EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#38, September 2018

Einige Worte vom Geschäftsführer

EdmoLift mit neuem Schwung nach einem hektischen Sommer

Wir bei EdmoLift sind Zukunftsoptimisten. Und dennoch kommt es vor, dass sogar unsere hoch gesteckten Ziele noch übertroffen werden. Der Sommer 2018 ist ein solches Beispiel.

Üblicherweise sind die Sommermonate immer etwas ruhiger gewesen, mit etwas niedrigeren Verkaufszahlen. Doch in diesem Jahr haben wir nichts von Urlaubszeiten oder Investitionspausen bemerkt. Die Auftragseingänge haben sich in keiner Weise von den anderen Monaten unterschieden, und somit haben der Juni, Juli und August diesen Sommer zum besten Sommer aller Zeiten gemacht.

Wir können also mit Freude konstatieren, dass der Markt weiterhin starke Signale aussendet.

Zugleich stellt uns dieses schnelle Wachstum vor neue Herausforderungen.

Die große Nachfrage leert unsere Lager – oft sind unsere Lagerprodukte bereits verkauft, bevor sie fertig montiert sind!

Ein Lager aufzubauen klingt einfach, doch stellt es hohe Anforderungen an Exaktheit in allen Bereichen von den Verkaufsprognosen über die Lieferungen bis hin zur internen Logistik. Aber jetzt haben wir, was wir brauchen, um alle Abläufe zu kontrollieren, und setzen alles daran, die Lager wieder aufzufüllen.

Schon diesen Herbst sollten Sie dies als Kunde merken. All unsere C-Produkte und die Bestseller des T-Sortiments sollen immer auf Lager sein.

Diesen Sommer hatte ich zudem die Gelegenheit, einige unserer Partner zu treffen, die so wichtig für EdmoLifts Erfolge sind.

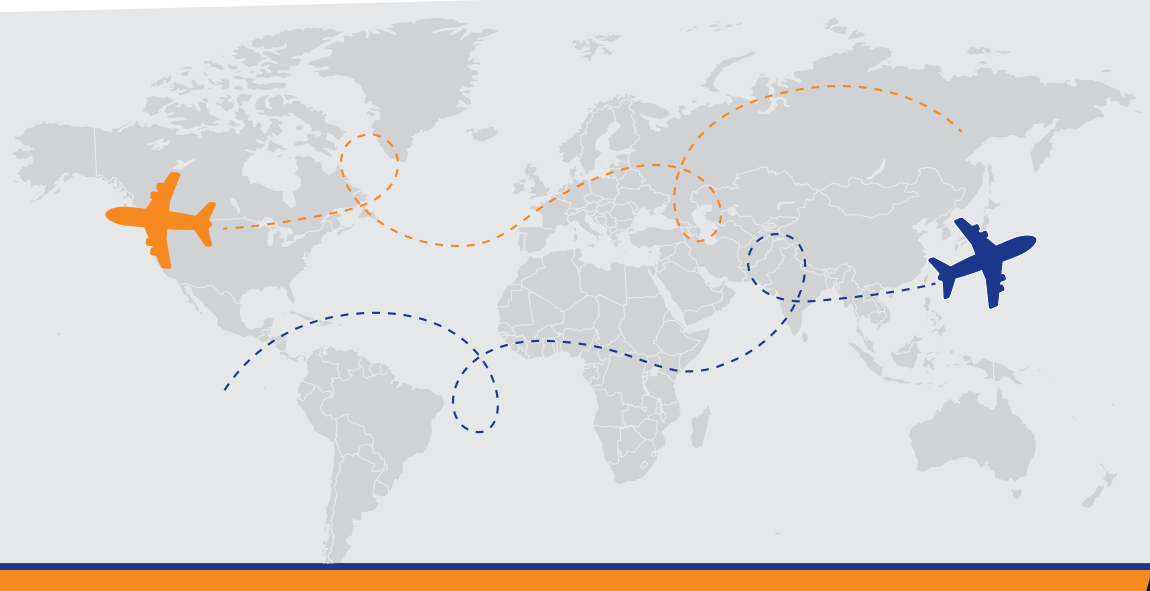
Die erste Reise führte mich zu unserem chinesischen Zulieferer Giant Move in Changzhou.

Als wir 1998 unsere Produktion in China aufnahmen, stellte die Fabrik in Changzhou mit einfachsten Maschinen ein einziges Modell für EdmoLift her. Heute produziert dasselbe Unternehmen 18 Modelle für uns; in einer hochmodernen und mit allen für Zuschnitt und Bearbeitung wichtigen Maschinen ausgerüsteten Anlage.

Die Veränderungen sind markant und auch bei vielen anderen Produktionsunternehmen im Lande zu sehen. Man kann also Chinas Fortschritt der letzten 15 Jahre mit der Entwicklung der schwedischen Industrie vom 2. Weltkrieg bis zu den 90er Jahren vergleichen.

Die zweite Reise ging nach Australien zu unserem Händler Maverick Equipment in Melbourne. Ebenso wie bei unserem chinesischen Zulieferer handelt es sich auch hier um eine erfolgreiche, langjährige Zusammenarbeit. Der Unternehmensgründer Greig Maver ist unser ältester Kontakt im Bereich Asien/Pazifik. Ein zuverlässiger Partner, der EdmoLift in den 90er Jahren den Weg in den australischen Markt gebahnt hatte. Lesen Sie hier mehr über Greig Maver und Maverick Equipment.

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



EdmoLift®
www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#38, September 2018

EdmoLift-Veteran wird 70 – doch noch lockt die Rente nicht

Schon als 20-Jähriger konnte er „Mineraliensucher" und „Gebirgsretter" in seinen Lebenslauf schreiben. In der Materialversorgungsindustrie landete er rein zufällig. Jetzt feiert Greig Maver, Handelsvertreter für EdmoLift in Australien, seinen 70. Geburtstag. Doch noch hat er zu viel Spaß bei der Arbeit, um in die Rente zu gehen.

In Greig Maver hat EdmoLift seit über 20 Jahren einen sicheren Geschäftspartner. Zum ersten Mal trafen sich der geschäftige Unternehmer aus Australien und der schwedische Hubtischhersteller Anfang der 90er Jahre auf einer Messe in Deutschland. 1995 wurden EdmoLift und Mavers Unternehmen, Maverick Equipment, offizielle Geschäftspartner.

„Das ist unser ältester Geschäftskontakt in dieser Region, und Greig hat uns alles über den australischen Markt beigebracht. Diese Zusammenarbeit ist also äußerst wichtig für uns gewesen", erklärt Anders Wahlqvist, Geschäftsführer bei EdmoLift.

>>

Alte Dinge sammeln ist eine Leidenschaft von Greig Maver. Sein Büro in Melbourne ist entsprechend voll mit alten Dolchen, Werkzeugen und Gebrauchsgegenständen. Waagen sind dabei eine Spezialität und „Barrel Taps", Zapfhähne für Weinfässer.

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#38, September 2018

Greig ist ein richtiges Urgestein der Branche und wird von vielen „Australiens Mr Material Handling“ genannt.

Dabei kam der junge Greig Maver beruflich aus einer ganz anderen Ecke. Sein erster Job war nämlich „Mineraliensucher“ in der Wildnis Australiens. Auch die zweite berufliche Station war nicht weniger abenteuerlich: als Angestellter im Zivilschutz rettete er in Papua-Neuguinea Menschen aus den Bergen, dem Dschungel und dem Meer.

Harte, anspruchsvolle und teilweise gar gefährliche Jobs – doch vor allem interessante.

„Ich habe gutes Geld damit verdient, jeden Tag den Landcruiser von irgendeinem anderen zu Schrott zu fahren, die Einöde und den Dschungel zu erforschen. Ein phantastisches Abenteuer – ich hätte es mit Freude auch umsonst gemacht!“

Als 22-Jähriger wollte er kurz Zwischenstation in Australien machen, bevor es auf neue Abenteuer gehen sollte. Maximal zwei Monate sollten es sein. Doch dieser Zwischenhalt sollte etwas länger dauern.

„Ich bekam Arbeit beim Staplerhersteller Crown. Und dann heiratete ich, und wir gründeten eine Familie... Na ja, da war halt Schluss mit den Abenteuern“, erzählt Greig und lacht herzlich.

Bei Crown blieb er dann bis 1981, als er in Melbourne sein eigenes Unternehmen „Maverick“ gründete.

Wenn Greig Maver über seinen Werdegang erzählt, tut er das mit viel Humor. Aber es wird auch deutlich, wie viel Wille, Neugier und Erfindungsreichtum in ihm steckt. Nützliche Eigenschaften – sowohl für einen jungen und abenteuerlichen Mineraliensucher als auch für einen Unternehmer und Handelsvertreter. Greig Maver findet Wege und Lösungen.

Der Elektrolifter WP80 war einer von EdmoLifts Bestsellern, als Greig und Maverick Equipment mit ins Boot stiegen und den Markt in Australien aufbauten.

Dann brachen die Verkaufszahlen ein. Chinesische Hersteller kopierten die Produkte und senkten die Preise – aber auch die Qualität. Davon lies sich Greig Maver aber nicht beeindrucken.

„Wir haben viele Kunden verloren, die nur auf die Preise achteten. Doch die kommen langsam aber sicher wieder zurück, denn am Ende merken sie: Kaufst du Schrott, hast du Schrott... Und wir haben nie Schrott verkauft.“

Aus EdmoLifts Produktsortiment sind es vor allem die klassischen Hubtische, die sich in Australien am besten verkaufen.

Am 17. September ist Greig Maverick 70 Jahre alt geworden, und er bereitet sich so langsam darauf vor, die Verantwortung für Maverick Equipment weiterzugeben. Sein Partner Rohan Plaw wird die Leitung sukzessiv übernehmen, doch Mr Material Handling hat noch keinen genaueren Zeitplan für einen Ruhestand.

„Irgendwann kommt sicherlich der Tag, aber noch stehe ich jeden Tag auf und atme – meistens auf jeden Fall, haha! Ich liebe meine Arbeit. Ich hab es also nicht eilig.“ 😎

Maverick Equipment ist verlässlicher Partner von EdmoLift in Australien seit 1996. Von links: Sally Wilcox, Annie Maver, Greig Maver, Rohan Plaw und Jay Blythman lösen die Probleme ihrer Kunden mit viel Wissen und Engagement.

Nachdem Greig Maver in der Nähe eines Bahnhofs sein Haus gebaut hatte, kam es leider häufig zu Wandschmierereien an seinem Haus. Die Lösung? Einen talentierten Graffitti-Sprayer ausfindig machen und diesen ein ordentliches Kunstwerk auf die Wand zaubern lassen.

EdmoLifts und Greigs Wege trafen sich zum ersten Mal Anfang der 90er Jahre. Hier fachsimpelt er mit einer anderen Hubtisch-Legende, EdmoLifts Gründer Torbjörn Edmo.

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#38, September 2018

Die Installation der Hydraulikaggregate für die C-Produkte ist in vollem Gang. Ziel ist es, die Lagerbestände der C-Produkte bis Ende Oktober wieder aufzufüllen.

EdmoLift füllt seine Lagerregale

Jetzt füllt EdmoLift seine Lagerbestände der gängigsten Hubtischmodelle auf. Das gesamte C-Sortiment und die Bestseller der T-Produkte werden ab diesem Herbst wieder vorrätig sein.

Vor allem der hohe Auftragseingang ist Grund dafür, dass EdmoLift Schwierigkeiten hatte, fertige Hubtische auf Lager zu haben. Viele Kunden rechnen bereits eine gewisse Lieferzeit nach ihrer Bestellung ein, einige wollen aber „direkt aus dem Regal einkaufen“ und die Ware sofort geliefert bekommen. Hier gab es ein deutliches Verbesserungspotenzial.

„Wir wollen auch für Kunden eine Alternative sein, die kurzfristig einkaufen wollen“, berichtet Andreas Fälldin, Betriebsleiter bei EdmoLift in Härnösand. Wir haben bereits früher vorgehabt, die Lieferzeiten zu verkürzen, aber jetzt haben wir eine Projektgruppe zusammengestellt, die eine Strategie für eine bessere Lagerhaltung entwickelt.

Früher wurde vieles im Einkauf manuell gemacht. Doch mit diesem abteilungsübergreifenden Projekt hat EdmoLift sich ein gutes Werkzeug geschaffen, um die wichtigen Verkaufsprognosen und Bestellungspunkte für Einkauf und Produktionstakt zu erstellen.

Insgesamt geht es um etwa 20 Produkte, die dauerhaft auf Lager gehalten werden sollen.

Die C-Produkte werden in China hergestellt, erhalten aber schwedische Hydraulikaggregate und werden in Schweden montiert. Die T-Produkte von EdmoLift sind komplett in Schweden hergestellt.

Die Lagerbestände der C-Produkte sollen bereits vor Ende Oktober wieder voll aufgefüllt sein. Für die T-Produkte gilt der Jahreswechsel als Ziel.

GIBT ES KEINE PRAKTISCHEN HÜRDEN, DIE MIT EINEM HÖHEREN LAGERBESTAND VERBUNDEN SIND?

„Nein. Ordnung ist hier das A und O. Wenn wir ordentlich sortieren und unsere Räumlichkeiten maximal ausnutzen, sollten wir es mit den vorhandenen Lokalitäten hinbekommen.“ 😎

Der Bestseller CL 1001 ist eines unserer beliebten C-Produkte, die Ende Oktober wieder auf Lager vorrätig sein werden.

EdmoLift AB Jägaregatan 11, 871 42 Härnösand, Schweden, **Tel.**: +46 (0)611-837 80, **E-Mail**: b2b@edmolift.se, **Website**: www.edmolift.se

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#38, September 2018

EdmoLift stellt auf der „Logistik och Transport"-Messe aus!

Es ist wieder Zeit für die „Logistik och Transport"-Messe in Göteborg. Thema der Veranstaltung ist der Diskurs sowie die Entwicklung und Vermittlung modernster Lösungen für den nordischen und globalen Warenfluss. Es ist die wichtigste Messe und Konferenz Nordeuropas für Hersteller und Anbieter im Bereich Transport und Logistik. An der Messe nehmen die führenden Lieferanten teil und zeigen Fachleuten die neuesten Logistik-, Lager- und Transportlösungen.

WARUM NIMMT EDMOLIFT AN DER „LOGISTIK OCH TRANSPORT"-MESSE TEIL?

„Für uns bei EdmoLift ist es eine Selbstverständlichkeit, an der „Logistik och Transport"-Messe teilzunehmen und unsere neuen Produkte in diesem wichtigen Forum vorzustellen", sagt Mikael Fernlund, Vertriebsleiter für den nordischen Markt. „Wir verfügen über ein breites Sortiment an Elektroliftern, Hubtischen und Hubneigegeräten, das wir auf der Messe ausstellen werden. Dieses Jahr wird es sogar noch etwas interessanter, denn in verschiedenen Branchen zeichnet sich der Trend ab, für den Transport von Materialien und auch unserer eigenen Produkte spezielle Wagen zu verwenden."

Seit dem Jahreswechsel ist EdmoLift nordische Generalvertretung für Movexx, Weltmarktführer im Bereich Innovation, Design und Anwenderfreundlichkeit von Elektroschleppern. Lange war der Einsatz von Gabelstaplern Norm für den Transport von Paletten. Doch immer mehr Unternehmen wenden sich aufgrund der Unfallrisiken und der Ineffizienz der Stapler von dieser Arbeitsweise ab.

„Unser Ziel ist es, dem Markt die effizientesten Lösungen anzubieten. Als nordische Generalvertretung von Movexx verfügen wir nun über eine weitere Dimension von Lösungen, um unseren Kunden ein Gesamtkonzept für Ausrüstungen in der Materialversorgung anbieten zu können. Darum ist es absolut wichtig, dass wir dort zur Stelle sind, wo viele unserer jetzigen und potenziellen Kunden sind, um ihnen die Möglichkeit zu geben, sich ein Bild über unser Angebot zu machen. Der Einsatzbereich für unser Gesamtkonzept ist prinzipiell unbegrenzt, und ungeachtet der Branche können unsere Produkte die interne Logistik anderer Unternehmen verbessern", stellt Mikael Fernlund fest.

Die Messe findet vom 5.-7. November statt. EdmoLifts Stand befindet sich bei B05:02!

Der Elektroschlepper von Movexx bewegt fast alles, was Räder hat, und ist eines von vielen Produkten aus dem Sortiment von EdmoLift, das auf der Messe ausgestellt wird.

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#38, September 2018

Janne Vestin
neuer Leiter der Finanzabteilung

Am 1. September hat ein bereits bekanntes Gesicht seine neue Stelle als Leiter der Finanzabteilung von EdmoLift angetreten, nämlich unser früherer Wirtschaftsprüfer, Janne Vestin.

„Ich glaube an ein weiteres Wachstum für EdmoLift. Es gibt noch Marktanteile, die wir übernehmen können, und ein großes Entwicklungspotenzial. Das ist natürlich eine Herausforderung. Aber genau das ist ja auch das, was Spaß macht“, findet Vestin.

Janne Vestin hat ein Examen in Betriebswirtschaft und weitere Ausbildungen in Finanzierung, internationaler Wirtschaft und Jura. Seit 15 Jahren arbeitet er als Wirtschaftsprüfer, seit 7 Jahren sogar als CPA. Genau in dieser Rolle kam er damals mit EdmoLift in Kontakt.

„Als Angestellter bei PWC hatte ich EdmoLift als Klienten. Ich kenne das Unternehmen und die Menschen, die hier arbeiten. Als mir die Stelle als neuer Leiter der Finanzabteilung angeboten wurde, wusste ich also genau worum es geht.“

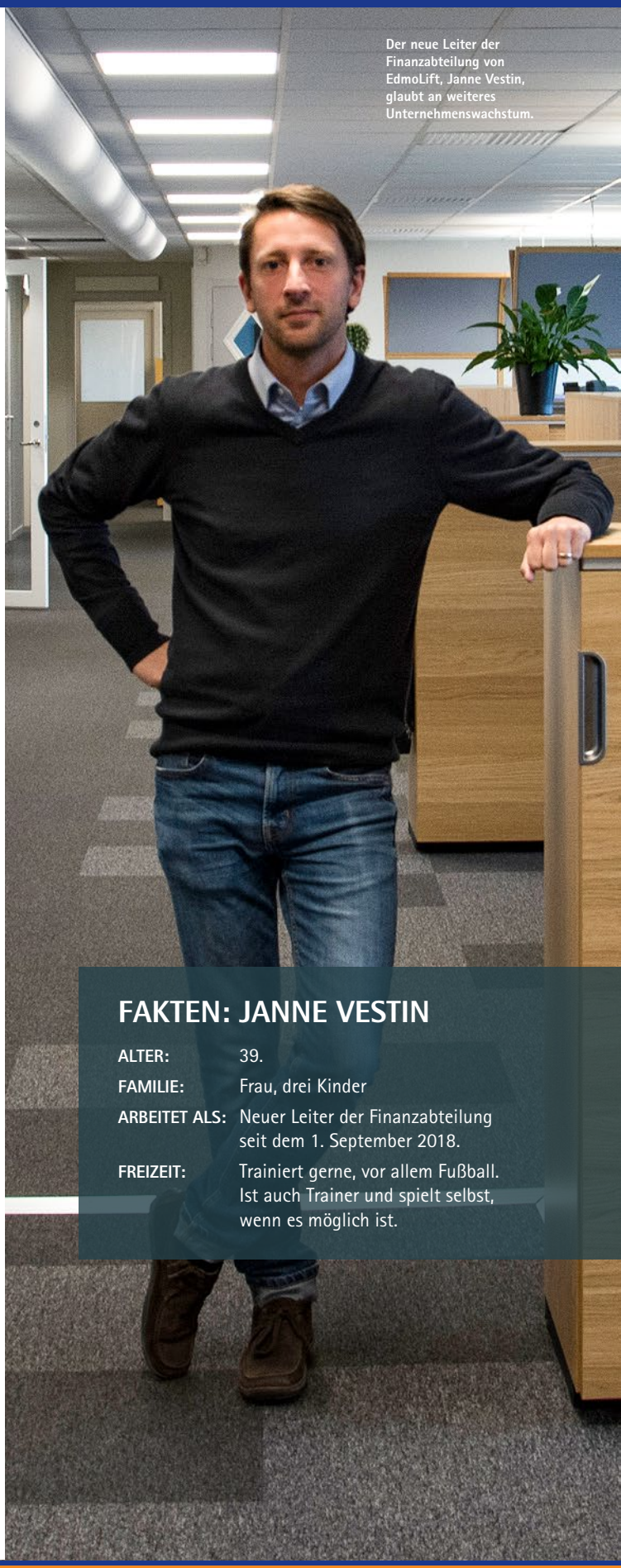
Und es war ein Angebot mit vielen Vorteilen. Es ist verlockend, für ein Herstellerunternehmen zu arbeiten, das eine so enge Bindung zu seiner Region hat und zugleich ein so starkes Wachstum und Zukunftsdenken aufweisen kann.

„Die Mitarbeiter waren auch ein wichtiger Aspekt für meinen Entschluss. Es gibt hier so viele tüchtige und engagierte Menschen.“

Als Wirtschaftsprüfer war Janne ein hervorragender Berater, Prüfer und Ideengeber. Jetzt kommt ihm eine andere, einflussreichere Rolle zu, und er hat schon so einige Ideen, die er ausprobieren möchte.

„Die Finanzabteilung soll die Unternehmensbeschlüsse unterstützen, und so ist es wichtig, dass die Zahlen aussagekräftig sind. Entscheidungen müssen auf korrekten Grundlagen getroffen werden. EdmoLift ist hier bereits auf dem richtigen Weg, aber wir wollen ja immer noch besser werden.“

Die Einstellung eines neuen Leiters der Finanzabteilung ist Teil der Organisationsumstellung bei EdmoLift, die eine deutlichere Trennung zwischen Marketing einerseits und Produktion, Konstruktion und Verwaltung andererseits zum Ziel hat. EdmoLifts bisheriger Leiter der Finanzabteilung, Andreas Fälldin, übernimmt die Stelle als Betriebsleiter in Härnösand.



Der neue Leiter der Finanzabteilung von EdmoLift, Janne Vestin, glaubt an weiteres Unternehmenswachstum.

FAKTEN: JANNE VESTIN

ALTER:	39.
FAMILIE:	Frau, drei Kinder
ARBEITET ALS:	Neuer Leiter der Finanzabteilung seit dem 1. September 2018.
FREIZEIT:	Trainiert gerne, vor allem Fußball. Ist auch Trainer und spielt selbst, wenn es möglich ist.

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#38, September 2018

MAJA WESTLIN

ALTER: 19

FAMILIE: Freund

ARBEITET ALS: Neue Finanzassistentin bei EdmoLift

Maja Westlin

neue Finanzassistentin

SIE HABEN GERADE BEI EDMOLIFT ANGEFANGEN. WELCHEN EINDRUCK HABEN SIE?

Ich habe meinen ersten Arbeitstag Anfang August gehabt, und bisher war alles sehr gut! EdmoLift scheint ein gutes und engagiertes Unternehmen zu sein, und alle sind total nett und entgegenkommend.

WAS SIND IHRE AUFGABEN ALS FINANZASSISTENTIN?

Ich arbeite unter anderem mit Kunden- und Lieferantenrechnungen, Neukundenregistrierung und Zahlungseingängen. Da gilt es Ordnung zu bewahren, aber das liegt in meiner Natur.

HABEN SIE SICH SCHON SO RICHTIG EINGEARBEITET?

Ich war schon etwas nervös, die Nachfolge von Monika Norell anzutreten, die hier 14 Jahre gearbeitet hat und wirklich alles konnte, bevor sie hier aufgehört hat. Aber es ist auch spannend, eine solche Stelle zu übernehmen. Und ich mag Herausforderungen. Zudem konnte ich eine Zeit lang noch mit Monika zusammenarbeiten, sodass ich eigentlich einen guten Start hatte.

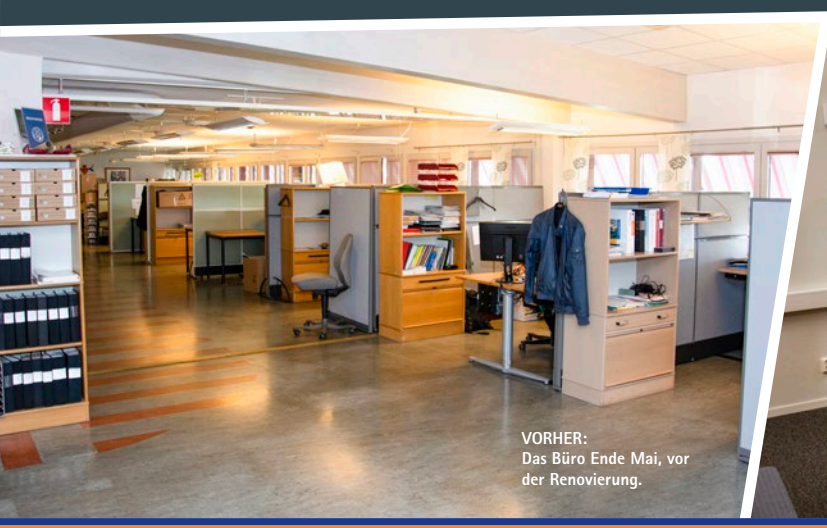
WAS HABEN SIE BISHER GEMACHT?

Ich habe im Gymnasium Betriebswirtschaft gelernt und im Einzelhandel gearbeitet. Dazu habe ich an einigen Schönheitswettbewerben teilgenommen. Zuletzt war ich einen Monat in Vietnam zur Wahl der Miss Grand International. Es hat Spaß gemacht. Aber das muss jetzt erstmal pausieren, damit ich mich auf die Arbeit konzentrieren kann. 😎

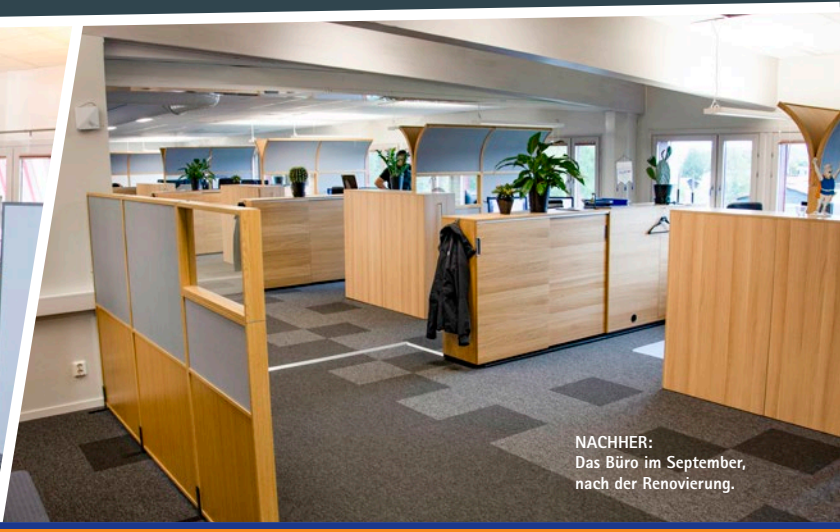
Facelifting für EdmoLifts Büroräume!

Über den Sommer hat EdmoLift einige Veränderungen vorgenommen. Ein Projekt, die Lagerauffüllung mit den gängigsten Produkten, ist ins Rollen gebracht worden. Mehr Mitarbeiter sind auf wichtigen Positionen angestellt worden, um das weitere Wachstum EdmoLifts zu unterstützen.

Über all dies hinaus sind auch die Büroräume aufgerüstet und umfangreiche Renovierungen durchgeführt worden. Neue Farben an den Wänden, bessere Beleuchtung, neue Büromöbel und mehr Meeting- und Konferenzräume lassen die Räumlichkeiten nun das widerspiegeln, was EdmoLift heute wirklich ist: ein modernes und internationales Unternehmen. 😎



VORHER:
Das Büro Ende Mai, vor der Renovierung.



NACHHER:
Das Büro im September, nach der Renovierung.

EdmoLift®
www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#38, September 2018

Die Elektroingenieure Daniel Gaulitz und Martin Andersson demonstrieren einer Delegation von Volvo Cars die Funktion eines der Spezialhubtische.

Volvo Cars zu Besuch in Härnösand

VOM 12.-13. SEPTEMBER HATTE EDMOLIFT AB BESUCH VON EINER GROSSEN DELEGATION VON VOLVO CARS. DIESE BESTAND AUS REPRÄSENTANTEN DER PRODUKTIONSTECHNIK, INTERNLOGISTIK, WARTUNG, ELEKTRIK UND STEUERUNG SOWIE ERGONOMIE UND ARBEITSSCHUTZ.

„Zweck des Besuchs war es, zwei Prototypen von Spezialhubtischen vor ihrer Installation auszuwerten, die wir in einem gemeinsamen Projekt mit Volvo Cars entwickelt haben“, erklärt Mikael Fernlund, Vertriebsleiter für den nordischen Markt.

Auch die Konstrukteure Joakim Edberg und Hans Vikström, die Elektriker Martin Andersson und Daniel Gaulitz und Stefan Berglund aus unserer Prototypwerkstatt waren umfangreich in das Projekt involviert.

WORUM GEHT ES BEI DEM PROJEKT?

„Es ist eine einzigartige Lösung, die die Materialversorgung in der Produktion von Volvo Cars vereinfachen und rationalisieren wird. Nach einigen kleineren Justierungen werden die Hubtische installiert, um unter realen Bedingungen in der Fabrik von Volvo Cars in Torslanda, Göteborg, ausgewertet zu werden“, fügt Mikael Fernlund hinzu.

Mikael Fernlund im Gespräch mit einer der Repräsentantinnen von Volvo Cars bei deren Besuch in Härnösand.