

Några ord från VD:n:

## Glada Nyheter

Två saker gör hösten 2006 roligare än på länge för EdmoLift. För det första fortsätter försäljningen öka på ett sätt som överraskar alla (utom möjligen våra duktiga medarbetare som varje dag ser företagets produkter komma till nytta hos kunderna). September månad visade till exempel på en trettioprocentig ökning i ordergång jämfört med motsvarande period förra året. För att svara upp mot det ökade förtroendet från marknaden fortsätter vi nu med ett tredje skift i vår robotsvets- och laserverkstad. Dessutom har vi rekryterat ytterligare personal till produktion.

Marknaden för lyftbord växer.

Det är tydligt att behovet av våra produkter är fortsatt stort. Men för att sälja med framgång är närhet viktigt. Det är därför vi nu – och här kommer höstens andra roliga nyhet – väljer att öppna ett säljkontor i Frankrike. Läs mer om det på annan plats i UpDate.

För några veckor sedan skickade Darren Papani, på EdmoLift UK, en inspirerande berättelse om hur Audi använder våra produkter i sin försäljning i Skottland.



Den publicerar vi idag.

Det är roligt att höra ifrån er! Fortsätt gärna skicka exempel på roliga kundlösningar till mig.

Anders Wahlqvist  
anders.wahlqvist@edmolift.se

## Nu på flera språk: EDMOLIFT.SE

I det första numret av UpDate lanserade vi EdmoLifts nya hemsida, som sedan dess haft mängder av besökare. Samtidigt utlovades att hemsidan, som hittills bara funnits i engelsk upplaga, snart skulle komma på flera språk och fyllas med nytt innehåll. Nu tar EdmoLift.se nästa steg.

– Idag finns vi både på engelska och svenska. Under november räknar vi också med att lansera hemsidan på tyska och franska. Därefter blir det fler och fler språk, säger IT-ansvarige Henrik Tjernberg.

Samtidigt pågår arbetet med att upprätta en omfattande bildbank på EdmoLift.se, som pedagogiskt visar kundunika lösningar och installationer.

– Här ska återförsäljarna få nya idéer och infallsvinklar kring hur man kan lösa kundspecifika problem. Vi hoppas att bildbanken blir en inspiration och en källa till aha-upplevelser, säger Henrik Tjernberg.

Ta en titt på:

[www.edmolift.se](http://www.edmolift.se)

## NYHET

## NYTT SÄLJKONTOR I FRANKRIKE

Vid årsskiftet öppnar EdmoLift ett säljkontor i Metz i nordöstra Frankrike.

– Den viktigaste orsaken är att på plats stötta återförsäljare i Frankrike, som är en av våra viktigaste marknader. Kontoret ska också stötta andra marknader såsom Österrike, Schweiz, Belgien och Spanien, säger Christina Andersson.

Christina, som kommer från EdmoLifts verksamhet i Katrineholm, blir ny platschef på kontoret i Metz som går under arbetsnamnet EdmoLift Europe. Erik Svanberg, som idag är verksam i EdmoLift GmbH, Tyskland, kommer även han att utgå ifrån Metz.

– En av våra viktigaste uppgifter blir att ge bra service till våra återförsäljare i Frankrike och i de angränsande länderna och på så sätt kunna öka våra marknadsandelar. Jag hoppas att vår närvaro ger en kontinuitet och en röd tråd i EdmoLifts verksamhet, säger Christina Andersson som nyss kommit hem till Sverige efter en intensivkurs i franska på plats i Frankrike.

I och med nyetableringen finns EdmoLift med sitt företagsnamn på Europas tre stora marknader för lyftbord. Sedan tidigare arbetar EdmoLift UK och EdmoLift GmbH på den brittiska respektive på den tyska marknaden.



Erik Svanberg och Christina Andersson



## DRAMATISK PRESENTATION

Försäljaren serverar dig en kopp rykande färskt kaffe och ber dig sitta bekvämt i fätöljen.

– Din nya bil kommer inom kort, säger han och försvinner.

Du tittar dig omkring i lokalen medan du sörplar på kaffet. Du inser att du sitter i ett stylat show-room. Framför dig står en märklig maskin som försvinner upp i ett hål i taket, industriell och lite futuristisk (en EdmoLift TXD 4000, men det vet inte kunden).

Bilförsäljaren trycker på en knapp – och rummet väcks till liv.

Till filmmusiken från ”2001 – A Space Odyssey” börjar TXD 4000 sänkas ned. När plattformen närmar sig golvet ser du den – din nya Audi.

Den har sänkts ner från våningen ovanför.

– Vilket häftigt sätt att se sin nya bil för första gången, konstaterar Darren Papani på EdmoLift UK, som tipsat om hur en Audi-försäljare i Skottland överraskar sina kunder med hjälp av EdmoLifts produkter.

## TRENDER

### KAJBORD I ÖST

Under 2006 har försäljningen av kajbord till Baltikum och Ryssland ökat kraftigt. Förklaringen: nya marknader växer fram vilket gör att speditörsföretagen etablerar egna centrallager och distributionspunkter. Det byggs ny infrastruktur i regionen med en stor mängd distributionscentraler. I samband med det krävs nya lösningar vid de olika lastkajerna. Kajborden har visat sig fungera perfekt.



**Vill du ha koll på det senaste inom lyftbranschen?**

**Anmäl dig eller din kollega till vårt nyhetsbrev.**

**Gå in på [www.edmolift.se](http://www.edmolift.se)**



## BIG IN JAPAN

September innebar ett stort kliv framåt på den asiatiska marknaden för EdmoLift. För första gången visade företaget sina produkter i Japan, i samarbete med Hanaoka som valt att komplettera sitt sortiment med EdmoLifts armlyftsprogram och WP-vagnar.

Hanaoka lanserade produkterna på Asiens största mässa för materialhantering, Logis Tech, och besöksantalet överträffade alla för-

väntningar. Logis Tech hade mellan 20 000-30 000 besökare varje dag.

– Vi hade skickat 4 000 inbjudningar till samarbetspartners och kunder. Målsättningen var att 200 personer skulle besöka vår monter varje dag, men vi fick 800 besökare, säger Ken Aoki, Assistant Manager för International & Airport Operations på Hanaoka.