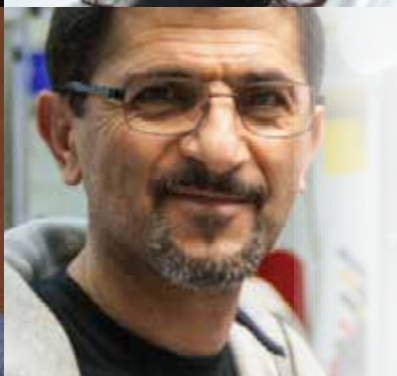




2/2016 • Ett magasin från **rimaster**

riview

Welcome to our world of SIMPLICITY



TEMA: Modernt management

SID 3

Integration i Östergötland - Rimaster går i bräschen

SID 8

The show must go on för Luminex

SID 13



Lärande i en expansiv organisation

Rimaster fortsätter att expandera. Det är i dag tydligt på samtliga marknader – Sverige, Polen, Belgien, Tyskland, Frankrike, Kina med flera. Rimasters växtkraft är ett tydligt tecken på att vi är på väg i rätt riktning, och visar att vi har lyckats fortsätta anpassa oss till den här föränderliga marknaden.

I expansionen har vi även lyckats hålla en stabil intjäning, något som alltid är en utmaning vid snabb tillväxt. Den stabiliteten är viktig för oss, våra kunder och leverantörer.

Rimasters förmåga att anpassa sig till marknaden är inte något som kommer av sig själv. Några som på mycket nära håll och under lång tid har studerat Rimasters sätt att arbeta och utvecklas är forskarna på Helix (se intervjun med Andreas Wallo). Deras forskning har absolut påverkat Rimasters sätt att tänka – vår vilja att vara en lärande organisation. Det ständiga lärandet i organisationen bär frukt i att vi kan expandera, ständigt förnya våra erbjudanden till kunden och hela tiden bredda servicen.

Ett tydligt exempel på detta är den nya gjutprocess som kommit till efter förfrågningar från kunder och som vi skriver om i detta nummer. Efterfrågan blir allt större när det gäller ingjutning. Det är en följd av ökade krav på tålighet mot exempelvis fukt och avlastning.

Våra kunder uppskattar att vi har möjlighet att möta och följa deras behov. Vi får ofta bekräftelse på att så är fallet och jag blir lika glad varje gång. Ett exempel är kunden OilQuick som medverkar i detta nummer.

Ett annat exempel på förmågan att utveckla sig och också ta ett socialt ansvar är integrationsprojektet som har startat på Rimaster i Rimforsa. I region Östergötland har vi i dag en mycket låg arbetslöshet bland inrikes födda. Som företagare är det därför mycket viktigt att vi är duktiga på att integrera nyanlända, som är en viktig källa till arbetskraft. Det ska bli mycket intressant att följa de här individernas utveckling och deras bidrag till att utveckla vår organisation över tiden.

Men inget av det ovanstående hade varit möjligt utan samarbetet med våra kunder och leverantörer. Vi ser oss själva som mittendelen i en kedja där samarbetet behöver fungera smidigt åt båda håll. Detta blir möjligt genom ömsesidig kommunikation där vi alla lyssnar in och lär av varandra och där vår förmåga till anpassning gentemot en ständigt föränderlig värld är en avgörande framgångsfaktor. ♦♦

Tomas Stålnert
VD Rimaster Group



INNEHÅLL

- 3 **Modernt management**
- 4 **Vilja att utvecklas**
- 5 **Snabbfotat lärande**
- 6 **Kundcase: OilQuick**
- 8 **Integrationsstrategi**
- 10 **Industriell utveckling**
- 12 **Kundcase: Atlas Copco**
- 13 **Kundcase: Luminex**
- 14 **VD:n som rockar**
- 15 **Ny lokaler i Kina**
- 16 **Medarbetarintervjuer**

Välkommen till Rimaster

Rimaster är en ledande leverantör av kablage, elskåp, elektronik och hytter för specialfordon och industriella system.

Vi är en global koncern med ursprung och huvudkontor i Rimforsa, Sverige.

Rimaster har idag över 750 anställda verksamma i sju företag världen över. Vi har organisation för försäljning, design, utveckling och produktion i Sverige, Polen, Belgien, Frankrike, Tyskland och Kina.

Welcome to our world of Simplicity.

Rimaster AB
Industrivägen 14
SE-590 44 RIMFORSA
+46 494 795 00
info@rimaster.com
www.rimaster.com

ANSVARIG UTGIVARE
Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

Produktion: Effect Reklambyrå
Bilder: Hans Gustafsson, Effect Reklambyrå,
där inget annat anges.





Modernt management

Andreas Wallo,
forskare på Helix

Vad är det egentligen som gör att Rimaster kan anpassa sig till marknaden och driva sina processer framåt? Forskningscentret Helix har följt företaget i femton år. De ser många styrkor.

Helix är ett center för arbetslivsforskning, som drivs i partnerskap mellan universitetet, företag, organisationer, kommuner samt fackförbund. Den svenska regeringen är huvudfinansiar via innovationsmyndigheten Vinnova. Rimasters dåvarande vd Jan-Olof Andersson såg tillsammans med huvudägaren Per Carlsson till att Rimaster fanns med redan från starten.

– De såg nyttan tidigt. Deras öppenhet är en styrka. Vi har kunnat vara kritiska, och de har lyssnat, utan att för den skull se oss som någon sorts konsulter. Det är högt till tak, och ett bra klimat att komma in i, berättar Andreas Wallo.

Han kom in som doktorand 2003 och gjorde mycket av "fotarbetet" i den

första studien. Numera är han lektor och docent vid Linköpings universitet. Iakttagelserna från Rimaster har varit en stor del av hans forskning.

"Det var inte många andra som vågade göra det som Rimaster gjorde"

– För mig personligen har det varit en fantastisk resa att få följa det under så lång tid, säger han.

Rimaster har undersökts i flera omgångar, första gången med fokus på lärande i organisationen. Där noterade forskarna hur mycket lärande som skedde i det dagliga arbetet. Där fanns en väldig utvecklingskraft för verksamheten. Genom att man hela tiden lär av varandra och ställer

frågor om orsak, ökar kompetensen i företaget stadigt.

– Andra gången, 2009, var företaget inne i en jätteexpansion i Polen och Kina med mera. De hade bra skjuts och det pågick många processer som var intressanta att studera, säger Andreas Wallo.

Det som forskarna framförallt undersökte då var hur företagsledningen lyckades att både gasa och bromsa samtidigt. Företaget var ju i en expansiv fas samtidigt som kraschen kom på finansmarknaden. Rimaster måste då minska i verksamheten och samtidigt driva utvecklingsprojekt och tänka framåt. Andreas Wallo såg det tydligt under de fyra år när han satt med på alla ledningsgruppsmöten och styrelsemöten.

– Det var inte många andra som vågade göra det som Rimaster gjorde, men det gjorde också att de hade ett försteg när konjunkturen väl vände uppåt igen.

Anledningen till att Rimaster lyckades tror Andreas Wallo stavas ordning.

- De har kontroll på sina processer, och även om det har varit tufft ekonomiskt vissa perioder så har de alltid haft ordning på torpet. De vet vad de håller på med.

Han menar också att det finns en bra mix av kompetenser i styrelsen, och en vilja att lära av varandra.

Även om Andreas Wallo är entusiastisk när han pratar om Rimaster har han och de andra forskarna varit noga med att behålla sin forskarroll i relationen till företaget.

- Vi är inga konsulter. Vi vill inte bara primärt få det här företaget att gå bättre, utan är intresserade av de pro-

cesser och drivkrafter som även andra företag kan lära utav. Vi återkopplar det vi ser, men vad företaget gör med det är upp till dem. Utvecklingen driver de själva. Jan-Olof Andersson har alltid sett oss som en kanal för kunskap, in i företaget. Det är en bra roll för en forskare, tycker jag.

Nästa år startar en ny etapp av projektet, Helix Competence Center, med ännu högre målsättningar än tidigare. Forskningens fokus blir på hållbar utveckling i organisationer - hur lärande, hälsa och jämställdhet kan kombineras med effektivitet och innovationsförmåga. Rimaster är självskrivna som partner.

- Absolut! Det räknar vi med! säger Andreas Wallo. ♦♦♦

För mer information, kontakta Andreas Wallo på andreas.wallo@liu.se.



I samtal:
Henrik Kock, bitr. professor
Mattias Elg, professor och föreståndare för Helix
Andreas Wallo, docent



Linköpings universitet



Öppenhet och vilja att utvecklas

Personal- och ledarutvecklaren Peter Yngvesson har ända sedan 2011 arbetat med frågor kopplade till ledar- och organisationsutveckling inom Rimaster. Han kopplades in tack vare frågeställningar som väcktes genom samarbetet med Helix.

Vilka speciella utmaningar såg du när du kom till Rimaster?

Att lyfta fram HR-frågor och arbeta strategiskt med ledarutveckling och organisationsutveckling. På strategiska möten och på de globala mötena fanns jag med och lyfte fram de mjuka värdena. Vi arbetade med feedback och gruppdynamisk träning, kopplat till teorier. Det handlade om att höja förståelsen för hur de mjuka värdena även påverkar resultatet, och att skapa en mer enhetlig ledarskapsyn.

Rimaster är ett globalt företag, där ledarskapsynen kan skilja sig åt mellan olika länder. Hur har ni arbetat med det?

Dels i gemensamma forum, dels mer individanpassat ute på varje enhet. Jag jobbade nära ledningsgruppen i Polen under en lång period. Det tog ett litet tag att hitta varandra, men när vi väl kom igång blev det ett högt engagemang. Man kan säga att arbetet med ledningsgruppen fick samma effekt som i Sverige, men från en annan utgångspunkt.

"Rimaster anpassar sig till omgivningen relativt snabbt"

Peter Yngvesson,
personal- och
ledarutvecklare



Hur har samarbetet med Helix påverkat dig och ditt arbete?

Det vidgade mitt perspektiv lite ytterligare. Det gjorde också att det jag gör fick

bäring mer statistiskt och forskningsmässigt. Det ger ytterligare tyngd åt det.

Fördelen för Rimaster är att forskarna ger en objektiv syn på vad som är i fokus på möten och i diskussioner. De har ofta visat både på mjuka och hårda värden, och vikten av att fortsätta hålla balansen mellan dem. Att jobba med rätt saker vid rätt tidpunkt.

Vad skulle du säga är Rimasters styrkor?

Rimaster anpassar sig till omgivningen relativt snabbt, och de hanterar sin organisation väl.

Du arbetar i dag som konsult inom HR, även åt andra företag. Finns det generella lärdomar att dra från Rimaster?

Den här öppenheten som de har visat exempelvis mot universitetet. Den nyfikenheten är viktig att ha. Att inte somna in utan fortsätta vilja utvecklas och vara med. ♦♦♦

För mer information, kontakta Peter Yngvesson på peter@yngvessonutveckling.se.



Snabbfotat lärande

– En organisation är en levande mekanism som måste underhållas. Det måste byggas in drivkrafter till lärande, och till att vara adaptiv, säger Jan-Olof Andersson, vice arbetande styrelseordförande i Rimaster AB och styrelseordförande i Rimasters dotterbolag.

Det var ingen slump att just han tog initiativ till samarbetet med Helix. Han har sedan länge brunnit för lärande i organisationen, och vill ha en ständigt kunskapsflöde in i företaget.

Samarbetet mellan Rimaster och det tvärvetenskapliga forskningscentret Helix går över tio år tillbaka i tiden. Resultaten från följeforskningen har forskarna löpande återkopplat till företagsledningen genom workshops, feedbackövningar och diskussionsövningar, ett arbetssätt som numera har blivit en integrerad del av verksamheten.

– Det gör att vi får ett lärande inom organisationen och kan bygga gemensamma värderingar.

Lärandet måste vara integrerat i organisationsutvecklingen, speciellt i den tillväxttakt och utveckling som vi har haft. Man kan inte bara skicka en person på kurs någon gång. Alla ledarna behöver ha en medvetenhet, säger Jan-Olof Andersson.

En sak som behövde utvecklas när koncernen växte snabbt var en gemensam personalstrategi.

– Varje lokal vd driver sin egen verksamhet. Men att vi samverkar kring HR-strategi i dag är ett resultat dels utav forskningen och dels av Peter Yngvessons arbete.

"Det gäller att bygga in lärmomentet i verksamheten"

Jan-Olof Andersson,
vice arbetande
styrelse-
ordförande
i Rimaster



Det finns alltid utmaningar för ett företag i Rimasters bransch. Just nu sker det en enormt kraftig tillväxt på Rimaster i Polen, berättar Jan-Olof Andersson. I september 2015 var antalet anställda 396 totalt i Polen, nu är det 482.

– Det går inte utan svett och tårar. Nu gäller det att hantera en dynamisk situation där det går uppåt. 2009-2010 störtade det i stället och då gäller det att adaptera till det. Så småningom planar det ut och blir en konsolidering, säger Jan-Olof Andersson.

– Vi är en del av en väldigt dynamisk bransch där det svänger hit och dit. Mitt i det måste vi skapa förutsättningar för utveckling och lärande. Just den typen av metodik som forskarna använde, använder vi oss av idag: reflektionsövningar, workshops, identifiera case och diskutera dem. Det gäller att bygga in lärmomentet i verksamheten.

– I hela Rimasterkoncernen har vi ett lärande mellan bolagen i dag. Det finns ett bra flöde av kunskap mellan de olika delarna. Vi kommer tillsammans och utbyter erfarenheter. Det gör också att vi blir ännu mer snabbfotade, genom att vi kan diskutera situationer som uppstår. Ofta har något av de andra bolagen mött en liknande situation förut.

Mycket av detta är svårt att mäta, menar Jan-Olof Andersson, men han är ändå övertygad om att samarbetet med forskarvärlden haft betydelse.

– Helix har varit en viktig ingrediens i den förmåga vi har i dag. Vi har en mental bild av vad vi vill uppnå och det gör att vi hela tiden jobbar med den typen av utveckling. Vi har gemensamma värderingar som kopplar till flexibilitet och till att vara en adaptiv organisation. ♦♦♦

För mer information, kontakta Jan-Olof Andersson på jan@rimaster.com



Snabbfästen ökar

- hårda krav, korta leveranstider och mycket anpassning



Vi träffar:



OilQuick är världsledande inom helautomatiska snabbfästen, som används för att snabbt byta redskap på anläggningsmaskiner. Rimaster är dess leverantör av kablage och elektronik, och därmed en del av OilQuicks succé på en marknad som utmärks av korta leveranstider och diversifierade önskemål från kund.

- Vi anser oss själva stå för absolut högsta kvalitet och service. Då är det viktigt att våra leverantörer håller samma höga kvalitet, säger Patric Lindh, inköpare på OilQuick. Helautomatiska snabbfästen är ett allt vanligare önskemål på maskiner inom entreprenadbranschen. Med OilQuicks fästen kan maskinen snabbt byta redskap under arbetets

gång - från skopa, till grip, till padda, och så vidare.

”Det finns inga standardmått, utan det behövs mycket anpassningar”

På små tomter, exempelvis, finns det ofta bara plats för en enda byggmaskin, som måste klara flera arbetsuppgifter. Med ett traditionellt fäste måste föraren gå ur maskinen, koppla loss redskapet, byta slangar och koppla på det nya redskapet mer eller mindre manuellt, vilket är tidsödande och därmed kostsamt för entreprenören. Med ett helautomatiskt snabbfäste sparar man tid och

bränsle och minskar miljöpåverkan. En investering räknas hem på cirka tre byten per dag.

OilQuicks helautomatiska snabbfästen gör att det bara behövs några knapptryckningar inifrån hytten för att byta redskap. Det är perfekt inom bland annat rivning där flera olika typer av redskap behövs under en dag, men det finns även redskapsfästen för hjullastare, truckar och mobila kranar.

- Oljetrycket ställer väldiga krav på hela konstruktionen både hydrauliskt och mekaniskt. I alla system blir det för varje år högre och högre tryck. Det ställer allt hårdare krav på samtliga komponenter, men vi kan leverera till samtliga maskinmodeller utifrån

SNABBA FAKTA, OILQUICK
Plats: Hudiksvall, Sverige
Ägare: Familjen Sonerud
Omsättning 2016, prognos: 200 miljoner
Anställda: 54

Foto: OilQuick



Patric Lindh, inköpare på OilQuick

Conny Nyström, Kundansvarig (Key Account)
Rimaster Development

Foto: Rimaster

Snabba svängningar, snabba leveranser. Vi klarar det!

Vi hade sedan tidigare en bra relation genom att vi levererar kablage till OilQuick. Det nya är att vi just nu också har börjat tillverka elektronikenheter till dem.

Det är viktigt att hålla en hög service gentemot kunden eftersom det här är en bransch med snabba svängningar. Vi måste kunna leverera väldigt fort när det kommer in en beställning – det som normalt tar tio veckor måste exempelvis gå på tre veckor. Eller så behövs det tio stycken av någon speciell detalj inom en vecka. Där har vi visat gång på gång att vi klarar det. Det är klart det blir extrajobb för oss, men det är viktigt för oss att leverera

kvalitet och ge hög service. Och det är en trygghet för våra kunder.

När OilQuick nyligen tog fram en ny produkt var vi med i matchen direkt. De visste redan hur vi var som leverantör, och att vi kunde ge dem ett konkurrenskraftigt pris även på elektronikenheterna. ♦♦♦

För mer information, kontakta Conny Nyström på cny@rimaster.com

kundens krav, säger Patric Lindh. Detta blir möjligt genom att OilQuick hela tiden konstruerar om när det behövs, och ofta producerar korta serier på beställning.

– Det är väldigt speciellt, det finns inga standardmått, utan det behövs mycket anpassningar. Det blir en väldigt diversifiering. Alla maskiner har sina speciella krav.

Det är också korta leveranstider inom branschen.

– Vi är sist på maskinen. Nästan när kunden väljer färg: "Jag vill ha maskinen i gult, och den ska vara utrustad med ett snabbfäste från OilQuick" .

Från beställningen måste det därför

gå fort. Fyra veckor är nästan för lång tid . Det ställer förstås stora krav också på OilQuicks leverantörer. Där har Rimaster gång på gång visat att de kan leverera, menar Patric Lindh och tar fram en leverantörsvärdering som OilQuick nyligen har gjort, där Rimaster ligger mycket bra till.

– När det gäller flexibilitet och anpassning är Rimaster bland de absolut bästa. Och där har vi väldigt höga krav. Även när det gäller kvalitet och servicenivå med mera ligger Rimaster mycket högt när vi gör en värdering idag.

Rimaster producerar numera även elektronik till OilQuick. Den ingår i den nya säkerhetslösningen OilQuick Lock Support som just nu introdu-

ceras på den svenska marknaden. OilQuick valde alltså att fortsätta samarbetet med Rimaster även för denna nya produkt.

– Där finns det oerhörda krav på kvaliteten, eftersom systemet är till för att undvika olyckor på byggarbetsplatser.

Framtiden för OilQuick ser ljus ut, menar Patric Lindh.

– Omsättningen har nästan fördubblats på ett par år. Vi växer stadigt och har en fin utvecklingskurva . Nu undersöker vi möjligheten för en etablering i USA och det kan gå fort. Jag tror att vi har framtiden för oss. Och Rimaster fungerar som sagt mycket bra som leverantör. De är lika anpassningsbara som vi. ♦♦♦



Integration i Östergötland

Rimaster går i bräschen

Rimaster går i spetsen för en ny integrationsstrategi i Östergötland. Kompetensen hos nyanlända tas tillvara samtidigt som Rimaster får ökad möjlighet att expandera – och ta ett socialt ansvar.

– Det är viktigt både för individen och samhället att nyanlända integreras, så att det inte skapas ett utanförskap, säger Mathias Nilsson, vd Rimaster Electrosystem i Rimforsa. Och för oss som företag kommer detta också rätt i tiden.

Detta hjälper nämligen samtidigt till att lösa lokala rekryteringsbehov. Rimaster i Rimforsa har rekryterat ett tiotal personer sedan sommaren, och det i hård konkurrens med flera andra företag, exempelvis Saab, som också expanderar i Linköpingsregionen och rekryterar många. Arbetslösheten bland inrikes födda är under tre procent.

Samtidigt har många människor med olika typer av meriter och kompetenser flytt till Sverige. Dessa människor är en tillgång, menar Mathias Nilsson.

son. En dag med öppet hus gjorde att många fick upp ögonen för Rimaster, och visade stort intresse för att börja arbeta där. Arbetsförmedlingen valde sedan ut fem personer som får bli de första att börja lära sig arbetet.

”Vi ser det som en möjlighet för oss som företag att anpassa oss efter nya förutsättningar”

Mathias Nilsson, vd Rimaster Electrosystem



– Vi börjar med fem, men det är mycket möjligt att det blir fler före jul, säger Mathias Nilsson.

De nya får tillgång till handledare och

tolk i början. De sprids ut på olika ställen i produktionen för att få maximal integration.

– De går ute på skiften tillsammans med vår rutinerade personal. Det rullar på riktigt bra.

Efter någon månads intensivt arbete på Rimaster kommer de även att få lägga en dag i veckan på att studera svenska.

– Vi ser det som en möjlighet för oss som företag att anpassa oss efter nya förutsättningar. Rimaster tar samhällets utmaningar på allvar, och vill engagera sig, med ägaren i spetsen, så det här var inget att tveka på, säger Mathias Nilsson.

– Detta är en angelägen fråga inte bara här i Sverige utan också i Tyskland och andra länder som har tagit emot många flyktingar. Vi ser den nya situationen som är i Sverige, och försöker anpassa oss. Vi vill alltid se samhället med ett vidvinkelobjektiv och försöka läsa av vad som är riktigt att göra i varje nytt läge.

Mattias Klaar, produktionsansvarig vid Rimaster Electrosystem i Rimforsa, diskuterar dagens arbete med några av de nyanlända svenskarna.



Göran Ulván är vice ordförande i IF Metallklubben på Rimaster i Rimforsa

Göran Ulván är vice ordförande i IF Metallklubben på Rimaster i Rimforsa, och facklig politiskt ansvarig i Östergötland. Han har varit med och bevakat frågan från fackligt håll.

– Vi ska göra ett bra avtal kring det här. Men det är inte så svårt egentligen, bara man sätter sig ner och försöker hitta en lösning.

Själv är han mycket positiv till satsningen.

– Det ska bli jätteroligt och intressant.

Det är ingen slump att Rimaster går i bräschen för detta, menar Göran Ulván. När andra företag fortfarande är på diskussionsstadiet eller ligger i startgroparna har Rimaster redan ett projekt som rullar. Det största skälet till det är att ägaren Per Carlsson har uttalat att han vill att Rimaster ska ta ett samhällsansvar, menar Göran Ulván.

– Det ingår i hjärtat här, säger han. ♦♦♦

För mer information, kontakta Mathias Nilsson på mni@rimaster.com



Foto: Lassa Hejdenberg

Landshövdingen i Östergötland, Elisabeth Nilsson: Rimaster är en förebild

Elisabeth Nilsson, landshövdingen i Östergötland, hyllar Rimasters integrationsinsats. – Den är glädjande och föredömlig, säger hon.

Det var på en träff för storföretag i regionen som Rimasters vd Tomas Stålnert kom att sitta bredvid landshövdingen och började prata integration. Det blev upprinnelsen till det projekt som nu är igång.

– Rimaster är duktiga på det de gör och det är roligt att de nu är föregångare i denna satsning. För sin egen skull borde alla företagare se om sitt hus och se den här möjligheten till kompetensförsörjning. Många företag söker i dag med ljus och lykta efter olika kompetenser, säger Elisabeth Nilsson.

– Samtidigt vet jag att Rimaster gör detta för att vara goda samhällsmedborgare. Det är viktigt för integrationen att människor som kommer hit hittar en plats där de kan se att de gör nytta. Att stå utan jobb är förödande. Individerna stärks av att tjäna pengar och att se att man kan stå på egna ben. Det stärker även personer runt omkring och ger dem hopp.

– Men det krävs ett visst mod för att göra en sådan här satsning. Det är ju någonting nytt.

Borde fler göra som Rimaster?

– Ja, verkligen, det tycker jag.

Sverige var det EU-land som tog emot flest flyktingar i förhållande till folkmängden förra året. Det märks på många sätt i samhället.

– Ingen av oss kan luta oss tillbaka och tänka att det här fixar någon annan. Det gäller att arbeta konstruktivt. Alternativet är att vi får ett samhälle med stora klyftor, där en stor grupp, inrikes födda, är fullt sysselsatt och en annan grupp inte har någon, säger Elisabeth Nilsson.

Relationen med Rimaster kommer att fortsätta hållas vid liv i många olika sammanhang.

– Vi träffar företag och industri i Östergötland regelbundet. När vi möts över gränser skapas nya idéer.

Integrationsarbetet är en hjärtefråga för dig, har du sagt i andra intervjuer. Vad betyder det för dig att se att företag är med på banan?

– Det är uppmuntrande. Rimaster kommer jag att hålla fram som en förebild i olika sammanhang. ♦♦♦

Industriell utveckling med ingjutna komponenter



Bernard Bienicki
och Szymon Resiak
Rimaster Poland

Ingjutning är ett allt vanligare önskemål från kunder. Detta för att öka produktens tålighet. Rimaster följer och anpassar sig till marknadens krav genom att sakta men säkert bygga upp sin kapabilitet kring gjutning.

- Vi kan erbjuda ett kunnande, och det vi levererar blir mer komplett genom att vi också utför ingjutning, säger Lars Lundberg som är kvalitetskoordinator på Rimaster Development i Söderhamn.

Ingjutning ger ett miljöskydd mot fukt, smuts med mera, som annars kan skada elektronik eller försämra kontaktförmågan i skarvdon. Förmågan att motstå vibrationer blir bättre och kablagen avlastas, eftersom de inte utsätts för punktvisa stora krafter. Ingjutningen ger även ett skydd mot att användaren går in i ett kablage, eller i en elektroniklåda, och själv försöker reparera eller modifiera. Detta skydd är viktigt för säkerheten.

På Rimaster Poland används en gjutmaskin för vertikal injektion. Injektionsgjutning är den vanligaste metoden. Tack vare det kan de tillverka ett brett utbud av produkter, med stora variationer i storlek, komplexitet och användningsområden. Produktingenjörerna Bernard Bienicki och Szymon Resiak visar oss runt.

Tre saker behövs för att gjuta: gjutmaskin, plastmaterial, och gjutverktyget, som är en gjutform. Plasten som används är i form av små kulor av termoplastiskt material, såsom PVC

eller Polypropylen. Varje plast har sina olika fördelar och användningsområden, berättar produktingenjörerna.

Plasten smälts ned i injektionsmaskinen och injiceras sedan i formen, där den kyls ned. I formen ligger sedan den färdiga produkten. I Polen tillverkas flerledarkablar, enkelledare och även plathylsor av olika utseenden och typ.

- Vi kan även gjuta komponenter utan kabel. Hylsorna har många användningsområden, som kopplingsdon till fordon, hushållsapparater och motordrivna verktyg, säger Bernard Bienicki.

”Vi ser en ökande trend där man gjuter in allt mera kablage och kontaktdon”

Lars Lundberg,
kvalitetskoordinator
på Rimaster
Development



Gjutformen är oftast gjord av stål. Den kan delas i två halvor.

- Vi designar den själva och den tillverkas av ett samarbetsföretag i närheten. Vi har nyligen designat fem gjutformar, säger Bernard Bienicki.

- Ingjutna kopplingsdon skapar bättre flexibilitet och motståndskraft mot vatten och damm. Vi kan även anpassa designen efter kundens önskemål, lägga in deras logo etc.

Rimaster Poland är rustade för den ökade efterfrågan på ingjutning, och de är alltid beredda att göra modifieringar enligt kundens krav. Den begränsning som finns just nu är att slutdetaljen inte kan väga mer än 46,7 gram brutto.

På Rimaster Electrosystem i Rimforsa och Rimaster Development i Söderhamn används en tvåkomponents gjutmassa med bas och härdare.

- Att blandningen blir rätt är ytterst viktigt för att få till en hundra procentig härdningsprocess, säger Lars Lundberg.

- Gjutning är en komplicerad process eftersom materialet är känsligt för både fukt och värme. Det behövs speciella blandarrör för att få härdare och bas att blandas fullt ut.

Kunden specificerar sina krav utifrån vilken IP-klass man vill uppnå. Det i sin tur beror förstås på var produkten ska användas.

- Vi gjuter in elektronik och kontaktdon som ska klara miljöer där de utsätts för damm, fukt och väta.

Detta har Rimaster Electrosystem sysslat med i fem-sex år. Av allt att döma kommer arbetet med ingjutning att öka.

- Gjutningen är en tidsödande process. Det vi ser i dag klarar vi av, men vi ser också en ökande trend där man gjuter in allt mera kablage och kontaktdon, säger Lars Lundberg. ♦♦♦

För mer information kontakta Lars Lundberg på llu@rimaster.com eller Szymon Resiak på plsre@rimaster.com.

SNABBA FAKTA

IP-klass är en klassificering av inkapslingen av elektroteknisk utrustning – hur väl apparaturen skyddas mot vatten, damm, inträngande föremål och beröring. Den första siffran i klassningen beskriver skyddet mot damm, inträngande objekt och beröring. Den andra beskriver skyddet mot vatten.



Björn Krantz gjuter Väderstad WS9.

Ny gjutmaskin i Rimforsa

På Rimaster i Rimforsa introduceras just nu en helt ny gjutmaskin som kommer att öka kapabiliteten inom koncernen kraftigt.

Produktionsingenjören Patric Thompsson har varit med i hela processen att välja maskin.

– Jag och vd Mathias Nilsson har åkt runt och jämfört olika maskiner, och gjort referensbesök hos andra företag som köpt de maskiner vi är intresserade av, berättar han. Den maskin som de fastnade för är

en maskin för vertikal injektionsgjutning där små plastkolor hettas upp och injiceras i verktyget där de stelnar till rätt form. Det var viktigt att den skulle öppnas vertikalt, och anledningen till det är egentligen självklar:

– Då kan vi lättare gjuta in saker, exempelvis kabel i gjutdetaljen, utan att komponenterna trillar ut ur verktyget när det är i öppet läge.

Maskinen är snarlik den som används hos Rimaster Poland. Den stora skillnaden är att den nya maskinen kan

trycka ihop verktyget mycket hårdare. Skruven är också större. Därmed kan mycket mer gjutmassa tryckas in. Maskinen kan alltså gjuta mycket större föremål.

Det första som kommer att börja gutas är batterihandskar. Men möjligheterna är stora.

– Vår vision är att växa och expandera, säger Patric Thompsson. ♦♦♦

För mer information, kontakta Patric Thompsson på pat@rimaster.com



Extrema påfrestningar på Atlas Copcos portabla kompressorer

- ska tåla att användas i olika miljöer, från Sibirien till Sahara.

Vi träffar:

Atlas Copco

- Det är tuffa miljöer som skiljer sig mycket från varandra. Därför har vi har många olika krav på kvaliteten som våra leverantörer måste uppfylla, berättar Michael Sprengers, inköpare på Atlas Copco Portable Energy.

"Portabel" i det här fallet betyder att kompressorerna inte är stationära utan kan flyttas mellan olika byggarbetsplatser.

"Vi uppskattar flexibilitet när det gäller konstruktionsförändringar och när vi får order."

Michael Sprengers, inköpare på Atlas Copco Portable Energy



- Vi vet aldrig var våra maskiner kommer att användas, och på vilka vägar de kommer att transporteras, så vi konstruerar maskinerna för att vara robusta och kunna fungera under lång tid under extrema förhållanden, så som extrema temperaturer, kraftiga vibrationer och hög fuktighet, säger Michael Sprengers.

Rimaster har varit leverantör till Atlas Copco i många år, och samarbetet utvecklas hela tiden.

- Rimaster tillverkar produkter som är robusta och av bra kvalitet, och även i små volymer när det behövs. Produktionsplaneringen fungerar bra och vi har en bra kommunikation kring ingenjörskonst. När nya produkter utvecklas görs ofta flera förändringar av kablagen i snabb följd. Rimaster måste gensvara på dessa förändringar och implementera dem så snabbt som möjligt, för att säkerställa att Atlas



Copco får den senaste versionen levererad i tid, säger Michael Sprengers.

- Rimaster gör ett bra jobb. De är flexibla när det gäller den sorts konstruktionsförändringar som vi ofta behöver göra. De är också flexibla när vi får order, och kan då leverera delar snabbt, så att vi i vår tur klarar våra åtaganden, i tid. Det uppskattar vi.

Samarbetet har ökat den senaste tiden, i och med Atlas Copcos nya projekt, 8-serien, berättar Michael Sprengers.

- Vi är glada över samarbetet, och hoppas att det ska fortsätta vara så, genom att vi kontinuerligt utvärderar och förbättrar samarbetet på alla områden. ♦♦♦

För mer information kontakta Jean-Pierre Vanheel på jva@rimaster.com



The show must go on

Vid stora evenemang får ingenting gå fel. Visste du att Rimaster, som leverantör till nätverksföretaget Luminex, har funnits med vid både Eurovision Song Contest, på världsturnéer och lyxkryssare?

Vi träffar:

Luminex

Tekniska audio-videoinstallationer vid stora evenemang håller hög standard i dag. Det har blivit oförlåtligt att få en blackout eller tappa signalen under en direktsänd show. Det är därför som Luminex har blivit populärt bland hundratala audio-videoinstallatörer och tekniker.

Den Belgien-baserade fabrikanter av nätverksutrustning utvecklar extremt pålitliga och robusta lösningar för de största showerna på jordklotet. Luminex produkter, som tillverkas av Rimaster i Sverige, utgör länken mellan kontrollpanelerna och all den apparatur som finns på scenen – alltså, mellan mixerbordet och ljus, högtalare och bildskärmar.

– Vårt mål är alltid att erbjuda den högsta möjliga kvalitet som finns på marknaden, säger Hans Vandermaesen, projektledare på Luminex.

– Det är därför våra produkter har fungerat som ryggraden i bland

annat Eurovision Song Contest i Stockholm, och på The Drones World Tour, en världsturné med det engelska rockbandet Muse. Men installatörer använder Luminex även för fasta installationer, exempelvis i Disneyland Paris och på ett av världens största kryssnings skepp, Ovation of the Seas.

Hans Vandermaesen förklarar också att samarbetet mellan Luminex och dess leverantörer måste vara absolut fläckfritt, eftersom det ofta är mycket som står på spel.

”Styrkorna är hantverkskickligheten och den stora erfarenheten”



Hans Vandermaesen,
projektledare
på Luminex

– Och Rimaster gör ett mycket bra jobb med att uppnå det, säger han.

Sedan fyra år tillbaka, producerar Rimaster Luminex GigaCore-produkter. Det innefattar bland annat kontakter för svåra förhållanden (anpassade för turnéer), standardinställningar som är optimerade för underhållningsbranschen, och förenklade gränssnitt som gör det möjligt att sätta upp komplexa nätverk utan avancerade IT-kunskaper.

– Vi är väldigt nöjda med samarbetet. Rimasters styrka är hantverksskickligheten och den stora erfarenheten, säger Hans Vandermaesen.

Så nästa gång du njuter av en stor konsert, tänk på att det finns mycket mera bakom scenen än vad man tror. Det är faktiskt nätverket, som har byggts upp med rent hantverkskunskande och årtal av erfarenhet, som får hela showen att hålla ihop. ♦♦♦

För mer information kontakta Jean-Pierre Vanheel på jva@rimaster.com



FAKTA, JEAN-PIERRE VANHEEL
 Född: 1972
 Bor: Belgien
 Familj: Hustrun Kristel, barnen Charlotte, 15, och Alexander, 12
 Intressen: Musik, mat, vin och badminton
 Favoritlåt: Alive med Pearl Jam

Foto: Rimaster

Vd:n som rockar

Jean-Pierre Vanheel, vd Rimaster Benelux, vill leva livet fullt ut.

– Jag är aktiv och social även på fritiden och drivs av strävan att lyckas. Mitt mål i livet är att leva, säger han.

Förutom arbetet betyder det att både spela i band, laga mat och spela badminton på tävlingsnivå.

Jean-Pierre Vanheels relation till Rimaster går tillbaka ända till 1995, när han började arbeta för ett företag som sålde delar till Rimaster. Det har varit en lång resa till i dag, när han är vd för Rimaster Benelux, och håller kontakten med kunder som Atlas Copco och Luminex.

Utmaningarna är lite annorlunda på den europeiska kontinenten än i Skandinavien.

– Kulturen är annorlunda, här behövs en mer direkt approach än i Skandinavien, där det är mera "massage". Offerter exempelvis måste komma väldigt snabbt på bordet här, helst inom några timmar. Men jag upplever att Rimaster över de senaste åren allt mer har anpassat sig för att kunna vinna större marknadsandelar i den här delen av Europa. Här finns en stor potential för oss.

Arbetet inom Rimaster är lärorikt för honom personligen också, säger han, och uppskattar särskilt utbytet med de andra i koncernledningen.

– Vi kan uttrycka våra tankar och det känns som att de upplever att jag har något att bidra med.

När Jean-Pierre Vanheel inte arbetar spelar han ofta gitarr och sjunger i sitt band No Sweat, som är rätt välkända i Belgien. Bandet har runt 25 spelningar per år och musikstilen är rock, och låter litegrand som Rolling Stones, CCR och ZZ Top. När de var yngre skrev gruppen mycket eget material, men nu när alla har egna familjer ser livet lite annorlunda ut.

– Vi la mycket mer tid på det förr, nu är det mest för att ha kul. Vi har spelat ihop i nästan 25 år, så bandet är mera som familj än vänner, säger Jean-Pierre Vanheel som just har börjat lära sina egna barn grunderna i gitarr.

Med sin fru Kristel delar han ett stort mat- och vinintresse. Varje år blir det minst en resa till Frankrike för att hitta och köpa några goda viner. Kristel är en duktig kock, men även Jean-Pierre tycker om att laga god mat, helst grillat kött och fisk.

– Det kan vara vilket kök som helst, bara det är mycket smak i det, säger han med ett skratt.

Han spelar också badminton på tävlingsnivå, i ett lag som passande nog sponsras av Rimaster. Det händer att de slår 16-18-åringar.

– Vi är bra för vår ålder! säger Jean-Pierre Vanheel glatt. De kallar oss "The Old Stars". Och "After Badminton" är lika viktigt som resultatet. ◆◆◆

"Varje plats kan vara himmelriket på jorden, men du måste jobba för det själv. Ingen annan kommer att göra det åt dig."



Jean-Pierre Vanheel, vd Rimaster Benelux



Nya lokaler i Kina

Nu är Rimaster Ningbo på plats i de nya lokalerna. Flora Wang, som arbetar med ekonomi, administration och personal vid Rimaster Ningbo, är nöjd.

– Det är mer än dubbelt så stort, så det finns mycket mer plats både på kontoret och i produktionslokalerna. Det ger oss möjlighet att placera fler maskiner och att ha fler anställda, berättar hon.

De nya lokalerna ligger ungefär två kilometer från de tidigare lokalerna i Ningbo.

– Det tillhör också ZhenHai Economic Development Zone, och ligger i ZhenHai Innovation Base där många företag finns. Vi är på andra våningen i fastigheten.

Rimaster Ningbo flyttade in i de nya lokalerna i september och har anpassat sig bra till de nya lokalerna.

– Även om vi har flyttat, så är det inte långt. Vi är lika nära våra kunder som förut. Och med mycket utrymme och nya arrangemang i produktionslinjerna och allting, så tror vi att vi kommer att bli ännu mer flexibla gentemot våra kunder, säger Flora Wang.

Vad var huvudorsaken till att Rimaster flyttade till de nya lokalerna?

– Enligt min åsikt var det nödvändigheten av verksamhetsutveckling och interna förbättringar. Genom det får vi möjlighet att växa och ta ännu fler kunder i framtiden. ♦♦♦

För mer information, kontakta Flora Wang på fwa@rimaster.com

”Vi kommer att bli ännu mer flexibla gentemot våra kunder”

Flora Wang,
Rimaster
Ningbo



Vi jobbar på Rimaster

Simon Zhou, kvalitetsansvarig på Rimaster Ningbo



**Gillar basket
och pingis**

Ålder: 36
Bor: Ningbo city
Intressen: Spela basket och bordtennis med vänner
Så skulle mina vänner beskriva mig: Lugn och grundlig i arbetet, flexibel och lättssammans med vänner.

Vad gör du på Rimaster?

Jag är Quality Manager i Rimaster Ningbo.

Hur länge har du arbetat här?

Första gången 2010–2011. Tillbaka igen i juli 2016.

Vad är det bästa med att arbeta på Rimaster?

Rimaster Ningbo är en väldigt positiv arbetsmiljö, en hälsosam företagskultur som strävar

efter hög arbetsmoral och motivation hos de anställda.

Hur ser du på framtiden?

Rimasters ledningsgrupp har en klar och tydlig affärsstrategi och kan också ge en bra plattform för arbetet. ♦♦♦

Grzegorz Ladorucki, Quality Manager och Controller, Rimaster Poland



**Doktorerar
om Rimaster**

Vad gör du på Rimaster?

Tre huvudområden: Kvalitet. Användarrättigheter och SQL-programmering. Controlling och kostnadsanalys.

Hur länge har du arbetat här?

Sedan 2012. Jag började som säljare, blev sedan controller och nu även Quality

Manager.

Vad är det bästa med att arbeta på Rimaster, tycker du?

Atmosfären på Rimaster är verkligen speciell.

Ägarna och cheferna vill skapa en bra atmosfär. Jag minns ägaren Per Carlssons ord: "Vi ska fungera som en stor familj". När det är något problem någonstans fokuserar man i de flesta företag på vem som är skyldig. På Rimaster fokuserar vi på hur vi kan säkra processen för att förhindra att problemet uppstår igen.

Vad har du för tankar inför framtiden?

Ända sedan jag började arbeta här har jag utvecklats och genom det skapat förbättringar i mitt arbete. Jag tror verkligen att Rimaster kommer att fortsätta utvecklas, tillsammans med sina anställda. ♦♦♦

Ålder: 30

Bor: Borne Sulinowo, Polen

Familj: Fästnön Ania och yorkshireteriern Nadi.

Intressen: Håller på att avsluta en doktorsavhandling inom management science vid Szczecins universitet. Ämnet är "Dynamic assessment of suppliers in the logistics of manufacturing processes on the example of the production company (RIMASTER)".

Så skulle mina vänner beskriva mig: Svår fråga. Jag frågade min arbetskamrat Patrycja och hon säger att jag är trovärdig, konkret, diskussionslysten och pålitlig.

Helena Welander, kvalitetsansvarig på Rimaster Electrosystem



**Hibiskus-fan
med visioner**

Ålder: 33

Bor: Linköping

Familj: Sambon Niclas

Intressen: Jag har ett stort saltvat-
tensakvarium på 900 liter, med koraller, clownfiskar, anemoner, pincettfisk... Och jag odlar, både ute och inne. Jag tar faktiskt fram nya sorters växter, finare och bättre hybrider, speciellt hibiskus. Jag har även startat en facebook-grupp för personer med det intresset. Den har snart 500 medlemmar i Sverige. Det är inte dåligt för ett så smalt intresse. Så tycker jag om att resa också.

Så skulle mina vänner beskriva mig: Tålmodig, drivande, lojal.

Vad gör du på Rimaster?

Jag kommunicerar med kunder och leverantörer vad gäller reklamationer och kvalitetsproblem samt letar efter sätt att förbättra kvaliteten. Jag började 20 juni, men jag har hunnit med leverantörsbesök i Tyskland, möten med större kunder, med mera.

Vad är det bästa med att arbeta på Rimaster?

Det är mångfacetterat, många produkter, och händer nya saker hela tiden. Det är också positivt att vid behov kunna prata direkt

med personer på olika positioner. Alla är trevliga och det är en positiv och bra företagskultur.

Hur ser du på framtiden?

Det är svårt att svara på, jag har ju precis börjat. Men jag skulle kanske vilja arbeta mer förebyggande och även hitta smidigare sätt att hantera reklamationer mer visuellt och överskådligt. ♦♦♦

Rimaster är en ledande leverantör av kablage, elskåp, elektronik och hytter för specialfordon och industriella system.

Rimaster AB, Industrivägen 14 | 590 44 Rimforsa, Sverige | +46 494 795 00 | info@rimaster.com

www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Sverige

Andreas Kronström
+46 705 658 904
akr@rimaster.com
Patrik Andwester
+46 703 991 448
pan@rimaster.com

Rimaster Development

Bröksmyravägen 31
826 40 Söderhamn
Sverige

Ulf Almén
+46 705 173 309
ual@rimaster.com

Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1
590 42 Horn
Sverige

Anders Jonliden
+46 708 720 877
ajo@rimaster.com

Rimaster Poland

Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplinsk
Polen

Hubert Walachowski
+48 602 315 843
plhwa@rimaster.com

Rimaster France

114, Rue des Pépinières
69400 Arnas
Frankrike

Julien Fambrini
+33 624 340 049
jfa@rimaster.com

Rimaster Benelux

Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgien

Jean-Pierre Vanheel
+32 470 670 130
jva@rimaster.com

Rimaster Germany

Brüder-Grimm-Strasse 17
34369 Hofgeismar,
Tyskland

Norbert Heib
+49 567 160 991 01
plnhe@rimaster.com

Rimaster Ningbo

Building 7#, No.1188,
Zhongguan Road,
Zhenhai Economic
Development Zone,
Ningbo city 315221,
Zhejiang Province, Kina

Yong Shen
+86 188 580 114 86
ysh@rimaster.com