

SEPTEMBER 2017 - TIDNINGEN FRÅN LINDE MATERIAL HANDLING

Linde Material Handling

Linde

bättreupp



**STORA KLIV FÖR
ROBOTTRUCKAR**

Daniel Rönnbäck, affärsområdeschef Automation

Med stora kliv mot framgång för robottruckar

På fritiden tar Daniel Rönnbäck gärna en löprunda. Som affärsområdeschef för Automation kommer han, om inte att få springa, så i alla fall agera i ett högt tempo. Efterfrågan på robottruckar är stor – och Linde har förstås ett bra erbjudande.

Med din bakgrund, vad kommer du framför allt att bidra med som ansvarig för automation?

– Jag har jobbat som affärsområdeschef tidigare, och är van och bra på att jobba med affärsplanering och ta ett helhetsansvar. High tech-produkter lockar mig, jag har till exempel arbetat med implementering av mjukvara i komplicerade produkter i mitt tidigare arbetsliv.

Det talas ofta om att robottruckar står inför ett genombrott. Hur ligger Sverige till i den processen?

– Vi har det framför oss, men befinner oss i ett skarpt läge. Efterfrågan finns och vi på Linde ska svara upp till det behov och de önskemål som finns från våra kunder. Startskottet har gått, och vi är nu beredda.

På vilket sätt är ni beredda?

– Serviceorganisationen finns och redan nu har vi välutbildad personal. Nu ska vi göra ytterligare stora utbildningssatsningar på servicesidan och även anställa fler service-tekniker. Vi har ett bra renommé inom service och eftermarknad. Med den utbildningssatsning vi ska göra kommer vi att bli ännu bättre.

Hur ser det ut på produktsidan?

– Vi har ett bra sortiment med standardtruckar som är anpassade för automation. I takt med att efterfrågan ökar kommer det givetvis att driva på modellutbudet. Det kommer att växa, och anpassas efter bland annat önskemål från den svenska marknaden.

Inom vilka branscher kommer lagerhantering med automatiska truckar att bli stort?

– I logistikcentrum och stora lager kommer vi att få se många robottruckar. Men vi ska inte fokusera på specifika branscher, utan jobba brett för att identifiera var behoven finns, inte minst hos våra befintliga kunder. Robottruckar har en framtid i många miljöer.

Linde samarbetar med den franska robot-specialisten Balyo, som står för tekniken i era truckar. Tittar ni även på andra samarbeten för att utveckla och anpassa truckarna?

– Vi har ett utvecklingsprojekt igång med Örebro universitet och tittar även på samarbeten med bland annat pappers- och massabranschen.

Automation är, om inte en revolution, så i alla fall en evolution inom lagerhantering. Vilka är de främsta fördelarna med robottruckar?

– De passar utmärkt vid hantering som innehåller många repetitiva moment. Tekniken gör att skador på gods minskar. Antalet olyckor kommer i princip att elimineras helt. Dessutom är våra robottruckar bränsleeffektiva, och bidrar därmed till att företag uppfyller sina miljömål lättare.

Förutom de generella fördelar som finns med automation, varför ska man välja Linde-MATIC?

– Vi har som alltid ett bra erbjudande. Vi har bidat vår tid något för att känna att vi har torrt på fötterna när vi nu går ut brett. Våra robottruckar är vältestade och bygger på

beprövad teknik. Givetvis håller de samma höga kvalitet inom säkerhet, ergonomi, funktion och komfort som alla andra Linde-truckar.

Installation och implementering av robottruckar skulle kunna vara komplext och tidskrävande. Men så är det inte med Lindes sortiment Linde-MATIC.

– Det behövs ingen ny infrastruktur, det vill säga ett nytt anpassat lager, för att börja använda våra truckar. Infrastrukturtröskeln finns inte. Det är lätt att börja med vår lösning.

Hur stor tillväxt räknar ni med inom automationsområdet?

– Potentialen för hela affärsområdet är enorm, vi pratar om tresiffriga tal. Vi har förutsättningar att ta en stor del av den kakan.

Intresset är stort bland era kunder. Hur kommer ni att synas på marknaden med robottruckarna?

– Bland annat planerar vi för en roadshow 2018. Det blir förmodligen ett liknande upplägg som med "Safety roadshow" ute på våra regionkontor.

DANIEL RÖNNBÄCK

Funktion på Linde: Affärsområdeschef Automation (Sverige, Norge, Finland, Danmark)

Ålder: 41

Bor: Örebro

Familj: Ja

Bakgrund: Civilingenjör i grunden.

Erfarenhet från medicinsk teknik, där jag bl a har varit servicechef för Philips i USA. Även arbetat med försäljning av mjukvara och affärsutveckling inom ljudbranschen.

Vid sidan av jobbet: Barn, hund och löpning.





SUCCÉ I FRANKRIKE

Naturligt samarbete mellan människor och robottruckar

Det är inte många som slår den franska metallförpackningstillverkaren Massilly när det gäller automation. I huvudfabriken i Cluny fortlöper nästan hela produktionen på ett närmast magiskt sätt. Det är bara lagerhanteringen på slutet som måste ske manuellt – åtminstone hittills. Nu tar robottruckar från Linde över den uppgiften.

Produktionsanläggningen i fabriken är toppmodern och står i skarp kontrast mot det idylliska och kuperade landskapet utanför, med sina skogar och vinodlingar. Tomma konservburkar åker berg- och dalbana och färdas genom den stora fabrikshallen på långa transportband som aldrig tycks ta slut. Däremellan arbetar helautomatiska maskiner med detaljerna: formar, förser med text, stansar och svetsar.

– En burk ser rätt simpel ut, men det är egentligen ett tekniskt avancerat vardagsföremål. Varenda burk måste ha exakta mått, klara steriliseringen och vara mycket robust, säger Christopher Marteau, CTO (Chief Technology Officer) på Massilly och ansvarig

för teknik och utveckling.

För att kunna leva upp till de högsta kvalitetsstandarderna och samtidigt arbeta effektivt satsar Massilly sedan flera år tillbaka på automation.

– Det skapar kanske inte några nya arbetstillfällen. Men det tryggar dem som redan finns, säger Christophe Marteau.

Trucken känner fabriken utan och innan

Det finns vissa uppgifter som fortfarande inte kan skötas av robotar, till exempel övervakning, kontroll och snabba korrigeringar när det behövs. Transporten av de färdiga produkterna till varulagret gick länge inte heller att automa-

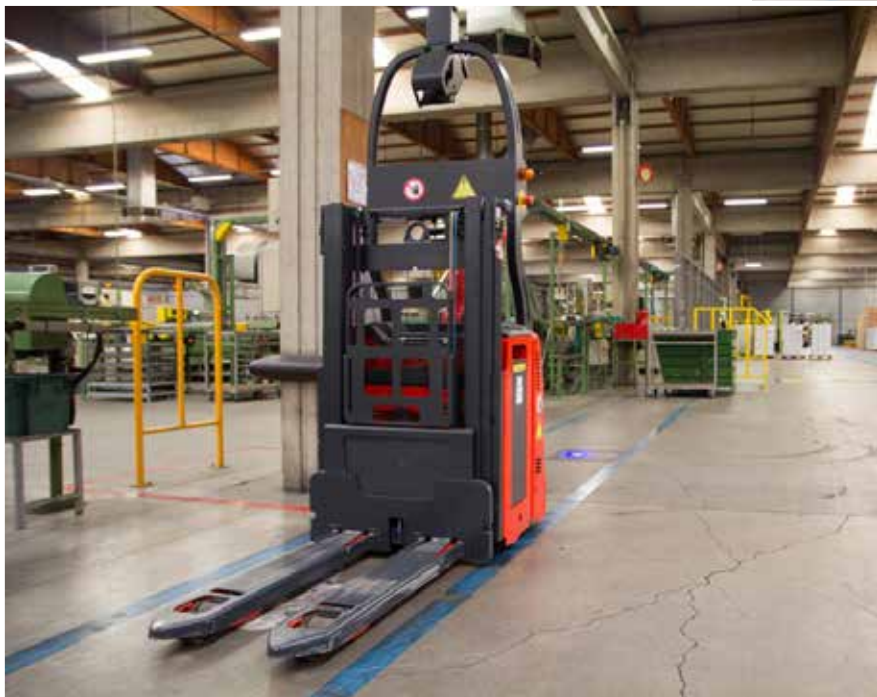
tisera – tills Massilly upptäckte Linde L-MATIC. Den automatiserade staplaren är utrustad med navigeringslaser, säkerhetssensorer, dator, pekskärm och Blue Spot.

När en lastpall är full rensar Linde L-MATIC automatiskt palleteringsmaskinens utlopp; greppar pallen och sätter ned den på en automatisk folieinslagningsmaskin några meter bort. Efter det följer en liknande process: L-MATIC plockar upp pallen från folieinslagningsmaskinen igen och kör den till ingången till höglagret. Linde L-MATIC är sammanlänkad med olika maskiner i slutet av produktionslinjen och interagerar direkt med medarbetarna.

Tack vare geonavigationen från den franska

Massilly Group

Massilly-koncernen grundades 1911 och är specialiserad på tillverkning av metallförpackningar (tätningkapsyler, konservburkar, aerosoler, dekorerade burkar) samt tillhörande tjänster som teknisk och kemisk analys och branschrelaterad utbildning. Koncernen omsätter mer än 300 miljoner euro och sysselsätter över 1 200 personer i mer än 25 företag.



robotspecialisten Balyo är automatiseringen av processen extremt flexibel, eftersom den gör att de självgående staplarna kan orientera sig i rummet på egen hand. De behöver varken laserreflektorer, skenor, magneter eller andra hjälpmedel. Istället använder automatruckarna befintliga referenspunkter som murar, hyllor eller pelare på platsen för att orientera sig.

– Trucken känner till hur fabriken är utformad och reagerar omedelbart om till exempel en medarbetare korsar körbanan, förklarar Christophe Marteau.

Människa och maskin kompletterar varandra

De automatiserade processerna har sedan länge blivit vardag hos Massilly. Och tittar man ser man att det faktiskt rör sig en hel del människor mellan transportbanden och maskinerna. En fabriksmedarbetare väjer vant

för en Linde L-MATIC som om samarbetet mellan människor och robotar är något av det mest naturliga i världen. Och det är det också, åtminstone hos Massilly. Förutom hög kvalitet satsar Massilly även på volym och bara själva plåtlocken tillverkas i ett antal om två miljarder per år. Automationen gör att produktionen kan hålla jämna steg med det kraftigt ökande antalet uppdrag. – Det var en framtidssatsning, säger Christophe Marteau om investeringen.

Inga felbedömningar

Sedan de började använda Linde L-MATIC flyter driften på bättre och olyckorna har blivit avsevärt färre. Medan människor behöver vara fullt koncentrerade under arbetet, för att till exempel manövrera eller bedöma avstånd, arbetar de automatiserade truckarna hela tiden

med samma precision.

– Linde Robotics kör på ett tillförlitligt sätt. Robotarna gör aldrig några felbedömningar, säger Marteau.

Han berättar att ryktet om succén med Linde Robotics har spridit sig. Branschföreträdare från hela världen kommer till Massilly för att bevittna vilken fantastisk kapacitet de automatiserade truckarna har. Även hos Massilly blir det nog fler investeringar.

– Vårt varulager lämpar sig också för automatiserade industritruckar, säger Christophe Marteau.

Eventuellt kommer den franska metallförpackningstillverkaren i framtiden att satsa på den automatiserade trucken K-MATIC för höglager som Linde lanserar på marknaden under året.

Linde Robotics – marknaden mest avancerade automationslösning

Hur ska modern materialhantering bli ännu effektivare och säkrare? En viktig del är robottruckar, anpassade till automatiserade system. Linde är drivande i utvecklingen och erbjuder marknaden mest avancerade och kostnadseffektiva automationslösning.

Vad är den främsta anledningen till att använda autotruckar?

Robottekniken bidrar till högre produktivitet och lägre kostnader genom att minska antalet godsskador och ta över många riskfyllda, tunga och obekväma arbetsuppgifter. Den gör även flödena i materialhanteringen effektivare tack vare perfekt timing mellan transporterna, vilket optimerar hanteringen av pågående arbeten och buffertlager. Sammantaget innebär detta ökad konkurrenskraft och sänkta drift- och ägandekostnader. Vår nya generation automatiserade truckar utför enkla och repetitiva arbetsuppgifter på ett pålitligt och självständigt sätt. Linde-MATIC autotruckar är utrustade med smarta funktioner som gör att de kan tänka och arbeta självständigt tillsammans med människor och andra fordon utan att någon kompletterande infrastruktur krävs.

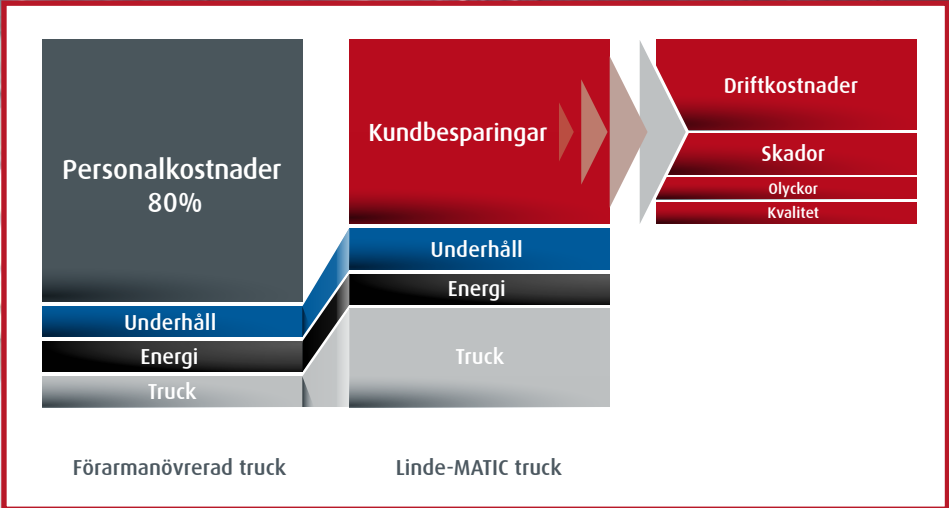
Truckarna är baserade på Lindes standardtruckar vilket garanterar hög kvalitet och beprövad driftsäkerhet. Tekniken "Driven by Balyo" erbjuder en komplett logistiklösning som integreras med kundens eget logistikstyrningsprogram. Allt detta betyder att Linde Robotics snabbt och enkelt installeras i befintliga lagerlokaler.

Det höga säkerhetstänkande som alltid finns i en Lindetruck, finns givetvis även i Linde-MATIC-serien. Säkerhetsfunktionerna hos autotruckarna är en kombination av de lösningar som finns i våra standardtruckar kompletterade med fler innovativa säkerhets- och detekteringsfunktioner.

Vill du veta mer och Satsa på Linde Robotics? Kontakta din Linde-säljare

Fördelar med Linde Robotics

- Kostnadseffektiv lösning som bidrar till ökad produktivitet
- Lägre drift- och ägandekostnader
- Kort återbetalningstid på investering
- Bygger på Lindes standardtruckar
- Ingen kompletterande infrastruktur krävs
- Integreras snabbt i befintlig verksamhet
- Enkelt att installera
- Övervakningsprogram gör att autotruckarna kan hanteras i realtid
- Robust, säkert och tillförlitligt system



VILL DU VETA MER OM VÅRA AUTOMATISERADE LÖSNINGAR?
KONTAKTA DANIEL RÖNNBÄCK, 070-670 66 30, DANIEL.RONNBACK@LINDE-MH.SE



Skål för 40 fantastiska år, Kjell!

För 40 år sedan satt Kjell Augustsson på dåvarande vd:n Per-Mårten Erikssons kontor. Anställningsintervjun slutade med att han sålde en dammsugare till Per-Mårten.

– Sedan var jobbet mitt, säger Kjell med ett leende.

Dammsugarförsäljningen är givetvis bara en del av sanningen bakom Kjells karriärstart på Linde. Han hade ett par år bakom sig som dammsugarförsäljare på Electrolux, hade lastbils- och bussförarutbildning, ekonomistudier i bagaget och erfarenhet av att köra truck. Allt detta bidrog, plus hans personlighet och inställning till försäljning. Och en dammsugare i bagaget på bilen.

– Per-Mårten berättade att han hade beställt en dammsugare från AEG, men inte fått den. Det var hans fru inte så glad åt. Men du vet, som dammsugarförsäljare hade jag alltid med mig en maskin i bilen. Den hämtade jag och löste Per-Mårtens problem. Sen fick jag skriva på anställningsavtalet.

Löst problem har Kjell gjort åt många kunder genom åren. Han tackar sin bakgrund på Electrolux för mycket av framgångarna på Linde.

– Det var en extremt bra skola. Jag lärde mig en försäljningsteknik som gäller för alla typer av försäljning. En teknik som går ut på att man vill ha olika svar, och utifrån dem välja vilken väg man ska ta för att få till stånd ett avslut med kunden.

Men allt handlar inte om teknik?

– Man måste känna för produkten också. Det gör jag, jag säljer med hjärtat. Dessutom säljer jag världens kanske dyraste truck; en premiumprodukt. Då är det inte priset som avgör om det blir någon affär eller inte, utan andra faktorer.



Som vad?

– Att man ser hela affären, inte bara själva trucken. En totallösning som gynnar kunden på lång sikt, och där vi levererar en flexibel truckpark med tillhörande service, tekniklösningar och finansiering.

Mycket har förstås hänt sedan Kjell för runt med bil och släpkärra och demonstrerade staplare i Mellansverige. Sättet att sälja har förändrats, liksom storleken på affärerna.

– Idag krävs en KAM-avdelning och en stor stab för att hantera de stora affärerna.

Han har varit med och genomfört många stora affärer med några av Sveriges mest krävande industriföretag, bland annat Volvo i Skövde.

– Jag ville tidigt in på industrin och inrikta mig på framför allt försäljning av Lindes motviktare.

Så blev det, och där har han haft stor nytta av en av sina styrkor – att bygga relationer.

– Linde vinner på truckarnas produkt-

ivitet, stora precision och goda ergonomi. Men man ska komma ihåg att en affär knyts mellan två människor, och då är relationen dem emellan väldigt viktig. Inte bara när avtalet skrivs, utan många år framåt.

Han nämner relationen med Kristian Almedal på Volvo Cars Corporation som en stor förmån:

– Jag har träffat många kunniga truckmänniskor, men Kristian är nog den som kan mest om truckar i Sverige. Han är oerhört noggrann och vi passar bra ihop.

Kjell har alltid velat träffa sina kunder, ansikte mot ansikte, ute i verksamheten. Den personliga kontakten har ofta visat sig avgörande.

– Fotarbetet är fortfarande lika viktigt, att träffa förarna i deras egen miljö och låta dem provköra. Träffar man inte förarna missar man många signaler som är viktiga i deras vardag.

Som exempel berättar han om en affär med BillerudKorsnäs i Frövi.

– Det var lågkonjunktur. Vi hade haft dem

som kund tidigare, men förlorat affären. Men nu hade vi nya dieseltruckar som var idealiska för pappersbruk. Tyvärr hade vi ingen hemma med roterbar hytt som var ett starkt argument. Så jag bestämde för att göra på det gamla sättet, åka till bruket och demonstrera trucken, fast med en vanlig hytt. Under några dagar runt Kristi Himmelsfärdsdag träffade jag alla förare på alla skift. Jag var till och med där på nattskiftet, halv tolv natten till lördag. Alla förare fick provköra, budskapet gick fram och det blev en mångmiljonaffär.

Efter att ha sålt för 850 miljoner kronor på 40 år drar sig en av Lindes ikoner nu tillbaka. Han nämner en kvintett arbetskamrater som ligger honom extra varmt om hjärtat.

– Per-Mårten och P-O (Nordin), två fantastiska chefer, säljaren Bengt Andersson och Göran Nyhlén, teknisk chef. Och "Bettan" förstås. Dem kan man verkligen kalla ikoner.

Nu ska han spela golf, köra sin Merca Cab som står på en vingård hemma hos särbon Marlene i Rhendalen och odla sitt stora intresse för vin. Och Kjell, skulle du bestämma dig för att starta vinprovning i större skala har vi ett namn på verksamheten – Vinkjellaren.



MALL OF SCANDINAVIA

MT15 levererar bakom kulisserna

På Mall of Scandinavia är varupåfyllning och godslogistik avgörande för att försäljningen i de över 200 butikerna ska fungera. Lindes eldrivna låglyftare MT15 spelar en viktig roll bakom kulisserna i Nordens största köpcentrum.

– Den är perfekt, säger Nadil Obeid, platsansvarig för Logistikbolaget i den exklusiva gallerian.



Stockholmsbaserade Logistikbolaget ansvarade för bygglogistiken när Mall of Scandinavia byggdes och fick sedan förtroendet att driva gods- och logistikfunktionen efter gallerians invigning.

– Från början var det tänkt att butikerna själva skulle sköta sin godshantering med hjälp av pallvagnar. Men så blev det inte. Logistikbolaget fick uppdraget att sköta processen från inleverans till butik, och det var tänkt att det skulle ske med hjälp av våra mindre motviktare. I samma veva lanserades MT15 och vi föreslog att Logistikbolaget skulle testa den trucken istället, säger Linus Sandersen, regionsäljare på Linde i Stockholm.

Testet föll väl ut och Logistikbolaget beställde tre MT15. Stefan Rickmer är logistikchef och ansvarig för affären med Linde:

– Mall of Scandinavia är det första stället

där vi använder MT15. Den har hög kapacitet och är smidig när den körs i korridorer och in i butiker.

Logistikbolaget har 18 medarbetare på Mall of Scandinavia och alla använder MT15 i den dagliga driften. Även platschefen Nadil Obeid har provat den kompakta låglyftaren.

– Jag säger som alla andra; den är perfekt, helt underbar att köra. Innan gallerian öppnar kör vi ibland ute på de allmänna ytorna, men till största delen sker leveranser till butik via servicegångarna. Där kan det vara ganska trångt, men det är inga problem eftersom MT15 är liten och flexibel. Även de bakre ingångarna till butik är smala, cirka 1,20 meter. Med en större truck skulle det inte gå att komma in, men MT15 är så smal att det finns gott om plats.

Golven i gallerians publika ytor består bland annat av klinker och marmor. Material som är

vackra, men också känsliga.

– När MT15 används ute i gallerian är det därför en stor fördel att hjulen är gummerade; det skonar golven, säger Linus Sandersen.

Han betonar även en annan funktion – de fyra stödhjulen som ger trucken stabilitet och garanterar säkra transporter. För Nadil och hans truckförare är det också en annan detalj som får högt betyg.

– Batteriet räcker en vecka på en laddning. Och laddaren är inbyggd, så man behöver inte köra till ett speciellt laddningsrum. Batteriet kan laddas var som helst och när som helst.

MT15 levererar med framgång bakom kulisserna på Mall of Scandinavia. Och får Nadil Obeid som han önskar blir det leverans av ännu fler av Lindes eldrivna, kompakta låglyftare.

– Jag har rekommenderat att vi ska köpa flera, säger han.

Mall of Scandinavia

Sedan invigningen den 12 november 2015 har Mall of Scandinavia varit ett av de största besöksmålen i Sverige. Gallerian är lika mycket ett upplevelsecentrum som en handelsplats, och erbjuder en unik kombination av internationella och exklusiva varumärken, matupplevelser och underhållning.

Här finns 224 butiker och 20 restauranger, fördelade på 101,048 m² uthyrningsbar yta. Mall of Scandinavia ägs av Unibail-Rodamco, Europas ledande börsnoterade kommersiella fastighetsbolag. Bolaget är specialiserat på köpcentrum i europeiska huvudstäder, på kontor i Paris och i kongress- och utställningscenter i Paris. Koncernens portfölj värderades till 40,5 miljarder euro den 31 december 2016.

Källor: www.mallofscandinavia.se, www.unibail-rodamco.com



Avsändare
Linde Material Handling AB
Box 1305
701 13 Örebro



Just nu – kampanjpris på MT15!

Ta en närmare titt på Lindes låglyftare MT15. Trucken som ersätter handdragna pallvagnar, som har en kapacitet upp till 1 500 kg och är enkel att hantera i trånga utrymmen. Vill du effektivisera din pallhantering är MT15 trucken för dig.

MT15 är en eldriven låglyftare som är anpassad för kortare transporter och leveranser i city. Den passar för lossning på lastbilar, fungerar utmärkt i butiksmiljöer och för enklare materialhantering i logistikcenter och på lastkajer. Med sin låga vikt, endast 150 kg, är MT15 lättmanövrerad och enkel att hantera i trånga utrymmen. Den inbyggda laddaren gör att föraren kan ladda trucken när och var som helst.

... och här är ännu fler fördelar

- Kompakt, garanterar lätt och exakt körning i trånga utrymmen
- Underhållsfritt 85 Ah-batteri med lång livslängd
- Bromsar automatiskt när styrarmen är i vertikalt läge
- Robust metallhölje skyddar förarens fötter och truckens drivenhet



Kampanjpris: 689 kr/månad* eller 24 900 kr.

*Exempel med finansiering 36 månader. Baseras på fast ränta. Service och reparationer tillkommer.

Gå in på www.lindekampanj.se/mt15

bättreUPP

Ansvarig utgivare | Bengt Alestig
Produktion | smultron.se
Foto | Magnus Wahman
Foto | Linde Material Handling
Illustration | David Cederlöf

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