

Några ord från VD:n

TRE GODA BESKED

Som VD är det inte oväntat trevligt att kunna berätta om kortare ledtider, högre tillväxt och prydligt omsättningsrekord, men utan våra hängivna återförsäljare hade det inte varit möjligt.

När vi i somras hade vårt konvent med 50-talet gäster från 18 länder framkom att det tidvis funnits en besvikelse över ledtiderna och vår allmänna leveranssäkerhet. Den raka dialogens fördel är att vi snabbt får signaler som dessa och att vi därmed ges möjlighet att tidigt sätta in nödvändiga åtgärder. Det har vi gjort – och vi har med gott resultat jobbat stenhårt på att åtgärda bristerna och bli bättre.

Vi har nu 94 procents leveranssäkerhet under eget tak och förbättringen börjar verkligen synas på leveranserna ut till kund. Siffran är avsevärt högre än tidigare och faktiskt riktigt bra, men det betyder inte att vi är nöjda. För EdmoLift är 100 procents leveranssäkerhet det självklara målet.

För första gången passerade vi nyligen 100 miljoner kronor i rullande omsättning för tolv månader och tillväxttakten ligger på goda 26 procent.

Tack alla kunder och återförsäljare som så starkt bidragit till vår så positiva utveckling!

Till huset har vi dessutom välkomnat ”Signe”, vår nya laserskärmaskin med helautomatiskt lastnings- och urlastnings-system för flerskiftsdrift med integrerat lagersystem. Signe har 20 procents högre skärkapacitet jämfört med vår gamla laseranläggning och tittar vi på effektiviteten ser vi redan ett lyft på cirka 30 procent!

Det mesta ser i skrivande stund bra ut och inom EdmoLift har vi bestämt att ett framgångsrikt 2007 ska följas av ett ännu bättre 2008.

Njut av vintern!



Anders Wahlqvist
anders.wahlqvist@edmolift.se

NYHET

Skräddarsydda lyftbord

EdmoLift har på uppdrag av Husqvarna tagit fram fem lyftbord med hjulunderrede. De skräddarsydda lyftborden ska användas i tillverkningen av Riders tyngre sortiment av gräsklippare.

David Nilsson, säljare på EdmoLift som även har gedigen bakgrund från produktionen, har drivit projektet i nära samband med Husqvarnas konstruktörer. David har besökt fabriken och på plats bildat sig en uppfattning om vilken typ av lyftbord som för ändamålet passar bäst.

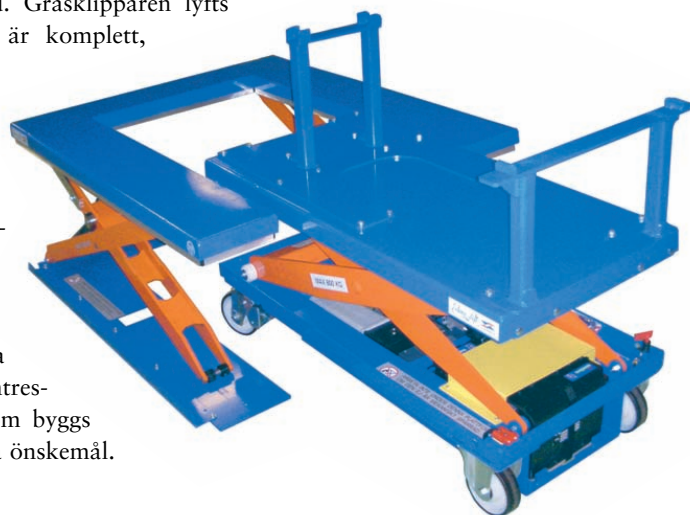
– Det är en av våra standardprodukter som anpassats för kundens tillverkning. Det handlar om stora gräsklippare som väger upp till 700 kilo och med vår lösning rullas maskinerna genom hela tillverkning-

en på våra lyftbord. Gräsklipparen lyfts ned först när den är komplett, berättar David.

Det nya lyftbordet bedöms kommersiellt intressant av flera skäl.

Dels finns en förhoppning om fler beställningar från Husqvarna.

Dessutom har andra kunder visat stort intresse för en variant som byggs enligt deras specifika önskemål.



Givande utbyte med ”down under”



25-årige Rickard Järnankar, konstruktör på EdmoLift, jobbar under ett halvår åt branschkollegan Safetech i Australien.

– För mig är detta en enormt utvecklande möjlighet. Det är ingen tvekan om att jag kommer hem till Härnösand som en bättre konstruktör, säger han.

Safetech jobbar med frakthissar och materialhantering. Företaget är branschledande i Australien och Rickard från Härnösand ingår i ett team av konstruktörer som designar en varuhiss som ska ingå

i en ny produktserie från Safetech. Det är en rejäl pjäs vars bas är kubformad med måtten tre gånger tre meter. Varuhissen lyfter ytterligare 5,5 meter och kräver alltså generös takhöjd vid fullt utnyttjande.

Idén som sådan är inte unik, men Safetech hyser gott hopp om att deras produkt framgångsrikt ska kunna slå sig in på marknaden.

– Maskinen kan flytta material från en nivå till en annan och den är idealisk för höga lyft på trånga ytor. Maskinen kan

installeras permanent i byggnader eller användas fristående i till exempel matbutiker. Det är snart dags för testkörning och en lösning som diskuteras är faktiskt att uppföra en ny byggnad för ändamålet, berättar Rickard.

Rickard bor tillsammans med sin flickvän Åsa i ett fristående hus uppe i bergen på en gård i Moe, cirka tio mil från Melbourne och en timmes bilfärd från havet. Människorna, klimatet och maten är vad Rickard först kommer att tänka på när vi frågar honom vad i Australien som hittills gjort störst intryck. Trots att det är svårt att komma särskilt mycket längre bort från Härnösand framhåller Rickard att det mesta faktiskt är ganska lika. Det gäller på jobbet såväl som på fritiden.

• Förutom klimatet - vilka är de största skillnaderna?

Ingenjörer är en stor bristvara i Australien och det verkar innebära ett högre löneläge. Gemensamma fikaraster finns inte här, åtminstone inte på Safetech. Annorlunda är också att man ständigt måste vara vaksam när det gäller farliga djur. Jag har redan sett två giftormar och det finns även gott om spindlar som man helst bör undvika. För folk som bor här tillhör det vardagen, men som svensk är det lite ovant att behöva kolla efter spindlar innan man till exempel går in i duschen.

Rickard har arbetstillstånd i Australien och lönen betalas av Safetech. Tanken är att någon från Safetech senare ska göra ett halvår på EdmoLift i Härnösand.

Utbytet är ett resultat av att ledningen för de bägge företagen lärt känna varandra på branschmässor runt om i världen.

– Förhoppningen är att kunskapsutbytet ska leda utvecklingen framåt för både Safetech och oss, säger Anders Wahlqvist, EdmoLifts VD.

"Signe" – en effektiv sparbössa

EdmoLifts nya laserskärmaskin, populärt kallad "Signe", körs 24 timmar om dygnet fördelat på tre skift.

– Det är en integrerad enhet med laserskärare, hanteringsutrustning som har två torn och 29 fack. Plåtlagret ligger alltså i maskinen med tre ton plåt i 21 av 29 lagringsfack. Signe lägger skuren plåt i tomma fack och vi kan redan skönja en effektivitetsvinst på 30 procent, säger projektledaren Per Edmo.

Signe är bemannad dag- och kvällskift och tar själv hand om nattpasset. Personalen på kvällskiftet avslutar med att frisläppa skärutlägg så att Signe kan köra hela natten. Morgonskiftet inleds med att personalen las-

tar ur facken med färdigskuren plåt. Och så vidare....

EdmoLift jobbar sedan länge aktivt med företagets energiförbrukning och att återvinna energi har för bolaget blivit något av en ny paradgren.

EdmoLift disponerar 4.800 kvadratmeter för verksamheten och till ytan motsvarar lokalerna cirka 40 normalstora villor. Energiförbrukningen, som uppgår till 206.000 kWh/år, motsvarar dock bara förbrukningen för tio normalstora villor.

Från och med i höst blir jämförelsen ännu mer häpnadsväckande. Även här har Signe en nyckelroll.

– Inklusive den återvinning av energi

som Signe genererar räknar vi med att vår årliga energiförbrukning ska falla till en nivå kring 140.000 kWh, alltså vad som krävs för att värma upp sju normalstora villor, säger Per Edmo.

Fotnot: EdmoLift har sedan mitten av 80-talet tagit för vana att döpa nya maskiner efter almanackan och eftersom nämnda maskin bars över tröskeln 23 augusti var namnet givet. Signe, som transporterades till Härnösand fördelat på sex fullastade trailers, väger 23 ton och togs i drift 11 september. Investeringen uppgick till cirka tio miljoner kronor.

Fakta och tekniska data

Bystronic Bystar 3015 4400 W CO2-Laser med Bycell Cross

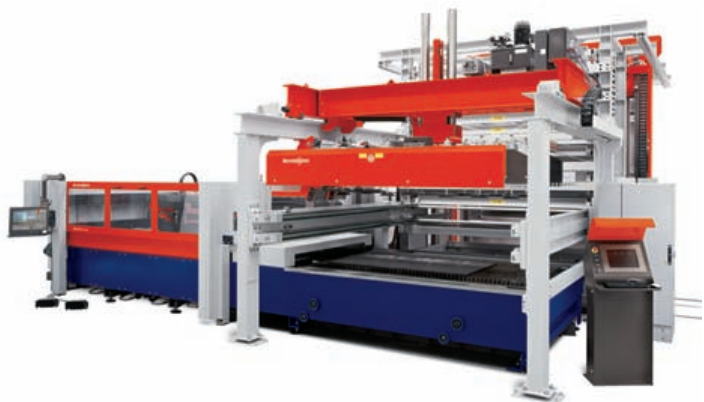
Maskinvikt: 22,5 ton

Skäreffekt: 4400 W

Max. plåtstorlek 3000x1500 mm

Lagerplatser i tornen 29 st

Lagringskapacitet: 3000 kg per fack, totalt 87 ton



Redo för 2008

I 2008 års prislista lanserar EdmoLift både förändringar och nyheter.

– TB 2000B kommer in i prislistan som en standardprodukt och vi erbjuder även en prissänkning på lyftvagnen EZ 1000B. Det kändes naturligt eftersom vi har effektiviserat tillverkningen och ökat försäljningen, förklarar Magnus Wistrand, marknadsansvarig för Norden.

• Vilka övriga förändringar kommer jag som kund att märka?

– TR 1001 och TED 400 utgår ur sortimentet och CR 1000 är en ny produkt i

vårt lågprisprogram. Vi ska även introducera en miljöavgift på produkter med batterier i enlighet med gällande föreskrifter från SFS 1999: 260 225.

• Vilka förhoppningar har du på 2008?

– Vi ser fram emot fortsatt givande affärsutbyte med våra kunder, säger Magnus Wistrand.



EZ 1000B lyftvagn.

Vi har nu effektiviserat tillverkningen och ökat försäljningsvolym på den här modellen vilket innebär att vi sänker priset med 14%.