EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#37, Juni 2018

Einige Worte vom Geschäftsführer

Und wieder einen Rekord gebrochen!

Erneutes Wachstum bei EdmoLift. Wenn wir auf das Wirtschaftsjahr 2017/2018 zurückblicken, wird klar, dass wir wieder einen Umsatzrekord verzeichnen können – zum vierten Mal in Folge!

Egal ob Umsatz, Auftragseingang oder Resultat; alle Entwicklungskurven gehen bei EdmoLift nach oben.

Und wie gewohnt ist es auch dieses Mal ein ereignisreiches Jahr für EdmoLift gewesen. Wieder haben wir unser Produktsortiment sowohl durch eigene neue Produkte als auch durch neue Kooperationsverträge erweitert. Seit Anfang 2018 sind wir nordische Generalvertretung für Movexx und verspüren bereits jetzt in mehreren Branchen ein wachsendes Interesse an Elektroschleppern.

Unser Markenname wird immer stärker, und im Laufe des Jahres sind wir zudem in den dänischen Markt eingestiegen. Bereits seit 1977 verkaufen wir unsere Hubgeräte nach Dänemark. Doch nun sind wir dort auch mit eigenem Personal in einer neu eingerichteten Vertriebsniederlassung mit Lager in Ålborg vertreten. Das ist eine offensive Investition mit dem Ziel, unseren dänischen Kunden – alten wie neuen – noch näher zu sein.

Mit vier Rekordjahren in Folge geben wir uns aber nicht zufrieden. Wir wollen noch mehr! Unser Ziel ist immer und in allem, was wir tun, einen Schritt weiterzugehen. Dies gilt in allen Bereichen, von der Qualitätsarbeit über interne Prozesse bis hin zum Kundenkontakt und somit selbstverständlich auch den Geschäften.

In unserem Budget für nächstes Jahr gehen wir von einem Wachstum von 14 Prozent auf Konzernniveau aus. Treibkräfte werden vor allem unsere großen Märkte sein: Deutschland, Schweden, Niederlande, Belgien/Frankreich und Großbritannien. Doch auch in Sachen Entwicklung in Dänemark sind wir sehr optimistisch.

Ich möchte mich bei allen Mitarbeitern von EdmoLift für ihren Einsatz in diesem Jahr bedanken. Ihr Engagement ist die Grundlage für unseren Erfolg.

Ich freue mich sehr, dass unsere positive Entwicklung anhält. Dabei geht mein Dank auch an unsere Kunden für ihr Vertrauen in uns, und ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit in den kommenden Jahren.

Anders Wahlqvist
GESCHÄFTSFÜHRER EDMOLIFT AB
anders.wahlqvist@edmolift.se

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#37, Juni 2018

David Nilsson und Christer Folkesson waren zwei der Mitarbeiter von EdmoLift, die auf der Messe waren.

EdmoLift schaut auf vier erfolgreiche Messetage zurück

EdmoLift hat an den Elmia Produktionsmessen in Jönköping teilgenommen und kann damit vier geglückte Messetage verzeichnen.

> „Fantastisch!“, meint Mikael Fernlund, Vertriebsleiter für den nordischen Markt. „Wir haben viel Zeit in die Vorbereitung gesteckt, und das Ergebnis kann sich wirklich sehen lassen: viele erfolgreiche Treffen und sehr konkrete Leads.“

Elmia Produktionsmessen umfasst mehrere kleine Messen und ist Schwedens größter Treffpunkt für die Herstellerindustrie. EdmoLift hat auf der Elmia Werkzeugmaschinen-Messe ausgestellt, die an den Messetagen vom 12. bis 15. Mai in diesem Jahr 15.000 Besucher zählte.

> „Elmia wächst. Sie ist gut organisiert und liegt geografisch extrem günstig. Die Messe funktioniert sehr gut, und es ist wichtig hier vertreten zu sein.“

Zum zweiten Mal war EdmoLift nun mit dabei, hatte fleißig inseriert und viele Kunden eingeladen.

> „Viele der Besucher an unserem Stand sind gerade wegen uns gekommen und hatten sehr konkrete Fragen. Wir hatten mehrere kaufwillige Besucher, und einen großen Auftrag haben wir dank der Messe schon einfahren können“, berichtet Mikael Fernlund.

Sehr erfreulich ist auch, dass der Markt nun auch beginnt, das Movexx-Sortiment mit seinen Elektroschleppern zu entdecken, für das EdmoLift seit einigen Monaten nordische Generalvertretung ist. Ein Viertel aller Leads dieser Messe gelten gerade diesen Movexx-Produkten.

Der neue Niveaulift wurde an die deutsche Automotive Industrie geliefert

Mit der ersten Bestellung des neuen Niveaulifts TSLN 1503 wurden nun bereits 4 Geräte an die deutsche Automotive Industrie geliefert.

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#37, Juni 2018

Im Bild von links: Søren Bæk Vennegaard und Tommy Ejstrup.

EdmoLift jetzt auch in Dänemark vertreten

Seit über 40 Jahren gibt es EdmoLift-Produkte auf dem dänischen Markt. Doch seit Mai 2018 ist das Unternehmen nun auch vor Ort mit einer dänischen Vertriebsstätte in Ålborg vertreten.

„Wir verfügen über ein einzigartiges Produktsortiment und freuen uns darauf, gemeinsam mit unseren dänischen Kunden zu wachsen“, erzählt EdmoLifts Geschäftsführer Anders Wahlqvist.

Bereits 1977 startete der Verkauf von EdmoLift-Produkten für die Materialversorgung in Dänemark, doch unter einem anderen Markennamen. Die in Schweden hergestellten Hubtische werden seit jeher mit Innovation und Zuverlässigkeit verknüpft. Die Signaturfarben Blau und Orange sind zu einem Synonym für Qualität geworden und von diversen Branchenpartnern übernommen worden.

Doch nun steigt EdmoLift unter eigenem Namen und mit eigenem Personal in den dänischen Markt ein.

„Lager und Büro befinden sich in Ålborg, strategisch bestens geeignet für eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden“, erklärt Mikael Fernlund, Vertriebsleiter für den nordischen Markt.

Søren Bæk Vennegaard, Technical Sales and Engineering, und Tommy Ejstrup, Vertrieb, sind EdmoLifts Vertreter vor Ort. Beide stammen vom Branchenpartner Translyft.

Tommy Ejstrup kann rund 10 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Hubtischen auf dem dänischen Markt aufweisen und ist überzeugt von EdmoLifts Angebot.

„Wir verfügen in Dänemark über ein großes Lager mit fertigen Produkten zur direkten Auslieferung, einen guten, persönlichen Support und bieten über Vertragspartner Hilfe bei Installation und jährlicher Wartung. Bei uns bekommt der Kunde immer klare Antworten und schnellen Service. Es soll einfach sein Geschäfte zu machen.“

Søren Bæk Vennegaard freut sich darauf, mit Sonderanfertigungen zu arbeiten, ein Bereich, in dem EdmoLift bekanntermaßen besonders stark ist.

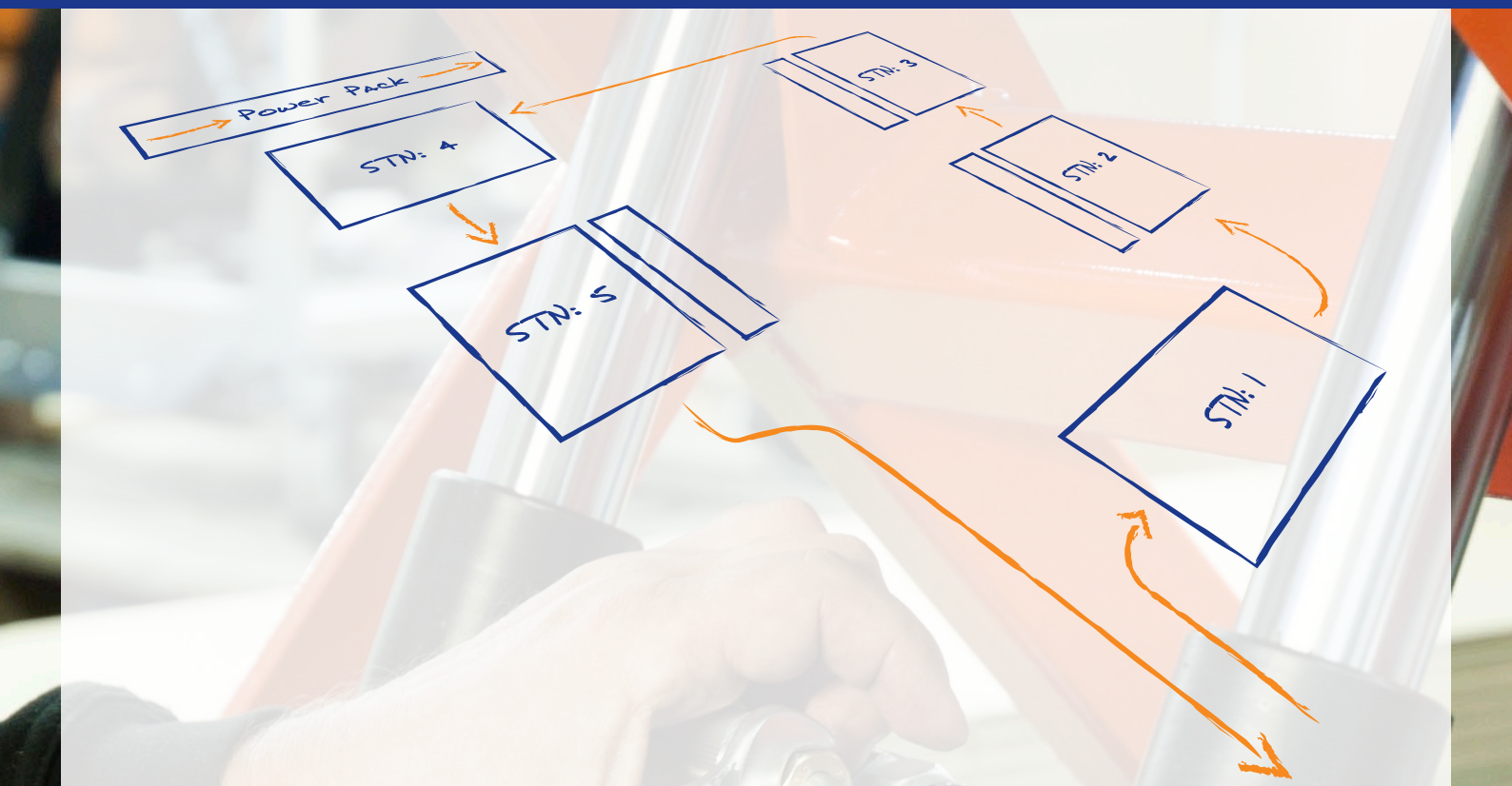
„Wir haben 50 Jahre Erfahrung in der Herstellung von Hubtischen sowie Designer und Ingenieure, die die Bedürfnisse der Kunden wirklich verstehen. Gute Anpassungen maximieren den Nutzen – und somit natürlich den Gewinn für den Kunden.“

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#37, Juni 2018



Effizientere Montage bei EdmoLift

Nach langer Vorbereitung führt EdmoLift im Sommer eine neue Arbeitsweise ein, die Fließfertigung. Das Ziel ist es, effizienter zu werden – aber ohne schneller arbeiten zu müssen.

Die Fließfertigung ist eine Produktionsmethode, die heutzutage in vielen Branchen u. a. der Automobilindustrie angewendet wird. Anfang Juli stellt EdmoLift nun seine Produktion nach eben dieser Methode um.

Dem zugrunde liegt eine genaue Analyse der einzelnen Produktionsschritte.

> „Einfach nur schneller zu arbeiten, ist unserer Meinung nach keine Lösung. Das führt nur zur Überlastung der Mitarbeiter und macht sich letztlich bei der Qualität unserer Produkte bemerkbar. Stattdessen werden wir die Arbeitsschritte in der gesamten Fabrik verbessern und unnötige Momente entfernen, um die Durchlaufzeiten so weit wie möglich zu verkürzen“, berichtet Peter Englund.

Wie wird das ablaufen? Rein praktisch wird die Abteilung für Standardmontage jetzt die alte Arbeitsweise aufgeben, jeden neuen Hubtisch an ein und demselben Platz zu montieren. Stattdessen wird jeder Hubtisch in einer Linie mit vier Stationen montiert, bei der jede Station für unterschiedliche Montagemomente zuständig ist.

> „Auch haben wir einige neue Rollen eingeführt. So mussten früher die Monteure alle benötigten Komponenten selbst holen. Jetzt wird es für jede Linie einen Materialversorger geben, der dafür zuständig ist, dass an jeder Station immer ausreichend Material für die jeweiligen stationsspezifischen Montagearbeiten vorhanden ist. Eine Person holt alle Teile und bringt sie jeweils dorthin, wo sie benötigt werden – das muss dann nicht mehr jeder Monteur selbst machen.

Jede Station wird auf bestimmte Momente der Montage spezialisiert sein. Die Angestellten wechseln sich zwischen den verschiedenen Stationen ab, sodass die Arbeit nicht monoton wird und alle Mitarbeiter die gesamte Montagekette beherrschen.

Die Abteilung für die EdmoLift-Standardprodukte wird die erste sein, die auf die Fließfertigung umsteigt.

> „Mit dem steigenden Auftragsvolumen müssen wir immer wieder überlegen, wie wir noch effizienter arbeiten können. Und wir sind davon überzeugt, dass dies der richtige Weg ist. Wir haben uns gründlich vorbereitet. Die größte Herausforderung wird am Anfang sein, die Aufgaben entlang der Produktionslinie so zu verteilen, dass die Arbeiten an jeder Station gleich lang dauern. Sonst kommt es zu Wartezeiten, die wir ja natürlich vermeiden wollen. Wir beginnen im Sommer und werden sicher den gesamten Herbst für den Feinschliff benötigen“, meint Peter Englund.

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#37, Juni 2018

Vielen Dank an Monika für 14 tolle Jahre

Für lange Zeit war sie eine feste Größe sowohl für Arbeitskollegen, Kunden als auch für Lieferanten. Doch nach nun 14 Jahren bei EdmoLift verlässt unsere Finanzassistentin Monika Norell das Unternehmen.

„Wenn ich daran denke, kommt schon ein wenig Wehmut auf“, gesteht Monika Norell. „Es waren unglaublich schöne und ereignisreiche Jahre sowohl für mich als auch für die Firma.“

Nach 14 Jahren ist es nun also Zeit für einen Jobwechsel. Das wird eine Umstellung – sowohl für Monika als auch für viele Geschäftskunden und Lieferanten. Als Finanzassistentin war sie unter anderem für ausgehende Rechnungen und eingehende Bezahlungen sowie Lieferantenrechnungen und die Rechnungsquittierung zuständig.

Kurz gesagt: Auch wenn die Geschäfte an anderer Stelle geschlossen wurden, so sind alle Rechnungen früher oder später auf Monika Norells Schreibtisch gelandet. Und im Falle von gelegentlichen Unklarheiten war es oft sie, die letztlich eine Lösung gefunden hat.

„Monika ist nicht nur eine fantastische Mitarbeiterin Sie war auch ein ganz besonderer Teil des EdmoLift-Geistes, in dessen Sinne wir, trotz Wachstum, versuchen die Einsatzfreude und Anteilnahme aus den kleinunternehmerischen Zeiten zu bewahren“, erzählt Geschäftsführer Anders Wahlqvist.

Über all die Jahre hinweg ist Monika Norell zwischen ihrer Arbeitsstelle in Härnösand und ihrem Zuhause in Noraström gependelt. Nun übernimmt sie ähnliche Arbeitsaufgaben bei Norrskog in Kramfors und erspart sich so auch ein wenig Arbeitsweg.

Monika wird noch bis zum Sommerurlaub bei EdmoLift sein und ihre Arbeit geordnet an ihre Kollegen und ihre Nachfolgerin übergeben.

WAS WAR DAS BESTE AN DEINER ZEIT BEI EDMOLIFT?

„Die fantastischen Arbeitskollegen! Es ist so wichtig, dass man sich wohlfühlt und Spaß mit den anderen bei der Arbeit hat. Und das war ohne Zweifel so bei EdmoLift. Definitiv werde ich meine Arbeitskollegen am meisten vermissen.“

Wollen Sie im Bereich Hubtische auf dem Laufenden bleiben?

Abonnieren Sie für sich oder einen Kollegen unseren Newsletter unter www.edmolift.com/newsletter

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#37, Juni 2018

Folkesson neuer Verkäufer im Außendienst

Christer Folkesson ist EdmoLifts neuer Verkäufer im Außendienst für Südschweden. Er hat seine Arbeit bereits am 24. April begonnen und arbeitet von Aneby aus, 45 km östlich von Jönköping.

BESCHREIBEN SIE IHRE ARBEIT!

Ich bin sowohl für Händler als auch Direktkunden zuständig. Der Vertrieb von Standardprodukten erfolgt zu großem Teil über die Vertriebsabteilung in Härnösand, aber sobald es um anderes als Standardprodukte geht – also unterschiedlichste Sonderanfertigungen – komme ich ins Spiel. Mein Bereich ist der Teil Schwedens, der südlich einer gedachten Linie zwischen Valdemarsvik im Osten und Strömstad im Westen liegt.

WIE SIEHT DIE NÄCHSTE ZUKUNFT AUS?

Am Anfang ist es wichtig, die vorhandenen Kunden kennenzulernen. Es wird also viele Kundenbesuche geben. Längerfristig habe ich etwas größere Firmen im Fokus, dort mitzuwirken und Lösungen für deren Logistik- und Ergonomieproblematiken zu finden. EdmoLift verfügt über ein breites Sortiment und die Möglichkeit Lösungen für quasi jeden denkbaren Kundenwunsch zu liefern. Zudem kann ich auf ein großes Netzwerk zurückgreifen, falls unser Sortiment einem Kunden entgegen jeglicher Wahrscheinlichkeit einmal keine Lösung bieten könnte. Dann kann ich auch Kontakte zu anderen Branchenpartnern vermitteln. Ich will derjenige sein, den man kontaktiert, wenn man ein Problem hat. Haben wir erstmal einen Fuß bei einem Unternehmen drin, müssen wir alles daran setzen, das Problem des Kunden zu lösen.

WAS IST AN EDMOLIFT SO ATTRAKTIV?

Ich hatte früher schon Kontakt zu EdmoLift, als ich selbst Hubtische benötigte. Ich kenne das Unternehmen als zuverlässigen Lieferanten – gute Produkte, gutes Sortiment und ein sehr guter Ruf. Zudem schätze ich so einige Vorteile, die es mit sich bringt, in einem kleinen bis mittelgroßen Unternehmen zu arbeiten. Die Nähe zur Produktion, zu den Leuten, die die Produkte herstellen und montieren. Stellt der Kunde eine Frage, habe ich die Quelle bei der Hand und weiß, dass ich kurzfristig antworten kann. Das ist wichtig für mich, und ich bin davon überzeugt, dass dies auch meine Glaubwürdigkeit als Verkäufer stärkt.

WAS MACHEN SIE, WENN SIE NICHT ARBEITEN?

Ich interessiere mich für Langstrecken-Autorennen und baue selbst Rennautos. Zudem habe ich mit Kitesurfing angefangen. Da möchte ich gern noch etwas mehr Zeit investieren. Im Winter fahre ich Alpin-Ski.

CHRISTER FOLKESSON

ALTER:	56
FAMILIE:	Frau und drei erwachsene Kinder
WOHNHAFT IN:	Aneby
ARBEITET ALS:	Neuer Verkäufer im Außendienst bei EdmoLift

URLAUBSZEITEN

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