

Quelques mots du DG

ALL TIME HIGH

Avant les vacances de Noël, j'ai partagé – comme il se doit – un délicieux buffet de Noël avec tout le personnel d'EdmoLift. Et je me suis senti très reconnaissant.

Nos collaborateurs ont réalisé tous ensemble un excellent travail au cours de l'automne passé. Non seulement ils ont augmenté la production de 20%, mais ils nous ont aussi débarrassés d'un "fardeau" que nous traînions après nous depuis le début de nos travaux.

Au moment de faire le bilan de l'année 2006, nous pouvons donc constater que le volume des commandes a augmenté de 13 millions par rapport à l'année précédente, mais aussi que nous sommes enfin complètement en phase avec nos livraisons.

Nous sommes au seuil d'une nouvelle année. Un bon ordre règne dans la chaumière.

Une amélioration est-elle encore possible ?

Oui, je le pense. Les perspectives de l'année 2007 sont très bonnes. Les pronostics pour le marché d'exportation suédois indiquent une croissance, également pour EdmoLift. C'est pour pourquoi nous avons augmenté nos effectifs de six personnes en automne. Nous avons maintenant cinquante employés à Härnösand.



Nous prévoyons maintenant de futurs investissements de manière à faire face à la demande dans les années à venir.

Je voudrais saisir cette occasion pour vous souhaiter à tous une bonne année de succès en 2007 !

Anders Wahlqvist
anders.wahlqvist@edmolift.se

UNE ORGANISATION COMMERCIALE RENFORCÉE

La croissance de 20% en 2006 a donné à EdmoLift la possibilité de renforcer son organisation. C'est ainsi que deux nouvelles personnalités ont fait leur apparition dans le département commercial, Henrik Tjernberg et Christel Jonsson, nouvellement recruté. Tandis que Christel assure le support de vente pour les questions de livraison et la gestion des commandes, Henrik assurera le support des ventes, la présentation des offres et l'enregistrement des commandes pour les marchés en Russie, Pologne, Tchéquie, Slovaquie et Slovaquie et Slovaquie.



Christel Jonsson

Henrik Tjernberg

NOUVEAUTÉ



NOUVEAUTÉ DE L'ANNÉE CHEZ EDMOLIFT

Au début de l'année sera lancée une nouveauté qui aura une grande incidence sur les lieux de travail de grande superficie. En collaboration avec Helge Nyberg AB, EdmoLift a conçu un croisement très original entre la trottinette traditionnelle et un chariot élévateur actionné de bas en haut et de haut en bas.

– Cela a commencé par une idée simplement amusante. Nous avons trouvé que la trottinette pourrait très bien servir aussi d'outil élévateur, et nous avons présenté un prototype au Salon de Hanovre 2005. Les

réactions ont été favorables, et nous avons maintenant réalisé un produit fini, dit Anders Wahlqvist, DG d'EdmoLift.

Il pense que la trottinette équipée d'un plateau de chargement élévateur actionné verticalement, baptisée WP Express, sera surtout utilisée dans l'industrie manufacturière, dans les magasins de grande superficie et les hôpitaux.

WP Express est meilleur marché que si le client devait acheter à la fois une trottinette et un chariot élévateur.

UN TISSU QUI FAIT LE TOUR DU MONDE

JAB Anstoetz, le premier grossiste mondial de tissus et de tapis, a son magasin central à Bielefeld, en Allemagne. On y conserve en stock suffisamment de tissu pour faire une fois le tour du monde. En outre, la manutention joue un rôle capital dans le succès de JAB Anstoetz.

Pour ce faire, la société possède 25 unités WP 85 d'EdmoLift, en modèle à la fois standard et spécialisé. WP 85 permet de soulever et retirer des étagères des rouleaux de tissu, puis de les transporter par d'étroites allées jusqu'aux tables de travail où le personnel découpe la longueur de tissu voulue. Puis les rouleaux sont replacés sur les étagères.

En version de base, WP 85 n'avait qu'un

frein par roue, ce qui fait que l'utilisateur devait freiner sur les deux roues pour arrêter tout le chariot. Mais comme le personnel de JAB Anstoetz conduit souvent en diagonale le long d'étroites allées, il n'y avait pas la place de freiner les deux roues. EdmoLift a donc fait fabriquer un chariot spécial à double frein avec une seule pédale commune aux deux freins. Cette fonction est maintenant disponible en accessoire sur commande, numéro de réf. 86066 pour WP 65, 85, 105 et 155.

- C'est encore un exemple de notre façon de nous tenir à l'écoute du client et de répondre à ses besoins spécifiques, dit Erik Svanberg, de chez EdmoLift.



S'ÉQUIPER POUR L'AVENIR

En 2007, EdmoLift envisage d'augmenter de 25% sa capacité laser. Les projets d'investissement comprennent à la fois un nouveau laser et, à long terme, une nouvelle ligne de soudage robotisé. Le laser servira à la découpe des pièces de tôle qui, soudées, constituent notamment les plateaux de table, cadres de fond et bras des constructions en ciseaux. Ces investissements sont une réponse à la demande croissante de produits EdmoLift.



TENDANCES

FOCALISATION ACCRUE SUR L'ERGONOMIE

En période de récession, les entreprises misent avant tout sur des solutions spécifiques. Les directions d'entreprise ont manifesté une tendance à éliminer les investissements de base dans l'ergonomie et focaliser sur les tâches particulières demandant une solution immédiate. C'est encore un signe supplémentaire d'une robuste économie que la vente de produits standards – tels que les tables basses

– a connu un regain dans les entreprises qui vendent des outils élévateurs.

– Je pense que c'est la combinaison d'une focalisation accrue sur la législation européenne en matière d'environnement du travail, avec le fait que les entreprises se donnent le temps et la possibilité d'envisager les valeurs douces, dit Anders Wahlqvist, DG d'EdmoLift.

Voulez-vous être au courant des dernières nouveautés dans le secteur du levage ?

Inscrivez-vous ainsi que vos collègues à notre lettre d'information.

Allez à www.edmolift.se

www.edmolift.se