

Einige Worte des Geschäftsführers:

## Schönen Sommer allerseits!

Zunächst einmal: allseits ein frohes Mittsommerfest! Viele von Ihnen, die weltweit diesen Neuheitsbrief erhalten, haben den echten schwedischen „Midsommar“ noch nie persönlich erlebt. Diese uralte Tradition, seit heidnischer Vorzeit in den nordischen Ländern gepflegt, ist eine Huldigung an Licht und Leben und liegt uns Schweden sehr am Herzen.

Der Mittsommerzeitpunkt bietet auch eine gute Gelegenheit, die erste Jahreshälfte zusammenzufassen. Selten war alles so erfreulich.

2006 begann unerhört intensiv für Edmo Lift. Niemals früher in der Firmengeschichte waren unsere Auftragsbücher so gefüllt wie heute. Der Bestellungseingang liegt bisher bereits um achtzehn Prozent höher als im gleichen Zeitraum des vorigen Jahres.

Die Freude über unsere Erfolge lässt uns aber nicht vergessen, dass diese auch höhere Ansprüche an unsere Organisation stellen. Wir stehen vor neuen Herausforderungen und widmen uns zielbewusst der Aufgabe, die Störungen zu bearbeiten, die gerade wegen des äußerst positiven Bestelleingangs bei bestimmten Lieferungen auftraten. Wir haben erfreulicherweise unsere Einkaufsmengen nach oben angeglichen und darüber hinaus eine dritte Schicht in unserer Laserschweißroboterwerkstatt eingeführt.

### Neues Verkaufshandbuch

Um unseren Wiederverkäufern eine noch bessere Unterlage für die fachmännische Bedienung ihrer Kunden zur Verfügung stellen zu können, erarbeiteten wir außerdem ein aktualisiertes Verkaufshandbuch, das im Vorsommer zur Verteilung kommt.



### Urlaub

Unsere Produktionsabteilung ist in den Wochen 28, 29 und 30 geschlossen, jedoch haben wir ein Sommerlager unserer meistverkauften Hubtische eingerichtet, weshalb diese auch in diesem Zeitraum lieferbar sind. Unsere Marktabteilung ist selbstverständlich den ganzen Sommer über geöffnet und garantiert dadurch besten Service.

Ihnen allen einen herrlichen Sommer und schöne Ferien!

*Anders Wahlqvist*

Anders Wahlqvist  
Anders.wahlqvist@edmolift.se

*PS: Die neue Homepage und unser Neuheitsbrief wurden positiv aufgenommen. Viele haben sich bei uns mit Tipps und ermunterndem Zuspruch gemeldet. Nur weiter so!*

## Erfolgreiche Vermarktung in den USA

Rund 30 000 Personen besuchten im März die Messe NA 2006 in Cleveland. Einer der wichtigsten Akteure vor Ort war Southworth, der größte Produzent von Hubtischen in den USA, der acht Erzeugnisse vorstellte. Zwei davon, ein Flachhubtisch und ein WP-Wagen, kommen von Edmo Lift.

„Innovation begeistert unsere Kunden. Begeisterte Kunden kaufen unsere Produkte. Über Kunden, die unsere Produkte kaufen, freuen wir uns“, meint Randy Moore von Southworth in Portland und ergänzt „Die Hubvorrichtungen von Edmo Lift gelten als unerhört innovativ in der Branche, deswegen haben wir einige davon in unserem Sortiment aufgenommen“.

Dank dieser Ergänzungen von Edmo Lift stärkte die Firma Southworth ihre marktführende Position und kann nunmehr ein komplettes Portfolio an Hubvorrichtungen anbieten.

Rechtzeitig vor der NA 2006, einer der bedeutendsten Messen der USA für Materialhandlingsgeräte, inserierte Southworth in führenden Branchenzeitschriften. Randy Moore beurteilt sowohl die stattgefundenen Präsentationen der Produkte als auch die Resonanz als sehr gut.

„Das wird unser und Edmo Lifts Warenzeichen in den USA noch weiter stärken“.

[www.edmolift.se](http://www.edmolift.se)

### NEUHEIT

## Die neue Generation Flachhubtische

Als Edmo Lift die Entwicklung der neuen Generation Hubtische in Flachbauweise begann, war das hauptsächliche Ziel die Konstruktion eines Flachhubtisches mit höherer Leistung als seine Vorgänger, jedoch mit geringerer Platzbeanspruchung.

Diese Aufgabe war nicht ganz einfach zu lösen, weil Hubbewegung und Tischplattengröße bei Scherenlösungen in

direkter Verbindung miteinander stehen.

„Es gelang uns jedoch, die Tischplatte um 100 mm zu kürzen und gleichzeitig die Hubbewegung um 100 mm zu vergrößern“, erklärt Per-Arne Grahn, der für die Produktion zuständige Mitarbeiter.

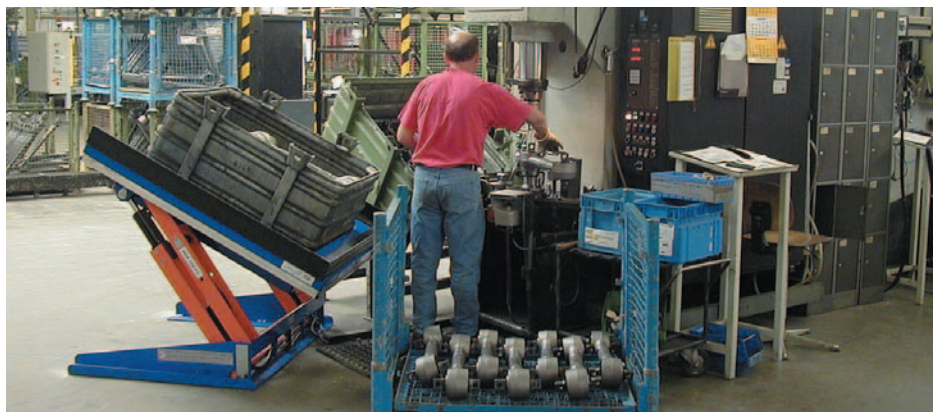
Der Kunde erhält ganz einfach bessere Leistung und ein flexibleres Produkt. Deswegen laufen die neuen Modelle TUL 1000 und TUL 2000 sowie TCL 1000 und TCL 2000 unter der Bezeichnung „The evolution of elevation“.

Diese Tische sind schon erhältlich.

Absicht ist, im nächsten Jahr einen „kleinen Bruder“ mit einer Hubleistung von 500 oder

600 kg auf den Markt zu bringen. Dann sind alle Modelle von Flachhubtischen ausgetauscht.





## Hubneigegerät neuer Favorit bei ZF

- Bericht über die Entwicklung einer Arbeitsplatzverbesserung

Bei ZF in Deutschland ist die physische Arbeit schwer. Die zu bearbeitenden Stücke wiegen zwischen 20 und 40 kg und sind oft auch sehr ausladend, was vor allem zu Rückenbeschwerden bei den Mitarbeitern geführt hat. Man nahm eine übergreifende Analyse der Arbeitsbelastung bei Angestellten der Bereiche Teilmontage und Stanzarbeiten für Steuervorrichtungen von Lastwagen, Kränen und Kettenfahrzeugen vor und suchte nach neuen Wegen zur Verbesserung der Arbeitssituation. Man begann u. a. ein Schulungsprogramm für bessere ergonomische Ergebnisse und gab Anleitungen für bessere Hubverfahren.

Auch beschloss man, nach Hilfsmitteln zu suchen, die es ermöglichen, ganze gitterboxen oder Paletten mit Aufsatzrahmen so nahe am Bediener wie möglich zu heben. Danach sollten die Werkstücke nur noch eine minimale Strecke – mit nur geringem Höhenunterschied – zur Arbeitsmaschine bewegt werden, z. B. zur

Stanze, Presse oder zu ähnlichen Einrichtungen.

Die Gewerkschaftsleitung besuchte, gemeinsam mit den Sachverständigen der Firma ZF für Arbeitsverfahren, verschiedene Messen, um die besten Hilfsmittel auf dem Markt zu begutachten.

Auf der A+A in Düsseldorf besuchte die Gruppe den Edmo Lift-Stand und entdeckte das Hubneigegerät. Im Herbst stellte Edmo Lift zwei Probeexemplare zur Verfügung und schulte bzw. unterwies die betreffenden Mitarbeiter in der Handhabung.

Nach einem Prüfzeitraum von drei Monaten waren sämtliche Mitarbeiter ausnahmslos von den Vorteilen des Hubneigegegeräts überzeugt.

Danach folgten Bestellungen aus dem gesamten Konzern für verschiedene Fertigungsorte in Deutschland und im Ausland.

Bis heute wurden bereits 45 Hubneigegegeräte erworben.

## TREND

### Stapler werden abgeschafft

Jährlich sterben in den USA hundert Arbeiter an den Folgen von Unglücksfällen mit Staplern. Weitere 20 000 erleiden ernsthafte Verletzungen. Das ist die bei weitem wichtigste Ursache für den allgemein immer deutlicher werdenden Trend nach einem „staplerfreien Arbeitsplatz“. Dass die Kosten für die Stapler ganz allgemein als zu hoch gelten, hat diese Entwicklung noch beschleunigt. Auf vielen Arbeitsplätzen in den USA werden Staplerfahrzeuge durch Flachhubtische und handbetriebene Gabelhubwagen ersetzt. (Aus dem Ergo Solutions Magazine).

### Gutes Wachstum in der Industrie

Die Materialhandlingsindustrie schaut in eine helle Zukunft. Die Anzahl neuer Aufträge wuchs 2005 in der gesamten Branche in den USA um 28,1 Prozent und der Verband MHIA sagt auch weiterhin gutes Wachstum voraus. Im neuesten Bericht geht man davon aus, dass das Wachstum 2006 um ca. 11-13 Prozent steigen wird, während man für 2007 mit ca. 3,5 – 5 Prozent rechnet.

**Möchten Sie über die neuesten Entwicklungen in der Hebebranche informiert werden?**

**Melden Sie sich oder Ihre Kollegen unter [www.edmolift.se](http://www.edmolift.se) für unseren Neuheitsbrief an.**

## Wiederverkäufer des Jahres – ein Superteam

Das Personal der Firma P. E. Jakobsen A/S in Dänemark hat nicht nur den Absatz der Edmo Lift-Produkte enorm gesteigert, sondern auch besonders erfolgreich aus dem gesammelten Produktsortiment verkauft.

„Viele unserer Wiederverkäufer sind auf bestimmten Gebieten sehr tüchtig, aber dieser Mannschaft gelang es wirklich, die gesamte Lieferbreite von Edmo Lift hervorzuheben“, berichtet Marktleiter Magnus Wistrand.

Die Erfolge von P. E. Jakobsen reihen sich in der letzten Zeit nur so aneinander. Erst neulich holte das Team einen Auftrag über 125 Einheiten des Flachhubtisches TUB 600 herein.

Edmo Lift erteilt jedes Jahr die Auszeichnung „Wiederverkäufer des Jahres“. Diesmal fällt sie an die Firma P. E. Jakobsen in Risskov, Dänemark.

„Wir sehen das vor allem als nette Geste, als Gelegenheit für uns, unsere Anerkennung zu zeigen. Wir begründen dies jedoch mit der Verkaufsstatistik und gehen dabei von den jeweiligen Voraussetzungen der Wiederverkäufer aus“, betont Magnus Wistrand.

Zusätzlich zur Ehre erhält P. E. Jakobsen eine hübsche Plakette mit motivierender Inschrift. Ein Aspekt unterscheidet P. E. Jakobsen von vie-



len anderen: Man trat mit einer Preisliste unseres Sortiments an die Öffentlichkeit. Damit wurde wirklich die Tatsache genutzt, dass wir Produkte mit den besten Qualitätspreisen des Marktes anbieten.