

ELPRESS MINI

SERIE MIT AKKUBETRIEBENEN
PRESSWERKZEUGEN

SEITE 6







Während der Ausbildung lernt man, wie eine durchgeführte Pressung gut wird. Zur Hilfe verwendeten die Teilnehmer Werkzeug- und Pressenlehren von Elpress für das Trafosystem.





Mitarbeiter von MBT in Vietnam, die an der Schulung für die Andwendung des Elpress Transformer System teilnahmen. Liselotte Hellgren Wågström von Elpress (links) leitete die Fortbildung.

SCHULUNG FÖRDERT DIE QUALITÄT

- Ingenieure und Bediener von MBT Hanoi wurden von Elpress fortgebildet.

ichael Flaaten, Key Account Manager für Electrical Machizusammen mit Liselotte Hellgren Wågström den Betrieb MBT in Hanoi (Vietnam) besucht. Zweck der Reise war ein Besuch bei unserem jüngsten Kunden im Segment Electrical Machines und die Schulung von dessen Personal über die Produkte von Elpress.

MBT fertigt Stromtransformatoren und entschied sich nach einer umfangreichen Marktanalyse für Elpress als Kooperationspartner.

Geschäftsführer Tran Van Nam von MBT sagt: "Unsere Strategie ist, MBT zu einem erstklassigen Transformatorenhersteller auszubauen, und daher arbeiten wir nur mit hochwertigen Produkten. Elpress ist einer der Lieferan-

nes bei Elpress, hat im März **Elpress ist einer der** Lieferanten, mit denen wir unser Ziel erreichen möchten. «

> ten, mit denen wir unser Ziel erreichen möchten."

MBT hat sehr hohe Qualitätsziele. Neben dem einheimischen Markt werden Trafos in zahlreiche Exportländer geliefert. Die Investition in die Systemausbildung seiner Ingenieure und Bediener wird als wichtiger Teil der Qualitätsarbeit betrachtet.



MBT, Ha Noi Electric Power Transformer Manufacture JSC

ist ein Hersteller von:

- Ein- und Dreiphasentransformatoren mit Spannung bis 35 kV und Kapazitäten bis 25.000 kVA.
- Gleich- und Wechselstromdrosseln für industrielle Ausrüstung.
- Potentialtransformatoren (PT) und Stromtransformatoren (CT) bis 35 kV.
- Automatische Spannungsregler (AVR) bis 35 kV
- Nieder- und Mittelspannungsschaltanlagen, elektrische Transformatorstationen.

www.mbt.com.vn mbthanoi@gmail.com

PREMIERE FÜR DIE NEUE ELPRESS-HOMEPAGE AUF DER

ELFACK 2017

Ipress nimmt vom 9. bis 12. Mai an der Elfack-Messe in Göteborg teil. Die Elfack ist der wichtigste Treffpunkt der Strom- und Energiebranche in Skandinavien wo neue Produkte und Lösungen präsentiert werden. 25.000 Branchenakteure werden erwartet, um neue Geschäfte abzuschließen, Kontakte zu knüpfen, Lösungen und Anregungen zu finden und Erfahrungen auszutauschen.

Natürlich nutzen wir die Gelegenheit, um den Besuchern die Produktneuheiten von Elpress zu zeigen und Kunden und Kooperationspartnern unsere Serviceund Schulungsangebote zu präsentieren.

Ein Fokus liegt dabei auf unserer neuen Homepage, die auf der Elfack ihre



Füllen Sie ein Frageformular aus, deren Antworten Sie auf der neuen Elpress-Homepage finden, und gewinnen Sie ein iPad Mini.



Besuchen Sie uns auf der Elfack, Stand B02:02.

Premiere erleben wird. Das Design ist mit unserem modernisierten grafischen Profil aktualisiert und die Suche nach Informationen über unsere Produkte erheblich vereinfacht worden.

Besuchen Sie uns am Stand B02:02 und nehmen Sie an einem Quiz teil, deren Antworten auf der Homepage zu finden sind. Der erste Preis ist ein iPad Mini.

Wann: 9.-12. Mai Wo: ELFACK Göteborg Stand: B02:02

Masterarbeit: Internet der Dinge

ernetzt sind heute nicht nur Menschen, Computer, Maschinen und Geräte. Immer mehr "Dinge" wie Werkzeuge, Spielgeräte usw. werden vernetzt, was neue Möglichkeiten zum Erfassen, Speichern und Teilen von Daten eröffnet. Michael Lindell, Student an der Universität Uppsala, hat Elpress als Thema für seine Masterarbeit gewählt. Fünf Monate lang wird er untersuchen, ob intelligent vernetzte Werkzeuge die Arbeit für die Bediener oder Besitzer der Werkzeuge leichter machen. Seine Hypothese baut auf dieser Annahme auf und ist gefolgt von der Frage: Welche Funktionen verbessern die Benutzung? Beispiele könnten sein: Prüfen der Crimpverbindung, Auffinden oder Sperren von gestohlenem Werkzeug (mit GPS-Daten), Senden des Werkzeugstatus, Erinnern an Wartungsintervall usw.

Wie findet es Michael, der aus Stockholm stammt, dass er während seiner Examensarbeit fünf Monate in Kramfors verbringen wird?

Wie fandest du deine erste Zeit hier in Kramfors?

Ehrlich gesagt hatte ich keine besonderen Erwartungen, als ich mit meiner Masterarbeit begann, und bislang hat alles gut geklappt. Alle, mit denen ich Kontakt hatte, waren sehr entgegenkommend, was mir sehr gut gefällt. Ich



bin zum ersten Mal für so lange Zeit von Zuhause weg. Bisher waren es immer nur ein bis zwei Monate. Es war also eine spannende Herausforderung, allein zu wohnen und mich um alles selbst zu kümmern. Ein großer Schritt in meiner Entwicklung, um "erwachsen" zu werden

Was machst du in deiner Freizeit in Kramfors?

Ich trainiere sehr viel und möchte am 26.

August in Stockholm am Iron Man-Wettbewerb "Tough Viking" teilnehmen, ein Hindernislauf über 15 Kilometer. Letztes Mal stellte ich einen persönlichen Rekord auf: eine Stunde und 45 Minuten. Der Plan ist, diese Zeit zu verbessern.

Neben dem Training erkunde ich gern meine Umgebung. In der Nähe von Kramfors gibt es viele Naturgebiete, in denen man wandern und sich entspannen kann. Und wenn noch Zeit ist, spiele ich Games wie World of Warcraft.

ELPRESS ETABLIERT



Büro in Chicago vertreten.
"Bislang haben wir auf dem
US-Markt vor allem mit globalen Kunden
wie ABB, Siemens und Vestas zusammengearbeitet – anspruchsvollen Kunden in
den Segmenten Bahn, Transformatoren
und Windkraft", erklärt Carsten Mathiesen, Business Area Manager, Global Sales,
der für den Aufbau des Büros in den USA
zuständig ist. "Jetzt möchten wir uns so

eit März ist Elpress mit eigenem

Mathiesen ist sehr erfahren. Vor zehn Jahren gründete er Elpress in China. Ein Markt, der seither explosionsartig gewachsen ist.

aufstellen, dass wir den Kunden auf dem

lokalen Markt gegenüber treten."

Aus dieser Erfahrung weiß er: Nur wer wagt, gewinnt.

"Elpress muss vor Ort präsent sein, um optimal auf den Kundenbedarf zu reagie-

ren – bei Meetings mit den Kunden, bei lokaler Fakturierung, Service und den Lagerbeständen von Produkten", sagt Ma
Detzt möchten wir uns thiesen.

Mattias Östman, Geschäftsführer von Elpress, kann da nur zustimmen.

"Vor dem Schritt in die USA haben wir eine umfangreiche Marktuntersuchung vorgenommen", sagt er. "Wir haben mit unseren Bestandskunden gesprochen, und sie sagen, dass sie einen Kooperationspartner brauchen, der vor Ort in derselben Zeitzone tätig ist."

"Unsere Verkäufer und Ingenieure haben bislang einen tollen Job gemacht, der zum starken Wachstum von Elpress in den vergangenen fünf Jahren in den USA, Kanada und Mexiko beigetragen hat. Doch jetzt müssen wir einen Gang zulegen, damit wir im vorgesehenen Tempo weiter wachsen können."

Jetzt möchten wir uns so aufstellen, dass wir den Kunden auf dem lokalen Markt gegenüber treten.

Carsten ist derzeit in Chicago um die Strukturen in unserem neuen Büro aufzubauen und um weiters Personal zu rekrutieren, die auch in Zukunft Elpress in den Vereinigten Staaten repräsentieren werden.

"Zunächst möchten wir die Kundenbasis in den Segmenten Transformatoren, Windkraft und Bahnhersteller verbreitern", ergänzt er.

SICH IN DEN USA



Was Elpress von vielen anderen Marktakteuren unterscheidet, ist das Angebot einer Komplettlösung mit technischer Beratung. Ein hohes Qualitätsbewusstsein und ein ebenso hohes Serviceniveau sind weitere wichtige Faktoren, die die Notwendigkeit einer Gründung vor Ort schufen.

"Unsere Kunden werden schnell einen Unterschied merken – bei den Reaktionszeiten, weil die Zeitunterschiede keine Rolle mehr beim Austausch mit den Kunden spielen, und bei den Lieferzeiten, die dank der lokalen Lagerbestände deutlich kürzer werden. Wir können sehr viel mehr Produkte auf Lager haben, als es unsere Distributionspartner konnten. Wir erwarten künftig Lieferzeiten von einem bis drei Tage. Früher mussten wir alles mit dem Schiff anliefern, was drei bis vier Wochen gedauert hat."

Die Entscheidung für Chicago ist zum

Teil durch die guten Infrastrukturbedingungen begründet.

"Wir haben viele Kunden in der Region, doch vor allem ist Chicago unschlagbar, was die Flugverbindungen angeht – für unsere Warentransporte, aber auch für die Möglichkeit, schnell Kunden in den USA, Kanada und Mexiko zu besuchen", erklärt Mathiesen.

Ein weiterer Vorteil ist, dass der Eigner von Elpress, die Lagercrantz Group, im selben Gebäude residiert und in der Anfangszeit behilflich sein kann.

Geschäftsführer Östman ist überzeugt vom Erfolg der Maßnahmen, die Mathiesen eingeleitet hat:

"Carsten ist ein sehr gründlicher und engagierter Mitarbeiter und ich bin sicher, dass er der richtige Mann am richtigen Ort ist. Ich freue mich darauf, ihn und sein Team in Chicago zu besuchen."



WILLST DU EINER VON UNS WERDEN?

Wir suchen Sie um auch in Zukunft auf dem USA-Markt mit Elpress erfolgreich zu sein.

Interessiert?

Kontaktdaten Carsten Mathiesen E-Mail: cm@elpress.us Telefon: +1-331-814 2910 Mobile: +1-331 201 6609

« PRODUKTNEUHEIT »

Elpress Mini - Serie mit akkubetriebenen Presswerkzeugen

Elpress Miniwerkzeuge im neuen, schlankeren Design mit einem leistungsstarken Li-Ionen-Akku, durch dessen erhöhte Kapazität die Arbeit effizienter wird. Das Werkzeug ersetzt die vorhandene PV130-Serie und PV350.

- Einhandbedienung zur einfachen Steuerung aller Werkzeugfunktionen
- Leicht und benutzerfreundlich
- Leistungsfähiger 10,8 V Li-Ion-Akku mit Angabe des Ladezustands
- Einfache und bequeme Einhandbedienung durch sein ergonomisches 2-Komponenten-Gehäuse mit grifffreundlichem Schutz



Elektromechanisches Presswerkzeug 0,14 - 50 mm²



Elektrohydraulisches Presswerkzeug 0,14 - 50 mm²



Elektrohydraulisches Presswerkzeug 6 - 70 mm²



Stufenschalter in Transformatoren Elektrohydraulisches Presswerkzeug für 30 A und 63 A.



WIR BAUEN UM...

Durch Beseitigung eines Serverraums und Abriss von einigen Wänden eröffnete sich eine große Fläche für eine bessere Bürolandschaft in unserer Auftragsannahme. Sieben Personen werden in den frisch renovierten Räumen arbeiten, die ab April/Mai bereitstehen. Vor genau zehn Jahren verlegte Elpress sein Lager und die Auftragsannahme von der Produktion in Brunne in die neuen Räume in Frånö.

Gemeinsamer Rahmen für alle Partner

n einem Projekt, das in den kommenden beiden Jahren laufen wird, wird Elpress einen gemeinsamen Rahmen für alle Partner auf dem globalen Markt erstellen. Der Diplom-Kaufmann Karl Hellström ist als Projektleiter benannt worden.

"Zweck des gemeinsamen Rahmens mit klaren Zielen und Plänen ist es, die Händler auf eine einheitliche Weise zu fördern und Wachstum für beide Seiten zu schaffen", erklärt er. "Eine Win-Win-Situation."

Im Frühjahr und Sommer soll der neue Rahmen bei drei oder vier Partnern getestet werden.

"Anschließend soll der Rahmen evaluiert werden, bevor wir ihn bei allen Partnern einführen", erläutert Hellström.

Er hofft, dass der neue Rahmen zu einer Umsatzsteigerung auf dem globalen Markt beiträgt, der von alten und neuen Partnern getragen wird. ■

MÖCHTEN SIE EIN WERKZEUG MIETEN?

- Elpress vermietet erfolgreich Presswerkzeuge und Pumpensysteme.

ie Nachfrage nach Mietwerkzeugen ist in jüngerer Zeit gestiegen, weshalb Elpress dem Marktbedarf jetzt nachkommt.

"Wir möchten der beste Servicepartner unserer Kunden sein und haben deshalb den Verleih so ausgebaut, dass er ihre Erwartungen und Bedürfnisse optimal erfüllt", sagt Marianne Pein Grimm, die für den Verleih in Dänemark zuständig ist. "Heute bieten wir eine breite Spanne an Werkzeugen für verschiedene Pressvorgänge." Roger Andersson, der den Verleih in Schweden verantwortet, kann bestätigen, dass die Nachfrage nach Mietwerkzeugen von Elpress gestiegen ist.

In einem engen Dialog mit dem Kunden sucht Elpress die Ausrüstung zusammen. Die Werkzeuge werden in einem Werkzeugkoffer zusammen mit einer ausführlichen Anleitung geliefert, mit der der Kunde ein sicheres Arbeitsergebniss erzielen kann.

Es gibt viele Projekte, große wie kleine. Üblicherweise fehlt den Kunden ein bestimmtes Werkzeug oder sie arbeiten an einem speziellen Projekt. Bei Projekten mit einer begrenzten Anzahl an Pressvorgängen kann es rentabler sein, ein Werkzeug von Elpress zu mieten, statt ein neues zu kaufen.

"Wenn die Investition in ein neues Werkzeuge in keinem Verhältnis zur auszuführenden Arbeit steht, können wir helfen, indem wir Werkzeug auf Tagesbasis vermieten", berichtet Marianne Pein Grimm.

"Die Werkzeuge, die dem Kunden bereitgestellt werden, sind immer die neuesten Modelle und topaktuell gewartet."

Auch die Vermietung unterliegt dem Systemgedanken von Elpress, nach dem der Verbinder und das Werkzeug vom gleichen Standard sowie geprüft und zertifiziert sind.

"Wir müssen dafür sorgen, dass die Kunden ein Werkzeug bekommen, die zu den Kabeln und Kabelschuhen passen", erklärt sie. "Wir stehen den Kunden bei allen Aufgaben zur Seite – bei kleinen Aufträgen genauso wie bei besonderen Projekten."



KONTAKT

Roger Andersson, Area Manager Service Tel. +46 612 71 71 24 Serviceabteilung Tel. +46 612 71 71 81 service@elpress.se

Leidenschaft FÜR DEN Betrieb

Vertrauen, Leidenschaft, Qualität und Entwicklung sind vier wichtige Begriffe in der Wertegrundlage von Elpress.

Ile Mitarbeiter von Elpress haben sich an einer großen Mitarbeiterbefragung beteiligt, anhand deren Ergebnisse die Geschäftsleitung vier Begriffe als zentrale Leitmotive für die Marke Elpress formuliert hat, erklärt Lena Nordlander, die die Richtlinien für die Wertegrundlage erstellt hat.

Im Frühjahr sollen die Werte intern verankert werden.

"Worte sind Worte", sagt sie. "Wichtig ist, wie die Kunden von Elpress die Marke bei Meetings und Kontakten spontan wahrnehmen. Um unsere Ziele zu erreichen, müssen die Begriffe Vertrauen, Leidenschaft, Qualität und Entwicklung die gesamte Tätigkeit von Elpress aus der Perspektive der Mitarbeiter prägen. Nachdem wir mit den vier Begriffen die Richtung festgelegt haben, können wir sie nun konkret in unserem Betrieb verankern."

Bei dieser Verankerung sind drei Perspektiven von Bedeutung:

"In Gesprächen darüber, was diese Begriffe für jeden Einzelnen am Arbeitsplatz bedeuten, in der Arbeit gegenüber den Kunden sowie in den Kontakten zwischen Kollegen", erklärt Lena Nordlander.

Künftig sollen "Vertrauen, Leidenschaft, Qualität und Entwicklung" die gesamte Arbeit bei Elpress prägen.

"Es geht also nicht darum, schöne Faltblätter zu drucken, die wir den Kunden unter die Nase halten, sondern darum, diese Begriffe als Basis von allem anzusehen, was wir auf den verschiedenen Ebenen in unserem Unternehmen machen, von der Beschlussfassung bis zur Sichtweise auf das eigene Engagement bei der Arbeit. Jeder einzelne Mitarbeiter ist wichtig und bedeu-

en alten, griffe als Basis as wir auf den

tungsvoll für das Bestreben von Elpress,
Qualität zu liefern und die Wünsche der
Kunden zu erfüllen." ■

Produktion: ADC Media • Layout: Nicklas Stavbom • Druck: ADC Media 20

RANI MEERE

PRAKTIKANT

Sie kommen aus Damaskus in Syrien und waren nur wenige Wochen in Schweden, als Sie einen Praktikumsplatz bei Elpress bekamen. Wie war die erste Zeit? Ich habe im Fremdenverkehr in Syrien

und der Türkei gearbeitet. Elpress war für mich also völlig unbekannt. Ich habe gegoogelt und schnell gemerkt, dass ich Glück gehabt habe und bei einem renommierten Unternehmen mit hohem Qualitätsbewusstsein und einem spannenden globalen Markt gelandet bin. Ich wurde sehr warm empfangen und schätze sehr mein Arbeitsverhältnis. Die Zeit, die für jedes Projekt zur Verfügung steht, reicht aus, um eine gute Arbeit zu machen.

Welche Aufgaben haben Sie?

Neben meinem Touristikstudium habe ich in Syrien ein Diplom für Informatik erworben, und das ist die Art von Aufgaben, die ich bei Elpress habe. Gerade fotografiere ich 560 Produkte für unseren Katalog. Ich habe mich auch mit Illustrationen und anderen Marketingprojekten beschäftigt. Parallel lerne ich viel über die Produkte und das System Elpress.

Wie sehen Sie die Zukunft, für Sie und für **Elpress?**

Zweifellos hat Elpress eine große Zukunft. Das Unternehmen expandiert global und optimiert ständig seine Produkte und Services. Auch privat habe ich ein optimistisches Gefühl. Als ich und meine Frau ein Angebot für eine Wohnung in Stockholm bekamen, haben wir abgelehnt. Wir haben uns in Kramfors gut eingelebt und möchten gern hier bleiben. Wenn der Krieg in Syrien endet, wird es mehrere Generationen dauern, bis alles wieder so sein wird, wie es mal war, so dass wir darauf eingestellt sind, das Beste aus einem Leben in Schweden zu machen.

Beantworten Sie unsere 3 Fragen richtig und gewinnen Sie mit etwas Glück eine schöne Sporttasche. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir 3 Taschen.

FRAGEN

1. In welchem Jahr verlegte Elpress das Lager nach Frånö?

- 1.2006
- X. 2007
- 2.2008

2. Welche Standnummer hat Elpress auf der Elfack?

- X. C02:02
- 2. D02:02

3. Wo in den USA hat Elpress sein neues Büro eröffnet?

- 1. Washington
- X. Los Angeles
- 2. Chicago

Senden oder faxen Sie Ihre Antworten bis zum 29.5. an: ELPRESS AB, Box 186, 872 24 Kramfors, **Schweden.** Fax-Nr. +46 (0)612-71 71 51, oder per E-Mail an: jeanette.ronnberg@elpress.se. Die richtigen Antworten und die Gewinner werden am 31.5. auf unserer Homepage www.elpress.se bekanntgegeben.

PREISAUS.

SCHREIBEN

Evtl. Gewinnsteuern sind vom Gewinner zu zahlen.



Das Personal von Elpress in Dänemark, vordere Reihe v. l.: Jeanette Aasborg, Mette Noesgaard, Marianne Grimm, (Maria Hartmann Jespersen). Hintere Reihe v. l.: Per Sørensen, Peter Siegfredsen, Carsten Mathiesen, Kim Hansen und Per Nørgaard.

lpress A/S Dänemark, ist mit dem Gazelle-Preis 2016 ausgezeichnet worden. Eine Gazelle ist ein Betrieb, der vier Jahre hintereinander einen beträchtlichen Wachstum erzielt und in dieser Zeit seinen Umsatz oder

sein Bruttoergebnis mindestens verdoppelt hat. Das Team von Elpress Dänemark ist froh und stolz über die Aufmerksamkeit, die mit dem Preis verbunden ist, und arbeitet hart daran, auch 2017 ein Gazellen-Unternehmen zu sein.

ELPRESS GmbH, Kränkelsweg 24, DE-417 48 VIERSEN, Deutschland, Tel: +49 2162 93 19-0, sales@elpress.de, www.elpress.de