SEPTEMBER 2018 – TIDNINGEN FRÅN LINDE MATERIAL HANDLING

Linde Material Handling

bättreUPP

Intralogistikexperten: ”Utmaningen är att se bortom trucken”

ARBETSHÄSTEN PÅ UDDEHOLM

Ny ansvarig chef för Lindes stortruckar

Hockeypappan ska sälja fler tungviktare

I slutet av förra året fick göteborgaren Fredrik Börjesson ett efterlängtat besked från Linde – ”vi vill satsa på dig”. Numera är hockeypappan från Lindome ansvarig för Lindes tungviktare – truckar från 10 ton och uppåt.

– Mitt mål är att vi ska ta en ökad marknadsandel på stortruckar, säger han.

Vad är det viktigaste för att nå framgång med stortruckar?
– Att ha tålamod. En stortruck säljer man inte efter ett enda möte med kunden. Säljprocessen är annorlunda och mycket längre, dels för att trucken är mycket dyrare än mindre truckar, dels för att maskinen i sig är mer komplex.

Och vad innebär komplexiteten?
– Stortruckar finns i tuffa miljöer där kraven på tillförlitlighet är enormt höga. Därför gäller det att verkligen lära känna kunden och kundens process, att ha bransch- och produktkunskap, och inte minst teknisk kunskap.

Teknisk kunskap leder oss in på service. Hur står sig Linde där?
– Väldigt väl, vi har en betydligt större serviceorganisation än konkurrenterna. Servicen är avgörande i många affärer, och med 300 välutbildade servicetekniker har vi ett stort försprång. Just serviceperspektivet är ett av våra tyngsta argument när vi förhandlar med kunder.

På vilket sätt?
– Att vi till exempel kan ha servicetekniker på plats hos kunderna. Det skapar en närhet som tryggar kundens behov av truckar som bara går och går. En truck som står stilla kostar som bekant stora pengar, och det gäller i ännu högre grad stortruckar.

Vilka andra fördelar får en kund som köper en stortruck från Linde?
– Hög driftsäkerhet, och därmed fler drifttimmar per år. En annan viktig fördel är att vi har stora möjligheter till kundanpassning och speciallösningar vid vår anläggning i Örebro.

Du säger att Linde ska öka sin andel av stortrucksmarknaden. Hur ska ni gå tillväga?
– Vi ska fokusera på ett annat sätt än tidigare, träffa rätt kunder och jobba hårt med våra främsta argument. Tidigare har vi som mest sålt fem stortruckar per år i Sverige. Jag är övertygad om att vi kommer att öka vår försäljning på en marknad som omfattar cirka 150 truckar. Linde ska bli den fjärde stora aktören inom stortruckar.

Du har bildat en grupp som heter ”Tunggruppen”. Vad är det?
– Det är jag själv och säljare från våra regioner som kommer att ha extra stor kompetens om ”heavy trucks”. Vi träffas regelbundet och diskuterar bland annat hur vi jobba med våra key-users och hur vi ska förstärka vår kunskap för att bli riktigt vassa.

Hamnar, betong, papper och massa, trä, husfabrikanter och stål är typiska stortrucksbranscher. Vilken av dem har störst utvecklingspotential?
– Alla egentligen. Ska jag nämna en, blir det träindustrin som går starkt framåt. Det finns fler områden vi kommer att prioritera.

Slutligen, varför är du så fascinerad av stora truckar?
– Komplexiteten, de största truckarna får mig verkligen att gå igång. Tekniskt är det en helt annan utmaning att sälja stortruckar. Och du vet, redan i sandlådan lekte jag med stora traktorer. Det är kul med stora maskiner.

fredrik.borjesson@linde-mh.se
0702-101 884

Fredrik Börjesson
Ålder: 38 år
Bor: I Lindome söder om Göteborg
Familj: Fru, två barn
Fritid: Hockeypappa (sonen spelar i Kållered) och golfspelare med handicap 4. Åker gärna på husvagnssemester.
Bakgrund: Tio år som tekniker på Swecon, därefter tre år som stortruckssäljare på Kalmar.

Linde H150

Spindeln i nätet i stålhård arbetsmiljö

Skylten i backen ner till fabriksområdet i Hagfors talar sitt tydliga språk. Vi är i en tuff miljö, med stora fordon, enorma tyngder, gigantiska pressmaskiner, glödheta ugnar och stålämnen som är 1300 grader varma i början av processen. Varningen är befogad. Att varna för kvaliteten på Uddeholms verktygsstål behövs dock inte. Det är bäst i världen.

Vi tänker inte på det dagligdags, men vet alla att det krävs stansar, knivar, fräsar och pressverktyg för att forma detaljer till bilar, kylskåp, TV-apparater, motorcyklar och mobiltelefoner. Men hur mycket verktygsstål går det egentligen åt?

Pär Eriksson, chef för gemensam service på Uddeholms AB, lägger sin mobiltelefon på bordet och frågar:

– Hur många ton verktygsstål går det åt att forma alla komponenter i den här?

Eftersom vi skakar på huvudet svarar han själv:

– 18 ton.

Han ler åt våra förvånade ansiktsuttryck, stoppar ner telefonen i fickan och tar oss med ut på en rundvandring, där huvudmålet är

"Trucken har hög kapacitet, och dämpningen i gaffeln gör den mjuk och smidig att köra."
Anna Pääkkö, truckförare, om Linde H150

utlastningen och den stortruck som går där – en Linde H150.

– Vi får ytterligare en stortruck från Linde i höst, en 16-tonnare. Den ska användas i pressmedjan, en av de tuffaste miljöerna här på bruket. Där får den verkligen bekänna färg, säger Pär.

Uddeholms AB firar i år 350-årsjubileum och har expanderat starkt på senare tid. Överallt på fabriksområdet pågår ny- och tillbyggnationer – ESR-anläggningen (Electro Slag Remelting, omsmältning av elektroder till verktygsstål med optimal renhet) får ytterligare en ugn, det byggs en helt ny fabrik för produktion av extremt fint metallpulver för additiv tillverkning (AM-teknologi, additiv manufacturing), en framtidsprodukt som ger 3D-printade applikationer rätt mekaniska egenskaper, och värmebehandlingen byggs ut med sex ugnar,

– Bara i år har vår ägare investerat 300 miljoner i anläggningen, förklarar Pär och öppnar dörren till utlastningsterminalen.

Härifrån levereras cirka 40 containers med verktygsstål varje vecka på lastbil till Göteborgs hamn och vidare ut i världen. Maskinen som är spindeln i nätet är Lindes 15-tonnare.

– Den har bra totalekonomi, är pålitlig och tillgänglig hela tiden, och enligt chaufförerna är den enkel att köra, tack vare hydrostattekniken.

Förarna Anna Pääkkö och Jens Stålberg, kan intyga vad Pär berättar. I snart fyra år har de, tillsammans med Sonny Spångberg, kört trucken i princip varje dag. Att den är smidig och lätt att hantera, trots storleken, visar sig tydligt när Anna lyfter upp ett 11 tons stålämne på en långtradare i terminalen.

Som chef för gemensam service är Pär starkt involverad kring serviceavtal och inköp av nya truckar. Uddeholm och Linde har samarbetat sedan 2014, då Linde tog över servicen av truckparken. Sedan dess har det också gjorts många truckaffärer.

– Vår Lindeflotta idag består av 17 egenägda truckar och fem korttidshyrda. De flesta är tretonnare som går på vårt lager, men vi har också åttatonnare, förutom stortrucken på terminalen. De flesta är dieseltruckar, men vi har även eltruckar. Jag tror att det kommer att bli mer el framöver, säger Pär.

Tillgänglighet och god totalekonomi är två viktiga parametrar som Linde tillför Uddeholm. En annan viktig faktor är försörjningen av reservdelar.

"Hydrostattekniken gör till och med en så här stor truck lätt att köra. Sikten är bra, det är till stor hjälp på utlastningen."
Jens Stålberg, truckförare, om Linde H150

– Arbetsmiljön här är tuff, truckarna slits hårt. Att få hit reservdelar dagen efter beställning är avgörande för att verksamheten ska flyta på. Det får vi via Linde.

Säkerhet står högt på agenden på Uddeholm. Även här har Linde bidragit.

– 2014 fick vi pris för att vi har Blue Spot installerat på truckarna. Linde har också hjälpt oss i säkerhetsarbetet tack vare sin 360-kamera som registrerar arbetsmiljön i vidvinkel, förklarar Pär.

På samma sätt som Uddeholms utvecklar nya stålsorter (företaget har 312 världspatent) tar Linde kontinuerligt fram nya säkerhetslösningar.

– Vi har nyligen varit med och testat en ny säkerhetslösning som är en av de bästa jag har sett. Eftersom det var på prototypstadiet är det för tidigt att säga något om utfallet, men det såg lovande ut. Linde är ett utvecklingsföretag, precis som vi.

Uddeholms historia

• Företaget har anor sedan 1668 då Johan Börjesson startade järnhanteringen i bygden genom att anlägga Sunnemo bruk, det första järnbruket i nuvarande Hagfors kommun.

• 1720 grundades Uddeholms Bolag av Bengt Gustaf Geijer, som under de kommande 20 åren byggde upp Uddeholms till en av de större järntillverkarna i Sverige. Efter Geijers död 1746 leddes bolagets utveckling av hans hustru Lovisa Sofia Tranea, en av Sveriges första kvinnliga företagsledare. Bolaget fortsatte vara ett familjeföretag fram till 1829. Då anställdes Jonas Waern, som lade grunden till det nya industri-Sverige och det moderna Uddeholm.

• 1870 blev det tidigare familjeföretaget Uddeholm ombildat till ett aktiebolag och ändrade namn till Uddeholms AB.

Fr v: Jens Stålberg, Anna Pääkkö och Pär Eriksson.

Uddeholms AB

Världens ledande tillverkare av verktygsstål för industriella verktyg (formar, knivar, pressverktyg, stansar m m) som används inom bland annat bil-, elektronik- och konsumentvaruindustrin. Med olika tekniker tillverkar och förädlar Uddeholm höglegerade verktygsstål för extrema belastningar och hög precision. Stålet delas in i fyra produktområden beroende på användningsområde – kalla produkter, varma produkter, plastformstål och mekaniska komponenter. Uddeholms är verksamt i mer än 90 länder, har 3 000 medarbetare globalt, varav 900 i Hagfors, och omsatte 305 miljoner euro 2017.

Sedan 2007 ingår Uddeholm i den internationellt börsnoterade stålkoncernen voestalpine AG. Koncernen har huvudkontor i Linz i Österrike och representeras av 500 koncernföretag globalt. Gruppen är uppdelad i fyra divisioner där High Performance Metals är specialiserad på produktion och bearbetning av tekniskt avancerade och högpresterande material.

Källa: uddeholm.com

• 1873 beslutade styrelsen att anlägga ett fullständigt järnverk till Hagforsen i Uvån.

• 1878, efter flera års byggande, fylldes masugnspipan för första gången vid det nya järnverket. Affärsdisponent E G Danielsson anlade inte enbart det nya stora Hagfors järnverk, utan även järnvägen NKlJ-banan, som ett sätt att modernisera transporterna för skogens produkter, järnet och stålet.

• 2018 firar det moderna Uddeholms AB 350-årsjubileum.

Källa: Jubileumsutgåvan av personaltidningen Udden

World of Material Handling 2018

KONSTEN ATT GÖRA DET KOMPLEXA ENKELT

Den moderna materialhanteringen blir alltmer komplex med fler beståndsdelar som ökar effektivitet och produktivitet. Frågan är given: Går det komplexa att förenkla och kontrollera så att materialhanteringen uppfyller sina mål? Svaret är utan tvekan ja. Det visade Linde och deras samarbetspartners på mässan World of Material Handling i Mannheim med temat "Simplexity – the art of smart solutions".

På den 13 000 kvadratmeter stora mässan visade Linde, Dematic och andra intralogistiska leverantörer hur materialhanteringens ökade komplexititet kan hanteras med smarta processer, lösningar och produkter. Linde presenterade lösningar inom fem områden – automation, säkerhet, digitalisering, energi och intralogistik.

– Det här är de största och viktigaste områdena inför framtiden. Och de hänger ihop, alla måste fungera för att materialhanteringen ska fungera på bästa sätt, fastslog Tobias Zierhut, Vice President och ansvarig för lagertruckar på Linde när han presenterade mässans tema.

Han förtydligade sitt resonemang:

– De största kostnaderna inom materialhantering är förarrelaterade, därför är det naturligt att automation och robottruckar blir allt vanligare. Truckar står för fler olyckor än någon annan maskin, därför blir säkerhet ännu viktigare än tidigare. Truck och människa ska kunna kommunicera, vilket gör digitalisering till ett prioriterat område. Högre krav på effektivitet i lager och terminaler gör att energisystemen ständigt måste utvecklas. Och de intralogistiska processerna måste optimeras för att göra skillnad för våra kunder.

Markus Schmermund, vice president intralogistiklösningar på Linde, fortsatte:

– Det här innebär att vi måste tänka bortom trucken i framtiden. Vi måste ta sådana saker som mjukvara, fleet management, med mera i beaktande och vi måste sträva emot att kunden kan jobba i ett system som betjänar alla funktioner inom materialhantering. Då gör vi det komplexa enkelt.

– Men det betyder inte att vi kan utveckla ett enda system, som passar alla verksamheter. Tvärtom, alla kunder och verksamheter är olika och har skilda behov. Det här betyder att vi måste bli ännu bättre på att sätta oss in i våra kunders processer och jobba mer som konsulter än förr.

Intralogistik är ett buzzword inom materialhantering. Något som alla pratar om, utan att det finns någon entydig förklaring. Markus Schmermund gav sin förklaring:

– Intralogistik är att finna och utveckla de rätta lösningarna för varje enskild kunds flöde och behov inom materialhantering.

Toppmodern teknik och lösningar som förenar arbetsprocesser kommer att förändra framtidens materialhantering. En framtid där människor, fordon och produkter samarbetar i integrerade system.

– Vi står inför spännande utmaningar och vi kan lösa dem. Faktum är att vi har kommit långt redan idag, sa Christophe Lautray, Chief Sales and Service Officer på Linde.

– Vi har helhetstänkandet som krävs för att våra kunder ska lyckas. Linde leder branschen, vi har svaren och våra kunder kan lita på oss.

World of Material Handling

Tredje upplagan av Lindes framgångsrika intralogistikmässa World of Material Handling arrangerades 4-15 juni i Mannheim. Besökare från över 50 länder var på plats för att få insikter i marknadstrender, tekniska innovationer och helhetslösningar för intralogistik.

Mässprogrammet innefattade liveinstallationer av intralogistikprocesser, produktpresentationer, tester, workshops och möten med experter.

"Sverige ligger långt fram inom intralogistik och är starka på dynamiska och integrerade system."

Utmaning – att se bortom trucken

Allt hänger ihop i intralogistikens värld

Samtalet med Markus Schmermund på WoMH öppnar verkligen ögonen för framtiden inom materialhantering. Allt hänger ihop. Och allt bygger på att förstå kundens process på djupet.

– Vår utmaning är att se bortom trucken. Först då kan vi uppfylla det intralogistik handlar om – att erbjuda den rätta lösningen för varje kunds behov, flöde och process.

Markus Schmermund är huvudansvarig för intralogistiklösningar på Linde. Våra frågor om intralogistik har han säkert fått tusentals gånger. Men eftersom han brinner för ämnet svarar han med en entusiasm som om det var första gången.

– När materialhantering blir alltmer komplext krävs ett helhetstänk för att skapa värde för kunden. Då kan varken vi eller kunden sitta fast i ett tänkesätt som stämde överens med det som var förr. Vi måste tillsammans se på saker och ting från ett annat perspektiv. Det perspektivet bygger på mer dialog, ökad förståelse om kunden och kundens process och ett mer konsultativt beteende från vår sida.

Intralogistik består av allt inom materialhantering – flöden, processer, mjukvara och hårdvara, fleet management, interaktion mellan människa och maskin, maskin och maskin, människa och människa, information och data, produkter och tjänster, digitalisering, säkerhet, energilösningar.

– När allt detta kombineras till en helhet som passar en kunds behov får vi den optimala intralogistiska lösningen, säger Mattias Schmermund och tillägger:

– För att skapa den lösningen måste vi anpassa vårt sortiment till kundens krav och behov. Vi måste alltid vara flexibla för att tillgodose processer på rätt sätt, med rätt produkter och tjänster. Det kan skilja sig mellan länder, branscher och företag, och man kan vara tvingad att ta det i olika steg.

Utvecklingen inom e-handel har drivit på utvecklingen inom intralogistik, menar Markus Schmermund.

– Övergången från traditionell retail till e-handel har förändrat spelplanen. Allt är ett klick bort idag. Det innebär att det krävs helt andra resurser för materialhantering, inte minst i lager, för att slutkunden så fort som möjligt ska få det han eller hon har beställt.

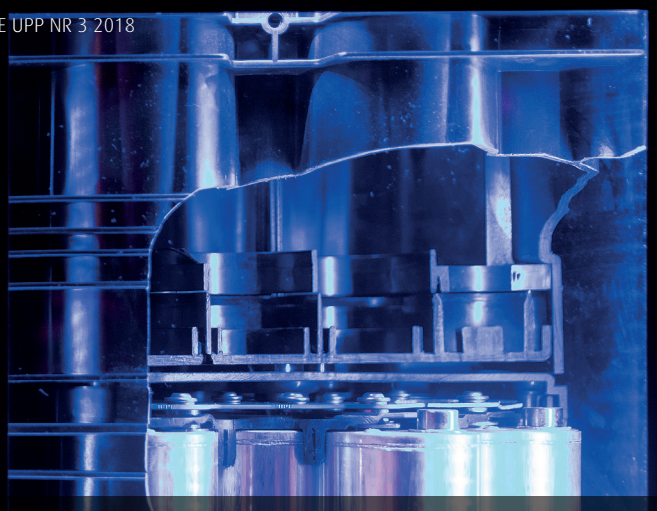
Idag pratar man om mörka lager eller "dark buildings", lagerbyggnader där det enbart finns autotruckar som styrs av ett fåtal personer. Världens enda mörka lager finns idag i Kina, men allt pekar på att liknande lösningar kommer att spridas i övriga världen.

– Resan in i framtiden är mycket spännande. Digitalisering av processer, system, människor och maskiner är grundläggande i det hela. Och allt måste ske med stor precision. Det här kräver ett annat säljbeteende hos oss och en annan typ av medarbetare.

– Vi kommer att jobba mer som konsulter och våra medarbetare kommer att ha en annan typ av kompetens som bygger på det helhetstänkande jag nämnde tidigare.

För att ligga i framkant samarbetar Linde med fem universitet i Tyskland.

– Samarbetet utgår från våra behov av framtida teknik och att tänka bortom trucken. Att utläsa mönster i data är ett sådant område. Digitaliseringen innebär att vi får tillgång till en stor mängd data, men mängden är inte det viktiga, utan vad vi kan utläsa i den och hur vi använder de analyser vi gör. "The IT behind the IT" brukar jag säga. Vi kommer att använda oss mer av AI (artificiell intelligens) och algoritmer. På det viset kommer vi att vara mer ett teknikföretag med fokus på data och mjukvara, än ett truckföretag.



Morgondagens energisystem

Genombrott för litiumjon, och snart kommer vätgas

De senaste årens fokus på energi- och hållbarhetsfrågor har fått stort genomslag på energiförsörjningen av truckar.

– Två tredjedelar av våra kunder vill ha energisystem med hög effektivitet och låga CO2-emissioner. Och det blir bara fler, säger Markus Weinberger, produktchef för energisystem.

I dagsläget erbjuder Linde tre typer av energilösningar – traditionella blybatterier, litiumjon och bränsleceller.

– Blybatterier är på väg ut, men kommer att vara kvar fem-tio år till, om det inte kommer riktlinjer som begränsar användningen, förklarar Markus.

Litiumjonbatterier har varit tillgängliga på marknaden ett tag, och har nu fått sitt definitiva genombrott.

– Nu görs det avsevärda investeringar i litiumjontekniken i truckbranschen. Kunderna blir mer och mer medvetna om fördelarna.

Vilka är då fördelarna? Framför allt de här:

• Högre energieffektivitet ger mindre utsläpp av CO2 samt minskad energiförbrukning.
• Högre energidensitet (täthet), gör att batteriet levererar 30 procent mer energi
• Levererar full kraft ända ner till en laddningsnivå på två procent.
• Användarvänliga. De avger ingen gas eller syra och är enkla att rengöra.
• Högre produktivitet. Litiumjonbatterier är enkla att ladda och sparar tid och pengar vid batteribyte.

– Tio minuters laddning gör att man tjänar 60 minuters körtid. Det inverkar förstås väldigt mycket på effektivitet och produktivitet, säger Markus Weinberger.

Eftersom föroreningar från batterigaser och syror inte existerar med litiumjonbatterier får truckarna ett bredare användningsområde.

– De kan användas i miljöer med höga hygienkrav, som medicin- och livsmedelsindustrin.

Om vi blickar längre framåt är det bränsleceller som är framtidens teknik. Den bygger på vätgas, den vanligaste beståndsdelen i universum, vilket gör den idealisk för energiåtervinning. Bland annat NASA har varit med och gjort verklighet av idén med vätgasdrivna bränsleceller. Resultaten från många års forskning visar att bränsleceller kombinerar litiumjonteknikens alla fördelar med exceptionellt hög tillgänglighet, mycket lång livslängd och hållbarhet utöver det vanliga.

Bränsleceller är ett energisystem för de tuffaste miljöerna och områden där det ställs höga krav på jämn och hög prestanda, till exempel inom bilindustrin.

– Om bränsleceller är det rätta energisystemet eller inte för en bestämd applikation beror på specifika krav på infrastruktur och aktuella driftsförhållanden. Här kan vi på Linde hjälpa till med analyser och implementering, förklarar Markus.

De främsta fördelarna med bränsleceller är:

• Snabb påfyllning. Det tar endast tre minuter att fylla på Lindes bränsleceller.
• Sänker kostnader. Batteribyte behövs inte, och eftersom påfyllningen går fort ökar produktiviteten. I kombination med fallande vätgaspriser leder det till minskade kostnader för energi och personal.
• Säkert och rent. Bränsleceller är säkra för användarna och lämpliga för användning i känsliga miljöer.
• Sparar plats. Tekniken kräver inget utrymme för batterier eller laddningsstationer, vilket skapar extra lageryta.

– Vi driver utvecklingen och användningen av bränsleceller. Bland annat samarbetar vi med BMW för att testa tekniken och ta den till nästa nivå. Där går det 70 Lindetruckar, alla med bränsleceller, säger Markus Weinberger.

Avsändare
Linde Material Handling AB
Box 1305
701 13 Örebro

20272170

A POSTEN FRANKERINGSSERVICE 20272170

SVERIGE ★ PORTO BETALT ★ PORT PAYÉ

FRAMTIDEN BÖRJAR HÄR

Samspelet mellan smarta lösningar

Intralogistiken ställs inför ökade krav och större utmaningar. För att verksamheter ska lyckas krävs automatiserade processer, digital teknik och ett samspel mellan systemen för att kunna optimera materialflödet. Vi på Linde hjälper våra kunder att göra verksamheten mer effektiv, lönsam och säker – både idag och imorgon.

På mässan Logistik & Transport 2018 den 5-7 november visar vi Lindes innovativa system och produkter. Upptäck nya system och funktioner som ökar säkerheten i din verksamhet, digitala system som ger dig ökad kontroll och en mer produktiv verksamhet tillsammans med automationslösningar och energisystem. Se hur samspelet mellan smarta lösningar kan integreras i din verksamhet utifrån dina individuella behov och göra dig redo – för framtiden som börjar här.

LOGISTIK TRANSPORT

MED TRUCK 2018

bättreupp

Ansvarig utgivare | Thomas Hasche
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