

DECEMBER 2017 – TIDNINGEN FRÅN LINDE MATERIAL HANDLING

Linde Material Handling

Linde

bättreUPP

TRUCKAR FÖR
ALLA BRANSCHER



Så mycket bättre

– det kundvänliga sortimentet

Med sitt breda och unika sortiment har Linde en truck för alla branscher. Jakob Saf, försäljningschef på Linde, sammanfattar detta faktum med ett ord – kundvänligt.

Från minsta handtruck till tungviktare för stålverk och pappers- och massaindustrin. Ingen av Lindes konkurrenter kan mäta sig med den bredden.

– Vi täcker hela rangen, fyller alla behov. Och i framtiden kommer vi att bli ännu starkare, vi står inför en massiv utökning av sortimentet, säger Jakob.

Det handlar dels om helt nya truckmodeller, dels om varianter av modeller som redan finns.

– Vi kommer att kunna erbjuda fler modeller inom varje segment, framför allt inom områdena med volymprodukter. Det gör att vi kan nischas oss ännu mer och därmed hjälpa kunderna att investera i exakt den truck de behöver. Man kan säga att det blir ännu fler kund- och specialanpassningar, men redan från fabrik.

Det framtida utbudet från Linde blir, som Jakob uttrycker det, superkomplext. Nya krav kommer därmed att ställas på säljare, back office och support.

– Det blir mer fokus på product manage-

ment och koncepttänkande. Vi kommer att få se fler specialister i vår organisation, både centralt och regionalt. Andra tjänster kommer att skapas, inte minst inom service, där vi kommer att jobba mer med rådgivning.

Truckvärlden idag och truckvärlden i morgon kommer att skilja sig mycket åt. Det ser Jakob som en positiv utmaning. Från Lindes håll är det inte bara en utökning av sortimentet som står för dörren, utan också en enorm utveckling på den tekniska sidan.

– Vi satsar stenhårt på den nya batteritekniken med litiumjon. Det kommer att bli stort och få en bred användning. Automation är ett annat område där utvecklingen går snabbt och efterfrågan ökar. Vi är med även här via Linde-MATIC och Balyos unika teknik.

Säkerhet har alltid varit ett av Lindes signum. Även här kommer det att ske en rad lanseringar under de närmaste tre åren.

– Säkerhetslösningar med nya varianter av Blue Spot-tekniken är ett exempel. Ett annat är personliga säkerhetsutrustningar som är under utveckling. Liksom olika belysningslösningar.

Även våra fleet management-tjänster kommer att förädlas ytterligare.

Just säkerhet är ett område där kraven inom materialhantering och intralogistik har ökat starkt, och kommer att göra det ytterligare. Samtidigt ökar trycket på produktivitet och lönsamhet hos kunderna.

– Här ser vi en tydlig koppling till privatkonsumtion. E-handeln ökar enormt och det gäller för både oss som leverantör av trucklösningar och för våra kunder att få ihop ekvationen säkerhet och produktivitet.

Med sin långa erfarenhet, sitt unika sortiment, innovationsanda och förmåga att sjösätta tekniska nyheter med fingertoppskänsla ligger Linde i rätt läge mer än någonsin.

Kundvänligt var ordet.



“ - Det blir mer fokus på product management och koncepttänkande. ”





Nästan hela Linde på plats hos Tetra Pak

Tetra Paks breda sortiment av förpackningar gör livet lättare för miljarder människor världen över. Lindes breda trucksortiment gör att Stefan Hjerpe kan känna sig trygg att verksamheten vid Tetra Paks anläggning i Lund oförtrutet löper på. Det betyder att företaget uppfyller löftet som står på lådorna med reservdelar – Genuine parts on-time.

”En förpackning ska spara mer än den kostar”. Så löd grundtesen för Tetra Paks grundare Ruben Rausing som startade utvecklingen av den pyramidformade förpackningen (tetraedern). Den grundläggande idén var att utforma en tub av en rulle plastöverdraget papper, fylla den med dryck och försegla den under vätskenivån. Konstruktionen, som ursprungligen uppfanns av den unge laboratorieassistenten Erik Wallenberg, revolutionerade tillverkningen av dryckesförpackningar och gjorde hygieniskt förpackade livsmedel tillgängliga för fler människor.

Idag är Tetra Pak ett världsföretag, känt för sina förpackningslösningar och för den teknik som fyller på och försluter förpackningarna.

I Lund ligger Technical Services, Tetra Paks nav för distribution av reservdelar till fyllningsmaskiner. Här finns Linde som samarbetspartner sedan snart tio år tillbaka.

– Verksamheten kräver en bred flotta av pålitliga truckar och bra service när det uppstår problem. Linde står för allt detta – kvalitet, bredd och en hög servicenivå, säger Stefan Hjerpe, Manager Warehousing and Infrastructure (lagerchef).

Technical Services köper och säljer delar till maskiner som Tetra Pak har sålt eller håller i drift. Lund-anläggningen utvecklar även nya reservdelar och tillbehör (oljor, sugrör, m m) för att förädla Tetra Pak-maskiner runt om i världen.

– Vi har en databas med över 600 000 artikelnummer. Av dessa lagerför vi 90 000. Vi har också en jourverksamhet med 500-600 orderrader som vi kan sända express med nästa flyg från Sverige. När det är riktigt bråds-kande har vi kurirer som reser med godset hela vägen och överlämnar det direkt till kunden, säger Stefan Hjerpe.

Logistik och service av högsta kvalitet

För att snabbt nå direkt till fyllningsläggningarna, till logistikcentret i Shanghai eller regionala distributionscentran i Dubai, Mexiko, USA, Ryssland och Brasilien krävs leveransprecision och logistik kvalitet på högsta nivå.





Från Vänster: Martin Linse, regionchef för Linde Region Syd. Stefan Hjerpe, Store Operations Manager

- Vi har nästan alltid högt tryck. Vi kan hantera 43 000 orderrader i veckan och har inte mer än 0,37 fel per 1 000 plock, förklarar Stefan och sätter därmed indirekt nivån för vad truckflottan ska bidra med.

- Stillestånd har vi inte råd med. Och det behöver inte heller ske om förebyggande underhåll sköts av skickliga servicetekniker. Linde har två servicetekniker som kommer hit direkt om något blir fel. Och som dessutom ser till att fel aldrig eller sällan uppstår, eftersom de jobbar proaktivt.

Fördel med brett trucksortiment

En bred verksamhet kräver olika typer av truckar. Hos Tetra Pak är i princip Lindes hela sortiment representerat.

- Åtta olika segment ur vårt sortiment finns här. Allt från staplare och elmotviktare till skjutstativare och en smalgångstruck. Snart får vi även hit två dieseltruckar för utomhusbruk, förklarar Martin Linse, regionchef för Region Syd.

Någon större anpassning av truckarna har inte varit aktuellt i det här fallet

- Vi försöker standardisera truckarna. Alla förare kan köra alla truckar, det gör det enkelt vid byte av arbetsuppgifter. Vissa truckar är dock anpassade till exempel med halvmassiva däck, säger Stefan Hjerpe.

Martin Linse ser en stor potential för Linde att öka sin närvaro hos Tetra Pak i Lund. En anledning är det helautomatiska höglagret.

- Anläggningen är en kombination av traditionella truckar och automation, så ser det ut mer och mer idag. Det är en hantering som ligger nära de helhetslösningar vi kan erbjuda via Dematic.

Dematic tillverkar utrustning och system för lagerautomation och ingår i KION, som äger Linde. Inom koncernen finns också samarbetet med den franska robotspecialisten Balyo som en stor tillgång.

Globalt avtal ger stora möjligheter

Sedan årsskiftet 2015-16 har Tetra Pak ett globalt avtal med tre truckleverantörer, varav Linde är en. Det övergripande ansvaret för avtalet sköts från Lund av Per Kvist, Global Fleet Manager Forklifts.

- Linde är dedikerade, flexibla och har resurser för att serva alla våra anläggningar, även de som ligger otillgängligt till i vissa länder. Ibland ställs saker på sin spets, och då gäller det att kunna leverera oavsett förhållanden och förutsättningar. Då bevisar man att man är en global leverantör ut i fingerspetsarna.

Efter två år summerar Per Kvist samarbetet såhär:

- Det fungerar jättebra. Uppbackningen lokalt i Sverige är perfekt. Och när jag vänder blicken mot övriga Europa har Linde en International Key Account som är väl insatt i Tetra Paks verksamhet och att vi är en storkund med hela världen som arbetsfält.

Genom det globala avtalet är Linde representerat i de flesta länder där Tetra Pak finns.

- Ett globalt avtal förutsätter ett brett sortiment, annars kan man inte bli en global leverantör, säger Stefan.

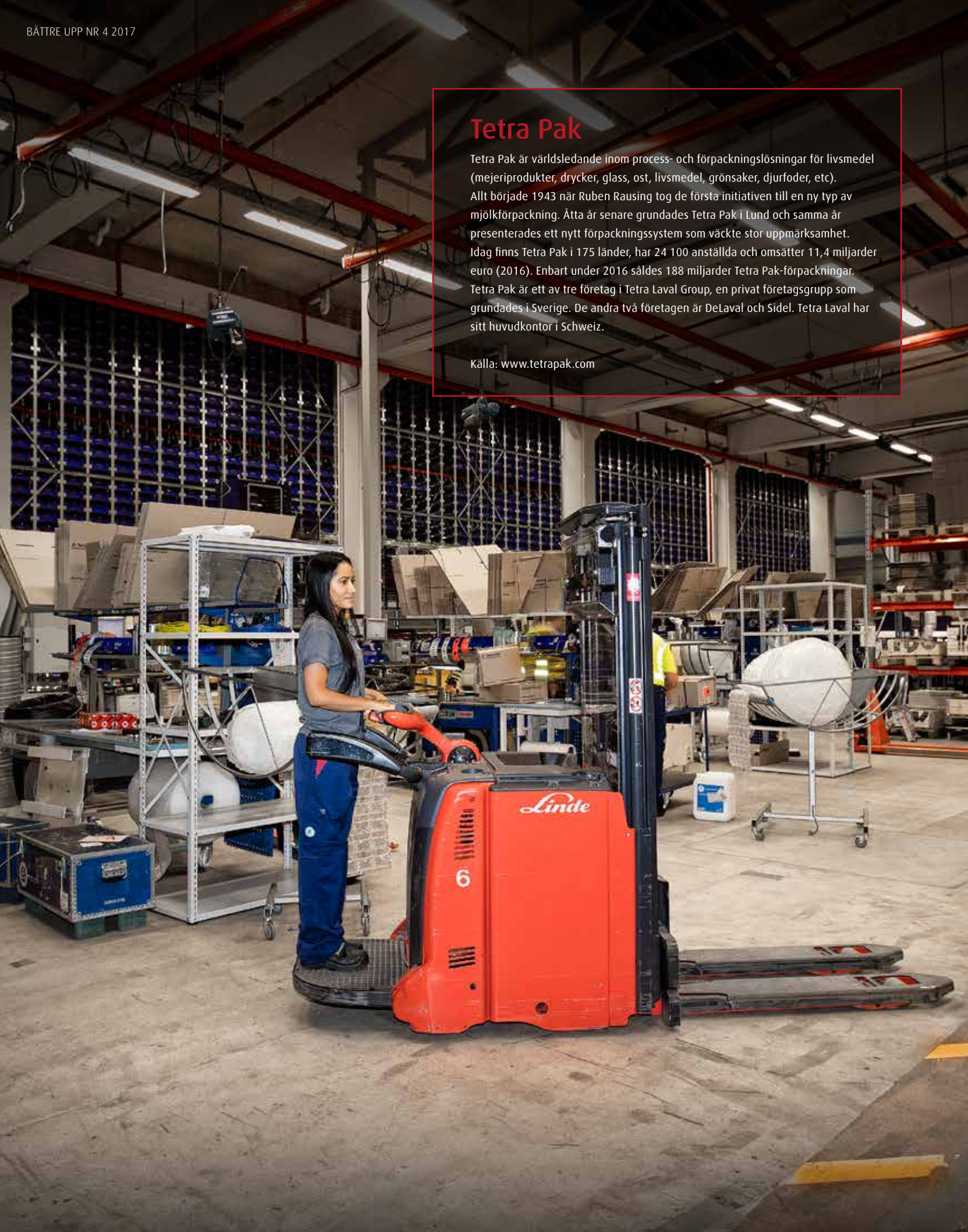
- Avtalet och vår sortimentsbredd gör det möjligt att komma in i andra delar av Tetra Paks verksamhet med våra produkter, poängterar Martin.

Det stora globala har en gång varit det lilla lokala, och det för oss åter till Tetra Paks hemstad. I Lund föddes idén om de geniala förpackningarna och här utvecklades företaget och mottot som sammanfattar nyttan som förpackningarna gör - "Protects what's good". Att skydda det goda och värdefulla gäller även för annat inne i anläggningen på Ruben Rausings gata. Till exempel att alla truckförare står och sitter säkert när de gör sitt jobb för att Technical Services ska leva upp till löftet som står tryckt på trälådorna med reservdelar.

Tetra Pak

Tetra Pak är världsledande inom process- och förpackningslösningar för livsmedel (mejeriprodukter, drycker, glass, ost, livsmedel, grönsaker, djurfoder, etc). Allt började 1943 när Ruben Rausing tog de första initiativen till en ny typ av mjölkförpackning. Åtta år senare grundades Tetra Pak i Lund och samma år presenterades ett nytt förpackningssystem som väckte stor uppmärksamhet. Idag finns Tetra Pak i 175 länder, har 24 100 anställda och omsätter 11,4 miljarder euro (2016). Enbart under 2016 såldes 188 miljarder Tetra Pak-förpackningar. Tetra Pak är ett av tre företag i Tetra Laval Group, en privat företagsgrupp som grundades i Sverige. De andra två företagen är DeLaval och Sidel. Tetra Laval har sitt huvudkontor i Schweiz.

Källa: www.tetrapak.com



Kundanpassningar allt vanligare

Optioner breddar Lindes utbud ytterligare

Trenden är tydlig – kundanpassningarna av Lindes truckar ökar. Optionerna gör att det redan breda sortimentet blir ännu större.

– Det är vanligt att vi gör helt individanpassade truckar. Framför allt är det stort fokus på säkerhet och ergonomi, säger Henrik Bergsten, Teknikansvarig på Linde.

Anpassningarna görs i Lindes verkstad i Örebro där en stor stab jobbar enbart med kundanpassningar och speciallösningar. Många av montörerna är experter inom olika områden.

– Med tiden har vi byggt upp ett stort utbud av svenska standardoptioner. Det är alltså anpassningar som vi säljer återkommande. Utöver det gör vi också speciallösningar, det kan vara något som är unikt för en enda truck hos en enda kund, förklarar Henrik.

De flesta av Lindes kunder behöver någon form av truckanpassning. Och det är stort fokus på olika säkerhetslösningar.

– Medvetenheten kring säkerhet har ökat de senaste två åren. Det kan handla om allt från siktoptimering till att en trucks hastighet automatiskt ska sänkas inne i lagret och öka vid körning utomhus, säger Henrik.

Processen för anpassningar startar oftast med ett kundbehov. Säljaren undersöker om lösningen finns att få som tillval från fabrik. Om inte, tittar Linde på möjligheten att anpassa trucken i Örebro.

– Vi kollar om optionen finns i vår prislista eller om det kan lösas på annat sätt via våra konstruktörer. Vi startar alltid ett ärende mot fabrik eller vår konstruktionsavdelning, och

kunden får alltid godkänna förslag och pris innan vi sätter igång.

– Jag upplever att vi är bäst i klassen på kundanpassningar och att vi har en snabb process för detta. Från det att vi har en order på en kundanpassad truck tar vi i de flesta fall fram konstruktionslösningen under den tid det tar att få hem trucken från fabrik. Sedan tillkommer den tid det tar att göra själva jobbet här i verkstaden.

Linde i Sverige är erkänt duktiga på anpassningar. Henrik och hans kollegor är med i flera internationella forum för kundanpassningar och säkerhet. Och intresset från Linde i Tyskland är stort.

– Vi tar fram bra lösningar och vissa av dem övergår till att bli fabriksstillverkade. Linde centralt har ett brett utbud av tillval från fabrik, och det vi gör här i Sverige är ett komplement till det.

Vad är då anledningen till framgångarna i Sverige?

– Grunden är förstås att det finns en väl utvecklad organisation för att hantera kundanpassningar. Dessutom jobbar vi nära våra säljare, nära marknaden. Vi är ofta ute hos kunden. Det är när man upplever kundens verklighet som man förstår behovet på riktigt.

Exempel på anpassningar och speciallösningar

- Hyttförhöjning
- Siktoptimering
- Förbättrat insteg
- Backsensorer
- 360° kamera
- Gaffelkamera
- Backkamera
- Automatisk brandsläckningsutrustning
- Specialanpassade däck och fälgar
- Mekanisk tiltvinkelindikator
- Ratt med större ställbarhet
- Alkolås
- Extra förarskydd
- Vändbar förarplats
- Ryggstöd i warehouse-truckar
- Miniratt
- Spakstyrning
- Lyfthjälpmedel







VD-BYTE VID ÅRSSKIFTET

Marknadsinriktad ekonom med svart bälte leder Linde vidare

Vid årsskiftet är det dags – Linde byter vd. Bengt Alestig går vidare mot nya utmaningar och Thomas Hasche tar klivet till vd-stolen. Vi träffade Thomas och Bengt för en pratstund om hur långt Linde har kommit – och vart företaget är på väg.

Bengt, du har varit vd sedan hösten 2010 och genomfört en rad förändringar. Hur väl rustat är Linde för framtiden?

– Mycket bra. De senaste åren har vi genomfört organisationsförändringar som kommer att ha stor effekt på både kort och lång sikt. Vi har ett helt annat arbetssätt i hela säljorganisationen, med särskilt fokus på KAM. Idag är våra säljare riktiga affärsmän, vilket krävs eftersom truckaffärer blir allt mer komplexa, både finansiellt och när det gäller de tekniska lösningarna.

– En annan viktig strategisk pusselbit föll på plats nyligen när vi köpte Nordtruck i sin helhet. Förvärvet innebär att vi kan ge våra kunder ett enhetligt erbjudande över hela landet.

Thomas, du har varit med och mejslat fram den nya organisationen och planerna framåt. Vad har varit de viktigaste byggstenarna?

– Vi har breddat kompetensen i bolaget och varit mycket noga med vilka personer vi har rekryterat. Vi har jobbat fram en verksamhetsplan och en strategi som sträcker sig fram till 2020. I och med det har vi lagt grunden för hur vi ska stärka vår position ytterligare och vad vi ska prioritera. Automation och Fleet management är exempel på områden med stor tillväxtpotential, och där kommer vi givetvis att vara offensiva.

Hur ska Linde tillvarata den högkonjunktur som Sverige är inne i?

Bengt:

– Vi ska säkerställa våra starka volymer med bra produkter, bra helhetslösningar, överlägsen service och eftermarknad och välutbildad personal. Ytterst ska vi vara ett Linde, både internt och externt. Det kommer att göra oss ännu starkare. och därmed blir vi en ännu bättre samarbetspartner till våra kunder.

Thomas:

– Vi ska utveckla vår befintliga affär och samtidigt bli starkare inom områden där vi har ytterligare potential, som warehouse-truckar och korttidshyra. Under de närmaste åren kommer vi till exempel att lansera nya, lättare warehouse-produkter. Vi ska också se över hur vi kan hjälpa våra kunder med nya koncept inom digitalisering och Fleet management.

Bengt, du sa tidigare att finansieringen av en truckaffär blir mer komplex. Hur ska Linde hantera det?

– Det har vi redan gjort genom att bilda ett eget finansbolag, vilket ligger i linje med KIONs och Lindes centrala strategi. Vi har nu en intern part att diskutera med och kan prata i egen sak om finansiering. Vi har rekryterat kompetens inom kreditgivning som sitter här i huset, och allt det här sammantaget gör att vi kan erbjuda skraddarsydd finansieringslösningar på ett helt annat sätt än tidigare. Det är också ett steg i att vi vill bli en ännu bättre samarbetspartner.

THOMAS HASCHE

Funktion på Linde: Ny vd från årsskiftet, idag ekonomichef på Linde

Bor: Hus i Örebro

Familj: Fru, två barn

Bakgrund: Född i Vellinge söder om Malmö. Ekonom i grunden, utbildad i Luleå och industriellt skolad på Scania 2001-03. Jobbade som controller på Garphyttan Haldex 2004. Ansvarade för ekonomi och IT när Haldex etablerade sig i Kina 2006-09. Vice vd och CFO på Kungsörs Plast 2009-14. Ekonomichef på Linde sedan 2015.

Vid sidan av jobbet: Golf, fiske, friluftsliv. Har svart bälte 4:e dan i taekwondo, gillar att stå på loppis och är en fena på matlagning (expert på långkok).

Thomas, vad ser du framför dig när du tar över som vd den 1 januari 2018?

– Ett starkt Linde med en organisation som är anpassad för framtiden. Vi har också en plan som kommer att stärka oss internt och som partner. Jag ser en gynnsam utveckling. Vi ska givetvis behålla och stärka vår regionala struktur samt närheten till våra kunder. Linde har alltid varit bra på kundrelationer, och det blir lika viktigt i fortsättningen. Vi är ett extremt hungrigt företag med stort kundfokus – och vi är marknadsmässiga med stor erfarenhet och rätt kompetens inom försäljning.

Apropå marknadsmässig, av tradition brukar det ju finnas en oro när en ekonom blir vd, att sälj och marknad blir eftersatt. Hur ser du på det?

– Jag är visserligen ekonom i botten, men har ett stort driv kring sälj- och marknadsfrågor. Det har jag alltid haft, och kommer alltid att ha. Som ekonom jobbar man mest inom sitt område. Som vd måste man få alla kuggar att rulla, man måste vara delaktig på ett annat sätt i helheten. Det ska jag vara och jag ser fram emot det.

– Jag är otroligt motiverad och stolt över att få driva Linde vidare. Vi har massor av skickliga medarbetare, och tillsammans med dem ska jag ta Linde till nästa nivå.

Avsändare
Linde Material Handling AB
Box 1305
701 13 Örebro



Linde
förvärvar
Nordtruck

Hallå där... Patrik Hedberg, regionchef Region Nord

Hur är läget sedan Nordtruck förvärvats till 100 procent av Linde?

– Det känns bra. Vi ser en stor potential att utöka både omsättning och marknadsandelar. Med Linde som helägare får vi definitivt mer muskler och kan ge våra kunder ett ännu bättre erbjudande, till exempel när det gäller korttidstruckar.

Vad innebär det för organisation i norr?

– Inte så mycket inledningsvis. Vi har rekryterat flera servicetekniker under året och står väl rustade även på säljsidan.

Hur ser du på utvecklingen generellt i Region Nord (från Sundsvall till Kiruna)?

– Många av de stora segmenten här uppe; sågverk, hamnar och pappers- och massaindustrin, går bra. Och en del tunga investeringar är på gång. Det är positivt både för regionen som helhet och för oss.

bättreUPP

Ansvarig utgivare | Bengt Alestig
Produktion | smultron.se
Foto | Magnus Wahman
Foto | Izabelle Nordfjell
Foto | Alexander von Sydow

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