



DE L'IDÉE
AU
SUCCÈS
INTERNATIONAL

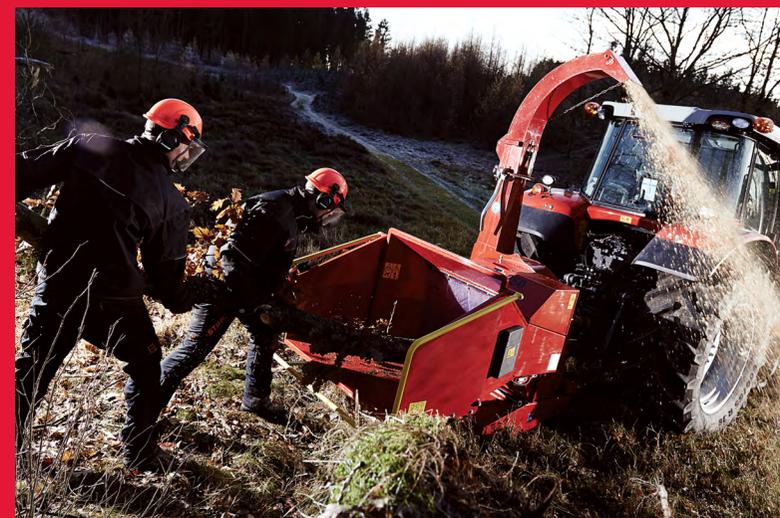
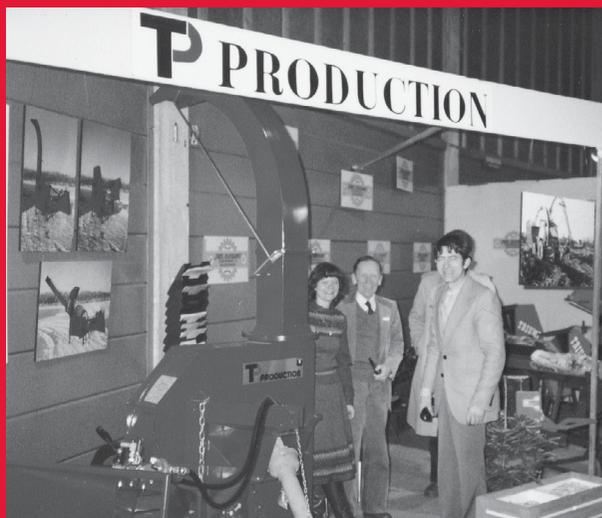
L'histoire de Linddana, d'un trait

1980

1982

1990

2015



Il était une fois une forêt...

L'histoire de Linddana commence par un rêve... celui de posséder une forêt. Et par une brochure laissée sur le bureau de Svend Lind. Une brochure dans laquelle on était à la recherche d'entreprises danoises capables de développer une déchiqueteuse de bois professionnelle pour le secteur forestier.

À cette époque, en 1978, Svend Lind avait acheté un terrain boisé de 3,5 ha pour la chasse et les loisirs, afin d'en faire profiter sa famille et ses amis. Il était alors co-propriétaire d'une entreprise produisant des chariots élévateurs à fourche au Danemark. Il était responsable de la production et du développement.



La famille Lind photographiée le 1^{er} août 1980

Forgeron et machiniste de formation, Svend Lind s'intéressait beaucoup à la conception et au développement des machines.

Crise du pétrole et bois, nouvelle source d'énergie

La forêt achetée par Svend Lind avait besoin d'être nettoyée et éclaircie, mais le fait de laisser le bois se perdre était hors de question.

- Avec les chocs pétroliers des années 70, les prix du pétrole avaient fortement augmenté. La préoccupation était alors de réduire notre dépendance au pétrole et par contre de mettre à profit des ressources alternatives telles que les déchets de bois et la force du vent », explique Svend Lind.

Il vit alors les opportunités résidant dans le déchetage des arbres et des branches résiduelles des forêts et dans l'utilisation des copeaux comme nouvelle source d'énergie. Mais il chercha en vain une déchiqueteuse de bois suffisamment grande et assez solide pour remplir cette mission. Raison pour laquelle, il commença à étudier la technologie concernant l'hydraulique, les rouleaux et les couteaux. Il élaborait les premières esquisses d'une nouvelle déchiqueteuse de bois et envisagea sérieusement de commencer lui-même la production.

Un partenariat solide

Alors que Svend Lind se demandait comment il allait concrétiser son idée, il prit connaissance d'une brochure de l'Institut de technologie forestière. Celle-ci présentait l'important potentiel que l'Institut voyait dans le déchetage du bois dans le secteur forestier et recherchait des entreprises danoises prêtes à développer et produire de puissantes déchiqueteuses de bois.



Svend et Inge Lind en 2005

Inge a été impliquée dans l'entreprise dès le début. Comme Svend Lind le dit : «C'était un grand avantage d'être deux pour tout et de pouvoir parler des choses sous tous leurs aspects.

- C'est ce qui m'a décidé. Je pensais que si mon idée de produire des déchiqueteuses de bois devait se concrétiser, le moment était venu », explique Svend Lind.

Ensuite, les choses se sont succédées rapidement. Il contacta l'Institut de technologie forestière, qui a immédiatement joué le rôle de consultant actif. En étroite collaboration avec l'Institut, Svend Lind élaborait les exigences techniques générales pour la déchiqueteuse de bois et mit au point une stratégie commerciale orientée dès le début vers l'exportation. Dans le même temps, Svend Lind trouva ses propres installations de production dans la région. Il racheta Thyregod Production occupant 500 m². Une entreprise produisant des poêles en tôle de fer qui venait de faire faillite.

- C'était un endroit idéal, d'une taille parfaite pour notre activité.

Mon objectif était de produire à la fois des poêles à bois et des déchiqueteuses, ceci pour financer le développement des déchiqueteuses de bois par la vente de poêles. Et cela a réussi », explique Svend Lind.



Brochure Thyregod

La production de poêles à bois en parallèle était une importante source de financement initiale. Elle a été vendue en 1993.

1974

Première crise du pétrole : Intérêt pour les énergies alternatives

1978

Svend Lind fait l'acquisition d'une forêt pour les loisirs et la chasse

1979

Seconde crise du pétrole

1980

Le nettoyage de la forêt donne l'idée d'un déchetage de bois professionnel

Acquisition de Thyregod
Production - 4 collaborateurs

Développement de déchiqueteuses de bois en étroite coopération avec l'Institut de technologie forestière

Premier prototype et première vente

Au cours de l'année 1981 Svend Lind, après de nombreux essais et tests, était prêt à présenter le premier prototype : une déchiqueteuse de bois pour le secteur forestier permettant de traiter des arbres jusqu'à 25 cm de diamètre. La déchiqueteuse de bois a été baptisée "TP", initiales de Thyregod Production. Depuis lors, cette désignation a été utilisée comme nom de marque pour les déchiqueteuses de bois de l'entreprise.



Le premier prototype

La construction robuste qui caractérise les déchiqueteuses de bois TP a été mise en place dès le début en 1980.

- Nous avons eu immédiatement la chance de notre côté. Une violente tempête entraîna une chute massive d'arbres dans la plus grande forêt du Danemark. La Direction des forêts a saisi cette opportunité pour faire déchiqueter tous les déchets de bois résultant de cette tempête et de les utiliser comme source d'énergie dans les nouvelles centrales thermiques qui commençaient à être implantées dans le pays », explique Svend Lind.

À la suite de quoi, Thyregod Production obtint la première commande pour traiter les arbres après la tempête : 8 déchiqueteuses de bois TP d'une capacité de 18 cm de diamètre, c'est-à-dire une version un peu inférieure au prototype.

- Nos déchiqueteuses pour traiter les arbres après la tempête ont bien fonctionné et nous ont apporté

une expérience précieuse dont nous avons profité pour apporter des modifications et des améliorations pour les machines qui ont suivi », explique Svend Lind. Svend Lind et l'Institut de Technologie forestière avaient vu juste : l'industrie forestière au Danemark et à l'étranger était prête à investir dans la production de copeaux de bois. Les branches et les arbres abattus n'étaient plus considérés comme des déchets, mais comme une source d'énergie importante.

Le timing pour les déchiqueteuses de bois TP n'aurait pas pu être meilleur pour faire leur entrée sur le marché.

Les copeaux de bois étaient le nouveau "pétrole vert".

« Dès le début, le développement des déchiqueteuses de bois TP a été basé sur le même principe élémentaire :

Nous nous concentrons sur l'amélioration de chaque composant et de son mode de fonctionnement. »

Svend Lind, fondateur et ancien propriétaire de Linddana

1981

Premier prototype de déchiqueteuse de bois prêt pour les essais : une machine pour le secteur forestier permettant de traiter des arbres jusqu'à 25 cm de diamètre.

Nombreux arbres abattus lors d'une tempête dans la plus grande forêt du Danemark : première commande de 8 déchiqueteuses de bois (18 cm de diamètre)

Les déchiqueteuses de bois sont désignées du type "TP" : abréviation de Thyregod Production

Production en parallèle de poêles à bois et de déchiqueteuses de bois

Du Salon Elmia Wood à la percée européenne

Avec Svend Lind à sa tête, Thyregod Production s'est immédiatement orientée vers le marché européen. Les premières expériences ont été acquises avec la vente de poêles. La société s'est associée avec deux autres entreprises pour engager un consultant à l'exportation, avec l'aide à l'exportation du gouvernement danois.

- Ce qui s'est avéré être un système très efficace. Le consultant à l'exportation s'est enthousiasmé sur ce cas et réussit à établir une collaboration vitale avec DanSkan à Hanovre. Ceci a stimulé les ventes de nos poêles sur le grand marché allemand et assuré le financement du démarrage des déchiqueteuses de bois », explique Svend Lind.

Le même modèle d'exportation a été rapidement mis en place pour les déchiqueteuses de bois. Les grands pays forestiers comme l'Allemagne, la France et la Suisse représentaient un énorme potentiel pour la production de copeaux, et il était important d'introduire les déchiqueteuses de bois TP en tant qu'alternative fiable et puissante sur le marché européen émergent.

- Raison pour laquelle en 1983 nous avons choisi d'engager un consultant

à l'exportation pour ce secteur, ceci en collaboration avec une autre entreprise locale. Encore une fois, ceci s'est avéré être le bon choix. Le consultant à l'exportation était très motivé et, en croyant beaucoup à notre produit, il s'est investi à fond dans la conception et la fonction des machines, à tel point qu'il aurait pu en assurer le service », explique Svend Lind.



Salon Elmia Wood en Suède

Notre participation à de nombreux Salons en Europe a permis d'établir de nombreux contacts très positifs.

Un Salon est toujours une valeur sûre

L'orientation vers l'international a signifié également pour l'entreprise une démonstration des capacités des déchiqueteuses de bois, notamment

lors du Salon Elmia Wood, le plus important Salon mondial pour le matériel forestier, qui est organisé tous les quatre ans à Jönköping en Suède. Ce qui a été le cas pour la première fois en 1983, lors de la présentation de la première

génération de déchiqueteuses de bois TP, ceci dans un très petit stand avec une caravane pour unique salle de réunion.

- Néanmoins nos machines ont été remarquées, notamment par un client suisse, ingénieur de formation. Il s'intéressa beaucoup au fonctionnement des machines et acheta immédiatement deux machines », explique Svend Lind.

Certaines déchiqueteuses de bois TP ont également été vendues en France en 1983.

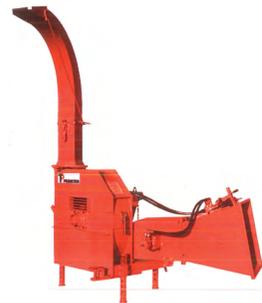
De précieux commentaires

Le dialogue qui s'est ensuite établi, en particulier avec le client suisse, a apporté une contribution précieuse pour l'amélioration des machines. Celle-ci fait toujours partie de la conception de base des déchiqueteuses de bois TP actuelles.

- Nos premiers modèles tiraient l'arbre au travers de cylindres horizontaux, mais le client suisse démontra qu'il était beaucoup plus efficace de tirer l'arbre par des cylindres verticaux. Il était également très impliqué dans le développement de dispositifs à dents dorsales qui sont nécessaires pour produire des copeaux uniformes, par exemple pour les poêles à chargeur automatique. Le dialogue a vraiment stimulé notre processus de développement », explique Svend Lind.

Svend Lind a toujours considéré la réaction des clients comme une contribution précieuse à l'amélioration. Cela correspondait à la philosophie de développement sur laquelle il travaillait lui-même et qui est toujours à la base des déchiqueteuses de bois TP : mettre l'accent sur la fiabilité, la fonctionnalité et la conception, ceci en étroite collaboration avec les utilisateurs.

- Nous avons beaucoup de clients très attentifs à la technique et nous avons toujours été à l'écoute de leurs suggestions d'améliorations, ceci pour fournir le meilleur produit possible. Dans mon propre travail de développement, j'accorde par exemple beaucoup d'importance à ce que la conception des déchiqueteuses de bois TP permette une utilisation facile. C'est pourquoi une grande partie est assemblée par des boulons. Cela signifie que la machine peut être entretenue et réparée sans problème », ajoute Svend Lind.



Une déchiqueteuse de bois TP classique

Au début, pendant de nombreuses années, la production était consacrée exclusivement aux déchiqueteuses de bois TP à monter sur un tracteur.

1982

Priorité à l'exportation : engagement d'un consultant à l'exportation

1983

Participation au Salon Elmia Wood : premières exportations vers la Suisse et la France

Développement et amélioration systématique des déchiqueteuses de bois

1984

Présentation de deux nouveaux modèles TP pour le secteur forestier et l'agriculture

Les premières déchiqueteuses de bois sont livrées aux communes danoises

Percée sur le marché allemand : 80 machines sont vendues à Gerhard Dücker GmbH



Dücker

Avec la coopération de l'entreprise allemande Dücker, les activités à l'exportation ont pris leur essor.

Déchiqueteuse de bois mobile avec son propre moteur

Les modèles basés sur une remorque ont, depuis le milieu des années 1990, conquis de plus en plus de parts de marché.

Modèles plus nombreux et percée majeure

Seulement trois ans après que la sortie du premier prototype, Svend Lind compléta la gamme avec deux nouveaux modèles de déchiqueteuses de bois pour le secteur forestier et l'agriculture, et ses efforts commencèrent également à porter leurs fruits sur tous les fronts. Les premières communes

danoises commencèrent à investir dans des déchiqueteuses de bois TP, rapidement suivies par d'autres et 1984 fut marqué par une grande percée sur le marché allemand. Avec un peu de chance aussi.

- En 1984, nous avons participé à un important Salon au Danemark. Gerhard Dücker, propriétaire d'une grande usine de machines au nord-ouest de l'Allemagne, passa à notre stand alors que je n'étais pas présent et laissa sa carte de visite. Par hasard, notre conseiller à l'exportation se trouvait en Allemagne, dans la région de l'entreprise Dücker et s'y présenta le lendemain. Avec pour résultat une démonstration de notre déchiqueteuse de bois et une première vente pour la commune de l'endroit », explique Svend Lind.

Ensuite, ce fut le succès. Gerhard Dücker commanda sur le champ 10 machines et peu de temps après 10 autres machines.

- À la fin de l'année, nous avons livré 80 machines, uniquement pour Gerhard Dücker », explique Svend Lind.

Nouvelle usine, accroissement de la capacité

Il était évident que la capacité des installations de production existantes ne pourrait pas faire face à l'augmentation des commandes. Svend Lind rechercha alors d'autres possibilités et décida d'implanter une nouvelle usine sur le site existant de Ølholm. Il n'y avait alors que des champs. Ce n'était que des terrains agricoles. Mais Svend Lind était au courant du projet de construction

« Dès le début, nous nous sommes tournés vers l'exportation. Le calcul était très simple : Il n'y a pas beaucoup de forêts au Danemark et les perspectives de croissance résidaient clairement au-delà des frontières du pays. »

Svend Lind, fondateur et ancien propriétaire de Linddana

d'une route de contournement, qui devait passer à proximité.

- C'était un bon emplacement pour l'entreprise avec un accès facile. J'ai contacté les autorités locales qui acceptèrent d'emblée l'idée. Deux semaines plus tard, je reçus l'autorisation de construire sur le site ».

En 1986, une nouvelle usine de 1 800 m² était inaugurée à cet emplacement. L'entreprise occupait alors 15 personnes et produisait environ 200 déchiqueteuses de bois par an. Avec toujours en parallèle la production de poêles.



1986

Expansion nécessaire : acquisition d'un site industriel à Ølholm au Danemark

Mise en service d'une nouvelle usine de 1 800 m²

15 collaborateurs

200 déchiqueteuses TP vendues par année

Livraison dans 6 à 7 pays

Vers de nouveaux horizons pour Linddana

En 1989, chute du mur de Berlin et réunification de l'Allemagne. Ce n'était pas seulement un événement important sur la scène politique internationale, mais l'effet a également été positif sur le développement et le succès des machines TP.

- Dans l'ex-RDA, la construction de nouvelles routes et de nouvelles infrastructures a pris de l'essor et il était donc nécessaire de débroussailler et d'éliminer le bois dans les forêts. Les ventes ont rapidement atteint le chiffre de 20 machines par mois pour le nouveau territoire allemand. Pour répondre à la demande et suivre le potentiel de ventes, il était évident pour nous que nous devions augmenter la capacité de production de manière significative », explique Svend Lind.

La même année, l'entreprise lançait également trois nouvelles versions de déchiqueteuses de bois pour la forêt et l'agriculture, et la première déchiqueteuse de bois TP pour l'entretien des parcs, ce qui allait contribuer à accroître le besoin d'expansion de notre capacité.

Et ce ne fut pas par des mots lancés à la légère. L'usine a été agrandie de 2 000 m² en 1992, première d'une série d'extensions. La capacité a ainsi plus que doublé permettant de suivre le rythme de l'augmentation des ventes à la fois sur le marché intérieur et dans d'autres pays en Europe.

Linddana voit le jour

L'idée originale de Svend Lind de développer et de produire une déchiqueteuse de bois puissante et fiable pour la foresterie s'est avérée être absolument durable, à la fois sur le plan technologique et commercial. En 1990, il fut temps d'aborder une ère nouvelle et un nouvel emblème sous sa direction : l'entreprise prit un nouveau nom, Linddana, et un nouveau statut juridique : une société anonyme pour assurer la solidité financière nécessaire à la poursuite de son expansion et de son développement sur le plan international.

- C'est à cette période que les activités dans le secteur parcs et jardins ont vraiment pris leur essor, un marché qui était auparavant pratiquement inexploité. Les communes possèdent de grands parcs et espaces verts qu'elles doivent entretenir. Elles ont aussi besoin de copeaux pour combattre la mauvaise herbe. Pour répondre à leurs besoins, nous avons choisi de développer

des déchiqueteuses de bois placées sur remorque, prenant moins de place, plus légères, en résumé moins coûteuses. Aujourd'hui, les petites et moyennes déchiqueteuses de bois pour les parcs et l'aménagement paysager représentent un important volume de ventes pour Linddana », explique Svend Lind.

Bienvenue à la gamme pour jardins - les poêles sont abandonnées

La première déchiqueteuse TP pour l'horticulture a été mise en production en 1992 et Linddana pouvait ainsi pour la première fois présenter une gamme couvrant les besoins en déchiqueteuses de bois à la fois pour les plus petits jardiniers-paysagistes et pour les grandes entreprises publiques et privées dans l'exploitation forestière.

Après son changement de nom, Linddana a continué à travailler dans deux secteurs d'activité distincts : les déchiqueteuses de bois et les poêles à bois. Mais 1993 marqua la fin de ce chapitre. La production de poêles était vendue. La société était prête à concentrer toutes ses ressources pour développer le succès des déchiqueteuses de bois sur le marché international et pour accélérer le développement de nouveaux modèles.

- De 1996 à 1998, nous avons développé plusieurs déchiqueteuses de bois mobiles pour l'entretien des



Déchiqueteuses de bois pour l'entretien des parcs et pour l'horticulture

Les petites déchiqueteuses de bois ont permis de toucher un nouveau groupe cible important, les jardiniers-paysagistes.

Fandt en niche med indbygget fremtid i

Linddana s/s i Ølholm har et hårdt med Ertverprisen 94

Den nye medarbejdergruppe består af 15 personer og er ledet af Svend Lind. De har været med til at udvikle og producere de nye produkter, som har givet Linddana en stor succes på det internationale marked.

Den nye medarbejdergruppe består af 15 personer og er ledet af Svend Lind. De har været med til at udvikle og producere de nye produkter, som har givet Linddana en stor succes på det internationale marked.



Prix de l'Entreprise 1994

L'attribution d'un Prix communal de l'Entreprise a été justifiée par le développement continu des produits Linddana et la vision en matière de produits pour la mise en valeur de l'environnement.

1989

Première déchiqueteuse de bois TP dans la série Parcs

Forte augmentation des exportations vers l'Allemagne après la chute du mur

1990

Nouveau nom : Linddana
Nouveau statut juridique : société anonyme

1992

L'usine est agrandie sur une surface de 2 200 m²

1993

Vente de la production de poêles à bois

1994

Introduction des premiers systèmes de soudage robotisé

parcs en plein essor, et nous avons mis ensuite en production trois nouveaux modèles de déchiqueteuses de bois », explique Svend Lind.

Aller de l'avant

Dès le début, le processus de production flexible et efficace a été l'une des recettes cachées de la réussite de Linddana. Svend Lind a toujours été à l'avant-garde des nouvelles technologies si elles offraient la possibilité d'optimiser la qualité et le rendement.

- C'est la raison pour laquelle nous avons été parmi les premiers à introduire au Danemark des technologies de production de pointe telles que des robots de soudage en 1994 et la découpe au laser en 1996 lorsque nous avons inauguré un tout nouveau département pour la tôlerie », poursuit Svend Lind.



Signature russe

Une commande record est assurée et une porte vers l'Est s'ouvre.

Percée en Russie

Au milieu des années 1990, Linddana a fait aussi son entrée sur l'important marché russe. Tout a commencé par un appel de l'ambassade de Russie au Danemark : une délégation de l'Institut technologique de Russie "Gosniti", composée entre autres du Ministre de l'agriculture du dernier gouvernement soviétique, était intéressée par une démonstration

des déchiqueteuses de bois TP à Ølholm.

- Ils commandèrent quatre machines sur place et nous demandèrent de venir à Moscou pour y faire la démonstration des machines. Moscou est de la taille de la région de la Fionie au Danemark, et le service responsable de l'entretien des parcs de la ville ne souhaitait plus de brûler les déchets de bois. La démonstration a eu pour résultat une vente de 41 machines à Moscou et a stimulé nos exportations vers l'ensemble du territoire russe », explique Svend Lind.

1996

Développement de nouveaux modèles pour la série Parcs

Nouveau département pour la tôlerie avec découpe au laser

2001

Changement de génération : les trois filles de Svend Lind sont au nombre des propriétaires et entrent au Conseil d'administration. Entrée en fonctions d'un nouveau Directeur général.

« Les parcs et les espaces verts étaient au début un marché inexploité, mais nous avons alors constaté que les communes avaient un important besoin de production de copeaux pour combattre les mauvaises herbes »

Svend Lind, fondateur et ancien propriétaire de Linddana

Changement de génération

En 2000, Svend Lind prit la décision de se retirer de son poste de Directeur et de se concentrer plutôt sur ce qu'il le passionne vraiment, à savoir le développement. Dans le même temps, un Directeur général a été engagé et a pris ses fonctions en 2001 dans le cadre d'une professionnalisation de tous les



TP 400 PTO

Le plus gros modèle de la gamme, enfant chéri de Svend Lind

postes clés de Linddana.

- L'année suivante, j'ai été étroitement impliqué dans le développement de la TP 400, la plus grosse déchiqueteuse de bois à ce jour pour la série Forêt, lancée sur le marché en 2006 », explique Svend Lind.

Il occupa la fonction de Président du Conseil d'administration de Linddana jusqu'en 2010.

Aujourd'hui, Svend Lind s'est complètement retiré de Linddana et profite de la

vie en travaillant dans la forêt, en jouant au golf et en allant à la chasse, mais il continue toujours de suivre avec intérêt ce qui se passe.

À l'écoute du marché avec des ambitions internationales

Lorsque Svend Lind a passé le relais en 2001, le désir était en particulier de renforcer la position Linddana sur le marché international. Les bases étaient en place pour aller de l'avant. L'entreprise pouvait offrir un large éventail de déchiqueteuses de bois TP répondant à tous les besoins de déchiquetage dans le secteur forestier, l'entretien des parcs et l'horticulture. Qui plus est, les machines TP étaient bien implantées sur les marchés européens principaux.

Capacité concurrentielle renforcée

La nouvelle Direction de Linddana a mis l'accent sur la rationalisation de la production et la compétitivité. Le niveau de qualité élevé a été l'un des arguments de vente les plus forts pour les déchiqueteuses de bois TP. Il s'agissait alors d'accroître le rendement tout en veillant à ne pas compromettre la qualité.



Des équipements de production les plus récents

Les déchiqueteuses de bois TP sont fabriquées avec des équipements de production modernes, notamment par la découpe au laser de haute technologie.

En 2002, nous avons entrepris une rationalisation basée sur le concept LEAN, ceci de la production à la gestion des pièces détachées. Parallèlement, des ressources ont été consacrées à l'amélioration de la conception industrielle des machines, afin de simplifier les processus de production, ceci grâce à d'importants investissements, en particulier pour les installations de production à commande CNC.

L'un des résultats les plus visibles de cet effort a été le lancement de la série TP 160, qui figure aujourd'hui parmi les modèles les plus vendus de l'histoire de Linddana.

L'un des résultats les plus visibles de cet effort a été le lancement de la série TP 160, qui figure aujourd'hui parmi les modèles les plus vendus de l'histoire de Linddana.

Vers le marketing et l'image de marque

Comme pour d'autres entreprises, la crise financière de 2007-2008 a eu également des conséquences importantes pour Linddana. Dans ce contexte, un nouvel ordre du jour a dû être établi. Jusque-là, le marché du déchiquetage de bois connaissait une croissance organique, entre autres dans les nouveaux

marchés de l'ancienne Europe de l'Est et en fonction d'une prise de conscience toujours plus importante au sujet des copeaux de bois comme combustible, ceci dans toute l'Europe. Au cours de ces nombreuses premières années, Linddana a été portée par une vague verte et était habituée à travailler sur un marché où les déchiqueteuses de bois se vendaient pratiquement toutes seules chez les concessionnaires, par des contacts personnels et lors de la participation à des Salons.

Les choses ont changé très rapidement lorsque la crise éclata. Il était rapidement devenu évident qu'il fallait être plus visible sur les différents



TP 175 MOBIL

Un modèle populaire sur remorque qui, avec un nouveau type d'acier à haute résistance, a permis de réaliser une déchiqueteuse de bois à la fois plus légère et plus solide.

marchés pour maintenir et si possible augmenter les ventes.

Une nouvelle Direction prit la relève en 2009 avec l'objectif clair de rendre Linddana mieux orientée vers le marché. En pratique, cela signifia que l'entreprise pour la première fois développa des concepts de vente et des stratégies de marketing qui appuyaient le message présentant des déchiqueteuses de bois de haute qualité et robustes. Tout cela dans le but de sensibiliser les distributeurs et les utilisateurs finaux et de placer les déchiqueteuses de bois TP parmi les plus grandes marques du monde dans ce secteur.

Le concept global de qualité des machines a été présenté sous le slogan "Reliable Chipping", qui est le point central du marketing et un outil important pour créer un état d'esprit loyal envers Linddana et les déchiqueteuses de bois TP, sur tous les marchés.

2003

Modernisation et expansion :
1 300 m² d'entrepôts et 800 m² de locaux administratifs et d'exposition

2005

25^{ème} anniversaire

2006

TP 400 - la plus grosse déchiqueteuse de bois TP présentée à ce jour pour le secteur forestier

2008

Lancement de la série TP 160
– Un modèle très populaire pour l'entretien des parcs

2009

Une nouvelle Direction met l'accent sur les ventes internationales et le marketing

RELIABLE CHIPPING

Comme élément important de la nouvelle stratégie de vente et de marketing, Linddana a établi aussi une coopération plus étroite et plus contraignante avec d'importants distributeurs à travers l'Europe.

De nouvelles initiatives pour promouvoir le message

Aujourd'hui pour Linddana, le développement commercial et l'orientation du marché sont étroitement liés. Cela se concrétise, par exemple, par des lancements de produits mis en place à plein régime, pour répondre plus rapidement à la demande du marché. Parmi les récents exemples, citons la TP 320 PTO K avec la nouvelle technologie économe en énergie TP OPTICUT et le modèle compact et léger TP 175 MOBIL, qui est ramené à un poids inférieur à 750 kg, en utilisant entre autres de l'acier à haute résistance.

Le message de Linddana vers les clients se reflète également par une garantie unique pour ses produits : c'est le seul fabricant de déchiqueteuses de bois au monde à offrir aujourd'hui une garantie étendue de 3 ans sur toutes les nouvelles déchiqueteuses de bois TP pour l'aménagement paysager. Un message convaincant qui permet de déplacer des parts de marché.

La devise de l'entreprise, fournir une sécurité d'exploitation, un "Reliable Chipping", est confirmée aussi par le concept de service du TP SERVICEBOX. Une boîte contenant toutes les pièces d'usure critiques et qui est fournie gratuitement avec la plupart des modèles de déchiqueteuses de bois TP.



Matériel de marketing

La crise financière devait intensifier et harmoniser le profil des déchiqueteuses de bois TP.

2012

TP 320 PTO K
– introduction d'une nouvelle technologie écoénergétique, TP OPTICUT

Nouveau concept de service : TP SERVICEBOX

2013

Garantie unique de 3 ans sur les déchiqueteuses de bois TP

Introduction du TP TWIN DISC
– une conception de rotor plus solide

Lancement du TP CHIP KIT
– accessoires pour l'optimisation de la qualité des copeaux

Linddana aujourd'hui et demain

Les nombreuses nouvelles initiatives ont notamment pour résultat une augmentation des commandes et la croissance du chiffre d'affaires. Au Danemark, les déchiqueteuses de bois TP sont vendues par l'intermédiaire d'un certain nombre de commerces de machines. Dans tous les autres pays, elles sont vendues au travers d'un réseau de distributeurs triés sur le volet et bien implantés dans le pays. La collaboration avec les réseaux de distribution est primordiale pour Linddana et constitue un facteur idéal pour la poursuite de sa croissance. Linddana est également en cours d'implantation sur de nouveaux marchés attractifs en Asie, en Afrique et en Amérique du Nord. La mondialisation est maintenant une réalité dans le secteur des déchiqueteuses de bois et les demandes d'informations de destinations plus exotiques sont devenues monnaie courante.

La mondialisation affecte également le développement de produits. Les déchiqueteuses de bois de demain, plus encore que celles d'aujourd'hui, devront être conçues pour des scénarios d'utilisation plus nombreux et pour répondre à différentes réglementations environnementales et de sécurité. Donc, même si tous les paramètres sont très différents entre les pins luxuriants de Scandinavie et les arbres desséchés d'Afrique du Sud, les déchiqueteuses de bois TP devront être partout la garantie d'un déchiquetage efficace et fiable.

Linddana peut présenter aujourd'hui une gamme vaste et solide de produits constamment adaptés au développement des marchés et groupes de clients clés. Précédemment la demande était la plus forte pour les modèles TP montés sur tracteur, avant tout sur le marché intérieur danois, touchant essentiellement l'agriculture. Mais les choses ont changé avec l'expansion de Linddana sur de nouveaux marchés. Jamais auparavant les modèles sur remorque ont représenté une si grande part des ventes que maintenant, et la tendance est claire : le marché des machines mobiles va continuer à progresser à l'avenir.

Les chiffres des ventes montrent également que typiquement ce sont des déchiqueteuses de bois TP plus grosses qui quittent maintenant la halle de production, contrairement à ce qui était le cas il y a quelques années.

L'augmentation des ventes de plus grosses déchiqueteuses de bois pour les utilisateurs professionnels est directement liée à l'augmentation très sensible de la demande de copeaux bois pour les installations de chauffage, en raison du passage aux formes d'énergie vertes sans CO₂.

Évolution du logo TP depuis 1980 (de haut en bas)

La constitution d'une société anonyme en 1992 et le nouveau nom de Linddana A/S ont été marqués par un logo d'entreprise. Le logo officiel a cependant toujours été la marque TP. Aujourd'hui, le slogan 'Reliable Chipping' est un symbole du profil international.



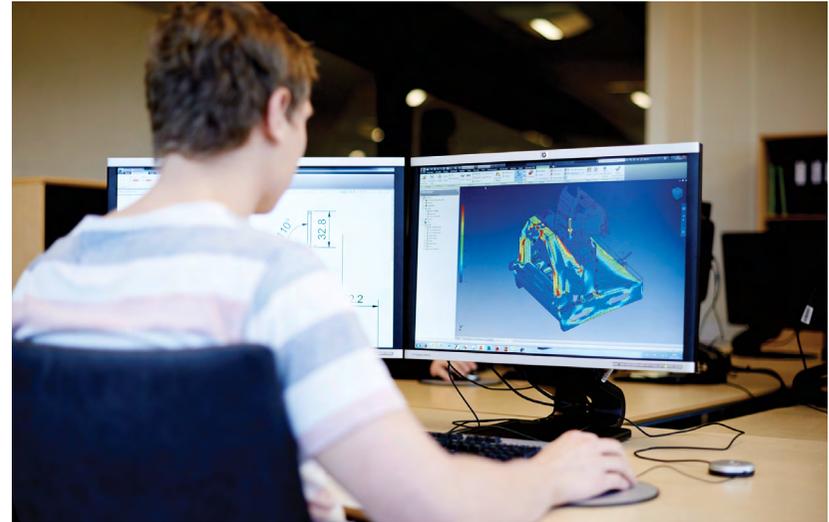
LINDANA



RELIABLE
CHIPPING

2014

Lancement du modèle léger TP 175 MOBIL pour la conduite avec permis de conduire voiture	Effectif de 45 personnes et commercialisation des produits dans plus de 40 pays à travers le monde
---	--



Leader pour la production de plaquettes et de copeaux

Linddana A/S conçoit, produit et vend avec succès des déchiqueteuses de bois TP depuis 1980. Cette entreprise danoise s'impose aujourd'hui comme l'un des leaders du marché avec un choix attractif de déchiqueteuses fonctionnelles et fiables pour l'aménagement paysager et la production de biomasse. La gamme couvre les besoins des paysagistes de forêts publiques et privées.

La forte position internationale de Linddana est fondée sur un savoir-faire technique considérable et un engagement important au niveau d'une qualité irréprochable, aussi bien dans le choix des matériaux que dans les processus de fabrication. Le niveau de qualité est notamment obtenu par la combinaison fructueuse, dans l'usine située au Danemark, de procédés d'automatisation hautement efficaces et d'un solide artisanat de forge.

Le travail de conception chez Linddana est effectué en étroite collaboration avec des partenaires professionnels et répond constamment aux hautes exigences d'efficacité que l'on attend de machines destinées à l'aménagement paysager et à la production de biomasse.

Les déchiqueteuses TP Linddana sont vendues partout dans le monde et des services de maintenance efficaces sont implantés dans la plupart des pays.



Linddana A/S

Ølholm Bygade 70
DK-7160 Tørring
+45 75 80 52 00
tp@linddana.com
www.linddana.com