

ÉDITORIAL :

UNE PROGRESSION CONTINUE

EdmoLift peut se féliciter, malgré la récession qui s'annonce, d'avoir un carnet de commandes mieux rempli que jamais.

La récession de l'économie mondiale va certainement nous affecter nous aussi, mais pour les entreprises qui travaillent en amont de la chaîne de production et qui ont une activité dite "business-to-business", il faut davantage de temps avant que les effets commencent à être manifestes.

Et lorsque la crise se fera sentir, nous serons bien armés pour y faire face. C'est pourquoi cet automne nous comptons recruter du personnel à tous les niveaux de l'organisation : marketing, administration et production.

Nous allons aussi introduire un tout nouveau système de gestion de nos produits, UC60, avec une interface unique en son genre, très facile à utiliser, qui permet de monter facilement les divers accessoires. Davantage de détails à ce sujet dans le prochain numéro de Up Date.

Nous allons aussi progressivement remplacer nos outils de conception et de développement des produits dans un environnement 3D CAD avec le programme Inventor.

Nous sentons bien que nous avons le vent en poupe. C'est pourquoi nous nous

efforçons de développer et de renforcer l'entreprise. Nous faisons de gros efforts pour augmenter nos parts de marché et pour implanter EdmoLift sur des marchés encore inexploités.

Nous avons toute confiance en l'avenir, même si le ciel est en voie de s'assombrir.



Anders Wahlqvist
anders.wahlqvist@edmolift.se



Affluence au Salon

Au salon CeMAT de Hannovre, le plus grand salon mondial de manutention interne des matériaux, plus de 60 000 visiteurs se sont présentés, venus notamment de Chine, des Pays-bas, de la Suède et de l'Inde. Outre EdmoLift, 1100 exposants venus de 35 pays étaient présents. Cette participation qui n'a eu que des résultats positifs, a permis d'établir de nouveaux contacts avec la clientèle et d'initialiser plusieurs commandes, raconte la responsable du salon, Christina Andersson.

27-31 May
CeMAT 2008
HANNOVER • GERMANY
The world's leading fair for intralogistics.

Victoires au stade

EdmoLift a participé cet été à Härnösand Beachcup. 16 entreprises en tout participaient aux tournois de football, qui se sont déroulés par équipes de cinq sur un terrain sableux au centre de la ville. La durée du match était fixée à 2 x 12 minutes. "Amplement suffisant" a déclaré notre DG, Anders Wahlqvist, qui, suite à la défaite en demi-finale, a néanmoins pu se réjouir du fait que le lendemain l'entreprise remportait une seconde place honorable – sur 27 équipes en compétition – dans un tournoi de golf destiné aux entreprises.



Möchten Sie über die neuesten Entwicklungen in der Hebebranche informiert werden?
Melden Sie oder Ihre Kollegen sich unter www.edmolift.se für unseren Neuheitsbrief an.

www.edmolift.se

Un instant,
s'il vous plaît !



Anita Westin, 57 ans:

On dit que vous êtes l'une des employés qui ont travaillé le plus longtemps chez EdmoLift ?

– C'est sans doute vrai. Je suis arrivée ici en 1986, recrutée par le fondateur de l'entreprise, Torbjörn Edmo.

En 22 ans, il a dû se passer bien des choses sur votre lieu de travail ?

– Certainement. Tout est devenu plus grand, avec un personnel plus nombreux, davantage de produits et des locaux plus spacieux. Et aujourd'hui, nous avons des robots et des ordinateurs, quand je suis arrivée, beaucoup de travaux se faisaient encore à la main.

Quelles sont vos fonctions actuelles ?

– On m'appelle coordinatrice de commandes. C'est-à-dire que je planifie le montage final dans nos ateliers, et la date de livraison au client. Je veille aussi à ce que les produits soient livrés juste à temps, et j'informe le client en cas de retard éventuel.

C'est une tâche importante ?

– On peut le dire. Et mon travail me plaît toujours autant, après tant d'années.

Mais vous avez quand même droit à des loisirs ?

– Naturellement. Mais je ne joue pas au golf, je passe beaucoup de temps dans notre maisonnette à Lungön, près de Härnösand. L'été dernier, nous y avons eu la journée la plus chaude de tout le pays.



Thomasz Szymanowski de PS Logistics, en haut à gauche de la photo, est heureux et flatté d'avoir reçu le prix du Meilleur Revendeur de l'Année. Lui et ses collègues s'attendent à la poursuite de bonnes relations avec EdmoLift.

– C'est l'entreprise avec laquelle nous avons eu les meilleurs contacts parmi celles avec qui nous avons collaboré au fil des années, déclare-t-il.

Il constate que les produits EdmoLift ont connu une nette amélioration ces dernières années, avec beaucoup de nouveautés et une large gamme de produits qui plaisent à la clientèle.

Le revendeur de l'année

Pour la dixième année consécutive, EdmoLift a été désigné Revendeur de l'Année. Le gagnant de cette année était PS Logistics de Poznan, en Pologne, fondé en 2001 et spécialisé dans la fabrication, la vente, le montage et l'entretien d'instruments de levage.

Outre ses propres produits, l'entreprise représente notamment EdmoLift en Pologne et en Europe de l'Est.

Comme motivation pour la désignation de Revendeur de l'Année, il a été notamment déclaré que l'entreprise a fait preuve d'un développement très positif sur le marché polonais, avec constamment la conquête de nouvelles parts de marché.

Loyauté, persévérance, une efficacité digne d'envie et un plan d'action bien défini

sont d'autres facteurs de succès pour PS Logistics.

EdmoLift envisage avec confiance la poursuite de sa collaboration avec ce concessionnaire !

Les vainqueurs des trois dernières années sont :

Steril Rus Ltd, Russie
P.E. Jakobsen, Danemark
Laadur OU, Estonie

INFO SUR PS LOGISTICS :

Fondé en: septembre 2001 à Poznan, Pologne
Chiffre d'affaires : env. 5 millions d'euros
Effectifs: 31 salariés
Pays d'exportation : Allemagne, Royaume-Uni, Slovaquie, Hongrie

La Turquie figure à nouveau sur la carte

Au début des années 1990, EdmoLift a fait plusieurs tentatives en vue de s'implanter sur le marché turc. Toutefois, pour des raisons politiques et économiques, nous avons dû y renoncer pour cette fois.

Mais beaucoup de choses ont maintenant changé en Turquie. Le pays souhaite devenir membre de l'UE, de l'ordre a été mis dans l'économie, et depuis l'année dernière EdmoLift a repris ses contacts avec le pays. Grâce à un site d'accueil et à un réseau local, plusieurs commandes, notamment des tables élévatrices à simples ciseaux et des plateformes de travail, ont été enregistrées.



L'un des plus gros clients d'EdmoLift en Turquie est l'entreprise d'industrie du bois AGT, fondée en 1984 avec son siège social à Antalya. L'entreprise fabrique et exporte plus de la moitié de sa production de composants de menuiserie et de meubles vers une quarantaine de pays en Asie, en Afrique et en Europe de l'Est.