



FRÅ IDÉ  
TIL  
INTERNATIONAL  
SUCCES

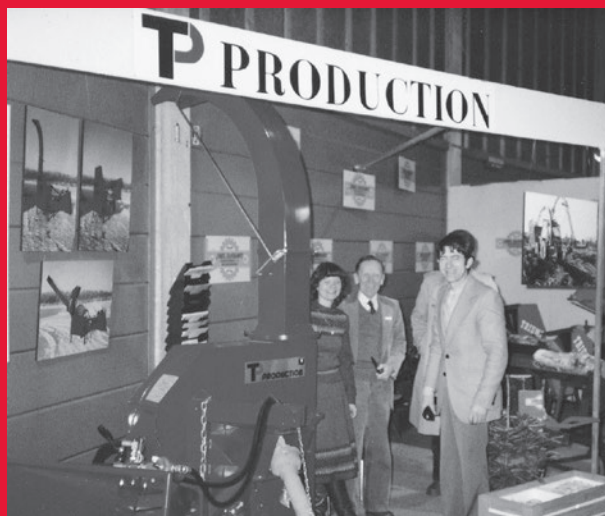
# Linddana historien i ét hug

1980

1982

1990

2014



# Der var engang en skov...

Historien om Linddana starter med drømmen om at eje en skov og en brochure, der havnede på Svend Linds skrivebord. Brochuren efterlyste danske virksomheder med mod på at udvikle en professionel flishugger til skovbrug.

I 1978 købte Svend Lind et skovstykke på 3,5 ha for at have et fristed til jagt og frokoster i det grønne for familie og venner. På det tidspunkt var han medejer af en midtjysk gaffeltruckvirksomhed og stod med ansvaret for produktion og udvikling. Svend Lind var oprindeligt uddannet smed og maskinarbejder og havde en brændende interesse for maskiner, design og udvikling.



**Familien Lind**  
- fotograferet  
den 1. august 1980

Han så muligheder i at flishugge træ- og grenaffald i skovene og bruge flisen som ny energikilde. Til gengæld ledte han forgæves efter en flishugger, der var stor og robust nok til at klare opgaven. Derfor begyndte han selv at sætte sig ind i den teknik, der lå bag med hydraulik, valser og knive. Han udfærdigede de første raskitser til en ny flishugger og legede også seriøst med tanken om at starte en produktion op selv.

## Oliekrise og træ som ny energikilde

Skovstykket, som Svend Lind havde købt, trængte til oprydning og udtynding, men det virkede forkert at lade de udgåede træer og underskoven gå til spilde.

- Oliekriserne i 1970'erne havde ført til stejlt stigende oliepriser. Det satte fokus på behovet for at mindske vores afhængighed af olie og i stedet ud-

nytte alternative ressourcer som affaldstræ og vind, fortæller Svend Lind.

## Stærkt partnerskab

Mens Svend Lind overvejede, hvordan han kom videre, havnede en brochure fra Skovteknisk Institut på hans bord. Det fremgik af brochuren, at instituttet så et stort potentiale for flishugning i skovbrug og efterlyste danske virksomheder,



**Svend og Inge Lind**  
anno 2005

*Inge var involveret i virksomheden fra starten. Som Svend Lind udtrykker det: "Det var en stor fordel at være to om det hele og kunne tale tingene igennem."*

som var klar til at udvikle og producere kraftige flishuggere til formålet.

- Det afgjorde sagen for mit vedkommende. Jeg tænkte, at hvis min idé om at producere flishuggere skal blive til noget, så er det nu, fortæller Svend Lind.

Derefter gik det slag i slag. Han kontaktede Skovteknisk Institut, der straks påtog sig rollen som engageret rådgiver. I et tæt samarbejde med instituttet fik Svend Lind defineret de overordnede tekniske krav til flishuggeren og opstillet en forretningsplan, som fra starten var eksportorienteret. Samtidig fandt Svend Lind egnede produktionsfaciliteter i lokalområdet. Han købte Thyregod Production på 500 m<sup>2</sup>. En virksomhed, der producerede brændeovne i pladejern, men som kort forinden var gået konkurs.

- Det var det helt rigtige sted med en perfekt størrelse til formålet. Jeg satsede på at producere brændeovne og flishuggere sideløbende for at finansiere udviklingen af flishuggerne gennem salget af brændeovne. Begge dele lykkedes, siger Svend Lind.



**Thyregod**  
brochure

*Den sideløbende produktion af brændeovne var en vigtig indledende finansieringskilde og blev først solgt fra i 1993.*

## 1974

Første oliekrise:  
Fokus på alternativ energi

## 1978

Svend Lind køber skov til fritidsbrug og jagt

## 1979

Anden oliekrise

## 1980

Oprydning i skoven føder idé om professionel flishugger	Køber Thyregod Production - 4 medarbejdere	Udvikling af flishugger i tæt samarbejde med Skovteknisk Institut
--	---	--

## Første prototype og første salg

I løbet af 1981 var Svend Lind efter mange forsøg og tests klar til at præsentere den første prototype: En flishugger til skovbrug med kapacitet til træ op til 25 cm i diameter. Flishuggeren fik typebetegnelsen "TP" baseret på forbogstaverne i Thyregod Production. En typebetegnelse, der anvendes som 'brand name' for virksomhedens flishuggere den dag i dag.



### Første prototype

*Den robuste konstruktion, der kendetegner TP Flishuggere, har været tænkt ind fra starten.*

- Umiddelbart havde vi heldet med os. En voldsom storm havde ført til et massivt stormfald i Rold Skov. Skovforvaltningen så muligheder i at flishugge alt træaffaldet efter stormen og udnytte det som energikilde i de nye kraftvarmeværker, der var begyndt at skyde op i landet, fortæller Svend Lind.

Efterfølgende fik Thyregod Production den første ordre fra Rold Skov: 8 TP flishuggere med en kapacitet på 18 cm i diameter, dvs. en lidt mindre version end prototypen.

- Vores flishuggere til Rold Skov viste sig at fungere godt, og gav os værdifulde erfaringer, som vi omsatte i tilretninger og forbedringer af de kommende maskiner, fortæller Svend Lind.

Både Svend Lind og Skovteknisk Institut havde set rigtigt: Skovbruget i Danmark og udlandet var parate til at satse på flisproduktion. Grene og udgåede træer blev ikke længere betragtet som et spildprodukt men som en vigtig energiressource.

Timing kunne ikke have været bedre for TP Flishuggere og et gennembrud på markedet.

Træflis var den nye "grønne olie".

*“Udviklingen af TP flishuggerne har fra starten bygget på samme enkle grundlag: Vi fokuserer på at forbedre de enkelte komponenter og deres måde at virke på.”*

*Svend Lind, stifter og tidligere ejer af Linddana*

## 1981

Første prototypeflishugger klar til test: Skovmaskine med kapacitet til træ op til 25 cm i diameter

Massivt stormfald i Rold Skov: Første ordre på 8 flishuggere (18 cm diameter)

Flishuggerne får typebetegnelsen "TP": Opkaldt efter Thyregod Production

Sideløbende produktion af brændeovne og flishuggere

# Fra Elmia Wood til europæisk gennembrud

Med Svend Lind i spidsen gik Thyregod Production straks målbevidst efter det europæiske marked. De første erfaringer blev høstet omkring salget af brændeovne. Virksomheden gik sammen med to andre virksomheder og ansatte en eksportkonsulent med eksportstøtte fra den danske stat.

- Det viste sig at være en særdeles effektiv ordning. Eksportkonsulenten brændte for sagen og fik etableret et afgørende samarbejde med DanSkan i Hannover. Det satte skub i salget af vores brændeovne på det store tyske marked og sikrede finansieringen af opstarten med flishuggerne, siger Svend Lind.

Samme eksportmodel blev kort efter taget i brug i forhold til flishuggerne. Store skovrige lande som Tyskland, Frankrig og Schweiz rummede et kæmpe potentiale for flisproduktion, og det gjaldt om at præsentere TP Flishuggerne som et driftssikkert og stærkt alternativ på det spirende europæiske marked.

- Derfor valgte vi at ansætte en eksportkonsulent til dette område i samarbejde med en anden lokal virksomhed i 1983. Igen viste det sig at være

den helt rigtige satsning. Eksportkonsulenten var ekstremt engageret, troede på vores produkt og satte sig så grundigt ind i maskinernes opbygning og funktion, at han nærmest kunne servicere dem selv, fortæller Svend Lind.

## Altid en messe værd

Den internationale satsning betød også, at virksomheden gik målbevidst efter at demonstrere flishuggernes kapacitet på bl.a. Elmia Wood, verdens største messe for udstyr til skovbrug, der afholdes hvert fjerde år i Jönköping i Sverige. Det skete første gang i 1983, hvor den første generation

af TP Flishuggere blev præsenteret på en yderst beskedne messestand med en campingvogn som mødelokale.

- Ikke desto mindre fangede vores maskiner opmærksomheden hos bl.a. en schweizisk kunde, der selv var ingeniøruddannet. Han gik virkelig op i, hvordan maskinerne fungerede og købte straks to maskiner, siger Svend Lind.

Enkelte TP Flishuggere blev ligeledes solgt til Frankrig i løbet af 1983.

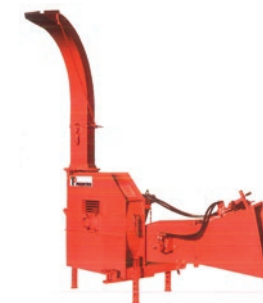
## Værdifuld feedback

En efterfølgende dialog med især den schweiziske kunde gav værdifulde indspark til forbedringer af maskinerne. Indspark, der fortsat indgår i grunddesignet for moderne TP Flishuggere.

- Vores første modeller trak træet ind gennem vandrette valser, men schweizeren pegede på, at det var langt mere effektivt, hvis træet blev trukket ind med lodrette valser. Han havde også en vigtig finger med i spillet omkring udviklingen af stikkerbrydere, der er en forudsætning for at producere ensartet flis til f.eks. stokerfyr. Dialogen satte virkelig skub i vores udviklingsproces, fortæller Svend Lind.

I det hele taget betragtede Svend Lind feedback fra kunderne som et værdifuldt bidrag til forbedringer. Det matchede den udviklingsfilosofi, som han selv arbejdede ud fra, og som fortsat ligger bag TP Flishuggere: At have fokus på driftssikkerhed, funktionalitet og design i et tæt samspil med brugerne.

- Vi har masser af teknisk interesserede kunder og har altid været villige til at lytte til deres forslag til forbedringer for at kunne levere det bedst mulige produkt. I mit eget udviklingsarbejde lagde f.eks. jeg stor vægt på, at TP Flishuggeren har et brugervenligt design. Derfor er en stor del samlet med bolte. Det betyder, at maskinen kan serviceres og vedligeholdes uden problemer, fortsætter Svend Lind.



En klassisk TP Flishugger

I de første mange år blev der udelukkende produceret TP Flishuggere til traktormontering.



## Elmia Wood i Sverige

Deltagelse på fagmesser rundt omkring i Europa har gennem tiderne skabt flere værdifulde relationer.

## 1982

Fokus på eksport:  
Ansætter eksportkonsulent

## 1983

Deltager i Elmia Wood:  
Første eksport til Schweiz og Frankrig

Systematisk videreudvikling og forbedring af flishuggerne

## 1984

To nye TP-modeller til skov og landbrug præsenteres

De første flishuggere leveres til danske kommuner

Gennembrud på det tyske marked:  
80 maskiner solgt til Gerhard Dücker GmbH

## Flere modeller og det store gennembrud

Kun tre år efter, at den første prototype havde set dagens lys, udvidede Svend Lind sortimentet med yderligere to flishuggermodeller til skov og landbrug, og samtidig begyndte indsatsen at bære frugt på alle fronter. De første danske kommuner begyndte at investere i TP Flishuggere og flere fulgte efter i hastigt tempo, og i 1984 kom det store gennembrud på det tyske marked. Hjulpet på vej af den smule held, der også skal til.



### Dücker

*Da samarbejdet med tyske Dücker blev etableret, tog eksporten for alvor fart.*



### Mobil flishugger med egen motor

*De trailerbase-rede modeller har siden midten af 1990'erne vundet større og større indpas i markedet.*

- Vi deltog i en stor stat-, amt- og kommunemesse i Fredericia i 1984. Gerhard Dücker, indehaveren af en stor maskinfabrik i det nordvestlige Tyskland, kiggede forbi på et tidspunkt, hvor jeg ikke selv var på standen, men han lagde sit visitkort. Tilfældigvis var vores eksportkonsulent netop i nærheden af Dückers virksomhed i Tyskland og mødte op dagen efter. Det førte efterfølgende til en demonstration af vores flishuggere og det første salg til den lokale kommune, siger Svend Lind.

Derefter var succesen en kendsgerning. Gerhard Dücker bestilte straks 10 maskiner og kort efter yderligere 10.

- Inden året var omme havde vi leveret 80 stk. bare til ham, fortæller Svend Lind.

-

## Mere kapacitet - ny fabrik

Det var tydeligt, at kapaciteten i de eksisterende produktionsfaciliteter ikke kunne klare den voksende ordremængde. Svend Lind så sig om efter andre muligheder og besluttede at etablere en helt ny fabrik på den nuværende adresse i Ølholm. Dengang var det en bar mark. Ren landbrugsjord. Men Svend Lind vidste, at der var planer om at bygge en ny diagonalvej - Vestvejen - som skulle passere lige forbi.

## 1986

Behov for udvidelse:  
Køb af industrigrund ved Ølholm

Ny fabrik på 1.800 m<sup>2</sup>  
taget i brug

15 medarbejdere

200 solgte TP flishuggere  
på årsplan

Levering til 6-7  
forskellige lande

**“Fra først færd satsede vi på eksport. Regnestykket var for så vidt enkelt: Der er ikke så meget skov i Danmark og perspektiverne for vækst lå helt klart uden for landets grænser.”**

*Svend Lind, stifter og tidligere ejer af Linddana*

- Det var en rigtig god placering for virksomheden, som gjorde det let at komme til og fra. Jeg kontaktede Tørring-Uldum Kommune, og de var straks med på idéen. Det tog kun 14 dage, før jeg fik tilladelse til at bygge på stedet.

I 1986 blev en ny fabrik på 1.800 m<sup>2</sup> indviet på adressen. Virksomheden beskæftigede nu 15 medarbejdere og producerede omkring 200 flishuggere om året. I øvrigt stadig sideløbende med brændeovne.



# Mod nye horisonter med Linddana

1989 faldt muren i Berlin og Tyskland blev genforenet. Det var ikke blot en vigtig begivenhed på den storpolitiske scene, men havde også en stærk positiv effekt på den fortsatte TP-udvikling og succes.

- I det tidligere DDR blev der sat gang i etableringen af nye veje og en ny infrastruktur og som en konsekvens af det var det nødvendigt at få ryddet op i masser af krat og skovstykker. Vi nåede hurtigt op på et salg af 20 maskiner om måneden til det nye tyske område. For at følge med efterspørgslen og salgspotentialet blev det klart for os, at vi måtte øge produktionskapaciteten betydeligt, fortæller Svend Lind.

Samme år havde virksomheden desuden lanceret 3 nye flishuggerversio-ner til skov og landbrug og den første TP Flishugger til parksegmentet, hvil-ket var med til at øge behovet for en kapacitetsudvidelse.

Op det blev ikke ved ordene. Fabrikken blev udvidet med yderligere 2.000 m<sup>2</sup> i løbet af 1992 som den første af en række udvidelser, der mere end fordoblede kapaciteten, og gjorde det muligt at holde trit med en øget afsætning på hjemmemarkedet og de øvrige lande i Europa.

## Linddana ser dagens lys

Svend Linds oprindelige idé med at udvikle og producere en kraftig og driftssikker flishugger til skovbrug havde vist sig at være absolut bæredygtig både teknologisk og forretningsmæssigt. I 1990 blev det tid til at tage hul på en ny epoke og tone rent flag under hans ledelse: Virksomheden fik et nyt navn - Linddana - og blev omdannet til et aktieselskab for at sikre den nødven-dige økonomiske styrke til en fortsat international ekspansion og udvikling.

- I samme periode kom der også virkelig gang i park- og haveområdet, der hidtil havde været et nærmest uopdyrket marked. Kommunerne ejer store parker og grønne områder, de skal passe, og har samtidig brug for flis til enkel ukrudtsbekæmpelse. Vi valgte at udvikle trailerbaserede flishuggere, der fyldte mindre, var lettere og totalt set billigere, for at imødekomme behovet.

I dag ligger et vigtigt salgsvolumen for Linddana inden for de små og mellem-store flishuggere til park og landskabspleje, oplyser Svend Lind.

## Goddag til haveferien - farvel til brændeovne

Den første TP Flishugger til havebrug blev sat i produktion i 1992 og dermed kunne Linddana for første gang præsentere et sortiment, der dækkede behovet for flishugning fra mindre anlægsgartnere til store offentlige og private virk-somheder inden for skovdrift.



### Flishuggere til have og park

De mindre flishuggere åbnede op for en ny, vigtig mål-gruppe; anlægsgart-nerne.

Efter navneskiftet fortsatte Linddana stadig med at arbejde med to adskilte forretningsområder: Flishuggere og brændeovne, men i 1993 var det kapitel slut. Bræn-deovnsproduktionen blev solgt fra. Virksomheden var klar til at koncentrere alle ressourcer om at fortsætte succesen på det internationale marked for flishuggere og sætte yderligere fart i udviklingen af nye modeller. - Fra 1996-98 udviklede vi flere mobile flishuggere til det stærkt voksende parksegment, og vi satte efterføl-gende tre nye flishuggermodeller i produktion, fortæller Svend Lind.



*Erhvervspris 1994  
Modtagelsen af  
Tørring-Uldum  
kommunes erhvervs-  
pris skyldtes Lind-  
danas kontinuerlige  
produktudvikling og  
fremsynethed i forhold  
til miljøfremmende  
produkter.*

## 1989

Første TP Flishugger i parkserien

Eksporten til Tyskland øges kraftigt efter murens fald

## 1990

Nyt navn: Linddana. Omdannes til aktieselskab

## 1992

Fabrikken udvides med yderligere 2.200 m<sup>2</sup>

## 1993

Brændeovnsproduktionen sælges fra

## 1994

Første robot-svejseanlæg køres ind

## Fremme i skoen

Fra starten har fleksible og effektive produktionsforløb været en af hemmelighederne bag Linddanas succes. Svend Lind har altid været parat til at gå forrest med nye teknologier, hvis det gav mulighed for at optimere kvalitet og udbytte.

- Det er baggrunden for, at vi som nogle af de første i landet indførte avancerede produktionsteknologier som svejseroboter i 1994 og fulgte op med laserskæring i 1996, da vi indviede en helt ny pladeafdeling, fortsætter Svend Lind.



### Russisk underskrift

*En rekordstor ordre er i hus og en dør østpå åbnes.*

Moskva er på størrelse med Fyn, og parkforvaltningen i byen ønskede ikke længere at brænde grenaffaldet af. Demonstrationen førte umiddelbart til et salg af 41 maskiner til Moskva og kickstartede vores eksport til hele det russiske område, siger Svend Lind.

## Hul igennem til Rusland

I midten af 1990'erne fik Linddana også hul igennem til det vigtige russiske marked. Det startede med et opkald fra den russiske ambassade i Danmark: En delegation fra det russiske teknologiske Institut "Gosniti", som bl.a. omfattede landbrugsministeren fra den sidste sovjetrussiske regering, var interesseret i at få demonstreret TP Flishuggerne i Ølholm.

- De bestilte fire maskiner på stedet og bad os om at komme til Moskva og demonstrere maskinerne der.

## 1996

Udvikling af nye modeller til parkserien

Ny pladeafdeling med avanceret laserskæring

## 2001

Generationsskifte: Svend Linds tre døtre træder ind i ejerkredsen og i bestyrelsen. Ny adm. direktør tiltræder.

*“Parker og grønne områder var i begyndelsen et helt uopdyrket marked, men efterhånden blev vi klar over, at kommunerne havde et stort behov for flisproduktion til ukrudtsbekæmpelse”*

*Svend Lind, stifter og tidligere ejer af Linddana*

## Generationsskifte

I 2000 besluttede Svend Lind sig for at trække sig tilbage fra direktørposten og i stedet koncentrere kræfterne om det, han virkelig brændte for, nemlig udvikling.



### TP 400 PTO

*Den største model i sortimentet – og Svend Linds hjertebar*

Samtidig blev der ansat en administrerende direktør, der overtog chefstolen i 2001 som led i en professionalisering af alle nøgleposter i Linddana.

- De følgende år var jeg dybt involveret i udviklingen af TP 400, den hidtil største TP Flishugger i skovserien, der blev lanceret på markedet i 2006, fortæller Svend Lind.

Derefter fortsatte han som bestyrelsesformand for Linddana frem til 2010.

I dag har Svend Lind sluppet tøjlerne i Linddana helt og nyder livet med arbejde i skoven, golf og jagt, men han følger fortsat interesseret med i, hvad der sker.

# Markedsorienteret med internationale ambitioner

Da Svend Lind gav stafetten videre i 2001 afspejlede det bl.a. et ønske om at styrke Linddanas position på det internationale marked. Fundamentet var på plads til at gå videre. Virksomheden stod med et bredt udvalg af driftssikre TP Flishuggere, der dækker ethvert behov for flishugning inden for skovbrug, park og have. Samtidig havde TP-maskinerne et solidt fodfæste på alle vigtige europæiske markeder.

## Styrke konkurrenceevnen

Den nye ledelse af Linddana satte fokus på at trimme produktionen og dermed konkurrenceevnen. Høj kvalitet har været et af de stærkeste salgsgang-



### Nyeste produktionsudstyr

TP Flishuggere produceres ved hjælp af moderne produktionsudstyr, bl.a. en højteknologisk laserskærer.

menter for TP Flishuggere. Nu gjaldt det om at øge effektiviteten og samtidig sikre, at der ikke blev slækket på kvaliteten.

I 2002 blev der sat gang i en LEAN-baseret optimering af alt fra produktion til reservedelshåndtering. Sideløbende blev der afsat ressourcer til at forbedre det industrielle design af maskinerne for at forenkle produktionsforløbene, hvilket blev bakket op af store investeringer i bl.a. CNC-styrede produktionsanlæg.

Et af de synlige resultater af indsatsen var lanceringen af TP 160-serien, der i dag står som en af de bedst sælgende modeller i Linddanas historie.

## Mod marketing og branding

I lighed med andre virksomheder fik finanskrisen i 2007-2008 også stor betydning for Linddana og var med til at sætte en helt ny dagsorden. Hidtil havde markedet for flishugning været i organisk vækst med bl.a. nye markeder

i de tidligere østlande og en stigende ressourcebevidsthed omkring flis som brændsel over alt i Europa. Linddana red gennem de første mange år med på en grøn bølge og var vant til at arbejde på et marked, hvor de producerede flishuggere nærmest solgte sig selv gennem forhandlere, personlige kontakter og messedeltagelse.

Det ændrede sig med kort varsel, da krisen slog igennem. Hurtigt blev det tydeligt, at der var behov for en større synlighed på de forskellige markeder for at fastholde og meget gerne øge salget.



### TP 175 MOBIL

En populær trailermodel, der med en ny type højstyrkestål har resulteret i en både lettere og stærkere flishugger.

En ny ledelse overtog i 2009 med det klare formål at gøre Linddana til en mere markedsorienteret virksomhed. I praksis betød det, at virksomheden for første gang udviklede salgskoncepter og marketingstrategier, der understøttede budskabet om flishuggernes høje kvalitet og robusthed. Alt sammen med henblik på at øge kendskabet hos forhandlere og slutbrugere og placere TP Flishuggere som et af verdens førende brands på området.

Den samlede oplevelse af maskinernes kvalitet blev opsummeret i sloganet "Reliable Chip-

ping", der er omdrejningspunktet for al markedsføring og et vigtigt redskab til at opbygge loyalitet over for Linddana og TP Flishuggere på alle markeder.

### 2003

Modernisering og udvidelse: 1.300 m<sup>2</sup> lager og 800 m<sup>2</sup> til administration/udstilling

### 2005

25 års jubilæum

### 2006

TP 400 - den hidtil største TP flishugger til skovbrug præsenteres

### 2008

Lancering af TP 160-serien – en yderst populær parkmodel

### 2009

Ny ledelse med fokus på internationalt salg og markedsføring



# RELIABLE CHIPPING

Som en vigtig del af den nye salgs- og marketingstrategi etablerede Linddana desuden et tættere og mere forpligtende samarbejde med betydende distributører rundt omkring i Europa.

## Nye tiltag fremmer budskabet

I dag er forretningsudvikling og markedsorientering to sider af samme sag hos Linddana. Det viser sig f.eks. ved, at produktlanceringer er sat op i gear for hurtigere at kunne imødekomme efterspørgslen på markedet. Seneste eksempler er bl.a. TP 320 PTO K med ny energivenlig TP OPTICUT teknologi og den kompakte letvægtsmodel TP 175 MOBIL, der er trimmet til at veje under

750 kg ved bl.a. at anvende højstyrkestål.

Linddanas fokus på kunderne afspejler sig også i en unik produktgaranti: Som den eneste flishuggerproducent i verden giver virksomheden i dag en udvidet 3 års garanti på alle nye TP Flishuggere til landskabspleje. Et overbevisende budskab, der er med til at flytte markedsandele.

Virksomhedens mantra - at levere "Reliable Chipping", altså driftssikkerhed – understøttes yderligere af servicekonceptet TP SERVICEBOX.

En boks, der indeholder alle kritiske sliddele, og medfølger gratis til langt de fleste TP flishuggermodeller.



## Marketingmaterialer

Finanskrisen var med til at intensivere og strømline profileringen af TP Flishuggere.

## 2012

TP 320 PTO K  
– introducerer TP OPTICUT,  
en ny energivenlig teknologi

Nyt servicekoncept:  
TP SERVICEBOX

## 2013

Unik 3 års garanti på  
TP Flishuggere

Introduktion af TP TWIN DISC  
– en stærkere rotorkonstruktion

Lancering af TP CHIP KIT  
– tilbehør til optimering  
af fliskvaliteten

## Nutidens og fremtidens Linddana

Resultaterne af de mange nye initiativer viser sig bl.a. i en stigende ordretilgang og øget omsætning. I Danmark sælges TP Flishuggere gennem et udvalg af maskinforretninger. I alle andre lande foregår salget via et håndplukket netværk af stærke nationale distributører. Samarbejdet med distributionsleddet er af høj prioritet for Linddana og anses for at være en oplagt mulighed for yderligere vækst. Linddana er desuden i gang med at etablere sig på nye attraktive markeder i f.eks. Asien, Afrika og Nordamerika. Globaliseringen har i sandhed gjort sit indtog i flishuggernes verden og forespørgsler fra mere eksotiske destinationer er blevet hverdagskost.

Globaliseringen påvirker også produktudviklingen, idet morgendagens flishuggere i endnu højere grad end i dag skal tænkes ind i flere brugsscenarier og leve op til adskillige miljø- og sikkerhedsmæssige regelsæt. Så selv om der på alle parametre er langt fra frodige nåletræer i Skandinavien til gennemtørret træ i Sydafrika, skal TP Flishuggere alle steder være en garant for effektiv og pålidelig flishugning.

Linddana står i dag med et stærkt og bredt produktprogram, som løbende bliver strømlinet i forhold til udviklingen af de vigtigste kundegrupper og markeder. Tidligere var der størst efterspørgsel efter de traktormonterede TP modeller – ikke mindst på det danske hjemmemarked, der jo er et udpræget landbrugsland. Men det har ændret sig i takt med Linddanas udvidelse til nye markeder. Aldrig før har de trailerbaserede modeller udgjort så stor en del af salget som nu, og tendensen er klar: Det mobile marked vil stige yderligere i fremtiden.

Salgstallene afslører også, at den typiske TP Flishugger, der i dag forlader produktionshallen, er væsentlig større end for blot få år siden. Det øgede salg af større flishuggere til professionelle brugere hænger direkte sammen med, at efterspørgslen efter flis til varmegærker er stærkt stigende i forbindelse med en grøn omstillingsproces til CO<sub>2</sub>-fri energiformer.

Fremtidens TP Flishugger vil uden tvivl blive endnu mere brændstoføkonomisk, miljøvenlig og effektiv... – uden at det vil gå på kompromis med den driftssikkerhed og brugervenlighed, som TP er kendt for.

### TP logoets udvikling siden 1980 (fra oven)

*Omdannelsen til aktieselskab i 1992 og det deraf følgende navneskifte til Linddana A/S blev markeret med et firmalogo. Det officielle logo har dog altid været varemærket TP. I dag er sloganet Reliable Chipping ligeledes en bærende del af den internationale profil.*



LINDDANA

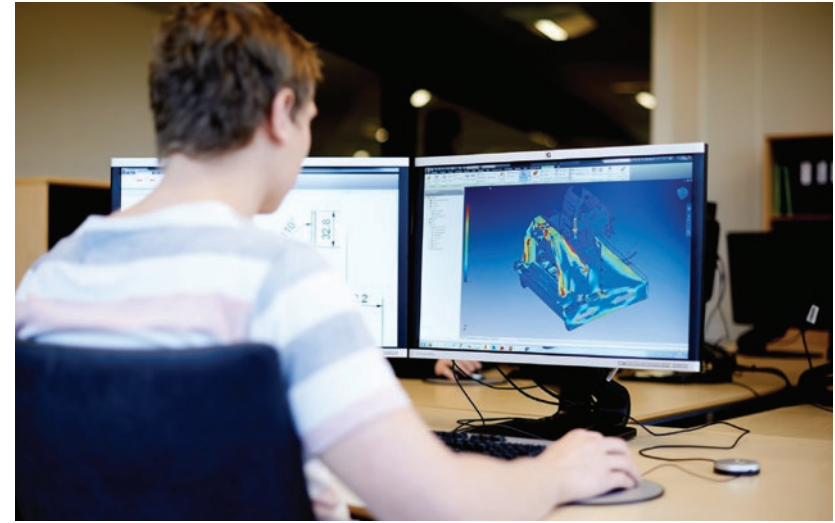


RELIABLE  
CHIPPING

## 2014

Lancering af letvægtsmodellen TP 175 MOBIL til kørsel med almindeligt kørekort

Beskæftiger 45 medarbejdere og sælger til mere end 40 lande verden over



# Førende inden for flis

Siden 1980 har Linddana A/S med stor succes udviklet, produceret og solgt TP Flishuggere. Den danskejede virksomhed markerer sig i dag som en af markedets førende med et stærkt udvalg af funktionelle og driftssikre flishuggere til landskabspleje og biomasseproduktion. Sortimentet dækker behovet fra anlægsgartnere til offentlige og private skovbrug.

Linddanas stærke internationale position bygger på omfattende teknisk knowhow og en entydig satsning på høj kvalitet i både materialevalg og produktionsforløb. Kvalitetsniveauet sikres bl.a. gennem en frugtbar kombination af højeffektive automatiske processer og solidt smedehåndværk på fabrikken i Danmark.

Udviklingsarbejdet hos Linddana foregår i et tæt samarbejde med professionelle partnere og afspejler konstant de høje effektivitetskrav, der stilles til moderne maskiner til landskabspleje og biomasseproduktion.

TP Flishuggere fra Linddana sælges over hele verden og bakkes op af effektive serviceorganisationer i de fleste lande.



## Linddana A/S

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