

Några ord från VD:n

ALL TIME HIGH

Innan jag gick på juledighet åt jag – som sig bör – ett härligt julbord med EdmoLifts alla medarbetare. Och jag kände stor tack-samhet.

Tillsammans har de gjort ett utomordentligt arbete den gångna hösten. De har inte bara ökat produktionen med tjugo procent, utan också arbetat bort ett ”slöp” som vi hade med oss när arbetet inleddes.

När vi gör bokslut för 2006 kan vi därför konstatera att orderingången ökat med 13 miljoner kronor från året dessförinnan, men också att vi äntligen är helt i fas med våra utleveranser.

Ett nytt år står för dörren. Och det är ordning och reda på torpet.

Kan det bli bättre?

Ja, jag tror faktiskt det.

Utsikterna för 2007 ser väldigt bra ut. Prognoserna för den svenska exportmarknaden pekar uppåt och samma sak gäller EdmoLift. Därför har vi ökat antalet anställda med sex personer under hösten. Nu är vi femtio anställda i Härnösand.

En prospektering har inletts för framtida



investeringar så att vi står redo att möta ökad efterfrågan.

Till sist vill jag ta tillfället i akt och önska Er alla ett riktigt gott och framgångsrikt 2007!

Anders Wahlqvist
anders.wahlqvist@edmolift.se

STÄRKT MARKNADS- ORGANISATION

2006 års tillväxt på tjugo procent har givit EdmoLift det angenäma nöjet att stärka organisationen. Det gör att två nya ansikten dyker upp på marknadsavdelningen, Henrik Tjernberg och nyanställda Christel Jonsson. Medan Christel tar hand om säljstöd i form av leveransfrågor och orderadministration så blir Henrik ansvarig för säljstöd, offertgivning och orderregistrering för marknaderna i Ryssland, Polen, Tjeckien, Slovakien och Slovenien.



Christel Jonsson och Henrik Tjernberg

NYHET



ÅRETS NYHET FRÅN EDMOLIFT

I början av året lanseras en nyhet som kommer att få stor betydelse på arbetsplatser med omfattande ytor. I samarbete med Helge Nyberg AB har EdmoLift skapat en spännande korsbefruktning av en traditionell sparkcykel och en höj- och sänkbar lyftvagn.

– Det här började som en rolig idé. Vi insåg att sparkcykeln skulle fungera jätebra också som lyftvagn och därför presenterade vi en prototyp på mässan i

Hannover 2005. Reaktionerna var positiva och nu har vi tagit fram en färdig produkt, säger Anders Wahlqvist, VD på EdmoLift.

Han tror att sparkcykeln med höj- och sänkbar lastflak, som går under namnet WP Express, framför allt kommer till användning inom tillverkande industri, på stora centrallager och i sjukhusmiljöer.

WP Express har ett lägre pris än om kunden skulle välja att köpa både en sparkcykel och en lyftvagn.

TYG SOM RÄCKER KRING JORDKLOTET

I tyska Bielefeld har världens ledande tyg- och mattgrossist – JAB Anstoetz – sitt centrallager. Här finns ständigt så mycket tyg i lager, att det räcker ett varv kring jordklotet. Smidighet i hanteringen är av central betydelse för JAB Anstoetz framgångar.

Till sin hjälp har de 25 stycken WP 85 från EdmoLift i både special- och standardutförande. Med hjälp av WP 85 lyfter de ut tygrullar ur hyllorna och kör dem sedan genom smala gångar till bearbetningsbord där medarbetarna klipper av önskad längd tyg. Därefter kör de tillbaka rullarna till hyllan.

I grundutförande har WP 85 bara haft en broms per hjul vilket inneburit att användaren måste bromsa båda hjulen för att bromsa hela vagnen. Men eftersom personalen på JAB Anstoetz ofta kör i sidled genom de smala gångarna har de inte haft utrymme att bromsa båda hjulen. EdmoLift lät då specialtillverka en dubbelbroms med gemensam pedal. Denna funktion finns nu framtagen som ett tillbehör som går att beställa på Art nr 86066 till WP 65, 85, 105 samt 155.

– Det är ett exempel på hur vi alltid försöker förstå våra kunders speciella önskemål, säger Erik Svanberg på EdmoLift.



RUSTAR FÖR FRAMTIDEN

Under 2007 planerar EdmoLift att öka sin laserkapacitet med 25 procent. I investeringsplanerna finns en ny laser och på längre sikt även en ny robotsvetslina. Lasern används för att skära ut plåtdetaljer som bland annat svetsas ihop till bordsskivor, bottenramar och armar till saxkonstruktioner. Investeringarna är ett sätt att möta ökad efterfrågan på EdmoLifts produkter.



TRENDER

ÖKAT FOKUS PÅ ERGONOMI

Under lågkonjunkturer satsar företagen framför allt på speciallösningar. Företagsledningarna har visat en tendens att välja bort grundläggande investeringar i ergonomi och fokuserar på enskilda uppgifter som tillfälligt måste lösas. Det är därför ytterligare ett tecken på en stark ekonomi att försäljningen av standard-

produkter – såsom lågbord – åter tagit fart hos de företag som säljer lyfthjälpmiddel.

– Jag tror att det är en kombination av att det blivit mer fokus på EUs arbetsmiljölågstiftning och att företagen åter tar sig tid och råd att titta på mjuka värden, säger Anders Wahlqvist, VD på EdmoLift.

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

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

Gå in på www.edmolift.se

www.edmolift.se