

bättreupp

En tidning från Linde Material Handling AB | Nov 2005

Linde Material Handling

Linde



Torpa Trä – en av de första
som valde Linde H30

Nu lanseras nyhet efter nyhet

Vilken höst – inom Linde-koncernen pågår ett ständigt utvecklingsarbete som resulterar i en mängd nya produkter. Bara under hösten lanserar vi tre stora nyheter och fler är på gång. Aktuell just nu är nya Linde X Range, en helt ny serie skjutmasttruckar som bygger på ett unikt koncept. Som alltid när det gäller Lindes truck-modeller är även denna serie utvecklad med fokus på förarkomfort, säkerhet, effektivitet och totalekonomi. Resultatet är denna gång över förväntan, Linde X Range är en revolutionerade nyhet inom sitt område!

Linde X Range var också en av de produkt-nyheter som visades på CeMAT 2005 i Hannover den 11-15 oktober, världens ledande mässa när det gäller materialhantering. Det blev en intensiv vecka med många intressanta möten och nya spännande produkter. Vi är glada att kunna konstatera att vår monter var mycket välbesökt och många visade stort intresse för våra produkter.

Här hemma i Sverige arbetar vi vidare med att förstärka positionerna, inte minst inom vår nya region, Region Mitt, som omfattar Örebro, Linköping, Mjölby och vår nya anläggning i Jönköping. Det innebär att Linde Material Handling Sverige nu är uppdelat på fem starka regioner: Region Syd, Region Väst, Region Mitt, Region



Öst och Region Norr. Fem regioner med stark lokal förankring som känner sin hemmamarknad väl – ett vinnande koncept, det är vi övertygade om. Region Norr, som utgörs av vår återförsäljare Nordtruck AB i Örnsköldsvik, och Region Mitt presenterar vi lite närmare i detta nummer av Bättre Upp.

Är du nyfiken på höstens nyheter, ta kontakt med ditt närmaste säljkontor!

P O Nordin
Verkställande direktör

Linde Material Handling

Linde Material Handling AB
Box 1305 | 701 13 Örebro
Besöksadress: Maskingatan 2
E-post: info@linde.se
www.linde.se

Örebro HK | 019-766 30 00
Örnsköldsvik | 0660-26 55 70
Gävle | 026-10 54 25
Stockholm | 08-50 68 69 00
Linköping | 013-25 22 90
Smålandsstenar | 0371-315 50
Göteborg | 031-64 47 00
Malmö | 040-31 28 00

bättreUPP

Ansvärg utgivare: P O Nordin | Omslagsfoto: Magnus Wahman | Text & Produktion: A-byrå, nov 2005 | Hammarö Tryckeri AB

Nya Linde X Range

den bästa någonsin!

Tillsammans med vår befintliga skjutmasttruck gör nya Linde X Range att vi nu kan erbjuda våra kunder ett komplett produktprogram med en unik bredd. Linde X Range är dessutom unik i många bemärkelser. En stor nyhet är exempelvis den nya placeringen av batteriet som ger lägre tyngdpunkt vilket innebär att hela trucken blir stabilare, får en mer kompakt form och dubbelt så stort förarutrymme.

Som alltid vid utvecklingen av en ny truckmodell sätter Linde förarkomfort och säkerhet i fokus. Nya Linde X Range är utrustad med Business Class komfortstol där alla reglage finns integrerade i armstöden och där föraren alltid sitter skyddad innanför chassits profil.

Ny konstruktion ger bättre sikt
Batteriets nya placering under förarutrymmet innebär också att föraren sitter ännu bättre än i tidigare truckmodeller, vilket ger en klar förbättring av sikten. Bättre uppsikt över lasten innebär också bättre säkerhet. Även den nya ultrabreda masten bidrar till förbättrad sikt. Föraren sitter mellan mastprofilerna och har

fri sikt som inte skymms av kedjor, cylindrar eller slangar. I Linde X Ranges nya unika mastkonstruktion är innermasten en del av trucken. Utskjutet är kortare och det görs endast med gaffelvagnen, masten är dessutom fast vilket i sin tur bidrar till minskad energiförbrukning.

Linde X Ranges fördelar är många – vill du veta mer om vår nya truckserie kontakta ditt närmaste säljkontor.

Nu lanseras ännu en nyhet från Linde Material Handling – den nya serien skjutmasttruckar Linde X Range. En truckserie som erbjuder en oslagbar kombination av förarkomfort och effektivitet vilket innebär ett lyft för såväl produktivitet som totalekonomi.



Linde X Range

Bästa stabilitet – unik fixerad mast med utskjut, tilt och sideshift i gaffelvagn

Unik revolutionerande Linde design – kompakt form med funktionellt batteribytestsystem

Överlägsen prestanda/ produktivitet 15% ökad hanteringseffektivitet

Förnämlig sikt – hög position och ultrabred mast ger panoramasikt

Högsta komfort – komfortstol i kombination med fördubblat förarutrymme.

Nytt besöksrekord i

Lindes monter

Det är här det händer, det är här alla nyheter presenteras, det är här du träffar dom rätta människorna och ser alla produkterna – årets logistik & truckmässa CeMAT 2005 gick av stapeln den 11-15 oktober i Hannover, Tyskland. På en monteryta av 2500 m² presenterade Linde Material Handling flera mycket uppmärksammade nyheter.

CeMAT är en mycket välbesökt mässa i världsklass, var tredje år samlas all truckexpertis på ett och samma ställe i världen. Under de fem mässtdagarna besökte 50 000 personer CeMAT där cirka 1000 utställare fanns på plats. Otroliga mängder av truckar och tillbehör – så kan ett besök på CeMAT 2005 summeras. Stora, små, höga, låga, breda och smala, här finns precis alla varianter av truckar att beskåda, testa och köpa.

Mitt i detta 75000 m² stora hav av truckar presenterade Linde Material Handling det man kallar "den bästa någonsin". Publikmagneten och årets största nyhet Linde X Range är en helt ny serie skjutmasttruckar som väckte enorm uppmärksamhet bland mässbesökarna.

Linde X Range är en helt nyutvecklad truckmodell i segmentet skjutstativtruck men är så pass unik att den borde få en helt egen position

på marknaden. Modellerna R14 X till R17 X har en fantastisk förarmiljö med oslagbar sikt och hög komfort. Unikt är också seriens helautomatiska batteribytestsystem.

"...med en Ferrari under gaffeln"

En annan sensationell nyhet som visades var de nya truckarna i mellanviktsklassen H100 till H180 med Lindes unika hydrostatdrift. I mässans officiella mässtidning presenterades H150 som "15-tonaren med en Ferrari under gaffeln". Andra nyheter var de nya modellerna i N20-serien utvecklade enligt Lindes kreativa Matrixkoncept där basenheten är densamma men där kunden själv väljer mellan fyra olika kör- och lastenheter.

Inte mindre än 90 truckar visades i Lindes



monter som var både stilren och effektiv full med en transportbana som fraktade röda bollar runt i montern. Banan symboliserade Lindes röda truckar i ett logistiksystem. Ännu mer effektivt var det i Lindes glöbtält där besökarna iförda tredimensionella glasögon fick se en film som presenterade Lindes produktnyheter. Dessa nyheter demonstrerades även i en utomhusshow.

Linde tar täten

Att mässkonceptet var lyckat råder ingen tvekan om – sällan har man sett en så nöjd Linde-repre-



sentant som Harald Wozniak från Tyskland som fullkomligt lyser då han berättar att Linde slagit rekord i antalet registrerade besökare i sin monter!

Med alla de nyheter som presenterades på mässan behåller Linde tveklöst sin tätposition när det gäller materialhantering.

Du som inte var där, ring din kontakt på Linde Material Handling så får du veta mer – annars får du vänta till Lager & Logistikmässan i Göteborg i maj 2006 eller till 2008 då det är dags för nästa CeMAT mässa.



Nytt

i norr



Nordtruck AB i Örnsköldsvik, Linde Material Handlings återförsäljare i Region Nord, växer stadigt. Nu har man vuxit ur sina gamla lokaler och bygger en helt ny anläggning – ett truckcenter för hela norra Sverige. Under våren 2006 ska anläggningen stå klar för inflyttning.

Flyttlasset kommer inte att gå så långt, bara cirka 500 meter från företagets nuvarande anläggning byggs Nordtruck AB:s nya stora anläggning på 1800 m².

– Det blir en rejäl ökning från de 600 m² vi har idag. Det behövs för nu är vi väldigt trångbudda, säger Nordtrucks VD och delägare Peter Stattin.

När Nordtrucks verksamhet startade 1999 var man fem anställda – idag sysselsätter företaget 23 personer. Region Nord omfattar hela norra Sverige och förutom regionkontoret i Örnsköldsvik finns man även i Sundsvall, Östersund, Kramfors, Umeå och Luleå.

Ser ljusst på framtiden

Nordtruck erbjuder hela Lindes sortiment av truckar och har även Norrlands största lager av

begagnat. Kunderna är många och finns i olika branscher.

– Vi har ingen stor kund som vi står och faller med, det är bra. Däremot har vi många av de större företagen här som kunder, säger Peter Stattin som är mycket nöjd med den utveckling företaget haft sedan starten.

– Vi har expanderat hela tiden sedan dess och räknar med att öka med 8-10 personer till under de kommande tre åren.

Och med en helt ny anläggning ges förstås ännu bättre förutsättningar att serva såväl gamla som nya kunder.

– Vi får större kontor, verkstad, utställningshall – det blir bättre både för oss och för våra kunder. Vi ser framtiden an med tillförsikt!

Rätta lösningen

på korsordet

Trevlig sommar önskar Linde

Vinnare

1-3:e pris

Tommy Jensen, Alingsås
Sten Lundström, Karlstad
Jan Fallgren, Lycke

4-10 pris

Lennart Arvidsson, Tranås
Olov Hellberg, Stockholm
Danny Espenkrona, Eslöv
Tord Henriksson, Bengtsfors
Roland Persson, Fristad
Anders Gillberg, Mörrum
Alf Bergqvist, Örebro

Mässkalendarium

Logistik & Transport i Göteborg
11-14 mars 2006.

Nu startar vi vår portal med begagnade Lindetruckar besök den på

www.lindebeg.se





Skräddarsytt i trä



”Skräddarsytt på momangen”, det är Torpa Trä AB:s affärsidé. Här tillverkas skräddarsydda emballage i trä för produkter som fraktas via fartyg till fjärran länder. Och, som affärsidén också antyder, är det ofta bråttom när kunden ringer.

Två till tre gånger i veckan anländer virkesleveranser till Torpa Trä, virke som klyvs, hyvlas och kapas för att sedan användas vid företagets tillverkning av träemballage och lastpallar.

– Idag fraktas i stort sett allt som säljs till länder utanför Europa via fartyg i containers, säger Johan Höjenberg, Torpa Trä:s VD och ägare.

Bland kunderna återfinns flera av de stora svenska exportföretagen som ESAB, ABB, Volvo, SAAB, Atlas Copco.

– Verksamheten började egentligen med ESAB i Laxå som var vår första kund, säger Johan Höjenberg.

– Man kan säga att vi ”växte upp” med dem, sedan har andra kunder kommit till efter hand. Träemballagen används för frakt av reservdelar eller hela maskiner som emballeras och fraktas i delar för att monteras ihop på plats i mottagarlandet, fortsätter han.

Träemballage och lastpallar

För att lösa kundernas behov av att snabbt få fram rätt emballage erbjuder man tjänsten ”typlådor”.

– Ja, ofta ringer man till oss i sista minuten – maskinen är klar för leverans och båten går om några dagar men emballaget är det ingen som riktigt tänkt på. Men det löser vi. Våra typ-lådor innebär att allt kunden behöver göra är att ange godsets vikt och lådans invändiga mått så bygger vi ett emballage som passar, säger Johan Höjenberg.



Förutom emballage tillverkar Torpa Trä även lastpallar och under 2003 installerades en ny pallinje med en kapacitet på 1000 pallar om dagen.

– Det är den senaste stora investering vi gjort, en investering som inneburit en väldig kapacitetsökning, menar Johan Höjenberg.

”Stor efterfrågan på våra produkter”

Torpa Trä AB är ett företag med gamla anor som startades i mitten av 50-talet av Johan Höjenbergs föräldrar. Idag drivs Torpa Trä AB av Johan och hans fru Monica. Verksamheten har utökats under åren och sysselsätter nu 13 personer. Företaget är också kund hos Linde Material Handling sedan länge. Den första Linde-trucken införskaffades för cirka 20 år sedan, en truck som hänger med än idag. Nyligen införskaffades ännu en, en Linde H30.

– Då, i mitten på 80-talet, var vår gamla truck Linde 351 en helt ny modell och vi var en av de första som köpte den. När vi nu köpte den nya Linde 39X var det likadant – vi var en av de första kunderna på den modellen också.

Och nog räknar man med att få användning av den nya trucken länge än. Johan Höjenberg menar att träemballaget fått något av en renässans under senare år.

– Ur miljösynpunkt är träet oslagbart och vi har en stor efterfrågan på våra produkter just nu, säger han avslutningsvis.

Äldst och nyast

Linde Material Handling lägger ytterligare en pusselbit i sin organisationsförändring på plats och skapar Region Mitt. Detta innebär ännu ett steg i utvecklingen av företagets vinnande koncept – att skapa regioner med stark lokal förankring.

– Region Mitt är den nyaste, men samtidigt den äldsta, regionen inom Linde Sverige, säger Lars Augustsson som är nytillträdd regionchef för Region Mitt.

Region Mitt är dessutom den största av Lindes regioner och omfattar företagets verksamhet i Örebro, Linköping, Mjölby och den nya anläggningen i Jönköping. Här pågår just nu arbetet med att iordningsställa lokaler för verkstad, demohall och säljkontor. Den nya anläggningen blir också samlingspunkt för Lindes 14 servicetekniker i Jönköping.

– Vi vill finnas tydligt representerade i Jönköping som är en expansiv region, därför satsar vi extra här, säger Lars Augustsson.

– Vi fortsätter att växa, men inte bara centralt. Det är en viktig del i vår affärsidé att finnas nära kunderna, därför satsar vi där våra kunder finns, tillägger han.

Täcker hela Sverige, från norr till söder

I Örebro finns Lindes huvudkontor, beläget i företagets 6000 m² stora huvudanläggning. Här är många av Lindes funktioner samlade – ett centra för truckutrustning, reservdelar, teknik, konstruktion, teknisk support och utbildning.

– Vi arbetar också med att renodla vissa funktioner inom verksamheten vilket blir enbart att vi kommer att tillsätta nya tjänster för att



få en komplett region, säger Lars Augustsson.

I och med bildandet av Region Mitt utgörs Lindes organisation nu av fem regioner: Region Syd, Region Väst, Region Mitt, Region Öst och Region Norr som utgörs av Lindes återförsäljare Nordtruck i Örnsköldsvik. Nu jobbar man vidare inom respektive region med att utveckla verksamheten.

– Vi har mycket nytt och spännande på gång, avslutar Lars Augustsson.

Ny säljare i Region Mitt

Sedan mitten av oktober har Jonas Båthman fått helt nya arbetsuppgifter. Efter närmare fem år inom eftermarknad/reservdelar på Linde Material Handling i Örebro har han nu gått över till säljsidan.

– Ja, jag ersätter Lars Augustsson, som nu är regionchef, som säljare på Region Mitt, säger Jonas.

– Det känns spännande och inspirerande

och innebär förstås mycket nytt att lära sig, tillägger han.

Jonas kommer i första hand att arbeta med kunder i Örebro, Västerås och Eskilstuna. På arbetet går tiden just nu åt till att sätta sig in i de nya arbetsuppgifterna – på fritiden går tiden åt till de två barnen och deras idrottsaktiviteter.

– Idrott är mitt absolut största intresse. Jag har en stark tävlingsinstinkt som även passar bra i rollen som säljare, avslutar Jonas.