ELPRESS NEWS

AUSGABE 2/2020

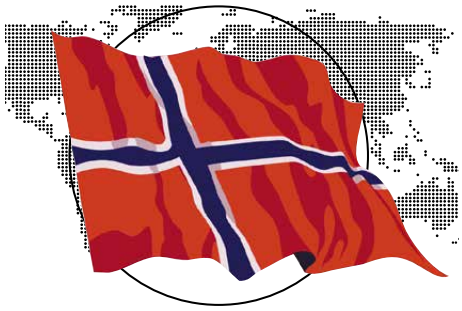
Ein Tag mit Hendrik /INSIDE ELPRESS

CASE ADVANCED /PRODUKTNEUHEIT

Die Lage in Indien /STATUS WELTWEIT

DAS ELPRESS-SYSTEM FÜR

TIEFENERDUNG



Elpress-Gesellschaft in Norwegen gegründet

Nach 16 Jahren auf dem norwegischen Markt gründet Elpress in Norwegen eine eigene Gesellschaft.
„Wir haben hier einen festen Kundenstamm und hohen Marktanteil; bei einigen Produkten sind wir sogar Marktführer“, erklärt John Hugo Pedersen, Area Manager in Norwegen.

DIE norwegische Gesellschaft befindet sich noch im Aufbau.
„Wir gehen davon aus, dass der Betrieb bis Weihnachten läuft, haben bis dahin aber noch einiges zu tun“, stellt Pedersen fest.

Derzeit werden sämtliche Verträge mit norwegischen Kunden abgeschlossen und eine Preisliste in norwegischen Kronen erstellt. Nach Einschätzung von John Hugo Pedersen wird der Einkauf in der eigenen Währung den Elpress-Kunden in Norwegen vieles erleichtern.
„Mit diesem Schritt erreichen wir mehr Kundennähe. Geschäfte zwischen zwei norwegischen Unternehmen gestalten sich schlicht einfacher. Außerdem können wir als norwegisches Unternehmen Mitglied des norwegischen Elektroverbandes werden und einen besseren Marktüberblick bekommen“, führt er aus.

Darüber hinaus läuft derzeit ein weiteres Einstellungsverfahren für den Vertrieb der norwegischen Elpress-Gesellschaft.
„Während der Pandemie jemanden einzustellen, war nicht ganz einfach. Daher freue ich mich umso mehr, in der nächsten Ausgabe der Zeitschrift einen Neuzugang im Team Elpress vorstellen zu können“, erklärt John Hugo Pedersen.

JOHN HUGO PEDERSEN
Area Manager Norwegen

+ 47 91 68 55 02
hugo.pedersen@elpress.se

MATTIAS ÖSTMAN, GESCHÄFTSFÜHRER

HERVORRAGENDE ENTWICKLUNG BEI ELPRESS TROTZ PANDEMIE

ALS die Corona-Pandemie die ganze Welt erfasste, setzte Elpress sofort sämtliche Vorsichtsmaßnahmen um, die von der schwedischen Gesundheitsbehörde empfohlen wurden.
„Wir haben das Personal mit klaren Informationen versorgt, ein Besuchsverbot eingeführt und geprüft, wie wir die Ansteckungsgefahr so weit wie möglich reduzieren können“, erklärt Mattias Östman, Geschäftsführer von Elpress.

Alle Reisen, persönlichen Kundentermine, Schulungen und sonstige Gruppenaktivitäten, bei denen Abstandhalten schwierig gewesen wäre, wurden abgesagt. Für die Toiletten wurde eigens eine zusätzliche wöchentliche „Corona-Reinigung“ eingeführt.
„Zur Prävention und zum Ausgleich der räumlichen Distanzierung haben wir außerdem gemeinsam mit dem örtlichen Sportverein eine Gesundheitsinitiative ins Leben gerufen. Aktivitäten wie Outdoor-Training einmal in der Woche, Schnitzeljagd draußen in der Mittagspause und eine PT-Gruppe haben neue Kontakte ermöglicht und sich überaus positiv auf unser aller Gesundheit ausgewirkt“, erzählt Mattias Östman.

Insgesamt ist Elpress bisher gut durch die Pandemie gekommen, und der Krankenstand ist nach wie vor niedrig.
„Da wir auch in China, Deutschland, Dänemark, Indien und den USA tätig sind, waren wir im letzten halben Jahr von einem Lockdown nach dem anderen betroffen. In Indien musste sich ein Vertriebsmitarbeiter in häusliche Quarantäne begeben, kaum dass er die neue Stelle angetreten hatte“, so Mattias Östman.

Doch dank der weltweiten Marktpräsenz konnte Elpress von Anfang an auf eine digitale Infrastruktur zurückgreifen.
„Wir haben neue Wege gefunden, intern und extern zu kommunizieren.
Hierzu gehörten beispielsweise mehrere Webinare und exklusive Produktpräsentationen für bis zu 100 Kunden gleichzeitig. Und auch wenn Online-Meetings den persönlichen Kontakt nie werden ersetzen können, kann ich mir durchaus vorstellen, die neuen digitalen Kanäle zumindest teilweise auch künftig zu nutzen. Neben dem Umweltaspekt haben wir auch den Eindruck, gemeinsam mit unseren Kunden zeitsparender arbeiten zu können“, erklärt Mattias.

Auf dem Markt hat sich in letzter Zeit einiges getan.
„Auch wenn sich der Weltmarkt infolge der Pandemie derzeit stärker auffächert und sich einzelne Marktsegmente sehr unterschiedlich entwickeln, beobachten wir nicht zuletzt durch die Umstellung auf erneuerbare Energien auch einen enormen Boom. Elpress ist derzeit sehr erfolgreich auf dem Exportmarkt, und wir tun alles, um der hohen Nachfrage unserer Kunden nachzukommen. Dabei erhöhen wir mit jedem investierten Cent unsere Kapazität. Unsere Belegschaft leistet ganz hervorragende Arbeit.
Elpress hält an seiner Strategie fest, und ich bin sehr zuversichtlich, dass wir unseren Wachstumskurs fortsetzen werden“, ist sich Östman sicher.

Foto: Marlene Nilsson, Lavenlay

ELPRESS INVESTIERT IN DIE GESUNDHEIT

Für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz hat Elpress verschiedene Ziele formuliert. Hierzu gehört auch, für eine zufriedene und gesunde Belegschaft ein attraktiver Arbeitsgeber zu sein.

Wie können wir unsere Ziele erreichen?
Jedes Jahr erhalten rund zwanzig Beschäftigte die Möglichkeit eines Gesundheitschecks. Alle sind darüber hinaus berechtigt, sich private Maßnahmen zur gesundheitlichen Prävention bezuschussen zu lassen.

Ende 2019 erfolgte eine Mitarbeiterbefragung zu vom Arbeitgeber gewünschten Maßnahmen. Auf dieser Grundlage wurden dann trotz Covid-19 verschiedene Aktivitäten beibehalten oder neu angeboten.

• Im Frühjahr wurden Deskbikes getestet und mehrere Exemplare angeschafft.

• Vom 17. Februar bis zum 22. März fand ein fünfwöchiger Schrittwettbewerb mit 66 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus Dänemark, Deutschland, Norwegen, Finnland, Schweden und den USA statt.

• Im Juni wurden im Umfeld unserer Niederlassungen in Kramfors und Frånö Schnitzeljagden ausgerichtet, an denen insgesamt 210 Personen teilnahmen.

• Jeden Dienstag bieten wir ein angeleitetes Gruppentraining mit den Schwerpunkten Beweglichkeit, Kondition und Kraft an.

• Jeden Mittwoch sind in der Tennishalle Slots für Badminton und Tennis reserviert.

Als weitere Maßnahme wurde einer Gruppe aus acht Beschäftigen im Frühling und Sommer über fünf Monate ein Personal Trainer zur Seite gestellt. Die anschließende Auswertung im Oktober ergab Schmerzfreiheit bei zwei Personen und diverse gesundheitliche Verbesserungen bei allen anderen – ein großartiges Ergebnis! Am 15. Oktober startete die zweite Gruppe mit elf Mitgliedern, die ebenfalls fünf Monate lang einen Personal Trainer in Anspruch nehmen können.

Beim Gruppentraining ging es ganz schön zur Sache – unter sorgfältiger Anleitung des Trainers.

Wer beim PT-Programm von Elpress mitgemacht hatte, erhielt eine Urkunde. Hier zusammen mit Trainer Tomas Pitkänen und Personalleiterin Lena Nordlander.

ELPRESS VERDOPPELT DIE *Kapazität für Applikationsprüfungen*

Neue Einsatzbereiche wie Windkraft und Solarenergie ließen den Bedarf an neuen Verbindungssystemen in den letzten Jahren ansteigen. Um die Nachfrage der Kunden nach neuen Produkten zu decken, verdoppelt Elpress seine Kapazität für Applikationsprüfungen.

„KONKRET heißt das, dass wir das Labor um eine zusätzliche Etage erweitern“, berichtet Peter Larsson, Technischer Leiter bei Elpress.

Im Labor von Elpress werden tests für alle neuen Produkte durchgeführt.
„Hier stellen wir sicher, dass Elpress alle heute vorgeschriebenen Anforderungen an elektrische Verbindungen erfüllt“, fährt Peter Larsson fort.

Ein komplettes testverfahren erstreckt sich über vier bis sechs Monate.

„Ein neues Verbindungssystem erfordert bis zu acht Prüfungen, wodurch der Markteinführung eine mehrjährige Testphase vorausgehen kann“, erklärt Peter.

Die Verdoppelung der Kapazität wird nicht nur die Vorlaufzeiten verkürzen. Bisher war das Labor auch im Hinblick auf die prüfbaren Querschnitte eingeschränkt.
„Jetzt nutzen wir die Gelegenheit, durch den Ausbau unserer Kapazitäten auch die ganz großen Querschnitte testen zu können. Diesbezüglich hat sich in den letzten Jahren viel verändert: Die größten Querschnitte waren vor zehn Jahren noch relativ selten, sind heute aber nahezu Standard“, erklärt Peter Larsson.

Foto: Marlene Nilsson, Lavenlay

CASE ADV.

– neuer Transportkoffer für die Crimpwerkzeuge PVX1300 und PVX1300C2 mit *lebenslanger Garantie*

Besonders sicherer, robuster und handlicher Koffer für die Elpress Crimpwerkzeuge PVX1300 und PVX1300C2.
CASE ADVANCED ist den härtesten Bedingungen gewachsen. Der Koffer mit Schutzart IP67 schützt gegen Staub und starke Stöße. Dank Ausziehgriff und Rollen am Koffer lässt sich das Werkzeug leicht mit dem passenden Zubehör mitnehmen.

PRODUK

TS1300

– Tischständer für die Crimpköpfe DV1300C2 und V1300C2-Al

Der Tischständer TS1300 kommt in Kombination mit den Crimpköpfen DV1300C2 und V1300C2-AL zum Einsatz. Der Tischständer ist für den häufigen Einsatz des C2-Crimpkopfes vorgesehen. In Kombination mit dem Tischständer lässt sich der C2-Crimpkopf besonders einfach, sicher und stabil verwenden.

TS1300CU

Tischständer mit montiertem Crimpkopf DV1300C2 zum Crimpen von Kupfer mit 10-400 mm².

- Mit verstellbarem Anschlag.
- Der Elpress-Crimpkopf wird mit der Pumpe PS710 verwendet.

TS1300AL

Tischständer mit montiertem Crimpkopf V1300C2-AL zum Crimpen von Aluminium mit 16-400 mm²*. Gefederte Kolben, die die Hülse nach dem Crimpen freigeben.

- Mit verstellbarem Anschlag.
- Der Elpress-Crimpkopf wird mit der Pumpe PS710 verwendet.

** Gilt für Rundleiter.*

KTNEUHEITEN

Schraubkabelschuhe

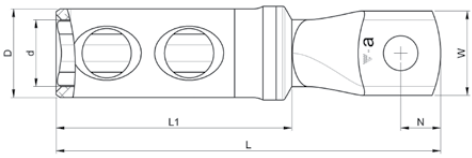
– mit Gewindeschrauben 1kV

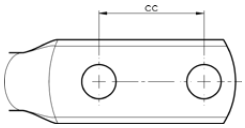
EIGENSCHAFTEN

- Für Al- und Cu-Leiter der Klassen 1 und 2 geeignet
- Einfache Handhabung durch Gewindeschrauben mit Abreißkopf
- Kabelschuhe aus Bimetall gewährleisten bei der Installation optimalen Kontakt

Kabeltypen mm²		kV	Schraubka-belschuh	Schirmleiter	Schirmleiter (Füllstück separat erhältlich)	L mm	W mm	L1 mm	ø D mm	ø d mm	N mm	Schraube
Rund	Rechteck											
10–50	10–50	1	SL50N-10-12	10–35		80	24,5	41	23	16	12,5	M10, M12*
35–95	35–95	1	SL95N-10-12	57–95	16-50 (SC95N/PEN)	98	27,3	52,5	17	10,7	12,5	M10, M12*
120–240	120–240	1	SL240N-10-12		29–146 (SC240N/PEN)	144,5	31,5	89	33,0	24,5	15	M10, M12*

** Reduzierring enthalten*





MÖCHTEN SIE MEHR ÜBER UNSERE PRODUKTE ERFAHREN?

KUNDENBETREUUNG

support@elpress.se
+46 612 71 71 70

Umfassende Investitionen in die Produktion von Bimetall-Produkten

In jüngerer Zeit ist der Absatz von Bimetall-Produkten stark gestiegen. „Mit zwei neuen Drehmaschinen, die von Robotern bestückt werden, können wir die Lieferzeiten dieser wichtigen Produkte verkürzen. Bis zum Jahresende werden wir unsere Produktion im Vergleich zum Vorjahr nahezu verdoppelt haben“, erklärt Torbjörn Norell, Produktionsleiter bei Elpress.

Durch den gestiegenen Kupferpreis hat sich der Produktmix verändert.
„Bei geraden Strecken ihrer Installationen entscheiden sich die Kunden zunehmend für Aluminium. Da Kupferkabel aber flexibler sind, werden diese für die Abschlussgestaltung nach wie vor bevorzugt. Für den Übergang zwischen Aluminium und Kupfer wird ein Kabelschuh benötigt, der stärker bearbeitet werden muss als Verbinder, die ausschließlich aus Kupfer oder Aluminium bestehen“, erklärt Torbjörn Norell.

Vor allem der Exportmarkt treibt die Nachfrage an. - Dies hat eine überraschende Nachfrage für uns bedeutet, erklärt Torbjörn Norell.

Während die Automobilindustrie pandemiebedingt einen Rückgang erlebt, haben Umweltinvestitionen enormen Aufwind erhalten. Die Umstellung auf erneuerbare und fossilfreie Energieträger findet derzeit überall statt und hat weltweit zu einer hohen Nachfrage nach den Produkten von Elpress geführt.
„Bis Ende des Jahres investieren wir in eine große roboterbestückte Hydraulikpresse sowie drei neue Drehmaschinen und nehmen 4-5 Neueinstellungen vor. Diese Investitionen sind ein guter Anfang, reichen aber zur Deckung der aktuellen Nachfrage bei Weitem nicht aus, weshalb wir weitere Investitionen planen“, so Torbjörn Norell.

Schnelle Lieferung
In der Regel beträgt die Lieferzeit für eine Drehmaschine etwa sechs Monate.
„Aber zum Glück wurden aufgrund der Fehlbestellung eines anderen Kunden zwei Drehmaschinen innerhalb von acht Wochen geliefert. Ein kleines Familienunternehmen in Umeå, nur 200 km von Kramfors entfernt, konnte die Roboter installieren“, berichtet Torbjörn.

An den hohen Qualitätsansprüchen von Elpress ändert sich durch die stark gestiegene Produktion natürlich nichts.
„Kompromisse bei der Qualität kommen für uns nicht infrage. Jeder einzelne Bimetall-Kabelschuh durchläuft einen Belastungstest und eine Sichtprüfung. Für den Kunden machen wir die Qualitätskontrolle durch das kleine „E“ kenntlich, das im Kupferteil des Kabelschuhs eingeprägt ist. Das bleibt natürlich auch weiterhin so“, versichert Torbjörn Norell.

Ein Tag mit einem **KONSTRUKTEUR**

Kein Tag gleicht dem anderen: Wenn man morgens einstempelt, weiß man nie, was der Arbeitstag bringen wird. Gerade das macht den Job in der Technikabteilung von Elpress so interessant", erklärt Hendrik Klein, Konstrukteur bei Elpress.

WIE FÜR DIE MEISTEN beginnt der Morgen mit dem Checken der E-Mails. Das können Supportanfragen von Kunden, interne Anfragen aus dem Elpress-Vertrieb oder E-Mails zu laufenden Entwicklungsprojekten sein. Heute hat Hendrik neun Ordner mit aktuellen Projekten auf seinem Schreibtisch. Und auch die Kaffeetasse darf natürlich nicht fehlen.
„Die E-Mails müssen zunächst nach ihrer Dringlichkeit sortiert und entsprechend beantwortet werden. So kann z. B. eine E-Mail von unserer Niederlassung in den USA wegen der Zeitverschiebung hohe Priorität haben. Denn nur weil wir uns auf der anderen Seite der Welt befinden, darf sich die Antwort an einen Kunden nicht verzögern. Anfragen aus den USA müssen wir genauso schnell beantworten wie die aus Skandinavien", so Hendrik.

Der Posteingang kann auch E-Mails aus der Produktion enthalten, die beispielsweise Maßangaben o. Ä. auf Zeichnungen betreffen. Hier ist dann eine ganz schnelle Antwort gefragt – oder man geht gleich ins Werk und bespricht die Zeichnung direkt mit dem Maschinenpersonal. Häufig lässt sich Hendrik von den Maschinenbedienern beraten, bevor er am Computer mit einer Produktzeichnung beginnt. Sie wissen einfach am allerbesten, was sich in der Anlage herstellen lässt und wie das am besten funktioniert.
„Die Zusammenarbeit zwischen Technikabteilung und Produktion ist unentbehrlich, um unsere Produkte in Spitzenqualität herstellen zu können. Sorgfalt ist das A und O, Abkürzungen sind keine Option", stellt Hendrik klar.

Manchmal gehören zu Hendriks Arbeitstag auch verschiedene Tests im Labor von Elpress. Heute stand die Prüfung eines Hydraulikschlauchs an einer der Pumpen von Elpress auf dem Programm. Manchmal werden auch neue Bauteile getestet. Dann sollen verschiedene Tests nachweisen, dass ein Produkt den geltenden Normen entspricht. Auch Langzeittests finden im Labor statt. Hierbei wird die Alterung einer Crimpverbindung durch Wechselstrom simuliert.
Der Test erfolgt in mehreren Schritten, wobei die Verbindung abwechselnd erwärmt und gekühlt und dazwischen immer wieder ein Kurzschlusstest durchgeführt wird. Während des Langzeittests, der ca. 4-6 Monate dauert, finden kontinuierliche Kontrollen der Verbindung statt, die präzise protokolliert werden. Wenn die Verbindung mindestens 1000 Zyklen durchlaufen hat, erfolgt eine Abschlussprüfung, um die Einhaltung der Norm IEC61238-1 sicherzustellen. Ist dies NICHT der Fall, folgt eine Analyse des Prozesses: War die Presskraft zu niedrig oder zu hoch, muss das verwendete Werkzeug modifiziert werden oder gibt es eine andere Ursache? Dabei müssen Leiter und Crimpwerkzeug unbedingt zusammenpassen, um eine möglichst hochwertige Verbindung herzustellen.

Den ganzen Prozess vom Prototypen in der Entwurfsphase über Tests im hauseigenen Labor und die Fertigung im Werk bis hin zum Endprodukt verfolgen zu können – das macht Hendrik an seiner Arbeit am meisten Spaß.

Planmäßige Betriebsunterbrechungen in den Werken halten Midroc Electro AB Örnsköldsvik in Atem

Die Papierfabrik Husum, 30 km nördlich von Örnsköldsvik, Schweden, produziert jährlich rund 400.000 Tonnen Karton und 250.000 Tonnen gebleichten Kraftliner.

Das Werk gehört Metsä Board, einem börsennotierten finnischen Hersteller von Frischfaserkarton. Im Rahmen einer Betriebsunterbrechung wurden hier in KW 39 die Maschinen inspiziert und gewartet. Die Arbeiten wurden von mehreren Auftragnehmern ausgeführt.
Bei der Betriebsunterbrechung sind ca. 800 Personen vor Ort, was zur Gewährleistung reibungsloser Abläufe einen enormen Planungsaufwand von allen Beteiligten erfordert. Dies gilt umso mehr, als die Corona-Pandemie alles andere als überstanden ist. Die Empfehlungen der schwedischen Gesundheitsbehörde sind einzuhalten, es gilt das Abstandsgebot, und die Hygieneregeln müssen sorgfältig beachtet werden.
Zu den im Rahmen der Betriebsunterbrechung beauftragten Unternehmen gehörte Midroc Electro, ein Dienstleister in den Bereichen Elektroinstallation, Instrumente, Sicherheit, Aufzüge, Gebäudeautomation und mechanische Wartung.

Seine Hauptaufgabe bestand in der Überprüfung der Elektro- und Industrieinstallationen, für die das Unternehmen in der Papierfabrik in Husum mit einer 30-köpfigen Mannschaft vor Ort war. Vor der Stilllegung erstellte Midroc eine Liste der Werkzeuge, die zum Einsatz kommen sollten, darunter die Crimp-Werkzeuge aus dem Elpress 1300-System. Dabei lauteten die Fragen: Was haben wir? Was brauchen wir? Fehlt etwas? Ulf Héllberg, Abteilungsleiter bei Midroc Electro in Örnsköldsvik, betont einen der Vorteile, die der Einsatz von Elpress-Werkzeug bietet.
„Uns verbindet eine außerordentlich gute und langjährige Beziehung mit dem Elpress-Vertriebsmitarbeiter Sune Dahlberg, und wir profitieren enorm von der Nähe zur Produktion in Kramfors. Wenn es Probleme gibt und wir dringend Hilfe benötigen, ist Elpress ganz in der Nähe und kann uns durch die Lieferung benötigter Produkte oder die Reparatur eines Werkzeugs schnell unterstützen.

Vor der Betriebsunterbrechung wurde der Elpress-Vertrieb kontaktiert, da ein besonderes Schneidwerkzeug, **HKL85**, erforderlich war. Im Rahmen einer seiner Kundenbesuche lieferte Sune das Werkzeug persönlich bei Midroc in Örnsköldsvik ab.
„Wir haben einiges zu tun", berichtet Ulf. „Vor uns liegt eine größere Bestandsaufnahme ALLER unserer Werkzeuge. Hierbei ist Elpress eine große Hilfe und kann uns dabei beraten, welche Produkte aktualisiert oder repariert werden müssen. Wir brauchen für die anstehenden Aufgaben stets das richtige Werkzeug, und darin ist Elpress wirklich Meister", betont Ulf.

HKL85

Hydraulische Handkabelschere zum Schneiden von Stromkabeln und Seilen. Schnittfläche bis 85 mm².

?

HÄTTEN SIE DAS GEWUSST?

TÄGLICH LIEFERN WIR
3,5-4 TONNEN
KABELVERBINDUNGEN
UND WERKZEUG, IN DER HOCHSAISON
CA. 7 TONNEN

Wir wollen zufriedene Kunden – bei Skellefteå El- och Energiteknik scheinen wir das geschafft zu haben!

Folgen Sie Elpress auf LinkedIn!

Elpress Indien: Verkäufer Suraj Oli und Regionalleiter Sumit Sharma.

GLÄNZENDE ZUKUNFTSAUSSICHTEN FÜR INDIEN

Seit fast einem Jahrzehnt ist Elpress in Indien aktiv. Trotz Covid-19 ist das Land eine der am stärksten wachsenden Volkswirtschaften der Welt.
„Es handelt sich um einen attraktiven Markt mit glänzenden Zukunftsaussichten, auf dem wir unsere Wachstumsmöglichkeiten als Unternehmen untersuchen", erklärt Sumit Sharma, Regionalleiter von Elpress India.

NATÜRLICH bedeutete die Corona-Pandemie vorübergehend einen Rückschlag für Elpress in Indien, aber alles Schlechte hat auch sein Gutes", bemerkt Sumit Sharma.
„Der abrupte Ausbruch von Covid-19 hat uns gelehrt, uns an die neue Situation anzupassen und neue Herausforderungen zu bewältigen. Durch einen landesweiten Lockdown kam nahezu die gesamte Wirtschaft einige Monate lang zum Erliegen. Dies wirkte sich negativ auf den Konsum und Investitionen auf dem Markt aus, und natürlich brach unser Geschäft vorübergehend ein", berichtet er.
Suraj Oli, neu im Elpress-Vertrieb, hatte kaum angefangen, als er sich in häusliche Quarantäne begeben musste.

Elpress India hat seine Interaktion mit Kunden und Kollegen schnell angepasst.
„Selbstverständlich haben wir alles getan, um persönliche Kontakte zu vermeiden und die räumliche Distanzierung zu wahren. Bei unseren internen und externen Besprechungen sind wir komplett zu Video-Meetings, Webinaren und Telefonbesprechungen übergegangen. Diese Alternativen sind bei Routinetätigkeiten inzwischen etabliert, und wir haben einiges aus der Situation gelernt", berichtet Sumit Sharma.

Covid-19 hat u. a. die Notwendigkeit einer stärkeren Online-Präsenz gezeigt.
„Hieraus ist eine neue Website entstanden, auf der wir unsere Angebote jetzt besser vermarkten können. Auf der neuen Elpress-Website, die modern und ansprechend gestaltet ist, lassen sich Produkte jetzt einfacher finden", erklärt Sumit Sharma.
Bis zum Ende dieses Geschäftsjahrs wird das Unternehmen seiner Einschätzung nach wieder sein ursprüngliches Wachstum erreicht haben.
„Nachdem die indische Regierung einige Marktsegmente definiert hat, die für die Förderung des industriellen Wachstums in Indien besonders wichtig sind, erleben wir einen echten Aufwind", berichtet Sumit Sharma.

Genau auf diese Segmente ist Elpress India derzeit ausgerichtet: Sie umfassen die Fahrzeugbranche (Bahn- und Automobilanwendungen), erneuerbare Energien und elektrische Maschinen.
„Die neuen Systeme, Strategien und Initiativen der Regierung treiben die Marktentwicklung voran. Selbstverständlich tun wir alles, um das enorme Potenzial dieser positiven Trends auszuschöpfen. Längerfristig sehen wir enorme Möglichkeiten für Elpress India", erklärt er.

Elpress hat sich auf dem indischen Markt bereits als führende internationale Marke etabliert.
„Wir sind als Pioniere auf unserem Gebiet bekannt und werden von unseren Kunden sehr geschätzt", erklärt Sumit Sharma.

Zu Elpress India gehören außerdem:
- Zwei wichtige Händler, die den gesamten indischen Markt bedienen. In naher Zukunft plant Elpress India die Einbindung weiterer Händler.
- Ein gut ausgebildeter, qualifizierter und erfahrener Servicepartner für die Reparatur von Elpress-Produkten.
- Ein Vertriebs- und Anwendungsingenieur in unterstützender Funktion.

TIEFENERDUNGSANLAGEN VON ELPRESS

sind in unserer hochtechnisierten Welt von entscheidendem Vorteilger

Die Funktions- und Schutzerdung ist wesentlicher Bestandteil einer jeden Elektroinstallation. Sie kommen z. B. in Windkraftanlagen, Mobilfunksendeanlagen, Verteilernetzen, Blitzschutzanlagen oder der Bahninfrastruktur zum Einsatz.

SOWOHL Windkraftanlagen als auch Mobilfunksendeanlagen werden z. B. meist in offenem und erhöhtem Gelände errichtet. Zudem werden solche Anlagen immer höher und damit anfälliger für einen Blitzeinschlag. Ein zuverlässiger Schutz vor direkten und indirekten Blitzströmen ist daher von größter Bedeutung. Neben den enormen wirtschaftlichen Werten, um die es hier geht, sind auch hohe Anforderungen an den Personenschutz zu erfüllen. Diese beiden schnell wachsenden Branchen zeigen, wie wichtig eine gute Erdung und ordnungsgemäß installierte Erder sind – hier überzeugen die Tieferdungsanlagen von Elpress in vielfacher Hinsicht.

Bei Entwicklung des Elpress-Systems zur Tiefenerdung wurden verschiedene Ziele verfolgt, von denen man sich Vorteile gegenüber anderen Erdungsanlagen versprach. Zu den wichtigsten gehörten eine durchgehende Systemstruktur (d.h. durchlaufende Hauptleitung), lange Lebensdauer mit hohem Korrosionsschutz, einfacher Aufbau mit wenigen Teilen, vollständige Kontrolle über das Erdungsseil beim Eintreiben und kontinuierliche Messung des Erdungswiderstand während des Eintreibens.
– „Immer mehr Windräder und Mobilfunksendeanlagen, um nur zwei Beispiele zu nennen, brauchen eine effektive Erdung – und diese hängt entscheidend vom richtigen System ab. Eine falsch konstruierte Erdungsanlage kann nicht nur extrem teure Sachschäden verursachen, sondern auch Personen gefährden. Gleichzeitig soll sich die Erdungsanlage kostengünstig realisieren lassen und eine lange Lebensdauer haben. Diese Anforderungen sowie die richtige Schulung der Anwender spielen auf dem heutigen Markt eine wachsende Rolle und werden von dem Elpress-Tieferdungssystem zuverlässig und kostengünstig erfüllt," erläutert Mattias Östman, Geschäftsführer von Elpress.

Einfache und sichere Tiefenerdung dank weniger Teile

Neben Windkraft- und Mobilfunksendeanlagen, zwei derzeit besonders aktuellen Anwendungsbereichen, kommt die Tiefenerdung von Elpress z. B. auch in Umspannwerken, Transformatoren und technischen Anlagen entlang des Bahnnetzes in Schweden und im Ausland zum Einsatz.

Obwohl eine leistungsstarke Erdung für den Eigentums-, Personen- und Blitzschutz also von so großer Bedeutung ist, sieht Mattias Östman in diesem Bereich einen erheblichen Informationsbedarf.
– „Auch Bauherren, Auftragnehmer oder Installateure sind sich nicht immer ganz sicher, wie genau die Erdung auszuführen ist und welches System in Frage kommt. Für uns ist dies ein klarer Auftrag, unsere Informationsarbeit noch zu verstärken – insbesondere in Bezug auf die Anforderungen, die Erdungsanlagen in einer hochtechnisierten Gesellschaft wie der unseren erfüllen müssen. Wir haben den Eindruck, dass dieser Bereich der Technik ein wenig vernachlässigt wird und wollen das ändern."

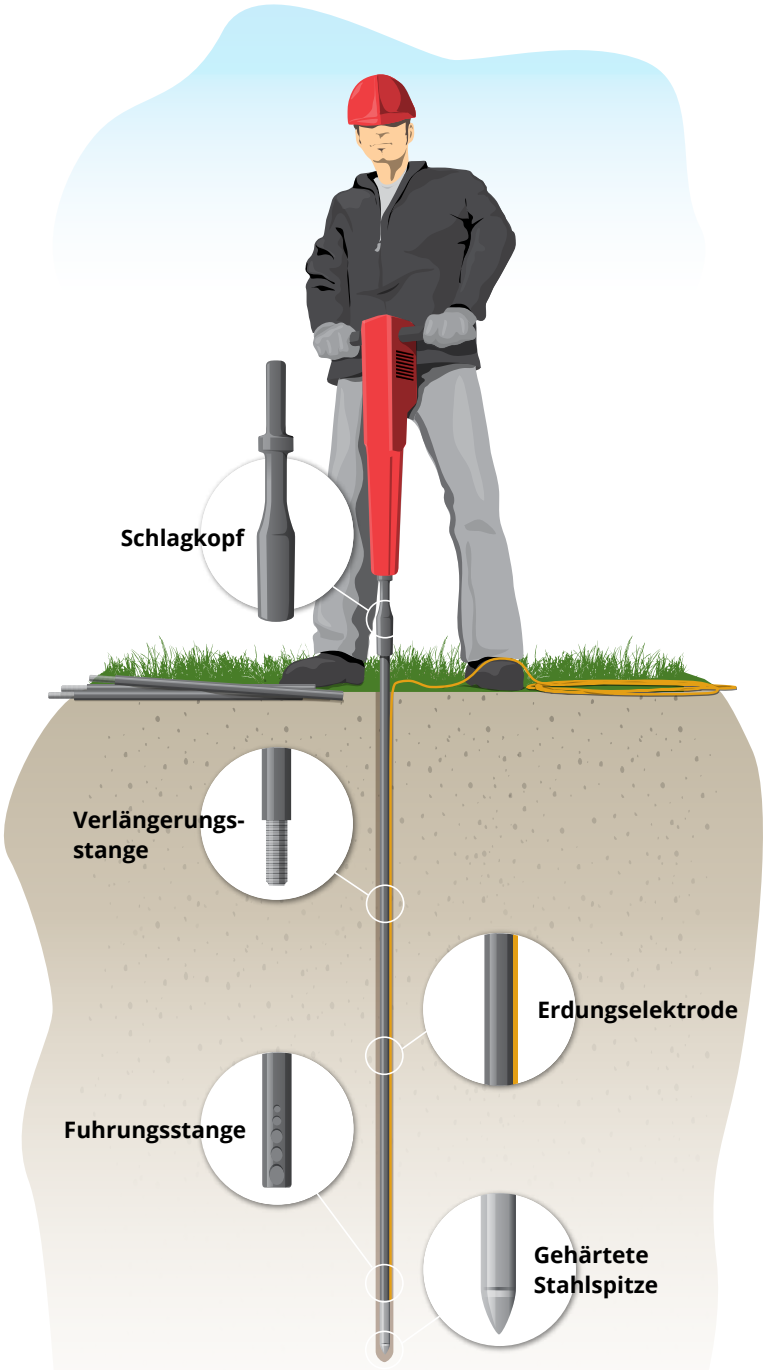
Ein Erder ist ein leitfähiges Element, das unter der Erdoberfläche verlegt wird und elektrischen Strom von einer angeschlossenen Anlage ableitet. Überspannungen, die aus unterschiedlichen Gründen auftreten können, werden also in das Erdreich abgeleitet und richten keinen Schaden an. Es gibt Oberflächenerder, die in geringer Tiefe parallel zur Erdoberfläche verlaufen, und Tiefenerder, bei der die Erdungselektroden wie beim Elpress-System senkrecht in den Boden eingetrieben werden. Mattias Östman erklärt, worin der große Vorteil von Tiefenerdern gegenüber Oberflächenerdern besteht.
– „Die elektrische Leitfähigkeit von Böden hängt wesentlich vom Anteil des salzhaltigen Wassers ab. Das Wasser in den tieferen Bodenschichten ist in der Regel salzhaltiger als das Wasser in den oberen Schichten. Außerdem steigt die Leitfähigkeit mit zunehmendem Feuchtigkeitsgehalt. Unsere Tieferdungsanlagen reichen bis zum Grundwasserspiegel. Dadurch ist die Leitfähigkeit, die an der Oberfläche aufgrund der Witterungsbedingungen stark schwanken kann, kontinuierlich gewährleistet. Kälte und Frost können die Leitfähigkeit z. B. deutlich beeinträchtigen. Da die Elektrode bei der Tieferdung aber so tief in das Erdreich eingetrieben wird, entfällt der negative Einfluss schwankender Feuchtigkeit und Temperatur im Boden."

Sven Behring, Produktmanager bei Elpress, betont den großen Vorteil, den Systeme mit möglichst wenigen Teilen bieten. Das System zur Tieferdung umfasst nur fünf Komponenten: eine gehärtete Stahlspitze, ein Führungsrohr, Verlängerungsrohre, das Erdungsseil und einen Schlagkopf oder Hammereinsatz zum Eintreiben.
– „Wenige Teile gewährleisten eine einfache Funktion. Das Erdungsseil aus weichem oder hartem Kupfer wird in die gehärtete Stahlspitze eingeführt und vom Führungsrohr fixiert. Die Verlängerungsrohre sind mit einem Führungszapfen versehen, der beim Eintreiben in das jeweils zuvor eingetriebene Rohr eingeschoben wird. Wenn das Eintreiben abgeschlossen ist, wird das letzte Verlängerungsrohr herausgezogen und kann wiederverwendet werden", erklärt Sven Behring.

Durch die Spitze aus gehärtetem Stahl kommt das System häufig in anspruchsvollen Umgebungen wie den Alpen oder anderen felsigen Regionen zum Einsatz. In den letzten Jahren wurden die Elpress-Rohre von 1 auf 0,8 m Länge gekürzt. Unabhängig davon, ob das Eintreiben mit einem Vorschlag- oder Hydraulikhammer erfolgt, lassen sich die Rohre so leichter verarbeiten. Durch weitere Überarbeitungen wurde das System an neue Generationen von Hydraulikhämmern angepasst.

Erdungsseil beim Eintreiben stets unter Kontrolle

Drei Vorteile der Tieferdungsanlage möchte Sven Behring besonders hervorheben. Ein ganz entscheidender Pluspunkt besteht darin, dass man beim Eintreiben stets im Blick hat, ob das Erdungsseil der Stahlspitze folgt.
– Mit anderen Systemen kann es in steinigen Böden passieren, dass das Erdungsseil eine andere Richtung nimmt, ohne dass dies von der eintreibenden Per-



son bemerkt wird. Mit unserem System zur Tieferdung fällt es dagegen sofort auf, wenn sich das Erdungsseil von der Spitze gelöst hat. Sollte dies passiert sein, lässt sich das Eintreiben anschließend problemlos erneut starten. Im Gegensatz zu anderen Systemen, deren Erdungselektroden häufig aus gefügten Teilen bestehen, basiert die Tieferdung von Elpress auf einem verbindungslosen Erdungsseil – hierdurch entfällt auch die sonst erforderliche Kontrolle nach der Eintreibung. Dies spart viel Zeit und senkt auch die Gesamtkosten der kompletten Erdungsanlage.

Von großem Vorteil ist auch, dass sich der Ableitwiderstand während des Eintreibens kontinuierlich messen lässt. So kann das Eintreiben beendet werden, sobald der angestrebte Erdungswiderstand erreicht ist. Die Widerstandsmessung bei laufender Arbeit gewährleistet, dass der Boden eine gute elektrische Leitfähigkeit aufweist und das Eintreiben in der richtigen Tiefe endet – dient also gleichzeitig der Qualitätssicherung. Dass der Erder nicht tiefer als nötig eingetrieben wird, spart Zeit und Geld. Der Materialverbrauch ist so groß wie nötig, aber so gering wie möglich.

Als dritten Vorteil nennt Sven Behring die hohe Korrosionsbeständigkeit und damit lange Lebensdauer des Systems. Mit einem Erdungsseil aus Kupfer fungieren die Verlängerungsrohre aus Stahl als Opferanode, die einen relativ hohen Korrosionsstrom in Richtung der Kupferelektrode bewirkt. Dadurch ist weniger das Kupferseil als vielmehr das Stahlrohr der aggressiven Umgebung im Boden ausgesetzt. Andere Systeme, die z. B. auf ungeschützten Kupferstäben basieren, sind dagegen häufig einer direkten Korrosion ausgesetzt. Dies senkt zum einen die Lebensdauer und macht zum anderen laufende Kontrollen und Wartungsarbeiten erforderlich.

Bodenbeschaffenheit entscheidend für die Position der Erdungsanlage

Auch die beste Tieferdungsanlage erfordert sorgfältige Planung, um ihren Zweck und alle Anforderungen an eine zugelassene Erdung zu erfüllen. Eine zentrale Anforderung an den Erder ist ein niedriger Erdungswiderstand (10-100 Ωm), also eine gute elektrische Leitfähigkeit. Im ersten Schritt der Erdungsplanung ist daher frühzeitig zu ermitteln, welche Beschaffenheit der Boden am Aufstellort der Anlage (z. B. Windkraftanlage, Mobilfunksendeanlage oder Umspannwerk) aufweist.

– „Hierbei ist von größter Bedeutung, durch Messung des spezifischen Erdwiderstands die elektrischen Eigenschaften des Bodens zu erfassen. Auch wenn unser System zur Tiefenerdung ausgesprochen einfach und unkompliziert ist, darf seine Position keinesfalls dem Zufall überlassen bleiben. Die Messung kann mit einem Messgerät erfolgen, dessen Kontakte mit vier vertikal in den Boden eingeschlagenen Metallstäben verbunden sind. Im ersten Schritt stehen diese mit einem Abstand von ca. 1 Meter in einer Reihe (Wenner-Anordnung). Anschließend wird der Abstand erhöht, wodurch der Strom tiefer in den Boden eindringt. Der Erdwiderstand wird dann am Messgerät abgelesen und meist durch berechnete Näherungswerte ergänzt“, führt Sven Behring aus.

Je nach Bodenbeschaffenheit (z. B. Ton, feiner Feuchtsand, Grundmoräne, trockener oder feuchter Humus, trockener Kies) kann der spezifische Erdwiderstand stark schwanken. Durch die Anwendung verschiedener Messmethoden lassen sich alle Daten erfassen, die für eine gute Planung der Erdungsanlage erforderlich sind. Wenn dann die Entscheidung für einen Standort gefallen ist, wird beim Eintreiben mit dem Elpress-System zur Tiefenerdung zusätzlich der Ableitwiderstand gemessen.

Hierfür kann das gleiche Gerät verwendet werden wie zur Messung des spezifischen Bodenwiderstands. Durch die laufende Messung des Ableitwiderstands kann das Eintreiben gestoppt werden, sobald das Erdungsseil eine Bodentiefe mit dem angestrebten Wert erreicht hat. So lässt sich die hohe Qualität der Erdungsanlage sehr viel kostengünstiger sicherstellen als mit anderen Systemen zur Tiefenerdung, bei denen oft ein erheblicher Aufwand erforderlich ist, um den gewünschten Erdungswiderstand in einer bestimmten Tiefe zu gewährleisten. Bei besonders anspruchsvollen Bodenverhältnissen ist auch eine Parallelschaltung mehrerer Erder möglich.

SVEN BEHRING
Produktmanager Elpress

FRAGEN? *Wenden Sie sich an Sven über die Tiefenerdung.*
sven.behring@elpress.se

Scannen Sie den QR-Code, um weitere Informationen zu Tiefenerdung auf unserer Website zu erhalten.

Das frisch renovierte Büro in Peking ist der Arbeitsplatz von Grace Wu, Zhang Haijun, Zhou Ting, Jonathan Wang, Vivian Lv, James Xu, Lorraine Liu und Shi Yulong.

AUFWIND FÜR ELPRESS IN CHINA

Nach mehr als 13 Jahren auf dem chinesischen Markt hat Elpress seine Räumlichkeiten renoviert und Platz für ein größeres Team geschaffen.
„Es ist wirklich toll geworden. Trotz der anhaltenden Pandemie wachsen wir auf dem chinesischen Markt stetig. Jetzt haben wir endlich mehr Platz für unser Team", erklärt Jonathan Wang, Standortleiter bei der chinesischen Gesellschaft von Elpress.

Seit Elpress 2007 eine eigene Gesellschaft auf dem chinesischen Markt gegründet hat, ist JONATHAN WANG als Mitarbeiter dabei. Damals bestand die gesamte Belegschaft aus zwei Personen, inzwischen sind es acht.
„Wir haben Windkraft frühzeitig als wichtiges Segment identifiziert, auf das Elpress sich langfristig konzentrieren sollte, und der Windenergiemarkt ist ständig gewachsen. Nicht zuletzt, seit die chinesische Regierung ein ehrgeiziges Ziel für erneuerbare Energien im Land aufgestellt hat", erklärt Jonathan Wang.

Als europäischer Hersteller in einen Markt einzusteigen, der so hart umkämpft ist wie der industrielle Strom- und Elektronikmarkt in China, war eine große Herausforderung.
„Die Strategie bestand darin, uns auf Kunden auszurichten, die hochwertige Qualität zu schätzen wissen. Heute sind wir auf dem chinesischen Windenergiemarkt eine renommierte Marke. Die Kunden nehmen uns als seriös wahr, weil wir hohe Qualität und guten Service bieten. Sie greifen auf die Qualität von Elpress zurück, um ihre eigene Produktionskapazität zu verbessern und hochwertige Produkte sicherzustellen.

Mitte Oktober nahm die chinesische Gesellschaft von Elpress zum ersten Mal seit Ausbruch von Covid-19 Anfang des Jahres wieder an einer Messe teil.
„Die China Wind Power in Peking ist eine internationale Messe für den Windenergiemarkt. Es wird voraussichtlich die einzige Messe bleiben, an der wir 2020 teilnehmen. Aber die Möglichkeit, viele unserer Kunden zu treffen, war ein großer Erfolg für uns", erklärt Jonathan Wang.
Er sieht in China hervorragende Zukunftsaussichten für Elpress.

Unsere Hauptstärke besteht in der kundenspezifischen Anpassung von Kabelschuhen für industrielle Anforderungen in den Bereichen Windkraft, Industrie und Stromerzeugung.

„Der chinesische Markt verzeichnet derzeit eine starke Entwicklung. Im kommenden Jahr werden sowohl unser Unternehmen als auch unser Umsatz wachsen. Trotz der Herausforderungen, die der lokale Wettbewerb und die große Entfernung von Europa mit sich bringen, konnten wir die Produkte von Elpress sehr erfolgreich auf dem chinesischen Markt etablieren. Unsere Hauptstärke besteht in der kundenspezifischen Anpassung von Kabelschuhen für industrielle Anforderungen in den Bereichen Windkraft, Industrie und Stromerzeugung. Wir erfüllen die Vorgaben unserer Kunden, treiben aber auch Innovationen maßgeblich voran. Ein Beispiel hierfür ist das patentierte DUAL-System von Elpress, das die elektrischen Eigenschaften verbessert. Zuverlässige und dauerhafte Verbindungen sind Elpress wichtig: Das gilt für unsere Produkte ebenso wie für unsere Kunden. „Die Produkte von Elpress sind von höchster Qualität", weiß Jonathan Wang.

Kombiniertes Service- und Marketing-Fahrzeug

Das kombinierte Service- und Marketing-Fahrzeug von Elpress ist endlich Wirklichkeit geworden.
„Eine lang erwartete Lösung, von der wir bei unserer Tätigkeit im Außendienst profitieren“, erklärt Serviceleiter Roger Andersson.

ALS vor knapp vier Jahren zum ersten Mal die Rede von einem Service-Fahrzeug war, schwebte Roger Andersson vor allem ein Fahrzeug für Werkzeugreparaturen bei den Kunden vor.
„Da es aber eigentlich nur um sehr wenige Einsatztage im Jahr ging, schien der Sinn einer solchen Investition fraglich. Rein praktisch geht es für uns in der Serviceabteilung darum, über einige Wochen etwas länger unterwegs zu sein, um die Werkzeuge der Kunden zu kontrollieren und einzusammeln“, erklärt er.

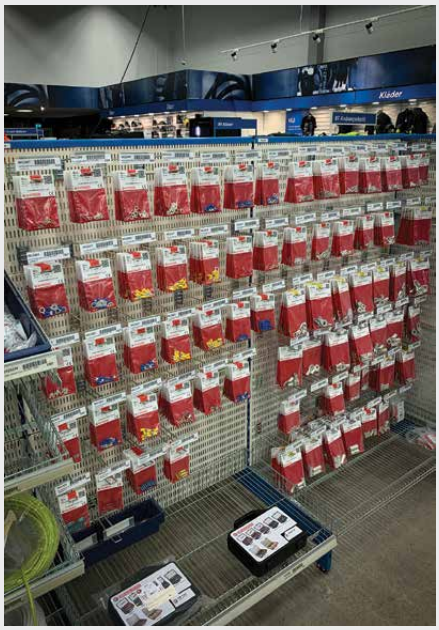
Wie wäre es aber, wenn sich zwei Abteilungen dieses Fahrzeug teilen würden? Diese Idee erwies sich als sehr interessant, und die Vorstellung wurde schnell in die Wirklichkeit umgesetzt.
„Nachdem wir die Marketingabteilung im Boot hatten, gab es an der Wirtschaftlichkeit des Projekts keinen Zweifel mehr. So kann es beispielsweise sein, dass ein Kunde vor einer größeren Betriebsunterbrechung in einem Werk seine Werkzeuge überprüfen muss. Mit unserem Service-Fahrzeug kann jetzt das zuständige Vertriebspersonal zum Kunden fahren und vor der Stilllegung direkt vor Ort eine Bestandsaufnahme des Werkzeugs vornehmen. Im Vorfeld nötige Austausche oder Neuanschaffungen werden vom Vertrieb erledigt. Sollten Reparaturen an Werkzeugen anfallen, erfolgen die Arbeiten vor Ort. Auf diese Weise sind die Werkzeuge überprüft und für die Betriebsunterbrechung im Werk bereit.

Derzeit ist das Fahrzeug bei der Hauptniederlassung von Elpress im schwedischen Kramfors stationiert und wird zu 80 % von der Marketingabteilung genutzt, u. a. für Kundenbesuche und Messen in Skandinavien. Mit vier Sitzplätzen besteht die Möglichkeit, den Kunden Präsentationen auf einem ausziehbaren Bildschirm anzubieten.
„Durch die flexible Innenraumgestaltung brauchen wir nur einige Racks auszutauschen, um das Fahrzeug für den Service zu nutzen. So haben wir alles dabei, um die Kundenwerkzeuge reparieren zu können“, erklärt Roger.

Für Kunden außerhalb Skandinaviens arbeiten wir mit einigen Servicepartnern zusammen, an die Sie sich zur Reparatur Ihrer Werkzeuge wenden können. Scannen Sie den AR-Code, um Informationen zu Servicepartnern von Elpress in Ihrer Region zu erhalten.

DAS LADEN-KONZEPT VON ELPRESS

DAS neue Ladenkonzept konzentriert sich darauf, dem Kunden die Suche nach den passenden Verbindungen und Werkzeugen zu erleichtern.



Ladenkonzept von Elpress bei Ahlsell in Almedal, Schweden.

Elpress Danmark hat sein erstes Ladenkonzept bei LM Kolding umgesetzt.

Die Bestellannahme ist für Sie da

Teamleiterin Emma Duvemo konnte das Herannahen der Pandemie bereits zu einem frühen Zeitpunkt an ihrem Computer ablesen.
„Als das Coronavirus immer stärker in die Schlagzeilen rückte, ging auch der Auftragseingang zurück, weil u. a. die Automobilindustrie einbrach", beschreibt sie ihre Beobachtung.

„Im Zuge der Kurzarbeit stellten viele Unternehmen auf Teilzeit um, und eine Zeit lang hatten auch wir deutlich weniger zu tun", berichtet Emma.

Die Bestellannahme in Frånö außerhalb von Kramfors nimmt Bestellungen an und erfasst sie. Weitere Aufgaben sind der technische Support und die Unterstützung des Vertriebs bei der Angebotserstellung.
„Nachdem persönliche Kundenkontakte nicht mehr möglich waren, wurden wieder mehr Angebote vom Vertrieb selbst erstellt. Dies führte zunächst auch zu einer geringeren Auslastung der Bestellannahme", erklärt Emma.
Nach der Ferienzeit normalisierte sich die Situation jedoch wieder.
„Derzeit ist die Nachfrage bei manchen Produkten bereits größer als das Angebot. Das Unternehmen tut alles in seiner Macht stehende, um die Produktion der betreffenden Kabelschuhe zu steigern. Wir werden die Kundennachfrage also schon bald erfüllen können", verspricht Emma. Hierfür wurde u. a. in der Produktion in Maschinen investiert (siehe Artikel auf Seite 6).

In der Bestellannahme arbeiten Emma Duvemo, Juha Vainionpää, Yvonne Mattsson, Sofia Eriksson, Andreas Pallin und Julian Nordlander.

> *„Derzeit ist die Nachfrage bei manchen Produkten bereits größer als das Angebot.*

Am Ende eines guten Tags in der Bestellannahme stehen viele zufriedene Kunden.
„An einem normalen Arbeitstag finden wir morgens zwischen 50 und 100 neue E-Mails vor. Danach gehen den ganzen Tag über Anfragen und Bestellungen ein", berichtet Emma.
Die Bestellannahme arbeitet in einem vollständig transparenten System: Alle haben Zugriff auf denselben Posteingang und arbeiten die Anfragen der Reihe nach ab.
„Das System, in dem wir alle angemeldet sind, verteilt Anrufe und E-Mails auf unser sechsköpfiges Team."
Dabei gleicht eigentlich kein Tag dem anderen.
„Mir gefällt vor allem, dass die Arbeit so abwechslungsreich ist. Am meisten Spaß macht es aber natürlich, wenn wir die Probleme unserer Kunden schnell und effektiv lösen können", erklärt Emma Duvemo.

UNSERE KUNDEN BRAUCHEN GUTE PRODUKTINFORMATIONEN

– in gedruckter und digitaler Form

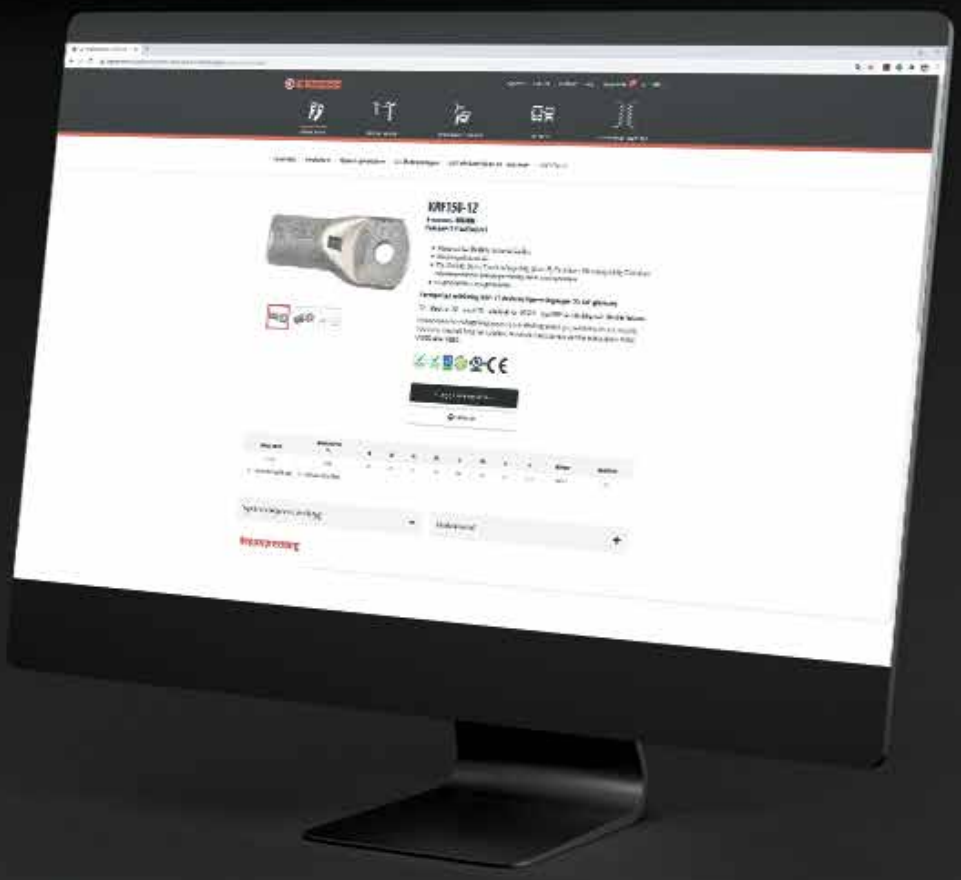
Wir legen großen Wert darauf, dass unsere Kunden leicht die richtigen Informationen zu unseren Produkten finden, weshalb wir diese laufend weiterentwickeln und verbessern. Das digitale Umfeld, in dem wir uns heute alle bewegen, bietet hervorragende Möglichkeiten, den Informationsbedarf der Kunden zu erfüllen. Vor allem mit der jüngeren Generation findet die Kommunikation mittlerweile fast nur noch digital statt.

EIN erster Schritt zur Digitalisierung unserer Informationen bestand im Aufbau eines PIM-Systems (Produkt-Informations-Management). Das System enthält u. a. alle Bilder, Eigenschaften, ETIM-Daten, Katalogtexte und Zeichnungen, die mit unseren Produkten verbunden sind. Bestimmte Produktdaten bezieht das System auch aus unserem ERP-System. Aus dem System werden die Daten in unsere Website und das Layoutprogramm InDesign exportiert, wo die Erstellung des gedruckten und digitalen Katalogs erfolgt.

Gedruckter Katalog weiterhin aktuell
Die Erstellung der Druckvorlagen für den Katalog dauerte sehr viel länger als bei Projektbeginn erwartet.
Wenn Kataloge auf dieser Art von Systemen basieren, hat man beim Layout etwas weniger Freiheiten. Stattdessen arbeitet man stärker mit fertigen Vorlagen, die mit den Daten im PIM-System verknüpft sind. „Trotzdem konnten wir unsere Produkte in den Katalogen ansprechend visualisieren und gleichzeitig klare und leicht verständliche Informationen bereitstellen“, erklärt Nicklas Stavbom, der soeben den englischen Katalog zum Druck verschickt hat.

Homepage schneller und sicherer
Auch die Website von Elpress wird über das PIM-System mit Daten versorgt. Im September erfolgte die Umstellung der Website auf DXP (Digital Experience Platform) – eine Cloud-basierte Lösung, mit der die Website unter anderem sicherer und schneller läuft.
„Unsere chinesische Website hatte einige Probleme mit den Ladezeiten, die sich mit der neuen Lösung aber auch für unsere chinesischen Kunden verbessert haben“, erklärt Webmasterin Jeanette Rönnberg.

Mit der Cloud-Lösung ging eine neue Version einher, in der die Produktdaten aus dem PIM-System in allen Sprachen angezeigt werden können. Damit steht die Website von Elpress jetzt in neun Sprachen zur Verfügung; weitere sind in Vorbereitung.



Das richtige Werkzeug für Ihre Verbindung

IM Werkzeugbereich können Sie sich auf der Elpress-Homepage anzeigen lassen, mit welchen Pressbacken, Dornen, Matrizen, Crimpwerkzeugen und Pumpen die jeweiligen Kabelschuhe oder Stoßverbinder kombinierbar sind, um eine Crimpverbindung mit dem System Elpress herzustellen. Scannen Sie den folgenden QR-Code, um eine einfache Anleitung zu dieser Funktion zu erhalten.

GITTE BILLER
Vertrieb Dänemark

Tel.: +45 87 24 78 21
gitte.biller@elpress.dk

„Meine erste Zeit war lehrreich und spannend. Ich habe bei Kunden und Kollegen viel Engagement und Enthusiasmus erlebt."

Auf Vernetzung und Know-how kommt es an

ZUR Vernetzung und zum Austausch von Know-how in unseren Segmenten sind wir Organisationen beigetreten, die in ihren jeweiligen Bereichen u. a. in Forschung und Entwicklung tätig sind.
Zuletzt ist Elpress Mitglied folgender Organisationen geworden:

- **Verband der Bahnindustrie in Deutschland (VDB)**
- **Bundesverband Windenergie e. V.**
- **Global Wind Energy Council**

NEUER KATALOG
Electrical Machines

WIR haben unseren Katalog für das Segment Electrical Machines aktualisiert.
Bestellen Sie Ihr gedrucktes Exemplar oder blättern Sie im digitalen Katalog.

Preisausschreiben

Wenn Sie unsere 3 Fragen richtig beantworten, können Sie mit etwas Glück eine Stahlthermoskanne mit 2 passenden Thermosbechern gewinnen.
Unter allen richtigen Antworten verlosen wir 3 Sets.

FRAGEN

1. In welchem Land hat Elpress im Herbst eine eigene Gesellschaft gegründet?
1. Finnland
X. Island
2. Norwegen

2. Aus wie vielen Teilen besteht das Tiefenerdungssystem von Elpress?
1. 7 Teile
X. 5 Teile
2. 3 Teile

3. Wie heißt der Standortleiter von Elpress in China?
1. Yuefei Wang
X. Jonathan Wang
2. Zhang Wang

SENDEN SIE IHRE ANTWORT BIS SPÄTESTENS 11.12. AN:
ELPRESS AB, Box 186, SE-872 24 Kramfors, Schweden
oder per E-Mail an: jeanette.ronnberg@elpress.se.
Die richtigen Antworten und die Gewinner werden am 17.12. auf unserer Homepage www.elpress.de bekanntgegeben.