

bättreUpp

MARS 2016

TIDNINGEN FRÅN LINDE MATERIAL HANDLING



ADITRO LEVER
SOM MAN LÄR

**NYTT FLEET
MANAGEMENT-
VERKTYG**



**STJÄRNAN
PÅ LAGRET**

Josef Bugariju, ny servicemarknadschef

"LINDE SKA STÅ FÖR ETT BEKYMMERSFRITT ÄGANDE"



Han är van vid mycket hydraulik, omfattande kontrollsystem och propellrar på upp till nio meter i diameter. Nu börjar Josef Bugariju i en bransch med något mindre produkter än oljetankers och containerfartyg. Men utgångspunkten är den samma.

– Rolls-Royce är premium i marinbranschen. Linde är premium bland truckar. Det gäller att jobba hårt för att bli ett premiumvarumärke, och ännu hårdare för att behålla den positionen. Servicekoncept kommer att bli avgörande för Lindes fortsatta framgång.

Vad är en tydlig skillnad mellan skeppsbranschen och truckbranschen?

– I skeppsbranschen är avtalen längre och allt är skeppsspecifikt. På Rolls-Royce levererade vi axellinor till fartyg och det kunde ta upp till två år mellan avtal och leverans. Dessutom är det upp till fem år mellan torrdockningarna, så grejerna måste fungera. Truckbranschen är lite mer som bilindustrin när det gäller produktion, men kundanpassning är viktigt även här, och blir troligen ännu viktigare. Det ställer krav på att man kan förhandla fram bra avtal. Det är jag van vid.

Vad var det som gjorde att du sökte jobbet som servicemarknadschef?

– Att Linde vill gå från att vara hårdvaruleverantör till att bli tjänsteleverantör. Jag vill fortsätta på den banan och utveckla mer omfattande servicekoncept som innebär att kunden får ett bekymmersfritt ägande. Vi ska behålla och vårda våra kunder och kunna säga "tänk inte på dina truckar och din materialhantering, det fixar vi".

Alla marknader går mer och mer mot tjänsteförsäljning. Hur ser du på det?

– Vi är mitt uppe i en stor förändring, där hårdvaran, i vårt fall trucken, går mot att bli en del i materialhantering integrerad med fler tjänster och mer funktionalitet. Då blir det som man erbjuder kring hårdvaran, det vill säga servicekoncept, avgörande för om man ska ta hem en affär eller inte. Och framför allt, för att behålla kunden på lång sikt. Vad kostar det per timme att ha en truck stående och hur kan vi undvika down-time? Det är frågor som blir allt viktigare att svara på för oss.

Sales & Service blir en enhet i Lindes nya centrala organisation. Det måste vara precis hur du vill ha det?

– Absolut, och det tyder på god insikt i branschen att slå ihop försäljning och service i en enhet. I och med det kommunicerar man att servicen blir en del av nyförsäljning. Jag ser framför mig att jag själv eller en servicesäljare är med redan vid nyförsäljningen och när affären görs upp. Det bör vara så.

Tel: 070-239 55 03

Mail: josef.bugariju@linde-mh.se

Jakob Saf, ny försäljningschef

”ATT VINNA EN AFFÄR ÄR SOM ATT VINNA VM”

Att göra affärer har gått som en röd tråd genom Jakobs Safs tid på Linde. Han gillar processen, förhandlingarna – och slutförandet, förstås.

– Att vinna en affär är alltid en seger. Och i vårt fall finns det alltid två vinnare, för den som köper en Linde gör alltid en bra affär.

Du har jobbat på Linde i 19 år. Varför har du stannat kvar?

– Jag passar nog bra in i vår företagskultur. Man får fria händer, kan påverka själv, och det är högt i tak. På Linde har man alltid uppmuntrat entreprenörskap, att hitta sina egna vägar och lösningar. Sedan är det förstås stimulerande att arbeta i ett framgångsrikt företag som växer. Det skapar en härlig vinnarkänsla.

Truckaffärerna har blivit allt mer komplexa. Hur ser du på det?

– Jag tror att den utvecklingen kommer att fortsätta. Det finns många bra truckmärken och konkurrensen är stenhård. Linde är en dyr produkt och vi måste alltid försvara den prisskillnad som finns. Det gör att vi måste vara bäst på allt, på alla mervärden vi kan erbjuda – service, reservdelar, närhet, snabbhet, flexibilitet. Och inte minst kunskap. När vi är inblandade i stora projekt ställs det oerhörda krav på kunskap, inte bara om våra produkter utan också om kundens verksamhet och behov.

Vilka övriga trender ser du i truckbranschen?

– Ramavtalen växer, kunderna vill teckna avtal på Sverigenivå och inte regional eller lokal nivå. Jag tror också vi kommer att komma tillbaka till affärer med mindre kunder, kanske fem-tio truckar. Precis som det började med Milenz en gång i tiden.

Nämn en spännande utmaning du har att ta dig an som försäljningschef.

– Det är att få sälj och service att jobba ännu mer ihop än tidigare. Vi har 25 säljare och 250 servicetekniker. Båda frontar kunden, men serviceteknikern är vårt öra mot kunden efter leveransen. Dessutom är det ofta servicens kvalitet som avgör om det blir någon mer affär eller inte. Ett ännu bättre samarbete mellan sälj och service gör att vi kan vara proaktiva i vårt erbjudande gentemot kunden.

Tel: 070-652 04 33

Mail: jakob.saf@linde-mh.se



ADITRO

LOGISTICS



"Till våra kunder säljer vi idén om att inte göra allt själv. Då måste vi leva som vi lär, och det gör vi genom avtalet med Linde."



Aditro Logistics

SNABBHET OCH FLEXIBILITET FRÅN BÖRJAN TILL SLUT

Hantering av snabbrikliga konsumtionsvaror kräver en organisation som är van att ställa om – och en truckflotta som är flexibel.

– Vi får anpassa oss hela tiden. Och då får Linde ställa om med sina truckar, säger Johannes Gussander, Chief Operating Officer på Aditro Logistics.

Efter en upphandling i höstas rullar 300 Linde-truckar på Aditros logistikcentra i Sverige. Aditro arbetar med tredje- och fjärdepartislogistik åt marknadsledande kunder, varav många säljer snabbrikliga konsumtionsvaror (FMCG = Fast Moving Consumer Goods).

– Förändringstakten i FMCG-flödena är enormt snabb. Om en kund ska leverera helpall till grossist kräver den en typ av trucklösning. Om samma kund ökar sin e-handel behövs ett annat logistikkoncept och därmed en annan trucklösning, förklarar Johannes, när vi besöker honom i Aditros logistikcenter i Borås. Det här innebär att Aditro, Linde och andra som är involverade i logistikkedjan ställs på prov varenda dag, dygnet runt, året om. Det är en utmaning som heter duga. Aditro levererar trygghet till sina kunder och för att lyckas lever företaget efter en klar, lysande stjärna på logistikhimlen – flexibilitet

– Butikerna har minimala lager idag. Deras lager finns hos oss för en kort stund, men mestadels befinner

det sig på lastbilar, på väg från oss till butikerna. Det säger sig självt att planera i femårscykler och en statisk miljö inte fungerar för oss, säger Johannes.

I avtalet mellan Aditro och Linde har det tagit stor hänsyn till att Aditro lever i en snabbt föränderlig värld.

– Vi har tre upplägg för truckparken. Långtidstruckar, som vi hyr i 60 månader, korttidstruckar, som vi hyr dag för dag, och säsongstruckar, som vi hyr för cirka tre månader i samband med att våra retailkunder har sina leveranstoppar. I flottan ingår också ett antal stand-by-truckar, som står stilla när vi inte använder dem, men som vi snabbt kan aktivera om det behövs.

Historiskt sett har Aditro ägt sina truckar och haft egna tekniker och serviceverkstäder. Nu hyr man allt, som ett komplett koncept.

– Vi har en fullservicelösning där vi hyr en funktion som innefattar allt från truckar till servicetekniker. Det här innebär att vi har avvecklat vår interna truckservicefunktion. Till våra kunder säljer vi idén om

att inte göra allt själv. Då måste vi leva som vi lär, och det gör vi genom avtalet med Linde.

Uppföljning är viktigt i alla affärsförbindelser, och särskilt i en bransch där förändringar ibland sker från dag till dag. Aditro och Linde har fortlöpande möten för uppdatering, utvärdering och planering.

– En gång i månaden träffas våra site-chefer, truckansvariga och representanter för Linde. Dessutom har vi strategimöten där vi diskuterar vårt samarbete på ett mer övergripande plan, säger Johannes Gussander.

Allt för att säkra den där livsviktiga flexibiliteten i logistikkedjan och garantera kunderna tryggheten i att varor alltid finns på plats när de ska. Och för att ytterst i kedjan, stärka kundernas ställning på marknaden. Eller som det står sammanfattat under rubriken "Mission" på en tavla intill receptionen i Borås:

"Genom kostnadseffektiva lösningar av hög kvalitet ska vi på Aditro Logistics skapa konkurrenskraft för våra kunder."



“Connect viktig del i vår upphandling”

Connect, Lindes nya Fleet management-
verktyg, sitter i alla Aditros truckar.

– Det var en avgörande del i upphandlingen.
Fleet management fanns med i våra grundkriterier,
förklarar Johannes Gussander.



Tack vare Connect får Aditro full kontroll på sin nya truckpark, något som Johannes Gussander ser många fördelar med.

- Vi kan minska kundskador på varor och skador på ställage. Vi kan också fokusera på det personliga ansvaret med att köra truck, och genom att minimera risker skapar vi en bättre arbetsmiljö.

- Vi får också koll på nyttjandegraden hos varje enskild truck. Hur mycket används en truck egentligen, och hur mycket står den still? Genom att få svar på dem frågorna kan vi frigöra kapacitet i truckparken och göra den mer effektiv.

Med Connect går det att se vem som kör en speciell truck och om en enskild förare ligger bakom särskilt många kundskador.

- Visst, det innebär att det finns ett visst mått av bevakning i Connect. Men systemet innebär framför allt att vi ökar tryggheten och säkerheten för förarna och alla som vistas i våra lager. Och det är det viktigaste, säger Johannes.

Han är övertygad om att digitala verktyg som Connect har kommit för att stanna.

- Logistik generellt handlar allt mer om digitalisering. Genom att koppla ihop produkt och tid, och därmed få tillgång till statistik, kan vi effektivisera våra processer. En logistikchef eller truckansvarig år 2016 kan inte vara utan verktyg å la Connect.

ADITRO LOGISTICS

Aditro Logistics är en av de största oberoende logistikpartnerna i Norden.

Företaget erbjuder ett brett service-erbjudande inom lagerhantering, logistik, supply- chain management, transportupp- handling, bemanning och rekrytering.

Man förfogar över 210,000 m2 lagerutrymme i de egna logistikcentren i Jönköping, Borås, Kopstad (Norge) och Nykvarn och ansvariga för driften i ett flertal kundlager runt om i Sverige. Aditro har över 800 egna anställda, omsätter cirka 770 miljoner kronor årligen och ägs sedan 2012 av Valedo Partners och ledningen.

Källa: aditrologistics.se



connect:

Linde Connected Solutions



OPTIMALT UTNYTTJANDE MED NYTT **FLEET MANAGEMENT**-SYSTEM

Med det nya digitala verktyget Connect ser Linde till att hela truckflottor ner till varje enskild truck utnyttjas så effektivt och optimalt som möjligt.

– Systemet är moduluppbyggt, användarvänligt och väldigt enkelt. Och det ger överlägsen kontroll över truckflottan, säger Magnus Ragnarsson, Connect-samordnare på Linde.

Connect är ett nytt Fleet Management-system som är uppbyggt i tre steg. Det första är Access Controll, en säkerhetsfunktion som sitter monterad i trucken.

– Med Access Control kan man hålla koll på vem som kör en viss truck. Man kan också bestämma vem som får köra en specifik truck och ge behörighet under en viss tid, till exempel tre månader. Det går också att reducera truckens hastighet för ovana chaufförer, allt för att öka säkerheten. Givetvis går det att plocka ut loggfiler, förklarar Magnus Ragnarsson.

Steg 2 är Analysis, en programvara som sitter i trucken och vars syfte är att effektivisera och optimera truckflottan.

– Analysfunktionen gör det möjligt att kontrollera truckens användningsgrad och detaljstudera faktorer som tillgänglighet och aktiv användning, säger Magnus. Steg 3 är Krocksensor, en funktion som anpassas efter kundens verksamhet och förutsättningar.

– Man kan till exempel ställa in ett tröskelvärde för styrkan i stötar som en truck tar emot under ett arbetspass. Allt stötar som

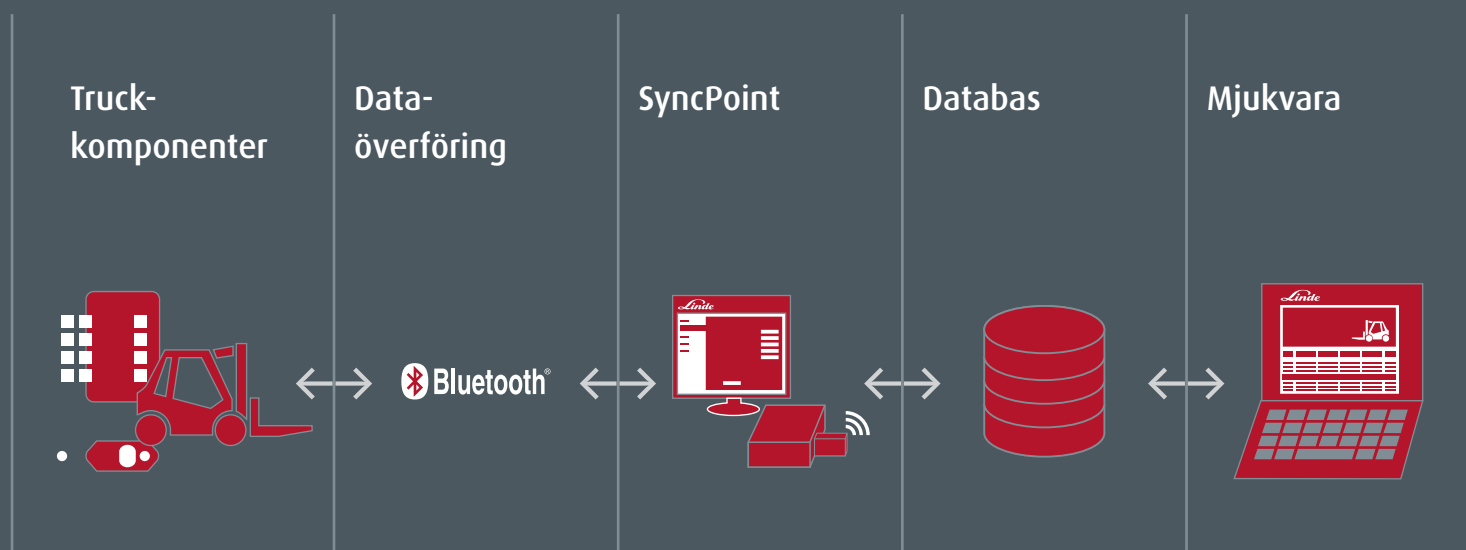
överstiger det fastställda värdet räknas som avvikelser och åtgärdas på olika sätt., förklarar Magnus och räknar upp ytterligare fördelar med Connect:

– Kunden köper ett fungerande koncept, administrerar systemet helt och hållet, äger datorn och den lokala databasen. Connect fungerar också stand alone, det vill säga om elen går ner så fortsätter systemet att fungera.



- Transparens ✓
- Säkerhet ✓
- Serviceoptimering ✓
- Kostnadseffektivitet ✓

Så här kommunicerar trucken med Connect-systemet





Stjärnan på lagret – **SKJUTSTATIVTRUCKEN!**

Med tre modeller i en rad olika utföranden och ett flertal optioner har Linde ett komplett sortiment skjutstativtruckar.

– Förutom prestanda, säkerhet och totalekonomi har våra skjutstativare unika fördelar som våra konkurrenter inte kan visa upp, säger Patrik Andersson, säljare på Linde.

När den nya funktionen Dynamic Mast Control (DMC) lanserades på mässan Logistik & Transport förra året fick den stor uppmärksamhet.

– Men man vet aldrig vilket genomslag en nyhet får förrän man har sålt produkten och den används i skarpt läge. Nu har vi det, och DMC har tagits emot mycket bra av förarna, säger Patrik Andersson, som var den som presenterade nyheten på mässan i Göteborg 2015.

Då lät det så här:

”När man arbetar med tungt gods på höga höjder börjar masten svaja. Normalt får man vänta upp till 15 sekunder innan svajningen har hävts och man kan hantera godset. Med DMC tar det bara 1,5 sekunder. Det finns alltså mycket tid att tjäna på DMC, man kan hantera fler pallar på ett arbetspass och blir effektivare. Dessutom blir hanteringen mycket säkrare.”

Det är precis detta som förarna uppskattar med den nya funktionen på skjutstativtruckar med lyfthöjder på 7-11 meter – tryggheten, säkerheten och snabbheten.

– En förare berättade för mig att han har tyckt att det varit obehagligt att lyfta ner pallar från höjda höjder med den gamla tekniken. Nu känner

han en helt annan säkerhet, plus att jobbet går snabbare, säger Patrik.

Rent upplevelsemässigt, hur är det att köra en skjutstativare med DMC?

– Man måste testa för att få känslan. Och testa kan man, för vi har många demotruckar att tillhandahålla. Intresset är stort för demonstrationer av DMC-funktionen.

R10-R16B (Basic) är instegsmodellen i Lindes skjutstativsortiment.

– Den passar bra vid lite lättare hantering och lägre lyfthöjder. Det är något enklare truckar, men det man behöver finns som standard och håller Linde-kvalitet. Det är god sikt genom masten och truckarna är utrustade med masttill, förklarar Patrik.

Han framhåller även skjutstativarna med Lindes unika X-Range-koncept med större förarutrymme och extremt stabilt stativ.

– Som sagt, vi har ett komplett sortiment med unika fördelar som DMC och helt avfjädrad förarplats. Våra skjutstativtruckar har allt som krävs för att vara kungarna i ett logistikcenter.

Här är Lindes skjutstativsortiment!

Den nya generationens skjutstativtruckar från Linde flyttar fram gränserna i sin klass på fler än ett sätt: De nya truckarna har inte bara oslagbara och användarvänliga fördelar, de är även utomordentligt stabila och fantastiskt mångsidiga. Linde sätter än gång standarden för enastående ergonomi, säkerhet och hög produktivitet med utmärkta värden för kostnad/effektivitet. Att göra de bästa ännu bättre genom att flytta fram gränserna för ergonomi och prestanda – är alltid vårt mål.



BR 116-03
R 14 X: 1,4 t
R 14 X High: 1,4 t
R 16 X: 1,6 t
R 17 X: 1,7 t
R 17 X HD: 1,7 t



BR 1120
R 10 B: 1,0 t
R 12 B: 1,2 t
R 14 B: 1,4 t
R 16 B: 1,6 t



BR 1120
R 10 N: 1,0 t
R 12 N: 1,2 t
R 14 N: 1,4 t
R 16 N: 1,6 t
R 20 N: 2,0 t



BR 8923
R 20 F: 2,0 t
R 25 F: 2,5 t



BR 1120
R 14: 1,4 t
R 14 HD: 1,4 t
R 14 W: 1,4 t
R 16: 1,6 t
R 16 HD: 1,6 t
R 16 W: 1,6 t
R 20: 2,0 t
R 20 HD: 2,0 t
R 20 W: 2,0 t
R 25: 2,5 t



BR 1120
R 14 G: 1,4 t
R 16 G: 1,6 t
R 20 G: 2,0 t

Vill du veta mer om DMC-funktionen och Lindes kompletta skjutstativsortiment – **kontakta din Linde-säljare.**



SUCCÉN MED "WORLD OF MATERIAL HANDLING" ÄR TILLBAKA.

Årets upplaga är baserad på "LINKED PERSPECTIVES" där Linde presenterar innovationer och nya truckmodeller.

World of Material Handling är en fullspäckad mässa med ett brett urval av **föreläsningar, workshops och innovationer**, allt med fokus på **framtidens logistik**. Var först med att ta del av de senaste produktnyheterna, nätverka och få koll på aktuella branschtrender.

Linked Perspectives



TRUCKFÖRARUTBILDNING PÅ PLATS ELLER ONLINE

Bli en skicklig truckförare – utbilda dig hos Linde. På Linde utbildar erfarna och inspirerande lärare hundratals truckförare varje år. Vi erbjuder allt från grundutbildningar till specialutbildningar inom Eco-driving och farligt gods.

Vårt mål är att var och en som gått en utbildning hos oss ska bli säker och effektiv i sitt yrke, trivas på jobbet och känna stort ansvar. Utbildningen leder till ett brett och djupt kunnande.

Boka nu och säkerställ att sommarens personal har rätt utbildning.

Läs mer om våra truckförarutbildningar på www.linde.mh.se/utbildning

Vill du besöka **World of Material Handling** kontakta din närmaste Linde-säljare.
Mässan äger rum i Tyskland och har internationella besöksdagar den **13, 19, 20, 23** och den **25 maj**.

bättreUPP

Ansvarig utgivare | Bengt Alestig
Produktion | smultron.se
Foto | Magnus Wahman

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

Örebro HK | 019-766 30 00
Göteborg | 031-64 47 00
Örnsköldsvik | 0660-26 55 70
Jönköping | 036-18 47 18

Stockholm | 08-50 68 69 00
Malmö | 040-31 28 00
Linköping | 013-25 22 90
Gävle | 026-10 54 25

