

Quelques mots du dg

## Comment EdmoLift sera de plus en plus performant

Une cinquantaine d'invités venus de dix-huit pays différents. Le congrès d'EdmoLift, réuni chez nous à Härnösand, a été l'un des sommets de l'année, pour mes collaborateurs aussi bien que pour moi. Nous avons pu y présenter, et recueillir les réactions sur plusieurs de nos nouveaux produits, soit des prototypes, soit des nouveautés prêtes à commercialiser (voir l'article ci-dessous).

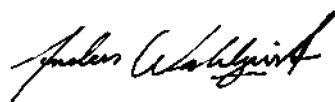
Le congrès nous a surtout donné l'occasion de rencontrer pendant plusieurs jours toutes les personnes avec qui nous sommes en rapport presque chaque jour, mais que nous voyons trop rarement. Au cours des activités – tir au pigeon, équitation, conférences et excursions nocturnes en autocar sous le soleil de minuit – nous avons pu échanger des expériences qui, j'en suis sûr, seront d'une grande utilité pour dans nos travaux à venir. S'il convient de se réjouir de toutes les réactions positives dont EdmoLift a bénéficié, je n'insiste néanmoins sur la nécessité de remédier au manque de sécurité des livraisons dont plusieurs

concessionnaires se sont plaint.

Même si l'été tarde à se manifester, permettez-moi d'insister, à la veille des vacances, sur la nécessité pour EdmoLift d'appliquer en priorité son plan d'action en dix points visant à assurer la sécurité des livraisons. Parmi ces objectifs figurent notamment le nouveau système de marquage des marchandises, l'élévation du niveau des stocks de réserve, le passage des commandes de fabrication sur papier à un plan de gestion électronique, et un système de rapport à code-barres.

Avec la promesse qu'EdmoLift sera de plus en plus performant, je remercie tous nos collaborateurs qui ont contribué au succès de notre congrès du mois de juin. Je souhaite à chacun d'entre vous, ainsi qu'à tous nos partenaires, un très agréable été !

Faites-moi confiance !



Anders Wahlqvist



## OFFRE – INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT

Le camion démo d'EdmoLift fera cet automne une tournée en Europe. Tous nos concessionnaires ont la possibilité de l'emprunter pendant un certain temps.

– Il s'agira d'une estafette, explique Christel Jonsson de chez EdmoLift à Härnösand. Nous conduirons tout d'abord le camion chez le premier candidat en Europe du Nord, puis nous organiserons le circuit en fonction du nombre des demandes. Les concessionnaires désireux d'emprunter le camion viendront le chercher à l'étape la plus proche.

Le camion démo d'EdmoLift est équipé de TCL 1000, WP 85, EZ 1000B, ART 1500 GW et CZ 303, et comporte des instructions détaillées pour son ouverture et sa mise en fonction.

– Ceci donnera à nos concessionnaires

la possibilité d'organiser facilement un mini-salon en vue d'exposer l'ensemble de notre gamme.

Voulez-vous prendre vos réservations,

ou en savoir davantage sur le camion démo ?

Envoyez un e-mail à [christel.jonsson@edmolift.se](mailto:christel.jonsson@edmolift.se)



## NOUVEAU

# Meilleures notes à nos nouveaux produits

*Au cours du congrès d'EdmoLift, les participants ont eu la possibilité d'examiner à l'avance les créations ou les améliorations des produits de l'entreprise. Trois innovations ont surtout attiré l'attention et l'appréciation des visiteurs : Pallet Leveller 2000, le prototype d'un nouveau tilt, et la nouvelle unité de contrôle UC-60 d'une grande facilité d'utilisation. Cette dernière a d'ailleurs mérité la note moyenne 4.39 (sur une échelle 1-5) lorsque les participants ont été priés de noter entre autres la fonctionnalité, la qualité, la conception et les éventuels domaines d'applications des produits.*

## Unité de contrôle UC-60

– Nous avons trié la flore d'articles et UC-60 remplace à lui seul jusqu'à soixante unités de contrôles différentes, explique DG adjoint.

UC-60 est un type d'unité de contrôle promis à dominer le marché grâce à la supériorité de sa facilité d'utilisation et de sa flexibilité.

UC-60 sera disponible au tournant de l'année et l'intérêt manifesté pour cet article est déjà très grand.



## PG Tilt (Prototype)

Les participants au congrès ont été priés de proposer un nom pour ce prototype aujourd'hui intitulé PG (du nom Procter & Gamble qui a commandé ce produit). PG possède une fonction d'inclinaison et de levage ingénieuse qui permet à l'utilisateur de décharger une palette complète, grâce à sa fonction de mesurage, toujours dans le cadre de la fenêtre ergonomique.

## Pallet Leveller 2000

Dès le premier jour du congrès, trois exemplaires de PL 2000 ont été commandés. Jim Galante, de la société américaine Southworth, a démontré comment la table rotative située au-dessus du PL 2000 se trouve toujours à une hauteur ergonomique correcte grâce au réglage automatique.



## SOUHAITEZ-VOUS CONNAÎTRE LES DERNIÈRES NOUVEAUTÉS EN MATIÈRE DE LEVAGE ?

Abonnez-vous ou abonnez vos collègues à notre bulletin d'information.

Entrez sur [www.edmolift.se](http://www.edmolift.se) [www.edmolift.se](http://www.edmolift.se)

[www.edmolift.se](http://www.edmolift.se)



## Vendre les bras de levage – chronique d'un succès

Certains concessionnaires ont eu du mal à vendre les bras de levage, tandis que d'autres les vendent en série. Deux des vendeurs les plus chanceux, José Antonio Ramos de la société espagnole Schmalz et Ronny Månsson de chez EdmoLift GmbH en Allemagne, ont essayé au cours du congrès, d'expliquer les raisons de leurs succès.

– Le bras de levage n'est pas un produit qui se vend tout seul, mais il mérite un effort, explique Ronny Månsson.

José Antonio Ramos est du même avis.

L'un des forts arguments de vente, outre les avantages ergonomiques, est l'augmentation de l'efficacité des entreprises.

– Certains de nos clients ont augmenté leur productivité jusqu'à 40%, c'est-à-dire que grâce au bras de levage ils chargent et déchargent 40% de plus d'unités.

José Antonio Ramos a aussi parlé d'une vente réussie à une entreprise espagnole qui fabriquait des essieux d'automobile. Avant que Schmalz rencontre l'entreprise, ils ont appris que les employés avaient au plus

haut point des problèmes de dos, étant obligés de se pencher et lever en permanence des pièces de huit kilos.

– Le client a vite compris les avantages du bras de levage, et a décidé d'acheter une unité à l'essai. Ils en ont rapidement constaté les avantages ergonomiques et productifs et ont acheté plusieurs unités. Finalement, c'est le personnel qui a demandé qu'on utilise les bras de levage dans l'ensemble de l'activité.

Dans les deux dernières années, Schmalz a vendu une vingtaine de bras de levage à l'entreprise en question.

– Et nous attendons d'autres commandes dans un avenir immédiat.

Ronny Månsson insiste sur l'importance d'utiliser de tels exemples dans les relations publiques avec les médias.

– L'ergonomie est un sujet souvent évoqué et notre devoir est de présenter des solutions efficaces, volontiers sous l'aspect de nouveautés et d'innovations.



## HORAIRES DE VACANCES

EdmoLift ferme sa production pour les services et la maintenance d'exploitation pendant les semaines 28 à 30. Cependant les ventes, l'administration, les pièces de rechange et les livraisons à l'extérieur restent opérationnels pendant tout l'été.

## 5 réponses

Quel est le facteur le plus efficace pour améliorer les ventes ?



Darren Papani, EdmoLift UK, Royaume-Uni

– Lancer convenablement les produits sur Internet, via des moteurs de recherche tels que Google et Yahoo. Près de 80% des

demandes nous arrivent par Internet. De plus, nous avons cessé de livrer des tables élévatoires – nous vendons des solutions.

Franco Delleani, SCP, Italie



– Nous avons notre propre catalogue que nous envoyons à tous les clients actuels ou potentiels, de 70.000 à 80.000 exemplaires. C'est notre canal de vente la plus efficace.



Marc ten Berge, Lift Quality, Pays-Bas

– Écoutez-moi ! Quand un client sait que nous comprenons ses besoins, et que nous sommes prêts à lui fournir une solution spécialement

adaptée, il cessera d'être un simple demandeur pour devenir un client.

Marcela Povolná et Jan Zahrada, RPJ International, Tchéquie



– L'aptitude à adapter les tables aux besoins du client. Nos concurrents n'ont pas cette possibilité, ce qui est tout à notre avantage.



Peter Emil Jakobsen, P.E. Jakobsen, Danemark

– Le savoir-faire. Il faut vendre la table qui répond le mieux aux besoins du client.