

XNEWS

Nr. 4 · 2013

Axelent - Maskinsäkerhet, Lagerinredning

Axelent Wire Tray - Kabelförläggningssystem

Axelent Engineering - Kundenpassade
produktionsmaskiner, Robotar & PLM system

Axelent Software - Mjukvaror



VI BYTER GRUS MOT IS

Axelent guldpartner till HV71

TEAMWORK

Unikt samarbete med Wemo

”Nu är vi både kund och
leverantör”

LKI Källdman – ny kund i Finland

”Axelent motsvarade
det vi sökte”

Axelent är resultatet av ett fantastiskt teamwork



”En kedja är aldrig starkare än sin svagaste länk. Du har säkert hört det förut, men så är det – inte minst hos oss på Axelent. På Axelent har vi enormt starka länkar som inte bara håller ihop kedjan utan också drar oss framåt, både på utstakad väg och ibland i ny terräng. Vilket vi kan läsa mer om i artikeln från Wemo.”

”Även om jag är delägare och marknadschef på Axelent, tänker jag oftare på min roll som teamcoach än rollen som ägare och chef. Ägare kan man bli av många olika anledningar, men bara för att man är ägare blir man inte per automatik en bra teambyggare.”

Tydlighet och stolthet

”Jag försöker därför lägga så mycket energi jag kan på att fundera på hur min laguppställning ska se ut och vad jag ska göra för att inspirera och få ut det bästa av alla i sina roller. Tydliga roller, stolthet, stort medarbetaransvar och möjlighet att avancera är viktiga ingredienser som vi jobbar med internt. Ett gott förarbete ger garanterat resultat när det sedan är dags att köra för fullt. Då ska vi aldrig behöva fundera på vem som ska göra vad. Då är det fokus på att leverera och gör kunden nöjd som gäller.”

Leverantörer levererar. Partner lyfter varandra

”Tydlighet och stolthet gäller även för våra externa medspelare. Det ska kännas bra att tillhöra Axelent-teamet. Anstränger man sig lite extra ska det uppmärksammas och ge resultat. Vi har därför utvecklat snarare ett partnertänk med våra leverantörer än ett traditionellt kund/leverantörförhållande. I en sådan relation är man mer vaksam över vad vi gemensamt kan åstadkomma. Vi lyfter varandra.”

All in!

”Som du kan läsa om lite längre fram i X-News, kommer vi nu att satsa på hockey. En sport där allt bygger på teamwork. Det känns helrätt att nu byta grus mot is. Mållinje mot nätkasse. Motorkraft mot muskler. All in – som alltid här på Axelent!”



Axelent X-News produceras av CreativeCraft AB i samarbete med Axelent AB. Ansvarig utgivare: Stefan Axelsson.
Text: Agneta Boman. Layout: Tony Hult. Foto: Johan Axelsson, Agneta Boman om ej annat anges.

I Teamwork med Solar Danmark A/S

Axelent och Solar i dansk Safety on Tour '13

Solar Safety on Tour '13

I början av 2013 inledde Axelent och det danska Solar (en av norra Europas ledande teknikgrossister inom el och VVS) ett nära samarbete. Samarbetet var ett led i Solars satsning på total maskinsäkerhet, där Axelent är en viktig leverantör.

Säkerhet på turné

Under våren har Solar genomfört en säkerhetsturné ute hos sina lokala grossistenheter i syfte att utbilda och informera om maskinsäkerhet. Föredragen inkluderande information om lagar och direktiv, vikten och värdet av riskanalyser, vilka maskinsäkerhetsprodukter som finns, etc, etc. John Rasmussen från danska Bowitech höll i övervägande del av informationen.

Paul Klöcker, Produktingenjör Solar Danmark A/S:

"Teorin är naturligtvis en viktig del i maskinsäkerheten, då den kan ge en aning om hur ett problem ska lösas. Men, den ger inte ett definitivt svar på hur ett visst problem kan lösas. Därför har det varit väldigt viktigt för oss att ge deltagarna konkreta råd som de kan använda i sitt dagliga arbete."

Kombinera lag med produkter

"För oss känns det viktigt att kunna kombinera lag med innovativa produkter inom säkerhetsområdet. Det är något vi kommer att fortsätta att göra även efter avslutad säkerhetsturné."

Michaela Ahlberg, Säljare för Axelent i Danmark:

"Axelent har varit med på denna turné och därmed fått mycket värdefulla kontakter med dem som dagligen jobbar med våra produkter. Det känns riktigt spännande att i team få jobba med Solar och missionera om värdet av bra säkerhetsrutiner och -produkter."



TEAMWORK

**Sven Ståhl, VD Wemo Automation AB,
Värnamo**

"Vi har tagit samarbetet till en ny nivå. Vi är både kund och leverantör till Axelent"

Sven Ståhl, VD Wemo Automation:

"Vår historia tillsammans är lång. Vi känner varandras företag otroligt väl och har utvecklats parallellt under den tid som vi samarbetat."

Kund och leverantör

"Vi köper Axelents maskinskydd till de kompletta system med robotar som vi tillverkar och säljer. Vi har sedan ett eget sortiment för maskinsäkerhet som vi kallar för Wemo Safety System, där vi säljer nätväggar och specialdetaljer. I detta fall är det alltså vi som köper in Axelents produkter för vidare trading under vårt namn och i våra färger. Vi har sedan ett egenutvecklat system kallat Quick-On, som ingår i Safety System sortimentet. Detta system innehåller specialdetaljer för att göra arbetsmiljön så säker och lättarbetad för maskinoperatören som möjligt. Systemet har nu Axelent tagit in i sitt sortiment och kallar det Axelent Quick-On. Men samarbetsformerna slutar inte med detta."

Axelent Engineering köper robotar

"Axelent Engineering, som bland annat tillverkar specialmaskiner och automationslösningar, köper våra robotar för olika applikationer i deras maskiner och system. Då blir vi leverantör igen. Vi tycker på vår sida att det är bra att de har så djup och bred kunskap kring maskinbyggnad inom Axelent-gruppen, eftersom detta är vår verklighet och vi behöver skydd utvecklade för bästa funktion."

Vi köper trygghet

"Vi köper dessutom konsulttimmar av Axelent Safety i form av utbildning för våra medarbetare när det gäller säkerhetsregler, normer och direktiv inom maskinsäkerhet. Det känns tryggt att veta att vi alltid har koll på vad som gäller."

Bra med en leverantör som utvecklas

"Genom det här unika samarbetet, kan vi dra nytta av varandras kunskap, innovationer och erfarenheter. Självklart ställer det krav på att öppenheten och att ärligheten är ömsesidig, men vi har aldrig haft någon förtroendekris oss emellan. Vi ser enbart fördelar men den här typen av affärsrelation."



Fakta · Wemo

Wemo Automation AB är ett familjeföretag i Värnamo som utvecklar, tillverkar och säljer robot-, styr, conveyor- och safetysystem till i huvudsak plastindustrin. Kunderna finns över hela världen och man har representanter på 25 platser samt dotterbolag i Tyskland.

För mer info: www.wemo.se



AXELENT Quick-On

Ordning & reda sparar tid!

Med Axelents tillbehörs program Quick-On

får du inte bara ordning och reda runt omkring de maskiner, robotceller och automationsanläggningar som omges av nätväggar. Du sparar dessutom massor av tid genom att slippa leta efter de verktyg och tillbehör du behöver för stunden.



Enkelt · Flexibelt · Kostnadseffektivt



Axelents supportteam

Axelent delar in sin supportavdelning i tre grupper: Team Yellow, som sköter all support för Sverige, Norge och Danmark, plus lite annat, Team Black, som ansvarar för i stort sett hela exportmarknaden och Team Bygg, som servar den svenska och norska marknaden med förrådsväggar.

På supportavdelningen råder ett härligt tempo, teamwork och arbetsglädje, där ingen dag är lik den andra.

Team Yellow

Jennie Claesson, Axelent Team Yellow:

"Vi hanterar alla ordrar och offerter för Sverige, Norge och Danmark. Det innebär att vi utifrån kundens förfrågan, som oftast kommer via telefon eller mail, ritar upp, prissätter och förser med alla övriga uppgifter såsom leveranstid, m.m. Våra säljare ute på fältet behöver därför inte alls syssla med detta, utan kan istället fokusera på att bygga relationer och hjälpa kunden till en korrekt och kundanpassad säkerhetslösning."

Teamwork med tydliga mål

"Vi har som mål att alltid svara på förfrågan med offert och ritning inom fyra timmar. Internt är det två timmar som gäller. Det är ett tydligt mål som skapar ett bra tempo i arbetet.

Vi är ett fantastiskt bra team som alla hjälps åt och därför har vi en mycket positiv anda här på avdelningen."



Daniel Bengtsson

daniel.bengtsson@axelent.se

Avdelning på Axelent:

Kundtjänst

Ansvarsområde:

Offert- och orderhantering

Bäst med jobbet:

Det är väldigt varierande

Fyra Favoriter:

Film, musik, boxning och min familj



Jennie Claesson

jennie.claesson@axelent.se

Avdelning på Axelent:

Kundtjänst

Ansvarsområde:

Offerter och order från Sverige, Norge och Danmark

Bäst med jobbet:

Händer mycket hela tiden. Man vet aldrig hur en dag kommer att se ut. Fantastiskt trevliga jobbarkompisar

Fyra Favoriter:

Böcker, sjunga, vänner och chips i alla former



Sebastian Jiteg

sebastian.jiteg@axelent.se

Avdelning på Axelent:

Kundtjänst

Ansvarsområde:

Order/ offerter, Snapper, Team Safety

Bäst med jobbet:

Varierande arbetsuppgifter

Fyra Favoriter:

Frölunda, Millwall, fiske, snus

Team Black

Emma Johnsson, Axelent Team Black:

"Vi arbetar i huvudsak med att serva alla våra agenter och systerbolag på exportmarknaden. Vi får oftast färdiga underlag från dem som vi registrerar och sedan bokar leveranser till. För oss handlar det mycket om hantering kring leveranser och frakter med proformafakturor, tulldokument, osv."

Nära teamwork med speditörer

"Vi samarbetar väldigt nära vårt eget lager och våra speditörer för att säkerställa leveranstid och därmed göra kunden nöjd. Ibland handlar det om att fylla en container för sjötrafik, ibland är det express med flyg eller bil som gäller. Vi har

till exempel en tjänst vi kallar för Fix Termin. Då vet kunden exakt när leveransen är på plats, vilket kan vara ett måste ibland. Denna tjänst kostar lite extra, men ibland är just den exakta dagen för leverans oerhört viktig för kunden."

Varierande arbete

"Vi har samma mål som Team Yellow vad gäller svar på inkomna förfrågningar. Eftersom vi jobbar med så många olika länder, är det ett väldigt varierat arbete där ingen dag är den andra lik. Det gör jobbet både intressant och kul."



Emma Johnsson

emma.johnsson@axelent.se

Avdelning på Axelent:

Kundtjänst

Ansvarsområde:

USA, Japan, Australien, Tyskland

Bäst med jobbet:

Ingen dag är den andra lik och väldigt trevliga kollegor

Fyra Favoriter:

Smågodis, Desperata hemmafruar, brie och morgonsim



Eva-Britt Lilja

eva-britt.lilja@axelent.se

Avdelning på Axelent:

Kundtjänst

Ansvarsområde:

Export, Belgien, Frankrike, Schweiz, Tyskland

Bäst med jobbet:

Arbetskamrater, vet aldrig vad som händer under dagen...

Fyra Favoriter:

Musik/sång/spela, hemmakvällar, utekvällar, umgås med vänner



Rebecca Nordlund

rebecca.nordlund@axelent.se

Avdelning på Axelent:

Kundtjänst

Ansvarsområde:

Tyskland, England, fakturering

Bäst med jobbet:

Det är varierande och de härliga kollegorna

Fyra Favoriter:

Sommaren, familjen, film och en stor skål med popcorn som jag gärna mumsar på

Fix Termin

I samarbete med speditören garanterar vi att leveransen kommer fram exakt när kunden önskar.



Team Bygg

Marcus Claesson, Axelent Team Bygg

"Vi server Axelents sortimentsgrupp Bygg, det vill säga förrådslösningar, till i huvudsak våra kunder i Sverige, Norge och Danmark. Norge är en marknad som vi satsat på mycket och som ökat otroligt mycket senaste året."

Teamwork med montörer

"När det gäller förrådsväggar vill kunden gärna att vi sköter montaget också, vilket gör att vi på kundtjänst samarbetar väldigt nära våra duktiga montörer. Vi har idag åtta egna montörer, men skulle behöva ännu fler."

Erbjuder både snabbhet och trygghet

"Även om inte våra förråds kunder ställer samma krav på snabbhet som maskinskyddskunderna, så råder det ett snabbt tempo även på vår avdelning vad gäller beslut och hantering."

Utökad service

"Vi erbjuder även en kompletterande servicetjänst till våra kunder, Axelent Assistance. Köper kunden denna, garanterar vi att iordningsställa kundens förrådsväggar inom två veckor efter en skada eller inbrott. Det händer inte så ofta att vi behöver rycka ut, men kunderna uppskattar denna service och trygghet."

Här växer man

"Jag gillar Axelent för att det är ett företag där det hela tiden händer något. Företaget idag är inte samma företag som för ett år sedan. Vi utvecklas varje dag och det finns därför stora möjligheter att byta arbetsuppgifter och växa inom företaget."



Emil Löfgren

emil.lofgren@axelent.se

Avdelning på Axelent:

Team Bygg

Ansvarsområde:

Projektledare/Innesäljare

Bäst med jobbet:

Det är ett händelserikt jobb med nya utmaningar varje dag

Fyra Favoriter:

Familjen, jakt, fiske & Malmö FF



Marcus Claesson

marcus.claesson@axelent.se

Avdelning på Axelent:

Team Bygg

Ansvarsområde:

Projektledning & innesälj

Bäst med jobbet:

Kollegorna och varierande arbetsuppgifter med högt tempo, där man kan ta snabba beslut inom vissa ramar...

Fyra Favoriter:

New York, fotboll, mat och teknikprylar

Johan Libera, Key Account Manager Bring Cargo West, Halmstad

"Vi ser till att ta snabbheten vidare ut i världen"



Snabbast möjliga hantering från order till leverans från Hillerstorp är ett löfte som vi på Axelent ger våra kunder. För att sedan kunna leverera produkterna vidare ut till våra kunder runt om i världen är vi beroende utav duktiga speditörer. Speditörer med samma fokus på service och snabbhet som vi på Axelent. Bring Cargo tillhör definitivt en av dessa.

Cecilia Davidsson, chef för Axelents Kundsupport i Hillerstorp:

"För oss är speditörerna oerhört viktiga i leveranskedjan. Vi måste kunna lita på dem till 110 %. Fallerar de, är det ändå vi på Axelent som får skulden för leveransmissen. För att säkerställa kvaliteten i våra leveranser har vi ett väldigt nära samarbete med våra speditörer. Vi har "utbildat" dem i Axelent, d v s verkligen betonat och förklarat varför snabbheten och servicen är så värdefull för oss."

En handfull speditörer

"Idag jobbar vi med flera olika speditörer. Schenker på transporter inom landet. Bring Cargo på i stort sett alla våra internationella vägtransporter, förutom till Finland. Till Frankrike använder vi GN Transport. Leman och Panalpina för alla transporter med flyg och sjötrafik."

Johan Libera, Key Account Manager Bring Cargo West, Halmstad:

"Vi delar värderingar med Axelent vad gäller flexibilitet, personlig service och tillgänglighet. Därför känns det extra roligt att ha dem som kund."

Långsiktighet och kunskap gör skillnad

"På Bring Cargo vill vi jobba långsiktigt med våra kunder och lägger därför mycket tid på att sätta oss in i den

verksamhet de bedriver. Alla som jobbar med Axelent här på Bring ska förstå och känna till hur deras organisation, leveranser och krav ser ut och fungerar. Vi ser det som vår uppgift att kunna göra skillnad för våra kunder.

Öppen dialog möjliggör ständiga förbättringar

"Axelent ska kunna känna sig trygga med Bring och lita på oss i alla lägen. Därför träffar vi dem ofta för att gå igenom de punkter som vi från båda håll vill ta upp. Det är en öppen dialog där vi kan påpeka vad de kan göra bättre och de givetvis detsamma mot oss. Det möjliggör att vi ständigt kan förbättra leveranserna. Vi tar tag i saker direkt och försöker lösa eventuella problem innan de växer. Ett bra exempel är att vi redan i tidigt skede hittade lösningar kring logistiken i samband med Axelents tillbyggnad. Det kunde blivit en besvärlig situation, men har fungerat perfekt."

"Axelent är en fantastisk kund som alltid är lätt att samarbeta med. Vi känner att de extra ansträngningar vi gör för dem uppskattas."



Axelent i nytt samarbete med LKI, Finland



Axelent har tecknat ett nytt samarbetsavtal med det finska automationsföretaget LKI Källdman Ltd.

Det treåriga avtalet gäller i huvudsak maskinskydd till företagets olika automationslösningar som säljs över hela världen. Hittills har Axelent levererat till LKI's slutkunders maskiner i Tjeckien och Bulgarien.

Ronny Myrskog , Supply Chain Manager LKI, Finland:

"LKI kom i kontakt med Axelent i samband med en mäsas i Las Vegas och tyckte att de hade en intressant lösning för maskinskydd."

Sökte en helhetslösning

"När vi sökte en ny leverantör för maskinskydd jämförde vi olika leverantörers helhetspaket och lösningar mot varandra. Förutom själva produkten vägde vi in leveranssätt, -tid, support, planering inklusive program, montering och givetvis pris/kvalitet förhållandet där helhetskostnaderna hade stor tyngdpunkt. Axelent motsvarade väl det vi letade efter."

Såg många fördelar hos X-Guard®

"När det gällde själva produkten, X-Guard®, såg vi många fördelar. Systemet var enkelt, gick snabbt att montera och gav ett snyggt slutresultat."

Leveranserna fungerar bra

"Projektleveranserna till slutkund har fungerat till belåtenhet. Angående färdiga leveranspaket till vår produktion så finns det ännu en hel del att tillsammans utveckla för att hitta en smidig lösning med stor leveranssäkerhet. Där anser vi att Axelent är rätt samarbetspartner för oss för att vi ska lyckas."

Just nu pågår även ett utvecklingsprojekt där Axelent, Axelent Engineering och LKI utvecklar en ny produkt tillsammans.

Fredrik Salomonsson, Säljare Axelent:

"Vår gemensamma kunskap här på Axelent inom säkerhet och produktutveckling känns klockren i samarbetet med LKI."



Foto: LKI

Fakta · LKI Källdman

LKI Källdman Ltd, Finland, utvecklar och tillverkar utrustning för automatiserad materialhantering, d v s system för plåtbearbetningshantering men också lagring och förflyttning. Mer än 90 % av produktionen går på export, främst till Europa och Nordamerika. Antalet anställda är 150 personer.



Axelent Engineering

"Vi har utvecklats till ett kunskapsföretag"



Axelent Engineering växer vidare och har sedan årets början anställt inte mindre än 7 nya konsulter för att tillgodose kundernas önskemål om spetskompetens inom automation, PLM och produktutveckling/-design.

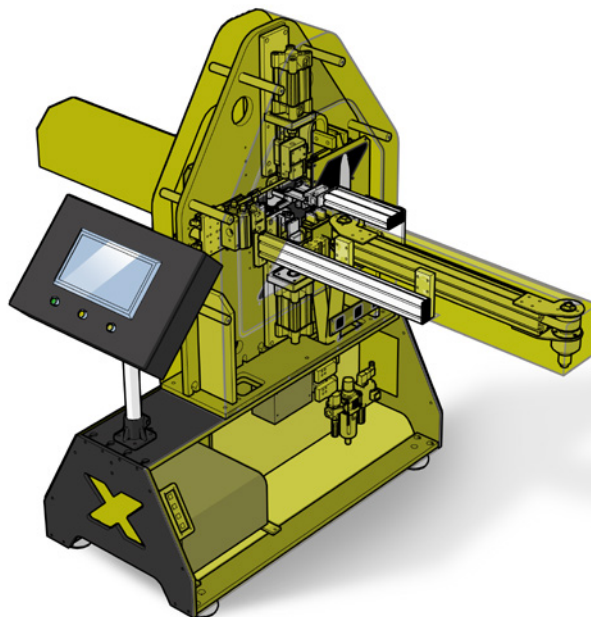
Richard Skogward, VD Axelent Engineering, Gislaved:

"Oftast jobbar vi direkt med våra kunder, men allt oftare kommer vi nu in i projekt där Axelent redan är leverantör. Vi kan då erbjuda vår kompetens inom automatisering och produktionsflöden, men också möjlighet att designa en helt ny produkt för att fylla ett konkret behov."



Produktionsoptimerade produkter

"Eftersom vi har erfarenhet från att bygga specialmaskiner och arbetar i avancerade PLM-miljöer vet vi vad som krävs för att till exempel produktionsoptimera en produkt redan från början. Axelents All Inclusive erbjudande är unikt och något vi hoppas ska komma ännu fler kunder till gagn framöver."



Från speedway till hockey

Axelent blir guldpartner till HV71



"När det gäller PR-aktiviteter tror vi på helhetsengagemang, men tidsbegränsade sådana. Nya satsningar ger ny publicitet och blir också ett lyft för vår egen organisation. När vi valde att satsa på speedway var det för att det är en spännande och snabb sport som då förstärkte Axelents kärnvärde snabbhet."

Först med reklam på målvaktshjälm

Nu lämnar Axelent speedwayarenorna för att istället gå in och bli guldpartner till det småländska SHL*-laget i hockey – HV71. Avtalet omfattar bland annat en helt unik reklamplats – den specialdesignade målvaktshjälmen.

Guldpartneravtalet blev klart strax före semestern och gäller kommande säsonger 2013/2014 och 2014/2015. Förutom exponering på målvaktshjälmen, ingår också sargplats i målområdet och logotyp på alla spelares halsskydd.

Stefan Axelsson, Marknadschef Axelent AB Hillerstorp:

"Idag har Axelent utvecklats till att bli en heltäckande leverantör inom säkerhet för bygg, industri och lager. Då känns hockeymålvakten och målområdet helrätt för oss att synas i. Här handlar det om att skydda och aldrig tappa fokus på säkerheten."

"Det är också ett område som får otroligt mycket exponeringstid i TV. Vi vill synas i media och i sporter som når en bred målgrupp, där våra kunder finns."

Gemensamma värden

"HV71 är ett lag som satsar helhjärtat på ungdomsverksamhet och en sund och bra tillväxt. Det är värden som rimmar väl med Axelent."

Andreas Karlsson, säljare HV71:

"Vi tycker det är riktigt roligt att Axelent valt att samarbeta med HV71. Det är ett framåt och energiskt företag som utmärkt sig i regionen på ett mycket positivt sätt. Dessa lokala företag, som ändå jobbar med hela världen som marknad,

känns värdefullt att få in som partners. Att nu kunna erbjuda en helt unik exponeringsplats för en ny partner var givetvis extra roligt."

Laddad klubb och lag

"HV71 står nu laddat med en enorm revanschlust inför säsongen, efter att ha åkt ut i slutspelet förra säsongen. Självklart betyder ett starkt sponsorfält mycket för självförtroendet såväl för klubben som för spelarna. Det här gör vi tillsammans!"

** SHL är den högsta serien i svensk ishockey och består av 12 lag.*



Fr v, Andreas Karlsson, säljare HV71, målvakterna Gustav Wesslau, Jonas Gunnarsson och Stefan Axelsson, marknadschef Axelent AB.



Seriespelet för HV71 börjar den 14 september på Hovet mot AIK. Första hemmamatchen på Kinnarps Arena spelas den 17 september.



Den för Axellent specialdesignade målvaktshjälmen. Designen är gjord av David Gunnarsson, Daveart AB, som bland annat designat de flesta av NHLs målvaktshjälmar.

Fakta · HV71

HV71 (Husqvarna Vätterstad 1971) är en ishockeyklubb hemmahörande i de centrala delarna av Jönköpings kommun i Sverige. Hemmamatcher spelas i Kinnarps Arena. HV71 har tagit 4 SM-Guld och utmärkts sig för sin starka ungdomssatsning. Klubben är nu Europas hockeycentrum inom ungdomshockey.

Mats Hilding träffade Guido Buchwald under ett besök i Tyskland. Guido Buchwald är styrelseledamot vid Stuttgarter Kickers och var en del av det tyska landslag som vann fotbolls-VM 1990 i Italien .

(Foto: Stuttgarter Kickers)

Axelent tecknar nytt avtal med Stuttgarter Kickers



Axelent gratulerar fotbollslaget SV Stuttgarter Kickers som lyckats bevara sin position i den tredje tyska fotbollsdivisionen. På den sista matchdagen spelades den mycket spännande matchen mot SV Darmstadt 98, vilken slutade oavgjort (1-1) och räddade därmed kvar Kickers i tredje ligan. Axelent har nu tecknat ett nytt 2-årsavtal med Stuttgarter Kickers.

Harald Steidle, Affärsområdeschef Axelent GmbH:

"Vi är stolta över att vara en partner till det kända och mycket professionella fotbollslaget Stuttgarter Kickers. Vi är naturligtvis mycket glada att Kickers har nått målet för säsongen, det vill säga att hålla sig kvar i ligan! Partnerskapet har löpt mycket väl. Kickers och AXELENT är i en win-win - situation. Vi förväntar oss motsvarande för framtiden."

Nedan:

Gruppfoto efter undertecknandet av det nya kontraktet:

Harald Steidle, affärsområdeschef Tyskland, Enzo Marchese, mittfältare och kapten för Kickers-laget, Julian Leist, försvarare vid Kickers och Dr Niko Kleinmann, ledamot av SV Stuttgarter Kickers.

(Foto: Südwestbank)



Axelent stolt sponsor av populära SV fotbollslag Stuttgarter Kickers sedan 2012 .

(Foto: Bäumann)





Auspak Plus

Sydney Showgrounds, Olympic Park
Packaging and Handling Machines exhibition. 7-19 maj

Auspak Plus är Australiens största mässa för maskiner, material och teknik till förpackningsindustrin.



FEIMAFE 2013

São Paulo, Brasilien. 3-8 juni

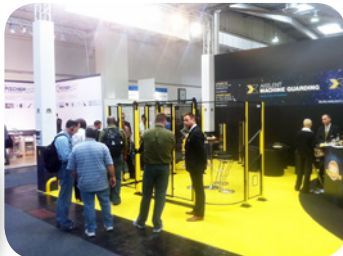
FEIMAFE är den viktigaste mässan i Latinamerika med inriktning på verktygsmaskiner och integrerade tillverkningssystem. Axelent i samarbete med vår agent SRP Automação Industrial, 1.400 utställare 70.000 besökare.



Indumation Exhibition

Belgien. 24-28 april

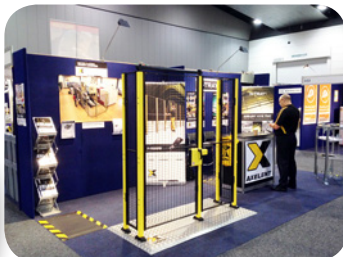
Mässan för industri, process, infrastruktur och automation.



LIGNA Hannover

Tyskland. 6-10 maj

LIGNA den viktigaste mässan för skogs- och träindustrin. 1 637 utställare från 46 länder.



Melbourne Safety Show

Australien

Förpacknings- och maskinmässa.



SPS Parma

Italien. 21-13 maj

Automationsmässa.

AXELEN AB

BOX 1 · KÄVSJÖVÄGEN 17
330 33 HILLERSTORP
TEL +46 (0)370-37 37 30
SALES@AXELENT.SE
WWW.AXELENT.SE

BLOG.AXELENT.COM

AXELEN ENGINEERING AB

HUVUDKONTOR: MÅRTENSGATAN 12, BOX 275
332 30 GISLAVED
TEL +46 (0)371-58 37 00
LOKALKONTOR: SCIENCE PARK, JÖNKÖPING
INFO@AXELENTEENGINEERING.SE
WWW.AXELENTEENGINEERING.SE

AXELEN WIRE TRAY AB

BOX 1 · KÄVSJÖVÄGEN 17
330 33 HILLERSTORP
TEL +46 (0)370-37 37 30
INFO@AXELENWT.COM
WWW.AXELENWT.COM

