

Worte vom Geschäftsführer

ERFREULICHE NACHRICHTEN

Zwei Dinge machen den Herbst 2006 für EdmoLift so erfreulich wie schon lange nicht mehr. Erstens steigen die Verkaufszahlen auf eine Weise immer weiter, die uns alle überrascht – d. h. möglicherweise nicht so sehr unsere tüchtigen Mitarbeiter, die täglich sehen, wie die Firmenprodukte von den Kunden genutzt werden. Im September verzeichneten wir beispielsweise eine dreißigprozentige Steigerung des Bestellungseingangs gegenüber dem gleichen Zeitraum im vorigen Jahr. Um dem immer größer werdenden marktseitigen Vertrauen nachkommen zu können, beginnen wir nun mit einer dritten Schicht in unserer Roboterschweiß- und Laserwerkstatt. Darüber hinaus haben wir weiteres Personal für die Fertigung eingestellt.

Der Markt für Hubtische wächst.

Deutlich ist der Bedarf an unseren Produkten immer noch hoch. Um jedoch erfolgreich zu verkaufen, ist enger Kontakt wichtig. Deswegen werden wir jetzt – das ist die zweite erfreuliche Nachricht in diesem Herbst – ein Verkaufsbüro in Frankreich eröffnen. Darüber mehr an anderer Stelle im UpDate.



Vor ein paar Wochen schon übersandte Darren Papani von EdmoLift in Großbritannien einen anschaulichen Bericht darüber, wie die Firma Audi unsere Produkte für den Verkaufsprozess in Schottland anwendet. Diesen Beitrag veröffentlichen wir heute. Es ist wirklich nett, auf diese Art von Ihnen zu hören! Nur immer weiter so - senden Sie mir ruhig noch mehr Beispiele interessanter Kundenlösungen an meine E-Mail-Adresse:

anders.wahlqvist@edmolift.se

Anders Wahlqvist

Jetzt in verschiedenen Sprachen:

EDMOLIFT.SE

In der ersten UpDate-Ausgabe präsentierten wir die neue Webseite von EdmoLift, die seither viele Besucher erhielt. Gleichzeitig versprochen wir, die Webseite, die bisher nur auf Englisch zur Verfügung stand, bald auch in verschiedenen Sprachen zu präsentieren und mit neuem Inhalt zu versehen. Jetzt tätigt EdmoLift.se einen weiteren Schritt.

„Derzeit treten wir im Internet auf Englisch und Schwedisch auf und wir rechnen damit, unsere Webseite im November auch auf Deutsch und Französisch präsentieren können. Danach kommen noch weitere Sprachen hinzu“, verspricht IT-Leiter Henrik Tjernberg.

Außerdem sind wir dabei, unter EdmoLift.se eine umfangreiche Bilderbank zu erstellen, die auf leicht verständliche Art kundenorientierte Lösungen und Installationen beschreibt.

„Hier sollen sich unsere Wiederverkäufer neue Ideen holen und aus verschiedenen Betrachtungswinkeln Lösungen für kundenspezifische Probleme entwickeln. Wir hoffen, die Bilderbank wird zu einer Inspirationsquelle und führt zu vielen Aha-Erlebnissen“, meint Henrik Tjernberg.

Sehen Sie unter:

www.edmolift.se

NEUIGKEIT

NEUE NIEDERLASSUNG IN FRANKREICH

Zur Jahreswende eröffnet EdmoLift ein Verkaufsbüro in Metz im Nordosten von Frankreich.

„Das Wichtigste hierbei ist, dass wir vor Ort die Wiederverkäufer in Frankreich, einem unserer bedeutendsten Märkte, unterstützen können. Die Niederlassung wird auch weitere Märkte bedienen wie z. B. Österreich, Schweiz, Belgien und Spanien“, berichtet Christina Andersson.

Frau Anderson, ursprünglich von EdmoLift-Werk in Katrineholm, Schweden, wird die Leitung der Filiale in Metz übernehmen, die unter dem Arbeitsnamen EdmoLift Europe läuft. Erik Svanberg, heute bei EdmoLift in Deutschland tätig, wird

ebenfalls von Metz aus agieren.

„Eine unserer dringlichsten Aufgaben wird es sein, unseren Agenturen in Frankreich und den angrenzenden Ländern guten Service zu bieten und auf diese Weise unsere Marktanteile zu erhöhen. Ich hoffe, unsere Präsenz wird der Tätigkeit von EdmoLift Kontinuität und Stabilität verleihen“, meint Christina Andersson, die gerade heim nach Schweden kam, nachdem sie in Frankreich vor Ort einen intensiven Sprachkurs absolvierte. Mit der Neuetablierung ist das Unternehmen EdmoLift durch seinen Firmennamen auf den drei großen Märkten Europas für Hubtische vertreten. Bisher repräsentierten



EdmoLift UK und EdmoLift GmbH die Firma auf dem britischen und dem deutschen Markt.



EINDRUCKSVOLLE PRÄSENTATION

Der Verkäufer serviert Ihnen eine Tasse mit frischem, duftendem Kaffee und bittet Sie, sich ganz bequem im Sessel zurückzulehnen. „Ihr neues Auto kommt gleich“, meint er und verschwindet.

Sie sehen sich um und genießen Ihren Kaffee. Sie bemerken den gestylten Schauraum um sich herum. Vor Ihnen eine merkwürdige Maschine, die in einer Öffnung in der Decke verschwindet, alles sehr technisch und ein wenig futuristisch (ein EdmoLift TXD 4000 – das weiß der Kunde aber nicht). Ein Tastendruck des Autoverkäufers erweckt den

Raum zum Leben.

Zur Filmmusik „2001- A Space Odyssey“ senkt sich der TXD 4000 nach unten. Die Plattform nähert sich dem Boden und Sie sehen – Ihren neuen Audi.

Herabgesenkt vom Geschoss über Ihnen.

„Eine höchst wirksame Art, sein neues Auto auf diese Weise zum ersten Mal zu sehen“, findet Darren Papani von EdmoLift UK. Von ihm stammt die Erzählung, wie ein Audi-Verkäufer in Schottland die Kunden mit Hilfe von EdmoLift-Produkten überrascht.

TRENDS

Kai-Hubtisch im Osten

2006 stieg der Verkauf des Kai-Hubtisches im Baltikum und in Russland stark an. Erklärung: Neue Märkte wachsen überall, weswegen die Speditionen überall eigene Zentrallager und Verteilerzentralen einrichten. In der Region entsteht eine neue Infrastruktur mit einer ganzen Reihe Verteilerzentralen. Damit sind weitere Lösungen an den verschiedenen Ladekais gefordert. Die Funktion unseres Kai-Hubtisches hat sich hierbei als perfekt erwiesen.



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

Melden Sie sich oder Ihre Kollegen unter www.edmolift.se für unseren Neuheitsbrief an.



BIG IN JAPAN

Im September unternahm EdmoLift auf dem asiatischen Markt einen großen Schritt vorwärts. Zum ersten Mal stellte die Firma ihre Produkte in Japan vor, und zwar in Zusammenarbeit mit der Firma Hanaoka, die ihr Sortiment um das EdmoLift-Programm für Hubneigegeräte und WP-Wagen ergänzte. Hanaoka stellte die Produkte auf Asiens größter Messe für Materialhandling vor - Logis Tech - und die Besucheranzahl übertraf jede Erwartung. Logis Tech zählte zwischen 20 000 und 30 000 Besucher täglich.

„Wir verschickten 4 000 Einladungen an Partner und Kunden. Das Ziel war, täglich 200 Interessenten an unseren Stand zu locken, wir erhielten aber jeden Tag 800 Besucher“, erzählt Ken Aoki, Direktionsassistent im Bereich International & Airport Operations bei Hanaoka.

„Einige wichtige Kunden zeigten Interesse für ART 750 und WP 85 von EdmoLift. Deswegen beschlossen wir, die Produkte in unserem Sortiment aufzunehmen, eine sicher sehr erfolgreiche Strategie“, meint Ken Aoki.