EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEUHEITSBRIEF

#25, Mai 2013

Einige Worte vom Geschäftsführer:

ALLEN EINEN SCHÖNEN SOMMER!

Zuallererst: Allen einen schönen Sommer!

Im schönen Mai angekommen ist es Zeit, das am 30. April abgeschlossene Geschäftsjahr zusammenzufassen. Das phantastische Jahr 2012/2013 brachte EdmoLift umsatzmäßig mit 120 Mio. SEK ein neues Rekordergebnis. Somit ergibt sich auf die letzten 4 Jahre bezogen ein Wachstum von ganzen 60 %.

Mit der Freude über diesen Erfolg wird uns aber auch klar, dass es uns einiges abverlangen wird, diese positive Entwicklung auch beizubehalten. Wir stehen vor neuen Herausforderungen und arbeiten zielorientiert an unserer Kunden- und Marktbasis.

Vertriebsniederlassung in China

Vor kurzem haben wir in Wuxi, nordwestlich von Shanghai, unsere neue Vertriebs-Niederlassung EdmoLift Asia eröffnet. Dies wird unser Ausgangspunkt für den asiatischen und chinesischen Markt sein. Die Nähe zu einem Markt mit erfahrenen und kompetenten Mitarbeitern ist für uns ein Schlüsselfaktor für den Erfolg im Marketing und Vertrieb. In Kürze werden wir auch eine chinesische Website haben.

Neues Verkaufshandbuch

Um unsere Händler in ihrer professionellen Kundenarbeit noch besser zu unterstützen, haben wir ein neues Verkaufshandbuch erarbeitet, das im August ausgeliefert werden wird.

EdmoLift wird gebraucht

Das schwedische Amt für Arbeitsumwelt, Arbetsmiljöverket, hat kürzlich eine Studie durchgeführt, die zeigt, dass bei 700 schwedischen Unternehmen nur jedes dritte über gute Lösungen für betriebsbedingte Hebearbeiten verfügt.

Genau dort müssen wir und unsere Partner in Schweden ansetzen und diesen Unternehmen helfen, gute und funktionelle Lösungen zu finden.

Der Artikel ist unter folgender Adresse zu finden:
http://www.duochjobbet.se/nyhet/bara-var-tredje-ar-bra-pa-att-minska-lyft/

Urlaubszeiten

✕ Produktion geschlossen

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
27	1	2	3	4	5	6	7
28	~~8~~	~~9~~	~~10~~	~~11~~	~~12~~	13	14
29	~~15~~	~~16~~	~~17~~	~~18~~	~~19~~	20	21
30	~~22~~	~~23~~	~~24~~	~~25~~	~~26~~	27	28
31	29	30	31	1	2	3	4

Büroöffnungszeiten
Montag - Freitag 08:00 - 16:00 Uhr

Unsere Produktionsabteilung bleibt in den Wochen 28, 29 und 30 geschlossen, doch unsere meist verkauften Hubtische halten wir für diesen Zeitraum lieferbar auf Lager. Unsere Vertriebs- und Ersatzteilabteilung bleibt für bestmöglichen Service selbstverständlich den gesamten Sommer über geöffnet.

Ferien

Die Ferienzeit nähert sich mit großen Schritten, und unsere Produktionskapazität für Lieferungen vor der Schließungszeit (KW 28-30) schrumpft unaufhaltsam. Helfen Sie unserer Produktionsplanung, indem Sie schnellstmöglich Ihre Bestellungen aufgeben.

Ich wünsche Ihnen einen wunderschönen Sommer!
Bis bald,

Anders Wahlqvist
CEO EdmoLift AB
anders.wahlqvist@edmolift.se

EdmoLift® www.edmolift.se

JUNI 2014

In etwa einem Jahr ist es 50 Jahre her, dass Torbjörn Edmo EdmoLift gegründet hat. Anfang Juni 2014 werden wir dies im Rahmen eines großen Treffens mit unseren Händlern feiern. Denken Sie daran, bevor Sie sich für Anfang Juni nächsten Jahres etwas anderes vornehmen!

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

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEUHEITSBRIEF

#25, Mai 2013

Gesunde und zufriedene Mitarbeiter liefern bessere Ergebnisse – man sollte sich mehr um seine wichtigsten Ressourcen kümmern

Die Mitarbeiter sind die wichtigste Ressource eines Unternehmens. Ihnen sollte es rundum gut gehen. Eine gesunde Belegschaft sollte aber nicht nur arbeitsfähig sein, sondern auch in ihrer Freizeit unter angenehmen Umständen leben können. Gesundheit und eine gute Moral in der Belegschaft motiviert und macht den kleinen Unterschied aus, wenn es darauf ankommt.

"Um das zu erreichen, müssen Unternehmen mehr darin investieren, sich besser um das Wohl der Mitarbeiter zu kümmern. Bei EdmoLift wird weitsichtig geplant. Daher investieren wir mehr Geld z.B. in regelmäßige Gesundheits-Checks mit u.a. Blutwert-, Seh- und Konditionstests. Wir bieten unseren Mitarbeitern sogar wöchentliche Massageanwendungen zu einem subventionierten Preis an. Und damit so viele wie möglich von diesem Angebot profitieren können, lassen wir einen Masseur kommen, der den Mitarbeitern während der bezahlten Arbeitszeit zur Verfügung steht", erzählt Carina Norlinder aus der Personalabteilung bei EdmoLift.

Zudem haben wir kürzlich den Gesundheitszuschuss für unsere Mitarbeiter verdoppelt und begonnen, das Interesse an verschiedenen sportlichen Gruppenaktivitäten auszuloten.

Defibrillatoren retten Leben!

Als Teil dieser Bemühungen haben wir uns auch für die Anschaffung von Defibrillatoren entschieden. Zwar hat in unserem Unternehmen bisher noch kein Mitarbeiter bei der Arbeit einen Herzinfarkt erlitten, doch Fakt ist, dass in Schweden jedes Jahr etwa 10-15.000 Menschen an Herzinfarkt sterben. Davor darf man nicht die Augen verschließen! Die Anschaffung von Defibrillatoren wurde somit für EdmoLift zu einer Selbstverständlichkeit. Bei einem Herzinfarkt bleiben knapp drei Minuten, das Herz wieder in Gang zu setzen und den Betroffenen zu retten. Ohne einen Defibrillator ist die Überlebenschance also minimal.

EdmoLift hat nun zwei solcher Geräte. Eines befindet sich im Eingangs-, das zweite im Produktionsbereich.

Das Gerät selbst hat ein geringes Gewicht, ist leicht zu bedienen und die Sprachanweisungen auf Schwedisch sind gut verständlich. Es wird auch erklärt, in welchen Fällen eine Herzmassage bzw. der Einsatz des Defibrillators sinnvoll ist.

Der Defibrillator soll verwendet werden, sobald ein Verdacht auf Herzstillstand bei einer Person vorliegt. Das Gerät funktioniert weitestgehend automatisch, so dass man sich keine Sorgen über Fehlbedienung oder Verletzungen machen muss. Liegt kein Herzstillstand vor, kann auch kein Stromstoß verabreicht werden.

Acht Mitarbeiter des Unternehmens haben eine vertiefte Ausbildung in Herz-Lungen-Wiederbelebung erhalten. Die übrigen Angestellten sind allgemein in die Ausrüstung eingewiesen worden.

Im Stadtgebiet Härnösand gibt es heute etwa 15 Unternehmen mit registrierten Defibrillatoren, und es bleibt zu wünschen, dass noch weitere die Augen öffnen und sich mehr um ihre Mitarbeiter kümmern.

Erinnerung – Rostschutz durch Pulverbeschichtung

Im Newsletter vom Juni 2012 haben wir von den Vorteilen der Pulverbeschichtung gegenüber der Galvanisierung berichtet. Wir glauben, dass es sinnvoll sein könnte, Sie daran zu erinnern. Viele unserer Kunden kaufen Produkte, die in Räumen mit hoher Feuchtigkeit und relativ großen Mengen an Luftverschmutzungen durch den Herstellungsprozess eingesetzt werden sollen.

Typische Beispiele sind die chemische Industrie, Schwimmhallen, Schiffswerften und Außenanlagen in bestimmten Küstengebieten. Für einen guten Rostschutz wird in der Regel die Galvanisierung der Pulverbeschichtung vorgezogen, was aber in den meisten Fällen zu längeren Vorlaufzeiten und unnötig hohen Kosten führt.

Kommt das Produkt nicht in diesen extremen Bereichen (hoher Verschmutzungsgrad, extreme Luftfeuchtigkeit und hoher Salzgehalt) zum Einsatz, kann eine Pulverbeschichtung mit einer höheren Korrosionsklasse als der standardmäßigen C3 Mittel sinnvoll sein. Durch eine Pulverbeschichtung mit Korrosionsklasse C4 Hoch erhält das Produkt einen Rostschutz, der annähernd dem einer Galvanisierung entspricht.

Sie können Geld sparen! Fragen Sie uns, bevor Sie sich für eine Galvanisierung entscheiden.

Den ganzen Artikel können Sie auf www.edmolift.se/nyhetsbrev lesen. Loggen Sie sich mit der E-Mailadresse, an die dieser Newsletter geschickt wurde, ein und klicken Sie auf Newsletter Juni 2012.

Carina Norlinder zeigt den Defibrillator im Bereich des Haupteingangs

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEUHEITSBRIEF

#25, Mai 2013

Tolle Idee für Weinliebhaber

Die Weinsammlung unter dem Boden zu verstauen ist eine schöne und stilsichere Lösung. Auf simplen Knopfdruck fährt das Weinregal wie von Zauberhand aus dem Boden hoch. Diese Lösung basiert auf unserem Hubtisch TRD 500 und ist in einem Ferienhaus in Härnösand realisiert.

LAGERAUSVERKAUF EZ 1000B

– Ein flexibler Plattformwagen für einzigartige Ergonomie

40% RABATT

Der Wagen ist mit drei Rädern bestückt und hat einen kurzen Radstand, was ihn extrem stabil und mit bis zu 1.000 kg Ladung auch in engen Räumlichkeiten leicht manövrierbar macht. Der EZ 1000B hat einen kürzeren Radstand als ein Palettenhubwagen, was ihn extrem handlich macht.

Die Aktion gilt, solange der Vorrat reicht.

Lesen Sie mehr über diese Aktion auf www.edmolift.com

EdmoLift AB, Jägaregatan 11, 871 42 Härnösand, Schweden | Tel: +46 (0)611-837 80, E-Mail: info@edmolift.se, Internet: www.edmolift.se

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEUHEITSBRIEF

#25, Mai 2013

Mikael Fernlund - neuer Vertriebsleiter für die nordischen Länder

Im Sommer wird Magnus Wistrand, EdmoLifts derzeitiger Vertriebsleiter für die nordischen Länder, in den Ruhestand gehen. Sein Nachfolger wird am 1. Juli 2013 Mikael Fernlund.

Mikael Fernlund, hier mit einem TS 2000, erzählt von seinen Zukunftsperspektiven bei EdmoLift.

Erzählen Sie doch ein wenig von Ihrer Zeit vor EdmoLift.

In den letzten 23 Jahren habe ich im Vertrieb gearbeitet - in erster Linie im technischen Verkauf an die Industrie. Zuletzt war ich 11 Jahre bei Elpress AB Vertriebsleiter für die nordischen Länder. Es gibt viele Parallelen zwischen meinem bisherigen und dem jetzigen Tätigkeitsfeld bei EdmoLift, da ich auch dort schon mit Händlern und großen nordischen Industriekunden wie z.B. Volvo gearbeitet habe. Der größte Unterschied heute sind die Produkte und deren Anwendungsbereich: früher habe ich mit Vorleistungsgütern gearbeitet, heute sind es in erster Linie Produktionshilfsmittel.

Kannten Sie EdmoLift schon vorher?

EdmoLift war einer meiner Kunden bei zwei unterschiedlichen Arbeitgebern, und als Einwohner von Härnösand kannte ich EdmoLift bereits als gut geleitetes und interessantes Unternehmen. Die Wahl fiel mir leicht, als ich die Chance auf diesen Job erhielt, zumal ich ja auch bereits Erfahrung mit dem nordischen Markt hatte.

Ihre Position als Vertriebsleiter für Nordeuropa stellt sicherlich eine große Herausforderung dar...

Die größte Herausforderung der nächsten Zeit wird wohl sein, mit unseren neuen Produkten wie z.B. dem ARZ-Hub-Neige-Gerät und unserer mobilen Arbeitsplattform AIR unsere Präsenz auf dem Markt zu stärken. Und natürlich auch, unsere Händler in Sachen Know-How und Verkauf zu unterstützen.

Was macht Sie so geeignet als Vertriebsleiter, was können Sie ins Unternehmen einbringen?

Ich habe bei meinen früheren Jobs viele Erfahrungen gesammelt, Händler kompetenzmäßig weiterzubringen. Und diese Aufgabe macht mir sehr viel Spaß. Ich glaube, ich kann eine ganze Reihe neuer Ideen einbringen und mit meinen früheren Erfahrungen Dinge aus anderen Perspektiven betrachten.

Wie werden Sie das „Erbe" unseres bisherigen Vertriebsleiters Magnus Wistrand, der im Sommer in den Ruhestand gehen wird, übernehmen können?

Ich hatte das Glück, die ersten sechs Monate mit Magnus parallel zu arbeiten. Das hat mir den Anfang in meiner neuen Rolle sehr erleichtert. Wir haben zusammen eine Reise durch Nordeuropa gemacht und dabei viele unserer Kunden gemeinsam besucht. Es ist unglaublich schön zu sehen, was für gute Kundenbeziehungen Magnus und EdmoLift in all den Jahren aufgebaut haben. Ich denke, ich habe hier einen sehr guten Boden, auf dem ich weiter bauen kann.

Gibt es zurzeit interessante Projekte, von denen Sie uns erzählen möchten?

Das größte Projekt zurzeit ist wohl das ARZ-Hub-Neige-Gerät, ein einzigartiges Produkt und auf dem deutschen Markt schon sehr erfolgreich. Es ist in enger Zusammenarbeit mit Volkswagen in Deutschland mit der Absicht entwickelt worden, den dortigen Produktionsfluss sicherer und effektiver zu gestalten.

Gabelstapler verursachen jährlich eine hohe Zahl an Arbeitsunfällen. Darum haben viele Industriebetriebe angefangen, Lösungen mit sogenannten Routenzügen zu entwickeln, die mehrere Wagen mit Paletten ziehen können. Diese Methode effektiviert die Materialversorgung, steigert die Rentabilität und die Sicherheit, da die Zahl der Fahrten im Vergleich zum Gabelstapler verringert wird und der Fahrer beim Manövrieren durch die Produktionshallen eine bessere Übersicht hat.

Unser deutsches Tochterunternehmen hat dieses Projekt sehr erfolgreich betrieben, so dass wir mit diesem Know-How eine Produktserie für eine noch breitere Zielgruppe verschiedener Branchen entwickeln konnten.

In letzter Zeit haben wir begonnen für die schwedische Automobilbranche zu arbeiten, die ein großes Interesse an Lösungen für Produktionsabläufe zeigt, bei denen das ARZ eine Rolle spielt.

Was macht Ihren neuen Job so interessant?

Insbesondere dass EdmoLift ein gut geleitetes Unternehmen mit langer Tradition ist. Aber ich sehe hier auch großes Entwicklungspotenzial sowohl für das Unternehmen selbst, als auch für die schon gute Produktpalette. Mir gefällt zudem die Personalpolitik bei EdmoLift. Hier kümmert man sich ganz einfach gut um seine Leute.

Was machen Sie, wenn Sie nicht arbeiten?

Laufen, Skilanglauf, Snowboarden, Motorrad fahren und mit Familie und Freunden zusammen sein…

Ihr Alter?

46 Jahre.

Wo wohnen Sie?

Ich wohne mit meiner Frau in einem Haus in Härnösand. Unsere zwei Kinder sind erwachsen und bereits ausgezogen. Da gibt es nun jede Menge Platz auszufüllen…