

NEUIGKEITENBRIEF

Nummer 2 Juni 2009

Einige Worte des geschäftsführenden Direktors

Der schwedische Sommer ist kurz. Nach einem gemächlichen Start im Mai explodiert er förmlich im Juni. Der Sommer hat auch einiges aufzuholen, bevor die Septemberrächte einsetzen mit ihrer Kälte und die gesamte Vegetation langsam ins Stocken gerät. Im Mittsommer ist der schwedische Sommer hellgrün, strotzt gerade so vor Chlorophyll, und die Nächte sind vorwiegend hell. Im Norden von Schweden geht die Sonne jetzt nie unter.

Die Schweden bleiben vom Wechsel der Jahreszeiten nicht unberührt. Im Mittsommer beginnt für viele von ihnen ein fünfwöchiger Urlaub und sie können es bis dahin auch kaum abwarten. Der Mittsommer soll auf dem Lande gefeiert werden – wie es sich gehört – und schon am Vortag leeren sich die Städte, alles schließt und die Straßen sind plötzlich geisterhaft verlassen.

Auf den Hauptstraßen finden sich hingegen kilometerlange Staus, während am Zielort Freunde, Familie und grün schimmernde Birken warten.

Unsere Produktion wird für die Dauer der Kalenderwochen 28, 29 und 30 stillstehen. Unsere Verkaufsabteilung, der technische Service, sowie die Ersatzteilabteilung bleiben hingegen den ganzen Sommer über geöffnet.

Sommerbestände

In unseren Beständen für die Sommerperiode bieten wir eine breite Auswahl an Produkten mit einem 24 Stunden-Service an, die den ganzen Sommer über erhältlich sind. Nutzen Sie dies um Aufträge zu bekommen!

Zum Abschluss möchte ich gerne die Gelegenheit nutzen, Ihnen allen einen sonnigen und wunderbaren Sommer zu wünschen!



Anders Wahlqvist
anders.wahlqvist@edmolift.se



Tanz um den Mittsommerbaum



HisPack 2009

Schmalz, der EdmoLift-Partner in Spanien, hat an der HisPack 2009-Messe in Barcelona teilgenommen. Die Messe fand vom 11.05.09 - 15.05.09 statt und war gut besucht.

Rund 700 Aussteller wurden im Laufe der fünftägigen Messe von 53.000 Interessenten besucht. Der Vorsitzende José Antonio Ramos zeigte sich sehr zufrieden mit der Messe. 130 spezifische Anfragen sind unter den derzeit schwierigen Wirtschaftsbedingungen als sehr gutes Ergebnis zu betrachten. Die Verpackungsindustrie bietet eine gute Nische für unseren Elektrolifter „WP“ und es gab viele

Produktneuigkeiten:

Jetzt erhältlich – Lieferung innerhalb von 24 Stunden!

Unsere beliebte C-Serie wurde erweitert und umfasst jetzt Flachformhubtische.

CUB 1000 ist ein neues Produkt in unserem C-Serienprogramm für Flachformhubtische. Dieser Tisch ist mit einer U-förmigen Plattform und einem Grundrahmen ausgestattet, um die Be- und Entladung per Handhubwagen zu ermöglichen.

CCB 1000, B ist ein weiteres neues Produkt in unserem C-Serienprogramm für Flachformhubtische. Diese Tische sind mit einer rechteckigen Plattform versehen.

Technische Daten	CUB 1000	CCB 1000	CCB 1000B
Plattform:	1450x1085 mm	1500x800 mm	1500x1000 mm
Lichte Weite zw. den Holmen:	585 mm		
Tragkraft:	1000 kg	1000 kg	1000 kg
Nutzhub:	720 mm	720 mm	720 mm
Bauhöhe:	80 mm	80 mm	80 mm
Motor:	0,75 kW	0,75 kW	0,75 kW



Möchten Sie immer auf dem neuesten Stand der Hubtischindustrie sein?

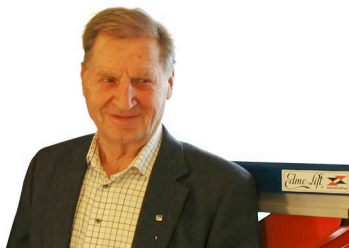
Bestellen Sie den Infobrief hier: www.edmolift.com

NEUIGKEITENBRIEF

Nummer 2 Juni 2009

Die legendäre Geschichte von Torbjörn Edmo Teil 1

Torbjörn Edmo, der Gründer von EdmoLift, wuchs am Ende der dreißiger Jahre in Ramsle in einer großen Familie auf. In seiner Jugend fand er die Schule bei weitem nicht so interessant wie die Tätigkeiten in der Ziegelei seines Vaters, wo Torbjörn vorwiegend mit einem seiner Brüder zusammen arbeitete. Bei gutem Wetter formte er Ziegel, wenn es regnete hatte er frei. Nichtsdestotrotz gab es nicht viele arbeitsfreie Tage. Die Maschinen in der Ziegelei waren so alt und abgenutzt, dass es oft stundenlanger Reparaturen bedurfte, um sie in Gang zu halten. Der Winter war auch die Zeit, um im Wald Bäume zu fällen. Dort wurde noch richtige Schwerarbeit geleistet wurde. Dies hatte jedoch auch einen Vorteil, denn es führte zur Entwicklung und Herstellung von zwei speziell für diesen Zweck geeigneten Forstmaschinen, die in dem schwierigen Terrain vorankamen.



Nach einiger Zeit kam Torbjörn langsam zu der Überzeugung, dass ein paar Jahre Schule im Vergleich mit der Arbeit in der Ziegelei und im Wald vielleicht doch nicht so schlecht wären...

Also bewarb er sich bei der Høla Fokhögskola und wurde auch angenommen. Es folgte ein einjähriger Schulbesuch, bevor der ebenfalls einjährige Militärdienst im technischen Korps in Stockholm "dazwischen kam". Direkt nach seiner Zeit beim Militär bewarb sich Torbjörn dann bei der technischen Hochschule in Sundsvall. Sein früheres Desinteresse an Schulunterricht und Schularbeiten musste er hier mit einem sehr arbeitsreichen ersten Jahr bezahlen, denn es galt einiges aufzuholen, um überhaupt dem Unterricht folgen zu können. Also legte er sich ins Zeug und entschloss sich, die zweieinhalbjährige Ausbildung durchzuhalten, koste es, was es wolle. Dieses Ziel wurde erreicht und als Lohn winkte ein Ingenieurdiplom. Torbjörn fand auch sofort eine Anstellung bei der Ari Maskinfabrik in Örnköldsvik. Dort war er am Design verschiedener Maschinen und Anlagen beteiligt und fertigte entsprechende Zeichnungen an. Doch seine Zeit bei der Firma Ari sollte nur von kurzer Dauer sein, da Torbjörn schon nach sechs Monaten in eine Tätigkeit bei der Firma Holmen Mekaniska in Härnösand wechselte. Auch hier war Torbjörn im Design und mit der Herstellung von Zeichnungen für Maschinen und Geräte beschäftigt, bekleidete zusätzlich aber auch eine Position als Assistent des Werksleiters. Das Unternehmen beschäftigte etwa 30 Mitarbeiter und bekam viele Aufträge vom schwedischen Verteidigungsministerium. Bei einer der Produktserien handelte es sich um verschiedene kuppelförmige Dächer für Bunker.

Bei der Firma Holmen Mekaniska kam Torbjörn erstmals in Kontakt mit den verschiedensten Hubvorrichtungen, darunter auch hydraulische. Er fand die Hydraulik faszinierend und begann über eigene Lösungen nachzudenken, mit denen diese Technologie für Hebevorrrichtungen nutzbar gemacht werden könnte. Seinerzeit wurden die Produkte der Firma Holmen über ein Unternehmen namens Nordiska Vacuum vertrieben. Ein Jahr später forderte dieses Unternehmen Hebtische an. Torbjörn begann zu zeichnen und machte ein Angebot. Dieses führte zu einem Geschäftsvertrag und schon bald waren 5 Hebtische hergestellt und ausgeliefert.

So hatten sich die Wege von Torbjörn und Hebtischen zum ersten Mal gekreuzt.

Fortsetzung folgt...

Hubtisch Nr. 100.000

Mit großen Schritten nähern uns der Herstellung unseres 100.000. Hebtisches. Daraus werden wir natürlich ein ganz besonderes Ereignis machen und ein Jubiläum feiern.

Der betreffende Hubtisch wird zur Feier des Ereignisses besonders schön dekoriert. Sorgen Sie dafür, dass Sie viele Bestellungen aufgeben, und dann könnten Sie vielleicht selbst das Vergnügen haben, diesen ganz besonderen Jubiläumstisch zu kaufen oder verkaufen.



Einen Augenblick



Monika Norell
Einkaufsleiterin bei EdmoLift.

Woran arbeitest du gerade? Im Moment schauen wir uns die Lieferverträge und Materialflüsse an, um Prognosen für unsere Lieferanten zu erstellen und in unseren Einkaufskomponenten für einen verbesserten Lagerumschlag zu sorgen.

Und wie verbringst du deine Freizeit? Ich lebe in einem Haus, habe also keine. Mir reicht es, meine Zeit mit der Familie und guten Freunden zu verbringen.

Was hast du gemacht, bevor du bei EdmoLift angefangen hast? Ich war davor 20 Jahre lang bei einer Firma als Materialbedarfsplaner beschäftigt, die elektrische Anlagen für die Automobilindustrie herstellt.

Was macht dir an deiner Arbeit am meisten Spaß? Dass sie so vielfältig ist und jeder Tag neue Herausforderungen bereithält. Und natürlich auch das gute Betriebsklima, das in unserem Unternehmen herrscht.

Alter: 45 Jahre

Bei EdmoLift: seit 5 Jahren

Familie: Ehemann Torbjörn, Sohn Marcus und Tochter Diana.

Lebt: in Noraström, "der Perle der Hochküste"

Hobbys: Instandsetzung und Beizen/Lackieren alter Möbel. Liest viel, vorzugsweise Detektivromane.