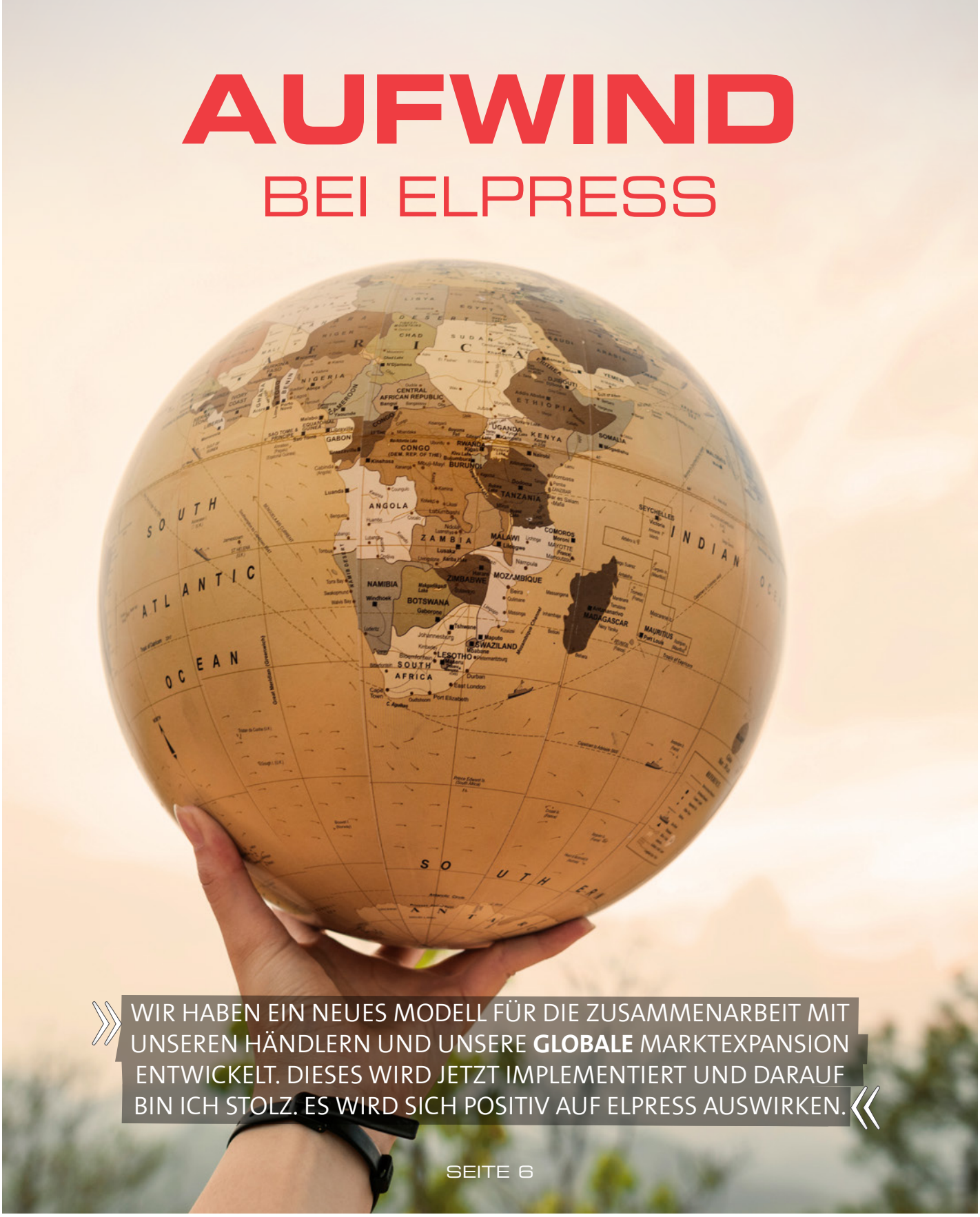
ELPRESS NEWS

ELPRESS PVX-SERIE

– NEUE PRESSWERKZEUG-ÄRA

SEITE 4

AUFWIND
BEI ELPRESS



» WIR HABEN EIN NEUES MODELL FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT UNSEREN HÄNDLERN UND UNSERE **GLOBALE** MARKTEXPANSION ENTWICKELT. DIESES WIRD JETZT IMPLEMENTIERT UND DARAUF BIN ICH STOLZ. ES WIRD SICH POSITIV AUF ELPRESS AUSWIRKEN. «

SEITE 6

GUTER ELPRESS-START IN DEN USA

Mehr als ein halbes Jahr ist vergangen, seitdem sich Elpress auf dem amerikanischen Markt etabliert hat und der Sitz in Chicago, Illinois eröffnet wurde.

„Alles lief plangemäß“, so Carsten Mathiesen, Business Area Manager Global Sales, der für diese Initiative in den USA verantwortlich ist.

Die Kundenvorteile machten sich sofort bemerkbar.

„Dass wir ohne Zeitunterschiede mit unseren Kunden in den Dialog treten können, ist ein großer Gewinn. In der Vergangenheit waren wir überwiegend auf E-Mails angewiesen. Jetzt brauchen wir nur zum Telefon zu greifen. Mit einem eigenen Lager in Chicago können wir die Lieferzeiten zudem beträchtlich verringern. Heute erhalten unsere Kunden ihre Bestellungen innerhalb von 1 bis 3 Tagen, während die Lieferung früher 3 bis 4 Wochen in Anspruch nahm. Dies gilt für Kunden in den USA, Kanada und Mexiko“, erklärt Carsten Mathiesen.

Das Lager ist eingerichtet, Mitarbeiter angeheuert und das Produktangebot entspricht dem amerikanischen Markt.

„Wir können mehr Produkte auf Lager halten, als dies bislang bei unseren Händler der Fall war. Im Augenblick sind es rund 500 verschiedene Produkte. Die Zahl wird sich jedoch innerhalb kurzer Zeit verdoppeln. Zudem bieten wir auch einen lokalen US-Service und Reparatur mit unseren autorisierten Elpress-Servicepartnern an“, erläutert Carsten Mathiesen.

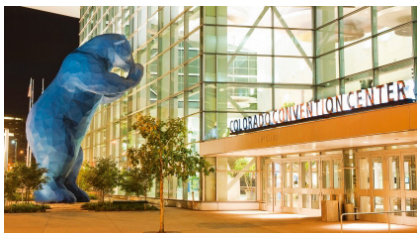
In China beschäftigt Elpress nach zehn Jahren acht Mitarbeiter, was langfristig auch in den USA so sein soll. Seit letztem Sommer wurden zwei neue Mitarbeiter rekrutiert. Andy Wood wurde als Sales Manager in Nordamerika eingestellt. Sherree Witt ist für die Auftragsannahme zuständig.

» Wir können mehr Produkte auf Lager halten, als dies bislang bei unseren Händlern möglich war. «

„Im Jahr 2018 wollen wir unser Team in Chicago um einen Vertriebsingenieur verstärken. Wer sich für diese Aufgabe interessiert, kann sich gern bei mir melden“, so Carsten Mathiesen.

In der Etablierungsphase lag der Schwerpunkt auf der Lösung praktischer Probleme und der Entwicklung interner Routinen.

„Jetzt sind wir bereit, unsere Kunden kennenzulernen! Im Frühjahr wird Elpress auf eine Reihe von Messen vertreten sein, wie z.B. der IEEE PES T&D in Denver, Colorado. Bei diesem wichtigen Branchentreffpunkt wollen wir auch mit künftigen Kunden und Mitarbeitern Bekanntschaft schließen“, freut sich Carsten Mathiesen. ■



DIE IEEE PES T&D CONFERENCE & EXHIBITION findet vom 16. bis 19. April 2018 im Colorado Convention Center in Denver statt. Herzlich willkommen am Stand 210 von Elpress Inc.

Kontakt

ELPRESS INC.
900 Oakmont Lane, Suite 207,
Westmont, IL 60559, USA
sales@elpress.us
Tel.: +1-331-814 2910
Fax: +1-331-814 2914

Carsten Mathiesen
President & CEO
cm@elpress.us
Direkt: +1-331-814 2917
Mobiltel.: +1-331 201 6609

Sherree Witt
Order Department
sw@elpress.us
Direkt: +1-331-814 2912

Andy Woods
Sales Manager
aw@elpress.us
Direkt: +1-331-814 2911
Mobiltel.: +1-331-775 4451

Von links nach rechts: Sven Behring – Product Manager Elpress, Karl Hellström – Project Manager Elpress, Leif Rönning – Verkäufer JF Knudtzen, John Hugo Pedersen – Area Sales Manager Elpress AB, Thomas Åsrud – Produktleiter JF Knudtzen, Truls Hermani – Verkäufer JF Knudtzen

AUTORISIERTE PARTNER AUF ALLEN KONTINENTEN

Die Implementierung des „Elpress Cooperation Model", dem gemeinsamen Kooperationsrahmen für Händler auf dem globalen Markt, hat begonnen.

Bei der Investition in einen gemeinsamen Rahmen für alle Elpress-Händler handelt es sich um ein zwei Jahre laufendes Projekt, das in vier Phasen unterteilt ist.

„Gerade haben wir die zweite Phase abgeschlossen und befinden uns auf dem Weg in die dritte, dem Roll-out des Modells", so Karl Hellström, Diplombetriebswirt mit Wurzeln in der IT-Branche, der dafür als Projektmanager gewonnen werden konnte.

Der Umsetzung, die für rund ein Jahr konzipiert ist, wird eine erfolgreiche Pilotphase vorausgehen. Alle drei beteiligten Händler begrüßen die klare Zielsetzung von Elpress, gemeinsam mit den Händlern zu wachsen.

„Wir stellen hohe Ansprüche an unsere Partner. Sie sollen mindestens einen Verkäufer für den aktiven Vertrieb von Elpress Produkten abstellen können. Im Gegenzug bietet Elpress dedizierte Ressourcen, klare Ziele, einen Businessplan, monatliche Abstimmungstreffen und die Möglichkeit, den Umsatz gemeinsam mit Elpress zu erhöhen", erläutert Karl Hellström das Vorgehen.

Das Elpress-Kooperationsmodell besteht aus zwei Teilen: einem Einführungs- und einem Administrationsteil.

„Die Einführung umfasst Qualifizierung, Vertragsabfassung, Weiterbildung und einen Besuch von Elpress im schwedischen Kramfors. Sobald der Händler einen Auftrag erteilt hat und einen Lagerbestandswert erhält, wird er unter der Voraussetzung zum autorisierten Partner, dass der Vertrag von beiden Seiten unterzeichnet wurde", so Karl Hellström.

Aktuell handelt es sich um rund 15 bis 20 Händler aus aller Welt, die sich einer Qualifizierung unterziehen werden, um dann gemäß dem neuen Kooperationsmodell tätig zu sein.

„In den USA, Deutschland und China verfügt Elpress über eigene Tochtergesellschaften. Doch selbst dort erkennen wir die Vorteile eigener Händler. Das eine schließt das andere nicht aus. Sind wir auf dem gleichen Markt wie unsere Händler vertreten, erhöhen wir unsere Präsenz zugunsten des Kunden. Letztendlich geht es darum, eine gute Verfügbarkeit unserer Produkte für unsere Kunden sowie eine hohe Qualität unseres Service- und Dienstleistungsangebots sicherzustellen", erörtert Karl Hellström.

»Sind wir auf dem gleichen Markt wie unsere Händler vertreten, erhöhen wir unsere Präsenz zugunsten des Kunden.«

Vor kurzem bekam Elpress in Kramfors von einem neuen norwegischen Partner Besuch.

„Wir sind dankbar für die herausragende Weiterbildung. Darauf legen wir großen Wert. Jetzt freuen wir uns darauf, mit dem Verkauf von Elpress-Produkten loszulegen", so Produktleiter Thomas Åsrud.

Nach Abschluss der Implementierung im Herbst 2018 soll das Projekt ausgewertet werden.

„Ich gehe davon aus, dass unser neues Rahmenwerk den weltweiten Umsatz ankurbeln wird, und zwar mittels vorhandener und neuer Partner zum Vorteil unserer autorisierten Partner und von uns", so Karl Hellström. ■

« PRODUKTNEUHEIT »

Elpress PVX-Serie

– neue Presswerkzeug-Ära mit einer Gabel aus 100% Recyclingstahl

Die Presswerkzeuge PVX1300 und PVX1300C2 sind unsere neuesten Produkte, die mit der patentierten Elpress DUAL-Technologie ausgestattet sind. Die Werkzeuge sind 100% abwärtskompatibel sowie für den Einsatz mit Elpress B- und DUAL-Backen getestet und zugelassen. Ein Novum der Werkzeuge ist das Display. Es zeigt wichtige Informationen zum Werkzeug an, z.B. Anzahl der Pressvorgänge, Akkuladestand, Wartungsintervalle usw. Design und Gabel von PVX1300/C2 sind neu und ergonomisch gestaltet und sorgen so beim Anwender für ein Leistungsplus. Die Gabel besteht aus 100% Recyclingstahl und ist sowohl qualitäts- als auch sicherheitsgeprüft. Für das Werkzeug gilt eine zweijährige Garantie.* Möglichkeit zur Einstellung von Safety-Start** am Werkzeug.

PVX1300

- Cu 10-400 mm²***
- Al 16-400 mm²
- C-Hülsen 6-120 mm²

PATENTED

PVX1300C2

- Cu 10-400 mm²
- C-Hülsen 6-120 mm²

PATENTED

** 2 Jahre Garantie, wenn eine Wartung/Kalibrierung nach dem ersten Jahr (oder max. 10000 Zyklen) in einer von Elpress autorisierten Servicewerkstatt durchgeführt wird.*

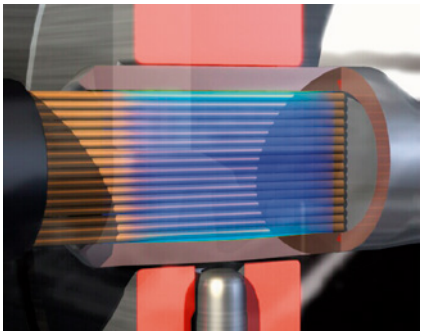
*** Einstellbarer Start des Pressvorgangs mit einem oder zwei Klicks für einen sicheren Umgang mit dem Werkzeug.*

**** für die Dual-Pressen 400 mm² wird Presskopf DV250 verwendet.*

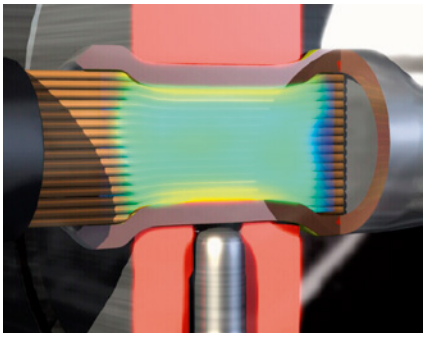
ELPRESS-PATENTIERTE DUAL-TECHNOLOGIE

Die DUAL-Technologie eignet sich insbesondere für anspruchsvolle Umgebungen wie z.B. LKWs, Windkraftanlagen und Züge. Neben den besonderen elektrischen Eigenschaften sind die Verbindungen dort Korrosion sowie Vibrationen ausgesetzt und bedürfen einer besonderen mechanischen Belastbarkeit.
Die Kontaktpressung erfolgt in einer zweistufigen Bewegung, zuerst mit einer sechsseitigen Pressung, die einen optimalen symmetrischen Kontakt mit dem Leiter herstellt, sodass keine Fäden am Rand der Verbindung abbrechen. Im Anschluss daran erfolgt das Dornpressen, was die elektrischen Eigenschaften um bis zu 30% verbessert.

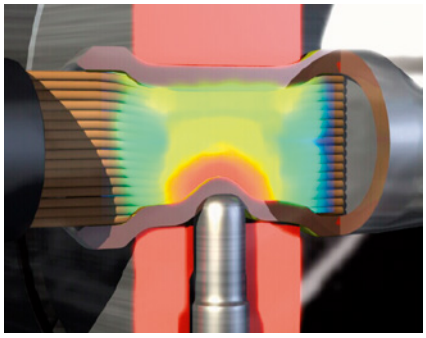
Querschnitt durch den Verlauf des Kontaktpressvorgangs eines Kabelschuhs und eines Kabels mithilfe der DUAL-Technologie.
Die Farben zeigen den Komprimierungsgrad an.



Die Backen treffen auf den Kabelschuh.



Ein Sechskantpressen wird durchgeführt.



Im letzten Schritt erfolgt das Dornpressen für eine optimale Kontaktherstellung.

« PRODUKTNEUHEIT »

PVX611

– ergonomisches Presswerkzeug mit 2 Jahren Garantie sowie Fokus auf hoher Sicherheit und langer Lebensdauer

Das Presswerkzeug PVX611 ist unser neuestes Modell in der Elpress 600-Serie. Es ist 100% abwärtskompatibel sowie getestet und für den Einsatz mit Elpress TB- und KB-Backen zugelassen. Eine Neuerung an der Pistole ist ein Display, das wertvolle Informationen zum Werkzeug anzeigt, z.B. Anzahl der Pressvorgänge, Akkuladestand, Wartungsintervalle usw. Das Design von PVX611 ist neu und ergonomisch. Es sorgt so beim Anwender für ein Leistungsplus. Für das Werkzeug gilt eine zweijährige Garantie.* Möglichkeit zur Einstellung von Safety-Start** am Werkzeug.

** 2 Jahre Garantie, wenn eine Wartung/Kalibrierung nach dem ersten Jahr (oder max. 10000 Zyklen) in einer von Elpress autorisierten Servicewerkstatt durchgeführt wird.*

*** Einstellbarer Start des Pressvorgangs mit einem oder zwei Klicks für einen sicheren Umgang mit dem Werkzeug.*

- Cu 10-150 mm²
- Al 16-25 mm²
- C-Hülsen 6-50 mm²

„ELPRESS WAR DIE PREISGÜNSTIGSTE OPTION FÜR UNS“

Das dänische Unternehmen ELCON stand unter Zeitdruck. Der AT Solar-Auftrag lautete, innerhalb kurzer Zeit an zwei Standorten in Dänemark Solarkollektoren anzuschließen.

„Beim ersten Projekt in Lemvig auf Jütland ging es um 50 MW und beim zweiten in Horslunde auf Lolland um 8,5 MW“, erinnert sich Elcon-Serviceleiter Morten Kjeldahl.

Er kontaktierte den Elpress-Verkäufer Kim B. Hansen, der im dänischen Silkeborg ansässig ist.

„Bei meinem Besuch bei Elcon zeigte ich, wie unsere Lösung in der Praxis funktioniert. Schon dabei zeigte sich, dass mit dem System Elpress ein Zeitgewinn erzielt wird“, so Kim B. Hansen.

„Elpress war zunächst nicht der preiswerteste Anbieter. Doch da wir pro Pressung mit dem System Elpress wertvolle Sekunden einsparen können, avancierte es zur günstigsten Option für uns“, erklärt Morten Kjeldahl.

Beide Photovoltaik-Anlagen sind jetzt in Betrieb. Die eine befindet sich in Lemvig auf Jütland und die andere in Horslunde auf Lolland. Die Branchenpresse beschreibt das Projekt in ihrer technischen Bewertung als „herausragend“.

„Wir waren pünktlich fertig und sind froh, dass wir dazu beitragen, weitere dänische Haushalte mit Ökostrom zu versorgen“, so Morten Kjeldahl. ■

AUFWIND BEI ELPRESS

2017 geht in die Elpress-Geschichte als das Jahr ein, in dem sich vieles nahtlos fügte. Nicht zuletzt die Implementierung in den USA ist ein Meilenstein der Unternehmensgeschichte. CEO Mattias Östman fasst 2017 kurz zusammen und wagt einen Ausblick.

„Im vergangenen Jahr haben wir einige wichtige strategische Marktinvestitionen vorgenommen. Der Implementierung in Chicago ging eine umfangreiche Machbarkeitsstudie mit Business Sweden voraus. Wir waren beim Start gut auf den Markteintritt vorbereitet. Diese langfristige Investition trägt schon heute Früchte“, so CEO Mattias Östman.

Der Markteintritt war auch in anderer Hinsicht ein bestimmendes Thema für 2017.

„Wir haben ein neues Modell entwickelt, wie wir mit unseren Händlern zusammenarbeiten und global auf dem Markt expandieren werden. Dies wird jetzt implementiert und ich glaube felsenfest daran. Dies wird sich vorteilhaft auf Elpress, unsere Partner und Kunden auswirken“, so Mattias Östman.

Ein weiterer wichtiger strategischer Schwerpunkt bestand 2017 in der Einführung unserer neuen Website und des PIM-Projekts.

„Für Elpress ist es unglaublich wichtig, an der Spitze einer schnellen digitalen Entwicklung zu stehen, da sich daraus Synergien mit anderen Marktinvestitionen ergeben. Im nächsten Jahr freuen wir uns darauf, unser neues PIM-System einzuführen. Es ist das Ergebnis langjähriger Arbeit“, erklärt Mattias Östman.

Eine große künftige Herausforderung für Elpress ist die Kompetenzversorgung.

„Hier arbeiten wir strategisch und langfristig in der Industriegruppe von Höga Kusten, um interessante Karrierewege in der Region zu beleuchten. Wir wenden uns direkt an Universitäten und Hochschulen. Die bislang erzielten Ergebnisse übertreffen die Erwartungen, Höga Kusten (z.dt. die hohe Kusten Region im Norden Schwedens) bekannt zu machen“, so Mattias Östman.

Mattias Östman, CEO Elpress

Last but not least hat Elpress in diesem Jahr damit begonnen, die 2016 erarbeiteten Unternehmenswerte umzusetzen.

„Vertrauen, Leidenschaft, Entwicklung und natürlich Qualität! Das ist und wird stets eine starke Triebkraft bei allem sein, was wir tun“, bestätigt Mattias Östman. ■

Bessere Produktinformationen mit PIM

Elpress sammelt Produktinformationen für seine 6000 Produkte im PIM-System C4.

Das Projekt, das bis April 2018 läuft, soll zunächst 2000 Artikel umfassen, die im Elpress-Standardbereich des PIM-Systems enthalten sind.

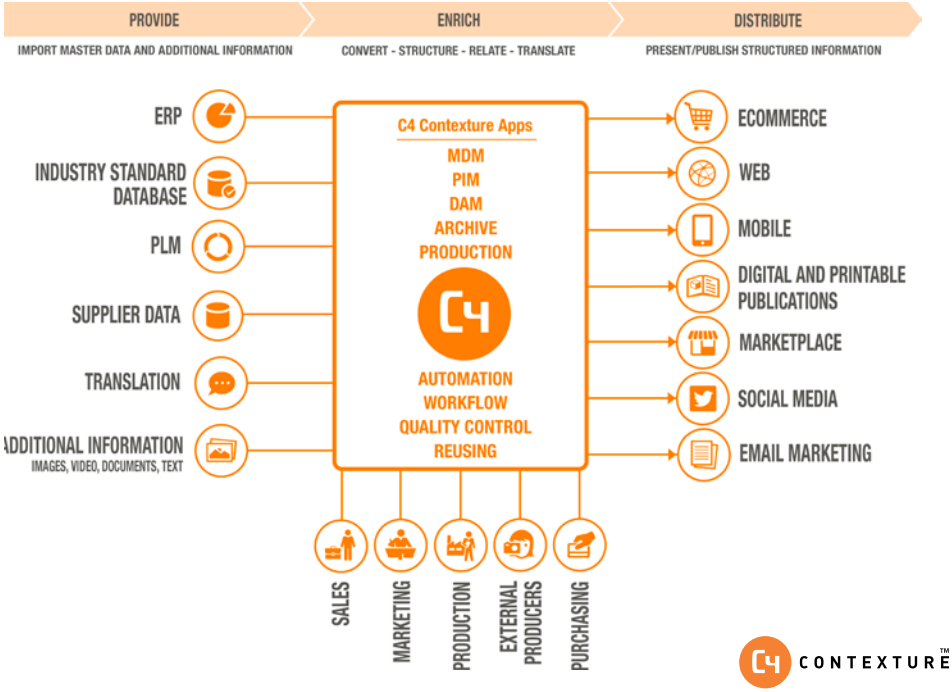
„Dabei handelt es sich um Artikeldaten, Bilder, Dokumente, Handbücher, technische Zeichnungen, Zertifikate und Lehrvideos – also Informationen, die bislang in verschiedenen Systemen enthalten waren und jetzt in ein- und dasselbe System Eingang finden“, so Katarina Forsberg, die das Projekt leitet.

Die erfassten Produktinformationen dienen langfristig einem sichereren und effektiveren Informationsaustausch.

„Mit der Versionskontrolle sollen unsere Kunden automatisch Zugriff auf die neuesten Produktinformationen erhalten“, führt Katarina Forsberg weiter aus.

Vereinfachte Verfahren bei der Datenaktualisierung für das Branchenunternehmen sowie die Großhändler und Lieferanten erachtet sie als weiteren Vorteil.

„Natürlich ermöglicht das System auch die Aufnahme neuer Produkte in unser Portfolio. Dadurch können wir die sich stetig ändernden und wachsenden Herausforderungen sowie Erwartungen unserer Kunden erfüllen“, konstatiert Katarina Forsberg.



Als PIM-Systemlieferant fungiert das in Umeå beheimatete Unternehmen C4 Contexture.

„Wir haben zwei verschiedene Anbieter mit ähnlichen Systemfunktionen verglichen und uns für C4 entscheiden, die uns geographisch am nächsten liegen und die kundenspezifischen Bedürfnisse verstehen“, so Katarina Forsberg weiter. ■

WAS IST PIM?

PIM ist eine Abkürzung für „Product Information Management“ (Produktinformationsmanagement). Dabei geht es um das methodische Organisieren und Sichtbarmachen von Produkten eines Unternehmens.

Sortimentboxen PL800ET und PL900ET

– jetzt können Sie das Presswerkzeug selbst aus der Box auswählen

Die Elpress-Sortimentboxen mit Endhülsen wurden aktualisiert, um den Anwendern mehr Anpassungsmöglichkeiten für den Boxinhalt zu offerieren. Endhülsen und Abisolierwerkzeug SCT001 sind nach wie vor enthalten. Doch Sie haben es in der Hand, welches Presswerkzeug sich in der Box befinden soll.

PL800ET-PEB0116S

- 800 isolierte Aderendhülsen 0,5-16 mm² Typ ET, Farbcode W
- Abisolierzange SCT001
- **Presswerkzeug PEB0116S 0,14-16 mm², Vierkantpressen**

PL900ET-PEB0160S

- 900 isolierte Aderendhülsen 0,5-6 mm² Typ ET, Farbcode W
- Abisolierzange SCT001
- **Presswerkzeug PEB0160S 0,14-6 mm², Vierkantpressen**

PL800ET-PEB0116H

- 800 isolierte Aderendhülsen 0,5-16 mm² Typ ET, Farbcode W
- Abisolierzange SCT001
- **Presswerkzeug PEB0116H 0,14-16 mm², Sechskantpressen**

PL900ET-PEB0160H

- 900 isolierte Aderendhülsen 0,5-6 mm² Typ ET, Farbcode W
- Abisolierzange SCT001
- **Presswerkzeug PEB0160H 0,14-6 mm², Sechskantpressen**

PL800ET-TEB0516

- 800 isolierte Aderendhülsen 0,5-16 mm² Typ ET, Farbcode W
- Abisolierzange SCT001
- **Presswerkzeug TEB0516 0,25-16 mm², Dornpressen**

PL900ET-EEB0160

- 900 isolierte Aderendhülsen 0,5-6 mm² Typ ET, Farbcode W
- Abisolierzange SCT001
- **Presswerkzeug EEB0160 0,1-6 mm², Trapezpressen**

Isolierte Kabelschuhe einfacher im Großhandel finden

Sie finden jetzt isolierte Elpress-Kabelschuhe dank der übersichtlichen Struktur noch einfacher im Großhandel. Wir werden die Kabelschuhe in Tüten statt der aktuellen Bulkverpackung paketieren. Die Tüten werden nach Größe und Typ sortiert an Haken im Geschäft hängen. Somit können Kunden den Tüteninhalt besser erkennen sowie schneller und einfacher finden, was sie suchen. Die neue Verpackung wird auch dem Großhändler die Arbeit vereinfachen, sowohl beim Nachfüllen als auch bei der Geschäftsinventur.

Wir planen, das neue Konzept im Januar 2018 einzuführen. ■

Beantworten Sie unsere drei Fragen korrekt, können Sie ein attraktives Winterset aus Mütze, Schal und reflektierender Weste gewinnen. Unter allen richtigen Antworten verlosen wir 3 Ausrüstungen.

PREISAUSSCHREIBEN

FRAGEN

1. In welchem größen Intervall kann die neue PVX1300 kupferverbindungen pressen?

1. 10-300 mm²
X. 10-500 mm²
2. 10-400 mm²

2. Welchen Lieferanten hat Elpress für das PIM-Projekt ausgewählt?

1. C4
X. C7
2. C8

3. Wie heißt der Elpress-Projektleiter für das Elpress Cooperation Model?

1. Kalle Hellström
X. Katarina Forsberg
2. Johan Söderlund

Schicken oder faxen Sie Ihre Antwort bis spätestens 31. Januar 2018 an:
ELPRESS AB, Box 186, 872 24 Kramfors, Schweden.
Fax: +46 612-71 71 51, oder per E-Mail an:
jeanette.ronnberg@elpress.se.
Die richtigen Antworten und Gewinner werden auf unserer Website vorgestellt. www.elpress.de am 5. Februar 2018.
Evtl. Gewinnsteuern sind vom Gewinner zu entrichten.

Name _____

Unternehmen _____

Adresse _____

PLZ _____

Ort _____

Land _____

Tel.: _____

E-Mail: _____

Produktion: ADC Media • Layout: Nicklas Stavbom • Druck: ADC Media 2017

MITARBEITERNEUIGKEITEN

Johan Söderlund
Product Engineer
Tel. +46 (0)76 126 97 62
johan.soderlund@elpress.se

Zhang Jincai
Sales Engineer, China
Tel. +86 138 1126 6796
zj@elpress.com.cn

Andy Woods
Sales Manager, USA
Tel. +1-331 775 4451
aw@elpress.us

Håkan Pettersson
Business Unit Manager Nordic Countries
Tel. +46 (0)70 290 77 43
hakan.pettersson@elpress.se

Christian Alexandersson
Business Development Manager/KAM Global Segments
Tel. + 46 (0)70 657 59 03
christian.alexandersson@elpress.se

KOMMENDE MESSEN

16-19.4.2018
IEEE PES T&D Conference & Exhibition
Denver, Colorado

7-10.5.2018
AWEA Windpower
Chicago, USA

15-17.5.2018
El & Teknik
Odense, Dänemark

23-24.5.2018
Northern Industry
Oulu, Finnland

29-31.5.2018
Eliaden
Lilleström, Norwegen

19-21.6.2018
CWIEME
Berlin