

1/2017 • Ett magasin från **rimaster**

ri·view

Welcome to our world of SIMPLICITY



TEMA:
Konkurrenskraft

SID 3

**En utvecklande resa
tillsammans med Konecranes**

SID 13

**Rimaster Ningbo växer
på hemmamarknaden**

SID 16

Konkurrenskraftiga – tillsammans

INNEHÅLL

- 3 Temaintröduktion
- 4 Attityder
- 6 Teknikintegration
- 7 Kundcase: Huddig
- 8 Förändringsförmåga
- 10 Kompetensutveckling
- 11 Strukturer
- 12 Samverkan
- 13 Kundcase: Konecranes
- 14 Rimaster Development, Söderhamn
- 16 Marknadsutveckling i Kina

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 900 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.

Hjulen snurrar fort just nu. Våra fokusmarknader befinner sig i en högkonjunktur och kunderna har fullt upp. Vi på Rimaster arbetar därför intensivt med att möta dina förväntningar. Vår första prioritet är att bygga kapacitet så att vi kan leverera med marginal. Det gör vi på flera sätt. I Polen har vi ökat personalstyrkan med mer än 100 medarbetare bara sedan den första januari. Våra medarbetare har också visat sin lojalitet och jobbar mycket övertid. Nu står vi redo och kan använda våra nyvunna marginaler till att fortsätta leverera det som Rimasterkunden förväntar sig. Initiativ och problemlösning utöver den avtalade leveransen.

I det här numret av Riview vill vi inspirera dig till fortsatt utveckling tillsammans med oss. Vinnovas studie om svenska företags globala konkurrenskraft lyfter fram sex olika områden som är viktiga att utveckla för att behålla och stärka sin position. I reportagen kan du läsa om hur vi på Rimaster jobbar – själva och tillsammans med våra kunder – för att bli bättre inom de olika områdena. Framgångsrikt företagande och tillväxt kräver långsiktighet och mod till förändring.

Förmågan att möta förändringar blir extra viktig när tempot är högt. Inom Rimaster arbetar vi mycket med kompetens- och organisationsutveckling på alla nivåer. Bra kommunikation och ett insiktsfullt ledarskap är avgörande när kraven ökar och konkurrensen hårdnar. Hur vi betar oss mot varandra och våra kunder är avgörande för slutresultatet. Insikten att vi alla är delar av komplexa organisationer och har en vardag där vi ska leva upp till olika förväntningar måste vara grunden i arbetet med att effektivisera produktion och processer. Genom att vara lösningsorienterade och undvika att hamna i försvarsställning slipper vi att tappa kraft och momentum och kan istället hjälpa varandra till ökad konkurrenskraft. Här och nu. Och i framtiden! ♦♦♦

Tomas Stålnert
VD Rimaster Group



- **ATTITYDER**
- **FÖRÄNDRINGSFÖRMÅGA**
- **KOMPETENSUTVECKLING**
- **TEKNIKINTEGRATION**
- **STRUKTURER**
- **SAMVERKAN**

Vad ger svenska företag konkurrenskraft?

En gång i världen räckte det med hårt arbete. Sprang du bara tillräckligt fort så vann du. Så är det inte längre.

När den globala konkurrensen hårdnar, så måste vi tänka nytt. Den svenska innovationsmyndigheten Vinnova har forskat i vad som gör svenska företag konkurrenskraftiga. De hittade sex olika områden där svenska företag utmärker sig och som tillsammans skapar förutsättningar för konkurrenskraft: attityder, strukturer, samarbete, förändringsförmåga, kompetensutveckling och teknikintegration.

Inspirerade av Vinnova och boken "Flaggskeppsfabriken" har vi undersökt hur vi på Rimaster lyckas med att stärka vår och våra kunders konkurrenskraft inom de olika områdena. Vad vi upptäckte kan du läsa om i det här numret av Riview.

Tack för att du väljer att utvecklas tillsammans med oss! ♦♦♦



Den svenska innovationsmyndigheten Vinnova har hittat sex olika framgångsområden som man beskriver i boken "Flaggskeppsfabriken".

Från vänster ägarna: Jan Olof Andersson,
Per Carlsson och Tomas Stålnert.

ATTITYDER

En god företagskultur kan bidra till ökad delaktighet, ansvar och en positiv inställning till utveckling. Tillit, förändringsvilja och prestigelöshet är viktigt!

Välkommen till Rimaster-familjen

Med rätt attityd kan man bygga en stark och trygg familj – med kunderna och leverantörerna som självklara medlemmar. För Rimasters ägare är företagskulturen grundbulten i verksamheten.

De är inte släkt på något sätt. Ändå har Per Carlsson, Tomas Stålnert och Jan-Olof Andersson starka band. Det djupa engagemanget i Rimaster är något som de delar. Per som huvudägare och styrelseordförande, Tomas som dess VD och Jan-Olof som vice arbetande styrelseordförande..

Som ägare har de det gemensamma målet att Rimasterkoncernen ska fungera som en stor familj där människor och bolag samarbetar för att utveckla verksamheten och varandra. Att medarbetarna på alla nivåer i organisationen får chansen att trivas

och utvecklas i sitt arbete är grunden för "Rimasterandan".

Per – Rimasterkoncernen har ett prestigelöst förhållningssätt med kundens behov som främsta drivkraft. Våra

"Det roligaste med att äga och driva ett företag är att se medarbetarna utvecklas – samtidigt som de utvecklar verksamheten."

företag ska inte ägna sig åt att markera revir. Istället ska de hugga i och jobba tillsammans för att lösa kundens problem. Kunderna och leverantörerna är en del av familjen och vi gör allt för familjen. Det är det som är kärnan i vår företagskultur.

Jan-Olof – Som systemleverantör med flera olika producerande enheter och utvecklingskompetens så har vi på Rimaster en unik styrka. Genom att samarbeta kan vi vara snabba, flexibla och fördela insatserna för att säkra leveranserna.

Per – Det roligaste med att äga och driva ett företag är att se medarbetarna utvecklas – samtidigt som de utvecklar verksamheten. När du börjar jobba hos oss behöver du inte bevisa att du förtjänar ett förtroende. Det har du redan fått i rekryteringsprocessen. Däremot har du chansen att visa att du borde få ännu mer ansvar. Vi har många medarbetare som har arbetat länge på olika positioner inom Rimasterkoncernen och i dag är en del av ledningen. När du jobbar hos Rimaster ska det finnas möjligheter att utvecklas på ett sätt



som stärker både dig och företagets verksamhet. Det ska vara roligt att jobba hos oss!

Tomas – Ledarskaps- och kompetensutveckling är ett väldigt viktigt verktyg när vi bygger vår företagskultur. Allt börjar med ledarskapet, så fyra gånger om året har vi möten för ledningsgruppen där vi avsätter tid för kompetensutveckling under extern ledning.

Jan-Olof – När vi utformade de nya ägardirektiven så värderade vi resan som en viktig del av ägarnas drivkraft i det vi vill uppnå, inte enbart målen i sig.

Per – Överhuvudtaget uppmuntrar vi våra medarbetare att ta sig tiden att lära känna varandra och samverka över bolagsgränserna. Det är väl investerad tid i slutändan. Vi försöker också att

vara generösa med resmöjligheterna för den som jobbar internationellt – att lära känna kollegorna och verksamheterna på våra andra siter är värdefullt.

Tomas – Att vara ett familjeägt företag har många fördelar. Det finns en uthållighet i våra satsningar. Själv klart måste även en verksamhet som Rimaster få utväxling på sina investeringar, men det måste inte ske lika snabbt. Det finns en långsiktighet i allt som vi gör.

Per – Hur vi ska behålla den familjära känslan, trots att vi växer? I min värld är det enkelt! Vi ska fortsätta att upprepa vårt budskap om Rimaster som en företagsfamilj som präglas av enkelhet och närhet – oavsett var vi är i världen. ♦♦♦

SÅ HÄR TÄNKER VI PÅ RIMASTER!

- Vi samarbetar mellan enheter, avdelningar och människor för att skapa lärande och utveckling
- Vi drivs av att sätta oss in i problem och hitta lösningar
- Vi agerar professionellt
- Vi ser på Rimaster med dess dotterbolag i ett helhetsperspektiv
- Vi uppmuntrar varandra till utveckling
- Vi känner ansvar och ger feedback för att skapa utveckling
- Vi ska ha respekt för varandras kunskaper och personligheter
- Vi har ett prestigelöst synsätt



Foto: Olof Karlsson.

TEKNIKINTEGRATION

Genom att införa ny teknik på ett balanserat sätt kan både människa och maskin komma till sin rätt, samtidigt som man tar tillvara kompetensen och skapar en bättre arbetsmiljö.

Tunga investeringar

Rimaster Electrosystem i Rimforså går in i en tung investeringsfas. En ny maskin för plastgjutning är redan på plats och under sommaren installeras en ny robotcell. Till hösten görs en automatisering av lagerhanteringen.

– Vi storsatsar för att öka vår globala konkurrenskraft och bli en ännu bättre samarbetspartner, säger VD Mathias Nilsson.

För kunderna ger investeringarna kortade ledtider, ännu bättre kvalitet och fler möjligheter till helhetslösningar.

– Att kunna erbjuda produkter och processer med högt teknikinnehåll är vår möjlighet att sticka ut och erbjuda mervärden på marknaden, konstaterar Mathias.

– Med plastgjutningen i huset kan vi själva gjuta in kablage, kontakter och andra komponenter. Det ger oss bättre kontroll över hela processen och ökar möjligheterna att driva innovativ produktutveckling.

Nästa investering blir en robotcell som kommer att öka automatiseringsgraden avsevärt vid produktion av kraftkablage. Cellen kommer att innehålla två robotar – en med visionssystem som plockar kabelskor och en som gör själva crimpningen. Produktiviteten ökar samtidigt som kvaliteten blir mycket jämn.

Investeringarna bidrar också till ett ökat intresse för Rimaster som arbetsgivare.

– Genom att erbjuda spännande arbetsuppgifter relaterade till robotteknik och plastinjektionsgjutning kan vi attrahera de bästa medarbetarna. ♦♦♦

nik och plastinjektionsgjutning kan vi attrahera de bästa medarbetarna. ♦♦♦



Foto: Olof Karlsson.

Mathias Nilsson



Huddigs nya D-serie är fullmatad med innovativ teknologi – från den miljövänliga motorn till den ergonomiskt utformade förarmiljön. Grävlästaren kan skräddarsys för kundernas behov inom olika branscher.

Vi träffar:



HUDDIG

Framtidssäker teknologi

Huddigs grävlästare är kända för smarta funktioner och innovativ teknik. När det var dags att utveckla en ny modell av Huddigs D-serie var Rimaster Development en självklar samarbetspartner.

D-serien är Huddigs flaggskepp – en potent grävlästare som kan skräddarsys för kundbehoven inom segmenten el, järnväg och entreprenad. Den nya modellen, som lanserades i april, bygger på en ny miljövänlig motor av typen Steg IV Final.

– Resultatet är lägre partikel- samt kväveoxidutsläpp men också fler drifttimmar, berättar Fredrik Forsberg som är utvecklingsingenjör på Huddig.

Den nya modellen har även ett nytt el- och styrsystem.

– Systemet har högre prestanda och mer processorkraft, vilket gör maskinen skalbar. Vi kommer att kunna

bygga på ännu fler funktioner och ytterligare anpassa varje maskin för kundens specifika behov. Samtidigt har förarhytten fått en ny miljö med ännu större och bättre skärm och

”Systemet har högre prestanda och mer processorkraft, vilket gör maskinen skalbar.”

intuitiv styrning. Ett bra gränssnitt mellan människa och maskin är avgörande.

I frontlinjen

Rimaster Development har spelat en nyckelroll i utvecklingsarbetet. Rimaster har ansvarat för själva elsystemet med scheman och kabelritningar.

DET HÄR ÄR HUDDIG!

Huddig utvecklar, tillverkar och säljer grävlästare till el-, järnvägs- och entreprenadbranschen. Den unika kombinationen av en pendlande midja och transmission som gör att maskinen kan köras i nästan vilken terräng som helst.

Huddig är marknadsledare på den skandinaviska marknaden och är även etablerat i Tyskland och USA. Utveckling och tillverkning finns i svenska Hudiksvall och sedan starten 1959 har Huddig tillverkat mer än 10 000 grävlästare.



Fredrik Forsberg, utvecklingsingenjör på Huddig.

Foto: Huddig

Rimaster Poland – en kort historik

2002

System-Electro-Technik startar i Czaplinek. Samarbete med Rimaster påbörjas.

2003

Rimaster förvärvar 50% av System-Electro-Technik.

2005

Rimaster förvärvar resterande 50% av System-Electro-Technik och ändrar namnet till Rimaster Poland.

FÖRÄNDRINGSFÖRMÅGA

Med tydlig metodik kan man driva förändringar i företaget och få dem att fungera på alla nivåer.

Kundernas framgång är vår framgång

Iwona Uszakiewicz, VD för Rimaster Poland, vet en hel del om förändringar. Under hennes tid som VD har personalstyrkan gått från 252 till 585 medarbetare. Samtidigt har produktionslokalerna fördubblats.

Det har varit en fantastisk utveckling, men också en utmaning som vi har varit väldigt ödmjuka inför. Vårt mål har hela tiden varit att möta förändringarna utan att tappa flexibilitet och kundfokus.

Iwona Uszakiewicz har jobbat i Rimasters polska team ända från starten. Hennes Rimaster-resa började redan 2002 då företaget fortfarande hette System-Electro-Technik. Sedan dess har hon hunnit jobba inom nästan alla olika funktioner i verksamheten –

från kvalitetsarbete, produktions- och logistikledning till organisationsutveckling. 2012 axlade hon manteln som VD.

”Det är väldigt viktigt att du går till jobbet med ett leende...”

Strategisk verktygslåda

Det finns många anledningar till att vi växer så snabbt just nu. Våra

mångåriga kunder är mitt uppe i en högkonjunktur och det finns en stor efterfrågan på marknaden. Samtidigt har den europeiska marknaden upptäckt fördelarna med Rimasters erbjudande, förklarar Iwona.

Naturligtvis har den snabba tillväxten varit en utmaning. För att möta den har Rimaster Poland jobbat med en strategisk verktygslåda. Innehållet? Kundfokus, organisationsutveckling och LEAN.

– Nära relationer med kunderna är grunden i Rimasters filosofi. Vi jobbar

2010

Ytterligare en produktionsanläggning etableras i Borne Sulinowo.

2015

Anläggningen i Borne Sulinowo expanderar i nya lokaler.

2017

Rimaster Poland har 586 medarbetare.



för att förenkla kundens processer och hitta lösningar på olika problem. Därför har vi fokuserat på att utveckla och fördjupa samarbetet med våra kunder under den här tiden, förklarar Iwona.

Typiskt Rimaster

Organisationsutvecklingskonsulten Peter Yngvesson har varit en nyckelperson i vårt arbete med att utveckla organisationen och ledarna. Tillsammans har vi lärt oss hur vi ska reagera och jobba tillsammans för att förbättra vår prestation.

– Personligen så tror jag att relationerna – med våra kunder och i vår egen organisation – startar en positiv

**”Kunden i centrum
– det är Rimasters
sätt att vara.
Kundernas framgång
är vår framgång”**

kedjereaktion. Vi tillbringar 20 procent av våra liv på jobbet. Då är det

väldigt viktigt att du går till jobbet med ett leende...

Nu fortsätter arbetet med att skapa ännu bättre kundfördelar, bland annat genom vidareutveckling av verksamhetens LEAN-metoder.

– Kunden i centrum – det är Rimasters sätt att vara. Kundernas framgång är vår framgång! ♦♦♦

Tre tips från Helix till dig som vill kompetensutveckla

1. Utveckla ledarna

Ett aktivt ledarskap är förutsättningen för att din organisation ska klara av att växa med utmaningarna. Det här är extra viktigt om ni jobbar på en global arena med många olika ledarskapskulturer! Utforma en långsiktig strategi och en plan så att ledarutvecklingen pågår ständigt och inte begränsas till punktsatser.

2. Hitta balansen

För att skapa konkurrenskraft i företaget är det viktigt att du hittar ett sätt att balansera kraven på ökad effektivitet och produktivitet med goda arbetsvillkor. Kompetensutveckling är ett bra verktyg för att skapa balans och ett sätt att attrahera och behålla medarbetarna på lång sikt. Den som får utvecklas i en bra företagskultur stannar gärna kvar, även om kraven är höga.

3. Våga experimentera

Att våga testa nya saker är också ett sätt att arbeta mot ständiga förbättringar. Företag som vågar experimentera med arbetssätt och lösningar kan hitta nya vägar för tillväxt och utveckling. Men kom ihåg att du inte får skuldbelägga om det går fel! Skapa en tillåtande företagskultur där det är positivt att testa nya saker och där eventuella misslyckanden ingår i spelplanen.

KOMPETENSUTVECKLING

Konsekvent och verksamhetsnära kompetensutveckling bidrar till yrkesskicklighet, mångkunnighet och helhetssyn i alla företagets verksamhetsdelar.

Så klarar du konkurrensen

På en global marknad där konkurrensen blir allt tuffare är kompetensutveckling nyckeln till framgång.

– Ett långsiktigt hållbart arbetsliv är nödvändigt i framtiden, säger professor Mattias Elg på forskningscentret Helix.



Mattias Elg

– Det första projektet inriktade sig på forskning om arbetslivet i vid mening. Nu kommer vi att fokusera på hållbar organisationsutveckling.

Hur ska vi göra för att skapa ett långsiktigt och hållbart arbetsliv? På en global marknad där konkurrensen blir allt tuffare måste organisationen klara av kraven på ständiga förändringar och förbättringar och det måste ske i balans med arbetsvillkoren, förklarar Mattias Elg som leder verksamheten på Helix.

– Kompetensutveckling är nyckeln för företag som vill stärka konkurrenskraften. Rimaster har på många sätt varit en föregångare inom området. Man har prioriterat lärande och ledarutveckling i organisationen och vågat släppa in forskningen i den dagliga verksamheten. Rimaster har helt enkelt ett försprång! ♦♦♦

Helix är ett center för arbetslivsforskning som drivs i samarbete mellan Linköpings Universitet, näringslivet och flera andra aktörer. Den svenska regeringen är huvudfinansiär via innovationsmyndigheten Vinnova. Du som är mångårig samarbetspartner till Rimaster har kanske hört talas om Helix förut. Rimaster har deltagit i projektet från dag ett och varit med i flera olika studier som gett konkreta resultat i form av ökad konkurrenskraft.

Helix hade inledningsvis medel för sin forskning i tio år, och det första delprojektet har avslutats. Nu inleds en ny fas. Formerna är ännu inte satta men det är högst troligt att Rimaster kommer att ha en nära relation med Helix även i framtiden.

STRUKTUR

Organisationer som har en flexibel struktur utan onödiga hierarkier skapar ökad delaktighet bland medarbetarna och stärker företagets konkurrenskraft.

Delaktighet och dynamik – varje dag

Vi ska göra det vi ska – och vi ska förbättra det vi gör! Det är mantrat på Rimaster Electrosystem. Med nya arbetssätt och organisationsutveckling ska teamet i Rimforsa bli ännu vassare på att leverera mervärden till kunderna.

Arbetet bedrivs i projektförhållanden och syftar till att öka flexibiliteten och delaktigheten i vår organisation. Då kan vi snabbt möta kundens behov samtidigt som vi får en bra bas för att utveckla vårt kvalitets- och förbättringsarbete, berättar Mathias Nilsson som är VD för Rimaster Electrosystem.

– Den globala konkurrensen blir allt tuffare, och det här är vårt sätt att jobba för att säkra en positiv utveckling i Rimforsa.

Daglig idéverkstad

Tillsammans har man byggt upp nya rutiner som bygger på kommunikation – tvärs igenom hela organisationen. Varje morgon hålls ett startmöte i sex olika förbättringsgrupper, där medarbetarna har möjlighet att dela med sig av de utmaningar och möj-

”Vi tycker att det här projektet är väldigt positivt. Det leder till ett utvecklat arbetsinnehåll för våra medlemmar i produktionen, samtidigt som det lyfts ner mer ansvar i själva produktionsgrupperna.”

Per Stjerna, Ordförande IF Metalls Verkstadsklubb på Rimaster Electrosystem



En av förbättringsgrupperna på Rimaster Electrosystem i Rimforsa.

ligheter som de ser på kort och lång sikt. Inga ämnen är för små eller för stora och samtalen rör sig fritt mellan problem som måste lösas här och nu till förslag på framtida förbättringar.

– Efter morgonmötet tar gruppcheferna dagens spörsmål vidare i ett möte med produktionsledningen. Produktionsledningen informerar sedan företagsledningen. Och det här sker alltså dagligen, förklarar Mathias.

– Tanken är att alla medarbetare ska känna sig delaktiga och uppleva att de har möjlighet att påverka. Var fjortonde dag arrangeras ett större möte med förbättringsgrupperna då det ges ännu mer utrymme för att diskutera idéer. Vi arbetar med sju olika indexområden där vi följer upp resultatet regelbundet. Engagemanget är stort och vi har redan fått in många bra förslag på förbättringar.

7 FÖRBÄTTRINGSOMRÅDEN

De här områdena står högst upp på listan när Rimaster Electrosystem utvecklar sin organisation.

- Säkerhet i arbetet
- Minskade kundreklamationer genom arbete med interna reklamationer
- Leveransprecision
- Kvalitetsläget från leverantörer
- Delaktighet
- Trivsel
- Produktivitet

Vässade kundvärden

I produktionen har man byggt upp en ny struktur där varje medarbetares kompetens och behörighet inom olika områden redovisas tydligt på organisationstavlor. Det gör det lätt att omfördela resurserna vid behov. Om det behövs extra insatser inom ett visst område är det enkelt att identifiera vilka medarbetare som kan ”hugga in”

– samtidigt som man säkerställer arbetsplats säkerhet och kompetens.

– Det här sättet att jobba gör oss mer flexibla och ger oss möjlighet att prioritera. För kunderna innebär det en ännu bättre leveranssäkerhet och kvalitet. För våra medarbetare blir det också en personlig yrkesresa där man sporras och ges möjligheten att utveckla sin kompetens. ♦♦♦

SAMVERKAN

Att samarbeta, både inom och utanför företaget, gör det möjligt att hitta nya lösningar på komplexa problem.

Dawid Haponiuk är ny global inköpschef på Rimaster och utgår från Polen. Här tillsammans med Tomas Stålnert, vd Rimaster Group.

”Vi stärker kundens konkurrenskraft”

Med effektivt samarbete kring inköp och försäljning skapar Rimaster värdefulla synergier.

– Vi har en global strategi för leverantörskedjan som stärker kundernas konkurrenskraft, säger Rimasters VD Tomas Stålnert.

Rimaster är en decentraliserad koncern där varje enhet har stor frihet – under lika stort ansvar. Samtidigt är det just möjligheterna till samarbete som är gruppens stora styrka.

– Framförallt har vi utvecklat våra inköps- och försäljningsfunktioner. Här ser vi stora möjligheter till synergieffekter som kommer kunden till del, konstaterar Tomas Stålnert.

En global inköpsstrategi ger möjlighet att förhandla fram konkurrenskraftiga lösningar som kommer kunderna till nytta på regional och lokal nivå.

– Genom vårt samarbete kan vi jobba med pris, kvalitet, ledtider och service-nivå på ett mycket effektivt sätt. Vi kan också hålla vår omvärldsbevakning på en hög nivå och vara tidiga i utvärderingen av ny teknologi och trender.

Extern inköpsavdelning

Rimaster fungerar ofta som kundens externa inköpsavdelning. Oavsett om det är Rimaster eller kunden som har

valt leverantör, så ansvarar Rimaster för att utfallet blir optimalt. Dialogen med leverantörerna pågår hela tiden.

– Det innebär också att vi har en global utfasningslista där vi successivt kommer att välja bort de leverantörer som inte möter marknadens förvänt-

”Vi ser ännu större möjligheter att utveckla samarbetet.”

ningar, förklarar Tomas.

– Vi ser ännu större möjligheter att utveckla samarbetet. Sedan årsskiftet har vi en global inköpschef som kommer att jobba med de gemensamma inköpsfrågorna på internationell nivå.

Snabbare väg till offert

Att samordning på inköpsidan ger fördelar är en självklarhet – men tricket är att skapa kundnytta även i säljprocessen.

– Våra kunder förväntar sig att vi agerar på samma sätt, oavsett var i världen vi befinner oss. Därför har vi investerat i ett avancerat och välfungerande IT-system som delas av alla våra bolag. Det ger möjlighet till ett värdefullt kunskapsutbyte samtidigt som vi har en likvärdig kommunikation ut mot våra kunder. Det underlättar både i vårt inköpsarbete och vid offerter. Kunderna ska uppleva kontakten med oss som smidig, enkel och global. Just nu har Rimaster ett starkt fokus på offertprocessen där marknadens förväntningar på snabb respons blir allt högre.

– Vårt mål är att kunderna ska få offerten utformad på ett konsekvent sätt från alla våra bolag, ännu snabbare. Rimaster står för hög servicenivå och den skapar vi genom att samarbeta. ♦♦♦

Investerar i hybrid-teknologi

I dagarna rullade Konecranes ut sin nya reachstacker med hybridteknologi. Överlägsen totalekonomi och miljövänlig drift gör HLT till ett hett val bland kunderna. "Våra testförare säger att HLT är deras favorit!", berättar Timothy Arnesson på Konecranes.

Vi möter:

KONECRANES®

HLT är en så kallad reachstacker som används för containerlyft. Maskinen är utrustad med en diesel-elektrisk hybriddrivlina, ett elektrifierat hydrauliskt lyftsystem och ett elektriskt energilager.

– Konecranes är känt för att ligga i teknikens framkant. För oss är det viktigt att kunna erbjuda kunderna ett alternativ som är både ekonomiskt och miljömässigt hållbart, säger Timothy Arnesson, Machine Safety Engineer på Konecranes.

Reachstackern med hybriddrift påvisar en minskad bränsleförbrukning på mellan 30 och 50 procent under normal hantering av fullt lastade containrar, jämfört med traditionella reachstacker-maskiner.

– Totalkostnaden är mycket konkurrenskraftig. Pay off-tiden är bara två år eller 10 000 timmar.

Gemensamt lärande

Utvecklingsarbetet har skett i nära samarbete med Rimaster Development.

– Vi har haft helhetsansvaret för att utveckla elsystemet. Eftersom det handlar om hybridteknologi har utmaningen varit att 'sy ihop' maskinens tre olika system – konstruktionen för basmaskinen, högspänningen för drift och själva lyftsystemet, förklarar

"Det har varit en utvecklande resa där vi har fått lära oss saker tillsammans."

Fredrik Larsson som är Senior Design Engineer på Rimaster Development.

Rimaster har en lång historia som systemleverantör och samarbetspartner till Konecranes – men det här var en helt ny erfarenhet för de inblandade, konstaterar Timothy.

– Det har varit en utvecklande resa där vi har fått lära oss saker tillsammans. Vi har varit ett väl sammansatt team med ingenjörer inom olika discipliner som har haft ett väldigt nära

samarbete. För oss är det viktigt att ha en lyhörd partner och att dialogen blir rak och enkel – särskilt i ett så här avancerat projekt.

Jobbat i kundens modell

Under arbetet med HLT passade Rimaster och Konecranes också på att utveckla samarbetsformerna. Rimasters ingenjörer har denna gång arbetat direkt i Konecranes 3D-modell och gjort modelleringar av kablagen i Creo.

– Det är ju en hel del kablage och många nya komponenter som ska få plats. På det här sättet kunde vi optimera konstruktionen från start, istället för att försöka passa in den i en färdig maskin, säger Fredrik och får medhåll av Timothy.

– 3D-modelleringen av högspänningskablagen blev verkligen jättesnyggt. Att jobba på det här sättet eliminerar osäkerhet längre fram i projektet. Det här ett arbetssätt som vi vill vidareutveckla så att det även omfattar hydrauliken.

Att få köra den färdiga, serieproducerade reachstackern i skarp miljö är förstas en höjdpunkt efter fyra års utvecklingsarbete. Och Timothy är mycket nöjd med resultatet.

– Jag tycker den har en distinkt respons och är riktigt alert!" ♦♦♦



Konecranes nya HLT
- Reachstacker.

A person with short blonde hair, seen from the back, is working at a workstation. They are holding a green printed circuit board (PCB) over a perforated metal surface. In front of them is a computer monitor displaying a magnified image of a PCB, showing various components and labels like 'KDR6Z', 'MAG', '13', '9X', 'HOL', 'PT1', 'LP', 'SFC941.1', and 'ZSD1843D'. A black microscope-like device with 'AGARNO' and 'RL4' branding is positioned over the monitor. The background shows a typical industrial or laboratory setting with various equipment and cables.

Den automatiska optiska inspektionen (AOI) används för inspektion av kretskorten och bekräftar att de är rätt monterade.



Rimaster Development växer inom elektronik- tillverkning

Allt fler kunder väljer att lägga sin elektronikproduktion hos Rimaster Development i Söderhamn.

– Många ser våra helhetslösningar som ett effektivt sätt att stärka sin konkurrenskraft, säger Ulf Almén som är System Design Manager.

Bombardier, Huddig, Jeven, Konecranes, Luminox, Oilquick och Väderstad... listan på kunder som väljer att anlita Rimaster även för elektronikproduktion är lång.

Det som ofta har börjat med utveckling och leveranser av kablage, har resulterat i ett utökat förtroende som omfattar hela systemlösningar där Rimaster Development också tillverkar och monterar den ingående elektroniken.

Lång erfarenhet

Rimasters historia inom elektronikproduktion sträcker sig långt tillbaka i tiden. De första elektronikprodukterna som tillverkades i fabriken var kretskort avsedda för kraftförsörjning till Eriksson – året var 1993. Kretskortstillverkningen utökades därefter till att även innefatta hela lösningar där kompletta produkter monterades.

År 2004 breddades kundsegmentet och en eftermarknadsenhet med "last time buy" -produktion etablerades i fabriken. Verksamheten hade ett starkt fokus på kraftförsörjningsutrustning men i takt med att många nya kunder kom in, så utökades produktsortimen-

tet. Idag är produktfloran ännu större och innefattar allt från mindre kretskort till större elektriska kontrollenheter och LED-belysning. Kunderna finns såväl i Sverige som i Europa och USA.

– Numera kan kunden få hjälp med allt från elektronikutveckling och design i 3D till tillverkning av mönsterkort och färdigpackade lådor med programmerad elektronik och kablage, så kallad box building, säger Ulf Almén.

Kraftfull produktionslinje

I Söderhamn finns en komplett produktionsanläggning med den senaste tekniken inom elektronik-tillverkning. Den nyligen installerade ytmonteringsmaskinen kan hantera merparten av de på marknaden förekommande komponentstorlekar. Hålmontering görs manuellt, medan lödning sker i en selektivlödare alternativt i en våglödare. Dessutom kan man utföra både oblyad och blyad lödning. Här finns också resurser för ingjutning och kvalitetskontrollen sker bland annat med hjälp av avancerad AOI-utrustning, berättar Ulf.

– Med all teknik på plats blir vi väldigt flexibla i förhållande till hur projektet utvecklas och vilka önskemål som kunden har. Vi kan helt enkelt lösa det mesta!

Färre leverantörer – fler fördelar

För kunderna finns det många fördelar med att lägga produktionen av

PCB-TILLVERKNING

- Fuji Aimex II, SMT högprecisionsmontering
- DEK Horizon 3iX screentryckare
- Lämpliga komponentstorlekar från 0402 till 32 x 180 mm, höjd upp till 25,4 mm
- Soltec våglödning bly/blyfritt
- EBSO SPA 400-F selektivlödning bly/blyfritt

TESTNING

- OptiCon Smart Line automatisk optisk inspektion
- Funktionstester inklusive testdesign
- Högspännings och isolationstester
- Programmering/installation av specificerad mjukvara

GJUTNING

- 2K Allmix BR

LÅDOR

elektronik hos Rimaster Development.

– En helhetsleverantör är ett effektivt sätt att minska leverantörsfloran och hålla nere antalet inköpta artikelnummer – vilket sparar mycket tid och pengar på administrationen.

Men lösningen är kostnadseffektiv också i andra led.

– Många ser det också som en styrka att produkterna är svensktillverkade. All produktion sker ju här i Söderhamn. Den geografiska närheten är ett viktigt argument. ♦♦♦



Ulf Almén, Rimaster Development

Vår hemmamarknad växer snabbt och nu inleder vi relationer med några av Kinas största koncerner och varumärken, säger Yong Shen, vd Rimaster Ningbo.

Rimaster Ningbo utvecklas på hemmamarknaden

I Kina har Rimaster snabbt blivit förstahandsvalet även för kinesiska kunder – både på hemmamarknaden och internationellt.

”Vi ser fram emot att få följa våra lokala kunder ut på den globala marknaden”, säger Yong Shen som är VD för Rimaster Ningbo.

När Rimaster Ningbo först etablerades i Kina var tanken att erbjuda svenska kunder tillverkning och affärsmöjligheter på den kinesiska marknaden. I dag är Rimaster Ningbo väletablerat och har på kort tid blivit en attraktiv partner även för de kinesiska kunderna.

”Vår hemmamarknad växer snabbt och nu inleder vi relationer med några av Kinas största koncerner och varumärken. Rimaster har ett mycket gott rykte i Kina. Vi är kända för att prestera på topp, både vad gäller

kvalitet och ny avancerad teknologi. Vår svenska anknytning ses som en styrka och det faktum att vi har vår egen organisation och tillverkning här i Ningbo är en dörroppnare till den kinesiska marknaden”, förklarar Yong Shen.

En av Rimaster Ningbos inhemska kunder är SANY, välkänd tillverkare av grävmaskiner och lyftkranar med en global organisation. När SANY expanderar in i Europa är Rimaster den perfekta följeslagaren som kan erbjuda försäljning och tillverkning på plats i flera europeiska länder.

”På sätt och vis så vänder vi på kuttingen nu när vi följer våra kinesiska kunder ut på deras exportmarknader. Vår förhoppning är att vi ska kunna slå följe med SANY över hela världen, bland annat till USA.”

Det här innebär naturligtvis inte minskat fokus på Rimaster Ningbos

befintliga svenska och europeiska kunder. Tvärtom, så räknar Yong Shen med att det breddade affärsperspektivet kommer alla kunder till nytta, oavsett var i världen de befinner sig.



”När vi vidgar vårt erbjudande och etablerar nya verksamheter så kan alla våra kunder dra fördel av Rimasters erbjudande med lokal kunskap, service och tillverkning i en global kontext.” ♦♦♦

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 Czaplinek
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

1/2017 • Magazyn **rimaster**

ri*view*

Witajcie w naszym świecie UPROSZCZEŃ



REPORTAŻ:
Konkurencyjność

STRONA 3

**Rozwijająca podróż
z Konecranes**

STRONA 13

**Rimaster Ningbo rozwija się
na rynku krajowym**

STRONA 16

Konkurencyjni – razem

SPIS TREŚCI

- 3 Wprowadzenie tematyczne
- 4 Postawy
- 6 Integracja technologiczna
- 7 Studium przypadku klienta: Huddig
- 8 Zdolność do zmiany
- 10 Rozwój kompetencji
- 11 Struktury
- 12 Współpraca
- 13 Studium przypadku klienta: Konecranes
- 14 Rozwój Rimaster, Söderhamn
- 16 Rozwój rynku w Chinach

Witajcie w Rimaster

Rimaster to wiodący dostawca wiązek kablowych, szafek elektrycznych, elektroniki oraz kabin do pojazdów specjalnych oraz dla przemysłu.

Jesteśmy międzynarodową grupą o szwedzkich korzeniach. Siedziba główna firmy znajduje się w miejscowości Rimforsa.

Obecnie firma Rimaster zatrudnia ponad 900 osób w siedmiu spółkach na całym świecie. Należą do nas firmy zajmujące się sprzedażą, projektowaniem, rozwojem i produkcją w Szwecji, Polsce, Belgii, Francji, Niemczech oraz Chinach.

Witajcie w naszym świecie uproszczeń.

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

WYDAWCA

Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

Produkcja: Effect Reklambyrå
Zdjęcia: Hans Gustafsson, Effect Reklambyrå, chyba, że podano inaczej.

Dzisiejsze tempo jest duże. Rynki, na których się koncentrujemy, kwitną, a klienci są zapracowani. To dlatego w Rimaster pracujemy intensywnie nad tym, aby zaspokoić wasze oczekiwania. Naszym priorytetem jest zbudować możliwości dostarczania usług i produktów jednocześnie posiadając odpowiedni poziom zapasów. Robimy to na kilka sposobów. Zwiększyliśmy stan załogi w Polsce o ponad 100 pracowników od Nowego Roku. Nasza załoga okazywała swoją lojalność i wielokrotnie pracowała poza standardowymi godzinami pracy. Jesteśmy gotowi i możemy swobodnie wykorzystywać nasze nowe doświadczenia, aby wciąż dostarczać to, czego oczekują Klienci Rimaster. Dodatkowo dzieląc się z nimi wiedzą i pomagając w rozwiązywaniu problemów

W tym numerze magazynu Riview chcemy zainspirować was do nieustannego rozwoju razem z nami. Badanie instytucji Vinnova na temat globalnej konkurencyjności szwedzkiej firmy ujawnia sześć różnych obszarów, których rozwinięcie pomoże zachować i wzmocnić pozycję firmy. Z artykułów można dowiedzieć się, jak pracujemy w Rimaster – samodzielnie, a także we współpracy z klientami – nad tym, aby ulepszyć swoje osiągnięcia w różnych dziedzinach. Skuteczna przedsiębiorczość i rozwój wymagają długofalowego podejścia i odwagi w dokonywaniu zmian.

Zdolność do radzenia sobie ze zmianami staje się szczególnie ważna wobec szybkiego tempa. W Rimaster dużo pracujemy nad kompetencjami i rozwojem organizacyjnym na każdym szczeblu. Gdy rosną wymagania, a konkurencja robi się coraz bardziej ostra, dobra komunikacja i przywództwo oparte na rzetelnej wiedzy mają kluczowe znaczenie. Nasze zachowania wobec siebie nawzajem i wobec naszych klientów są kluczowe dla rezultatów końcowych. Świadomość, że wszyscy Jesteśmy częścią organizacji że mamy swoje codzienne życie, w ramach którego musimy sprostać różnym oczeki-

waniom, musi być podstawą naszych wysiłków zmierzających do poprawy wydajności produkcji i procesów. Dzięki zorientowaniu na rozwiązania i unikaniu postawy defensywnej unikamy utraty mocy i pędu, a zamiast tego możemy pomagać sobie nawzajem w zwiększeniu konkurencyjności. Już teraz. I w przyszłości! ◇◇◇

Tomas Stålnert
Prezes Grupy Rimaster



- **POSTAWY**
- **ZDOLNOŚĆ DO ZMIANY**
- **ROZWÓJ KOMPETENCJI**
- **INTEGRACJA TECHNOLOGICZNA**
- **STRUKTURY**
- **WSPÓŁPRACA**

Co sprawia, że szwedzkie firmy są konkurencyjne?

Dawniej wystarczała tylko ciężka praca. Dostatecznie szybki bieg gwarantował wygranie wyścigu. Teraz już tak nie jest.

Gdy rośnie globalna konkurencja, trzeba przemyśleć wszystko raz jeszcze. Szwedzka agencja zajmująca się innowacją, Vinnova, zbadała, co decyduje o konkurencyjności szwedzkich firm. Określiła ona sześć różnych obszarów, w których szwedzkie firmy się wyróżniają, a które łącznie tworzą warunki sprzyjające konkurencyjności: postawy, struktury, współpraca, zdolność do zmiany, rozwój kompetencji oraz integracja technologiczna.

Zainspirowani przez agencję Vinnova i książkę „Flaggskeppsfabriken” (Flagowa fabryka), przeanalizowaliśmy to, w jaki sposób w Rimaster wzmacniamy konkurencyjność w różnych obszarach, tak z punktu widzenia klientów, jak i własnego. W tym wydaniu Riview możecie przeczytać, czego się dowiedzieliśmy o wynikach naszych rozważań.

Dziękujemy, że postawiliście na rozwój razem z nami! 💎💎



Szwedzka agencja zajmująca się innowacją, Vinnova, zidentyfikowała sześć różnych obszarów powodzenia, które opisane zostały w książce „Flagowa fabryka”.

Właściciele, od lewej: Jan Olof Andersson,
Per Carlsson i Tomas Stålnert.

POSTAWY

Dobra kultura korporacyjna może przyczynić się do zwiększenia partycypacji, odpowiedzialności i pozytywnego podejścia do rozwoju. Zaufanie, gotowość do zmiany i prestiż mają znaczenie!

Witamy w rodzinie Rimaster

Dzięki właściwej postawie można zbudować silną i bezpieczną rodzinę, do której w oczywisty sposób będą należeć także kupujący oraz dostawcy. Dla właścicieli Rimaster kultura korporacyjna jest fundamentem działania.

Właściciele firmy nie są w żaden sposób spokrewnieni. Mimo to Pera Carlssona, Tomasza Stålnerta i Jan-Olof Anderssona łączą silne więzi. Łączy ich głębokie zaangażowanie w Rimaster. Pera jako głównego właściciela i przewodniczącego zarządu, Tomasza jako CEO i Jana-Olofa jako dyrektora wykonawczego.

Jako właściciele mają oni wspólny cel, aby Grupa Rimaster działała jak wielka rodzina, w której ludzie i spółki pracują razem, aby rozwijać biznes, a także siebie nawzajem. Podstawą „ducha Rimaster” jest dążenie, aby pracownicy każdego szczebla organizacji mieli szansę rozkwitnąć i rozwijać się w swojej pracy.

Per – „Grupa Rimaster ma elastyczne podejście jeśli chodzi o potrzeby Klienta jako głównej siły napędowej. Nasze spółki nie powinny zajmować się oznaczaniem terytorium. Zamiast tego powinny kon-

„Największą radością płynącą z posiadania i prowadzenia firmy jest widzieć, jak jej pracownicy się rozwijają, rozwijając jednocześnie biznes.

centrować się na współpracy zmierzającej do rozwiązania problemów klienta. Klienci i dostawcy są częścią naszej rodziny, a dla rodziny zrobimy wszystko. Oto nasza kultura korporacyjna w pigułce”.

Jan-Olof – „Rimaster jako dostawca systemów z kilkoma fabrykami i zdolnością do rozwijania się dysponuje unikalną siłą. Pracując

wspólnie, możemy działać szybko i elastycznie, a ponadto możemy lokować wysiłki tam, gdzie przyniosą one konkretne efekty”.

Per – „Największą radością płynącą z posiadania i prowadzenia firmy jest widzieć, jak jej pracownicy się rozwijają, rozwijając jednocześnie samą firmę. Gdy zaczynasz z nami pracować, nie musisz udowadniać, że można ci ufać. To już zostało dowiedzione w procesie rekrutacyjnym. Z drugiej zaś strony masz możliwość pokazać, że warto powierzyć ci jeszcze poważniejsze zadania. Jest u nas wielu pracowników, którzy przez długi czas pracowali na różnych stanowiskach w Grupie Rimaster, a dziś zajmują stanowiska kierownicze. Jeśli pracujesz z Rimaster, powinieneś mieć takie możliwości rozwoju, które wzmocnią i ciebie, i biznes. Praca z nami powinna być przyjemnością!”

Tomas – „Przywództwo i rozwój umiejętności to bardzo ważne narzędzia do budowa-



nia naszej kultury korporacyjnej. Wszystko bierze początek w przywództwie i dlatego cztery razy do roku organizujemy zebrania kierownictwa, których część poświęcana jest na rozwój umiejętności przywódczych

Jan-Olof – „Gdy opracowaliśmy nowe wytyczne dla właścicieli, uznaliśmy, że podróż jest ważną częścią motywacji właścicieli, jeśli zależy nam na osiągnięciach, a nie na celach samych w sobie”.

Per – „Ogólnie rzecz biorąc, zachęcamy pracowników do tego, aby poświęcili trochę czasu na to, żeby poznać się nawzajem i współpracować ze sobą pomiędzy spółkami. W rezultacie będzie to dobrze spędzony czas. Staramy się także hojnie oferować możliwości podróży tym, którzy pracują międzynarodowo: poznawanie kolegów i działań prowadzonych w innych zakładach ma swoją wartość”.

Tomas – „Bycie korporacyjną firmą ma wiele korzyści.. Jesteśmy wytrzymali. Oczywiście przedsięwzięcie takie jak Rimaster musi także przynosić zyski z inwestycji, nie musi to jednak nastąpić znowu tak szybko. Na wszystko, co robimy, spoglądamy z perspektywy długoterminowej”.

Per – Jak utrzymać rodzinną atmosferę jednocześnie rozwijając się ? Dla mnie to proste! Będziemy powtarzać nasze przesłanie o firmie Rimaster jako korporacyjnej rodzinie, którą charakteryzuje bliskość i prostota niezależnie od lokalizacji ◇◇

TAK WŁAŚNIE MYŚLIMY W RIMASTER!

- Współpracujemy pomiędzy jednostkami, działami oraz ludźmi, aby stwarzać możliwości uczenia się i rozwoju
- Mamy silną motywację do analizowania problemów i znajdowania rozwiązań
- Działamy profesjonalnie
- Patrzymy na Rimaster i jednostki zależne z perspektywy ogólnej
- Motywujemy się nawzajem do rozwoju
- Bierzemy odpowiedzialność za kreowanie rozwoju firmy informując o tym.
- Powinniśmy szanować wzajemnie swoje umiejętności i osobowości
- Nasze podejście jest bezpretensjonalne



Zdjęcie: Olym Karlsen

INTEGRACJA TECHNOLOGICZNA

Dzięki zrównoważonemu wprowadzaniu nowych technologii zarówno ludzie, jak i maszyny, zyskują samodzielność i uznanie, przy jednoczesnym wykorzystaniu specjalistycznej wiedzy i tworzeniu lepszego środowiska pracy.

Ogromne inwestycje

Rimaster Electrosystem w miejscowości Rimforsa wkracza w fazę poważnych inwestycji. Nowa maszyna do formowania plastiku jest już na miejscu, a nowa zrobotyzowana kabina zostanie zainstalowana tego lata. Zarządzanie zasobami zostanie zautomatyzowane na jesieni.

„Dokonujemy poważnych inwestycji, aby zwiększyć naszą globalną konkurencyjność i stać się jeszcze lepszym partnerem” – mówi dyrektor zarządzający Mathias Nilsson.

Dla klientów te inwestycje oznaczają krótsze terminy realizacji, jeszcze lepszą jakość i więcej możliwości uzyskania wszechstronnego rozwiązania.

„Możliwość oferowania produktów opartych w dużym stopniu na techno-

logiach to dla nas okazja do tego, by się wyróżnić i wprowadzić na rynek dodatkową wartość” – Mathias.

„Dzięki możliwości formowania plastiku na miejscu możemy formować kable, złącza i inne elementy. Daje nam to lepszą kontrolę nad całym procesem i zwiększa możliwość stymulowania innowacji produktowej”.

Kolejną inwestycją będzie zrobotyzowana stacja, dzięki której znacznie zwiększymy zakres automatyzacji produkcji kabli zasilających. W stacji tej znajdują się dwa roboty – jeden z systemem wizyjnym, do chwytania końcówek kablowych, i drugi do zagniatania. Gdy jakość się stabilizuje, rośnie wydajność.

Inwestowanie przyczynia się także do zwiększonego zainteresowania Rimaster jako pracodawcą.

„Oferując ekscytujące zadania związane

z robotyką i wtryskowym formowaniem plastiku, możemy przyciągnąć do siebie najlepszych pracowników”. ♦♦♦



Zdjęcie: Olym Karlsen

Mathias Nilsson



Nowa seria Huddig D w znacznej mierze jest oparta na innowacyjnych technologiach – od ekologicznego silnika po ergonomiczne otoczenie kierowcy. Te koparko-ladowarki można dostosować do potrzeb wielu różnych branż.

**Z czym mamy
do czynienia?**



Technologia przyszłości

Koparko-ladowarka Huddig znana jest ze swoich inteligentnych funkcji oraz innowacyjnej technologii. Gdy nadszedł czas na opracowanie nowego modelu serii Huddig D, oczywiste było partnerstwo z Rimaster Development.

Seria D to produkt flagowy Huddig – potężna koparko-ladowarka, którą można dostosować do potrzeb klienta w pracy z kablami, przy torach i na budowach. Nowy model, wypuszczony w kwietniu, opiera się na przyjaznym środowisku silnika Stage IV Final.

„Skutkuje to niższymi emisjami cząstek stałych i tlenków azotu, ale także wydłużeniem czasu pracy” – mówi Fredrik Forsberg, inżynier ds. rozwoju w Huddig.

Nowy model wyposażono też w nowy układ elektryczny i sterowania.

„Układ ten ma lepszą wydajność i więcej mocy obliczeniowej, dzięki czemu maszynę

można rozbudowywać. Będziemy mogli dodać jeszcze więcej funkcji i wprowadzać ustawienia niestandardowe do każdej maszyny, tak aby dostosować ją do potrzeb konkretnego klienta. Tymczasem kabina kierowcy wyposażona została w jeszcze

**„Układ ten ma lepszą
wydajność i więcej
mocy obliczeniowej,
dzięki czemu maszynę
można rozbudowywać.”**

większy i lepszy ekran oraz intuicyjne sterowanie. Dobry interfejs pomiędzy człowiekiem i maszyną to podstawa”.

Na pierwszej linii

Firma Rimaster Development odegrała kluczową rolę w opracowaniu tego produktu.

TO JEST HUDDIG!

Huddig rozwija, wytwarza i sprzedaje koparko-ladowarki do prac przy kablach, na torach i budowach. Wyjątkowe połączenie wahadłowego przegubu i przekładni sprawia, że maszyna może poruszać się po niemal każdym rodzaju podłożu.

Huddig to lider na rynku skandynawskim. Ma też mocną pozycję w Niemczech i w USA. Opracowywanie i wytwarzanie produktów mają miejsce w szwedzkim mieście Hudiksvall i od początku w roku 1959 firma Huddig wyprodukowała ponad 10 000 koparko-ladowarek.



Fredrik Forsberg, inżynier ds. rozwoju Huddig.

Rimaster odpowiada za układ elektryczny wraz ze schematami i planami okablowania. Układy sterowania i oprogramowanie opracowane zostały przez Huddig.

„Znamy się od bardzo dawna i dokładnie wiemy, kto czym się zajmuje. Dzięki temu mogliśmy rozmawiać ze sobą w sposób charakteryzujący się elastycznością i prostotą. Rimaster reaguje na rozwiązania i elementy, które nas interesują, śledząc jednocześnie działania na rynku i wysuwając nowe propozycje.

„Nasi klienci mają dużą wiedzę i interesują się innowacyjną technologią. Huddig zawsze musi być na czele rozwoju. Kluczowe znaczenie ma zapewnienie przyszłościowych produktów o wysokiej funkcjonalności, mogących rozwijać się w czasie. Z tej perspektywy nasza współpraca z Rimaster jest bardzo cenna. 💎💎

Rimaster Poland – krótka historia

2002

Firma System-Electro-Technik uruchomiona w Czaplinku. Rozpoczyna się współpraca z Rimaster.

2003

Rimaster przejmuje 50% firmy System-Electro-Technik.

2005

Rimaster przejmuje pozostałe 50% firmy System-Electro-Technik i zmienia jej nazwę na Rimaster Poland.

ZDOLNOŚĆ DO ZMIANY

Dzięki jasnej metodologii możliwe jest kreowanie zmian w biznesie i zapewnienie ich skuteczności na każdym poziomie.

Sukces klienta jest naszym sukcesem

Iwona Uszakiewicz, dyrektor zarządzająca Rimaster Poland, wie dużo o zmianach. Odkąd objęła stanowisko dyrektora zarządzającego, firma powiększyła się z liczącej 252 osób na zatrudniającą 585 pracowników. W tym samym czasie powierzchnia produkcyjna się podwoiła.

To doskonały proces rozwojowy, ale jednocześnie wyzwanie, do którego podchodziliśmy z pokorą. Naszym celem zawsze było takie podejście do zmian, które pozwala zachować elastyczność i koncentrację na kliencie.

Iwona Uszakiewicz pracuje w polskim zespole Rimaster od samego początku. Jej przygoda z Rimaster rozpoczęła się w 2002 roku, gdy firma nosiła jeszcze nazwę System-Electro-Technik. Od tego czasu pracowała w niemal

wszystkich działach w tym biznesie – od kontroli jakości, przez zarządzanie produkcją

„To bardzo ważne, aby do pracy przychodzić z uśmiechem...”

i logistyką, po rozwój organizacyjny. W 2012 roku objęła stanowisko dyrektora zarządzającego.

Narzędzia strategiczne

Istnieje wiele powodów, dla których rozwijamy się teraz tak szybko. Nasi stali klienci są w samym środku ekonomicznego rozkwitu, a na rynku panuje duży popyt. Jednocześnie, jak wyjaśnia Iwona, rynek europejski odkrył zalety oferty Rimaster.

Oczywiście gwałtowny wzrost zawsze stanowił wyzwanie. Aby sobie z nim poradzić, Rimaster Poland korzysta z narzędzi strategicznych. Na czym to polega? Koncentracja na kliencie, rozwój organizacyjny

2010

Dodatkowa fabryka w miejscowości Borne Sulinowo.

2015

Fabryka w miejscowości Borne Sulinowo powiększa się o nowe nieruchomości.

2017

Rimaster Poland ma 586 pracowników.



i zarządzanie LEAN.

„Bliska relacja z klientami to kamień węgielny filozofii Rimaster. Pracujemy, aby uprościć procesy klienta i znaleźć rozwiązanie jego problemów. Skupiliśmy się zatem na rozwijaniu i pogłębianiu współpracy w tym czasie” – wyjaśnia Iwona.

Typowy Rimaster

Konsultant ds. rozwoju organizacyjnego Peter Yngvesson odegrał kluczową rolę w naszych wysiłkach zmierzających do

rozwój organizacji i jej liderów. Razem nauczyliśmy się, jak powinniśmy reagować

**„Koncentracja na kliencie
- oto styl Rimaster.
Sukces klienta
jest naszym sukcesem!”**

i współpracować, aby poprawić wydajność.

„Osobiście uważam, że relacje – te z

klientami i te w obrębie samej organizacji – stanowią pierwsze ogniwo pozytywnej reakcji łańcuchowej. Spędzamy 20 procent naszego życia w pracy. To bardzo ważne, aby do pracy przychodzić z uśmiechem...”

Wysiłki zmierzające do zapewnienia jeszcze większych korzyści dla klientów trwają nieustannie, przybierając między innymi formę dalszego rozwoju metod LEAN.

„Koncentracja na kliencie – oto styl Rimaster. Sukces klienta jest naszym sukcesem!” ♦♦♦

Trzy wskazówki od Helix dla tych, którzy chcą rozwinąć swoje umiejętności

1 Rozwijaj liderów

Aktywne przywództwo to warunek, od którego zależy, czy twoja organizacja będzie w stanie wzrastać wraz z wyzwaniami. Jest to szczególnie ważne, jeśli pracujesz na arenie globalnej, poruszając się pomiędzy wieloma różnymi kulturami przywództwa! Opracuj strategię długoterminową i plan, tak aby rozwój przywództwa był stały i nie ograniczał się do konkretnych wskaźników.

2 Znajdź równowagę

Aby uzyskać konkurencyjność w firmie, ważne jest znalezienie sposobu na zrównoważenie wymagań związanych ze zwiększaniem się wydajności i produktywności z dobrymi warunkami pracy. Rozwój umiejętności to dobre narzędzie do tworzenia równowagi i sposób na przyciągnięcie i zatrzymanie pracowników na długo. Ktoś, kto się rozwija w warunkach dobrej kultury organizacyjnej, zostanie nawet mimo wysokich wymagań.

3 Nie bój się eksperymentów

Odwaga, aby wypróbować nowe rzeczy, to także coś, co sprzyja nieustannemu rozwojowi. Korporacje, które nie boją się eksperymentować z metodami i rozwiązaniami, mogą znaleźć nowe sposoby na rozwój i wzrost. Jednak pamiętaj, aby nikogo nie obwiniać, jeśli coś pójdzie nie tak! Twórz kulturę, w której mile widziane jest testowanie nowych rzeczy i w której ryzyko porażki jest w kalkulowane w działanie.

ROZWÓJ UMIEJĘTNOŚCI

Spójny i związany z branżą rozwój umiejętności składa się na zdolności zawodowe, dywersyfikację umiejętności oraz podejście holistyczne we wszystkich obszarach działania firmy.

Jak radzić sobie z konkurencją

Na rynku globalnym, na którym konkurencja jest większa niż kiedykolwiek, rozwój umiejętności jest kluczem do sukcesu.

„Długotrwała zrównoważona praca zawodowa będzie w przyszłości konieczna” – mówi profesor Mattias Elg z centrum badawczego Helix.

Helix to centrum zajmujące się badaniami życia zawodowego we współpracy z Uniwersytetem Linköping, branżą i innymi interesariuszami. Szwedzki rząd jest podstawowym źródłem finansowania centrum za pośrednictwem badającej innowacje instytucji Vinnova. Jeśli jesteś wieloletnim partnerem Rimaster, być może zetknąłeś się z nazwą „Helix”. Firma Rimaster uczestniczyła w tym projekcie od samego początku i brała udział w wielu różnych badaniach, które zapewniły konkretne wyniki w formie zwiększonej konkurencyjności.

Początkowo centrum Helix dysponowało funduszami na badania na okres dziesięciu lat i pierwszy podprojekt został ukończony. Teraz zaczyna się nowy etap. Nie ustalono jeszcze szczegółów, jednak jest wielce prawdopodobne, że firma Rimaster będzie ściśle współpracować z centrum Helix także w przyszłości.

„Pierwszy projekt koncentrował się na badaniu życia zawodowego w szerokim sensie. Teraz zamierzamy skupić się na zrównoważonym rozwoju organizacyjnym. Co zamierzamy zrobić, aby



Mattias Elg

stworzyć długotrwałe i zrównoważone życie zawodowe? Na globalnym rynku, gdzie konkurencja jest coraz większa, organizacja musi zmagać się z wymaganiami dotyczącymi ciągłych zmian i usprawnień, pozostając przy tym w równowadze z warunkami pracy” – mówi Mattias Elg, szef operacyjny Helix.

„Rozwój umiejętności jest kluczowy dla firm, które chcą wzmocnić swoją konkurencyjność. Firma Rimaster pod wieloma względami prowadzi w tym wyścigu. Nadano priorytet zdobywaniu wiedzy i rozwijaniu przywództwa w organizacji. Miano też odwagę udzielić zgody na zbadanie swoich codziennych aktywności. Krótko mówiąc, Rimaster ma przewagę już na starcie! ◇◇◇

STRUKTURA

W organizacjach o elastycznej strukturze pozbawionej zbędnej hierarchiczności pracownicy są bardziej zaangażowani, a konkurencyjność organizacji się wzmacnia.

Partycypacja i dynamika każdego dnia

Róbmy to, co do nas należy, a należy do nas usprawnianie tego, co robimy! Mantra firmy Rimaster Electrosystem. Dzięki nowym sposobom pracy zespół w Rimforsa będzie jeszcze skuteczniej zapewniał wartość dodaną klientom.

„Praca jest realizowana w formie projektu i ma na celu zwiększenie elastyczności i zaangażowania w organizację. Dzięki temu możemy szybko zaspokoić potrzeby klientów, zapewniając dobrą podstawę, na której możemy budować naszą jakość i ulepszenia” – mówi nam Mathias Nilsson, dyrektor zarządzający w Rimaster Electrosystem.

„Globalna konkurencja staje się coraz bardziej wymagająca, a naszym sposobem pracy jest zapewnienie pozytywnego rozwoju w Rimforsa”.

Warsztaty Pomysł na dzień

Wspólnie opracowaliśmy nowe procedury oparte na komunikacji, i to w całej organizacji. Każdego ranka, podzieleni na sześć grup ds. usprawnień spotykamy się na zebraniu, podczas którego pracownicy mają okazję porozmawiać na temat długo- i krótkoter-

„Naszym zdaniem ten projekt jest bardzo dobry. Prowadzi do zapewnienia naszym członkom na produkcji bardziej zróżnicowanych zadań, jednocześnie przydzielając większą odpowiedzialność grupom na produkcji”.

Per Stjerna,
przewodniczący
IF Metall Labor
Union w Rimaster
Electrosystem



Jedna z grup zajmujących się usprawnieniami w Rimaster Electrosystem w Rimforsa.

minowych wyzwań i możliwości. Nie ma tematów zbyt błahych ani zbyt poważnych, a rozmowa toczy się luźno, przebiegając od spraw, które trzeba załatwić natychmiast, do sugestii dotyczących przyszłych usprawnień.

„Po tych porannych spotkaniach liderzy grupy zanoszą sprawy dnia na zebranie z kierownictwem produkcji. Kierownictwo produkcji informuje następnie zarząd firmy. I tak to wygląda każdego dnia” – wyjaśnia Mathias.

„Chodzi o to, aby wszyscy pracownicy czuli się zaangażowani i mieli możliwość wywierania wpływu na firmę. Większe zebranie odbywa się raz na dwa tygodnie w grupach ds. usprawnień. Wtedy też jest jeszcze więcej czasu na omówienie pomysłów. Pracujemy w siedmiu różnych obszarach, w których regularnie monitorujemy wyniki. Zaangażowanie jest doskonałe i już otrzymaliśmy wiele dobrych sugestii poprawek.

7 OBSZARÓW USPRAWNIEŃ

Te obszary znajdują się na samym początku listy, gdy mowa o rozwoju własnej organizacji przez Rimaster Electrosystem.

- Bezpieczeństwo pracy
- Zmniejszenie liczby skarg klientów poprzez pracę ze skargami wewnętrznymi
- Precyzja dostaw
- Jakość dostawców
- Partycypacja
- Zadowolenie z pracy
- Wydajność

Praca nad wartościami klienta

Ustanowiliśmy nową strukturę na produkcji, w ramach której umiejętności i wiedza pracowników w różnych dziedzinach jest wyraźnie zobrazowana na schematach organizacyjnych. Dzięki temu w razie potrzeby łatwo można zmieniać alokację zasobów. Jeśli potrzeba dodatkowego wysiłku w danym obszarze, łatwo można sprawdzić, których pracowników można zaangażować, dbając jednocześnie o bezpieczeństwo pracy i odpowiedni poziom kompetencji zespołu.

„Dzięki tej metodzie pracy jesteśmy bardziej elastyczni i mamy możliwość nadawania priorytetów. Przekłada się to na jeszcze lepszą pewność dostawy i odpowiedniej jakości dla klientów. Dla naszych pracowników jest to także zawodowa podróż, której zachęca się do rozwijania umiejętności i daje ku temu możliwości. ♦♦♦

WSPÓŁPRACA

Współpraca, zarówno wewnątrz firmy, jak i na zewnątrz, umożliwia rozwiązywanie złożonych problemów.

Dawid Haponiuk to nowy globalny kierownik ds. zakupów w Rimaster w Polsce. Tu razem z Tomaszem Stålnertem, CEO Rimaster Group.

„Wzmacniamy konkurencyjność naszych klientów”

Dzięki efektywnej współpracy związanej z zakupami i sprzedażą Rimaster wytwarza cenną synergię.

„Mamy strategię globalnego łańcucha dostaw, która wzmacnia konkurencyjność klientów” – mówi CEO firmy Rimaster, Tomasz Stålnert.

Rimaster to zdecentralizowana grupa, w której każda jednostka cieszy się dużą swobodą, ale i jednakową odpowiedzialnością. Równocześnie to właśnie możliwości współpracy są mocną stroną grupy.

„Ponadto opracowaliśmy nasze funkcje kupna i sprzedaży. Tutaj widzimy duży potencjał synergii w imieniu klienta” – mówi Tomasz Stålnert.

Globalna strategia zakupów oferuje możliwość negocjowania konkurencyjnych rozwiązań w imieniu klientów na poziomie regionalnym i lokalnym.

„Dzięki współpracy możemy pracować z ceną, jakością, czasem realizacji i poziomem usługi w bardzo wydajny sposób. Możemy także utrzymać naszą analitykę biznesową na wysokim poziomie i wcześniej oceniać nowe technologie i trendy”.

Zewnętrzny dział zakupów.

Rimaster często działa jak zewnętrzny dział zakupów klienta. Niezależnie od tego, kto

wybrał dostawcę — Rimaster czy klient — to Rimaster odpowiada za rezultat końcowy. Dialog z dostawcami toczy się nieustannie.

„Oznacza to, iż mamy też globalną listę dostawców, których wykluczamy ze współ-

„Widzimy jeszcze większe możliwości rozwijania współpracy.”

pracy, ponieważ nie spełniają oni oczekiwań rynku” – wyjaśnia Tomasz.

„Widzimy jeszcze większe możliwości rozwijania współpracy. Od Nowego Roku mamy nowego kierownika ds. zakupów, który będzie zajmował się zakupami na szczeblu międzynarodowym.

Szybszy sposób na wycenę

Koordynacja po stronie zakupów zapewnia korzyści – jednak sztuka polega na wytwor-

zeniu korzyści dla klienta także w procesie sprzedaży.

„Nasi klienci oczekują, że będziemy działać tak samo, niezależnie od naszej lokalizacji. To dlatego zainwestowaliśmy w zaawansowany i wydajny system informatyczny, z którego korzystają wszystkie nasze firmy. Zapewnia możliwość cennej wymiany wiedzy, podczas gdy jednocześnie pozwala nam komunikować się z klientami. Obsługuje zarówno zakupy, jak i wycenę. Klienci powinni odbierać kontakt z nami jako elastyczny, prosty i globalny. W tym momencie Rimaster mocno koncentruje się na procesie wyceny, wobec którego rynek oczekuje coraz szybszych reakcji.

„Naszym celem jest, aby klienci stale otrzymywali wyceny ze wszystkich naszych spółek, nawet szybciej. Firma Rimaster opowiada się za wysokim poziomem usługi, który osiągniemy, pracując wspólnie. ♦♦♦

Zaangażowani w technologie hybrydowe

Firma Konecranes wypuściła ostatnio na rynek nowy wózek wysokiego składowania z technologią hybrydową. Doskonała ogólna ekonomia i przyjazna dla środowiska praca sprawia, że HLT jest popularnym wyborem wśród klientów. „Kierowcy testujący mówią, że HLT to ich ulubieniec!” – mówi Timothy Arnesson w Konecranes.

Prezentujemy:

KONECRANES®

HLT to tak zwany wózek wysokiego składowania wykorzystywany do podnoszenia pojemników. Maszyna wyposażona jest w hybrydowy układ napędowy diesel-elektryczny, zelektryfikowany hydrauliczny układ unoszący i elektryczne magazynowanie energii.

„Firma Konecranes jest znana z najnowocześniejszej technologii. Ważne jest, aby móc zapewnić klientom alternatywę, która będzie zrównoważona zarówno środowiskowo, jak i ekonomicznie” – mówi Timothy Arnesson, inżynier ds. bezpieczeństwa maszyn w Konecranes.

Wózek wysokiego składowania z napędem hybrydowym pozwala na redukcję zużycia paliwa od 30 do 50 procent podczas normalnej pracy z pojemnikami z pełnym ładunkiem w porównaniu ze zwykłymi wózkami wysokiego składowania.

„Koszt całkowity jest bardzo konkurencyjny. Zwrot kosztów następuje już po dwóch latach lub 10 000 godzin.

Wspólna nauka

W ścisłej współpracy z Rimaster Development osiągnięto postępy.

„Spoczywała na nas odpowiedzialność za rozwój układu elektrycznego. Ponieważ jest to kwestia technologii hybrydowej, wyzwanie polegało na połączeniu trzech różnych układów – podstawowego projektu

„Była to dla nas trudna przygoda, podczas której wiele się razem nauczyliśmy.”

maszyny, wysokiego napięcia zasilającego pracę i układu podnoszenia” – wyjaśnia Fredrik Larsson, starszy inżynier ds. projektów w Rimaster Development.

Rimaster ma za sobą długą przeszłość jako dostawca układów oraz partner firmy Konecranes, jednak to było zupełnie nowe doświadczenie dla wszystkich zaangażowanych w nie osób” – mówi Timothy.

„Była to dla nas trudna przygoda, podczas której wiele się razem nauczyliśmy. Stanowiliśmy dobrany zespół złożony ze ściśle współpracujących ze sobą inżynierów różnych

dyscyplin. Ważne było dla nas, aby mieć partnera, który reaguje na komunikaty i z którym dialog jest bezpośredni i prosty, szczególnie podczas realizacji tak zaawansowanego projektu jak ten.

Praca w modelu klienta

Pracując nad HLT, firmy Rimaster i Konecranes wykorzystały tę okazję do tego, aby poszerzyć formy współpracy. Pracując nad HLT, firmy Rimaster i Konecranes skorzystały również z okazji do dalszego rozwijania form współpracy.

„To dużo kabli i nowych elementów, które trzeba dopasować. W ten sposób możemy zoptymalizować projekt od początku, zamiast próbować wcisnąć je do gotowej maszyny” – mówi Fredrik, w czym wtórzy mu Timothy.

„Modelowanie 3D przewodów wysokonapięciowych było naprawdę fajne. Tego rodzaju praca eliminuje niepewność w późniejszych fazach projektu. To sposób pracy, który chcemy rozwinąć dalej, tak aby włączyć tu także hydraulikę”.

Obsługiwanie wykończonych, produkowanych w seriach wózków wysokiego składowania w odpowiednim środowisku to główny punkt po czterech latach prac rozwojowych. I Timothy jest bardzo zadowolony z wyniku.

„Myślę, że ma wyróżniającą się odrębną odpowiedzialność i dobrą czułość!” ◇◇◇



Nowy HLT Konecranes
– wózek wysokiego składowania.

**Automatyczna inspekcja
optyczna (AOI) stosowana
jest do kontroli płytek
drukowanych i potwierdzenia
ich prawidłowego montażu.**

Rimaster Development coraz bardziej się liczy w produkcji elektroniki

Coraz więcej klientów decyduje się powierzyć produkcję elektroniki firmie Rimaster Development w Söderhamn.

„Dla wielu osób nasze wszechstronne rozwiązania są skutecznym sposobem na poprawę swojej konkurencyjności” – mówi Ulf Almén, kierownik ds. projektowania systemów.

Bombardier, Huddig, Jeven, Konecranes, Luminex, Oilquick, Väderstad... długa jest lista klientów, którzy wybrali usługi firmy Rimaster w kontekście produkcji elektroniki.

Co często zaczyna się jako prace rozwojowe i dostarczanie okablowania, skutkuje zwiększonym zaufaniem, które obejmuje całe rozwiązania systemowe, w ramach których Rimaster Development także wytwarza i montuje elektronikę.

Długie doświadczenie

Historia Rimaster jako producenta elektroniki sięga daleko w przeszłość. Pierwsze elektroniczne produkty, które opuściły fabrykę, to płytki drukowane do układu zasilania dla firmy Eriksson. Było to w roku 1993. Produkcja płytek drukowanych poszerzyła się później o całe rozwiązania, w ramach których montowano kompletne produkty.

Segment klientów uległ rozbudowaniu w 2004 roku i w fabryce ustanowiono rynek zamienników z produkcją produktów wycofywanych ze sprzedaży. Biznes silnie

skoncentrował się na zasilaniu urządzeń, jednak w miarę jak pojawiali się nowi klienci, powiększała się także oferta produktów. Zakres produktów jest teraz nawet większy i mieści w sobie wszystko, od mniejszych płytek drukowanych po wielkie sterowniki elektroniczne i oświetlenie LED. Mamy klientów w Szwecji, a także w Europie i USA.

„Dziś możemy pomóc klientowi we wszystkim, od prac rozwojowych i projektowych nad elektroniką w 3D po wytwarzanie płytek drukowanych i fabrycznie pakowanych paczek zawierających programowaną elektronikę i przewody” – mówi Ulf Almén.

Imponująca oferta

W Söderhamn istnieje kompletna fabryka z najnowszą technologią produkcji elektroniki. Nowo zainstalowana maszyna do montażu powierzchniowego może obsłużyć elementy w różnych rozmiarach dostępnych na rynku. Montaż przewlekany odbywa się ręcznie, podczas gdy lutowanie wykonuje się poprzez lutowanie selektywne lub falowe. Można przeprowadzić także lutowanie ołowiem i lutowanie bez wykorzystania tego metalu. „Mamy także zasoby do hermetyzacji i kontroli jakości, między innymi dzięki wykorzystaniu zaawansowanego sprzętu do AOI” – mówi Ulf.

„Dzięki całej technologii na miejscu jesteśmy bardzo elastyczni w kwestii rozwoju projektu i życzeń klienta. Krótko mówiąc, rozwiążemy większość problemów!”

PRODUKCJA PŁYTEK DUKOWANYCH

- Fuji Aimex II, precyzyjny montaż SMT
- Sitodrukarka DEK Horizon 3iX
- Odpowiednie rozmiary elementów. Wymiary od 0402 do 32 x 180 mm Wysokość do 25,4 mm
- Lutowanie falowe ołowiowe/ bezołowiowe Soltec
- Lutowanie selektywne ołowiowe/ bezołowiowe EBSO SPA 400-F

TESTOWANIE

- Automatyka inspekcja optyczna OptiCon Smart Line
- Próby funkcjonalne, w tym projektowanie testowe
- Próby wysokiego napięcia i izolacji
- Programowanie/ instalacja konkretnego oprogramowania

FORMOWANIE

- 2K Allmix BR

PUDEŁKA

Mniej dostawców - większe korzyści

Klienci odnoszą wiele korzyści ze zlecenia produkcji elektroniki firmie Rimaster Development.

„Dostawca *pod klucz* to efektywny sposób na zredukowanie spektrum dostawców i na ograniczenie numerów zakupionych części, co zaoszczędza wiele czasu i pieniędzy na administracji”.

Jednak rozwiązanie to jest opłacalne także pod innymi względami.

„Wiele osób uważa za zaletę fakt, że produkty produkowane są w Szwecji. Cała produkcja ma miejsce tu, w Söderhamn. Geograficzna bliskość to ważny argument”.



Ulf Almén, Rimaster Development

„Nasz rynek krajowy szybko rośnie. Wkraczamy w relacje z niektórymi spośród największych firm i marek w Chinach” – mówi Yong Shen, dyrektor zarządzający Rimaster Ningbo.

Rimaster Ningbo rozwija się na rynku krajowym

W Chinach Rimaster szybko stał się pierwszym wyborem nawet dla chińskich klientów, zarówno lokalnie, jak i międzynarodowo.

„Cieszymy się na myśl o podążaniu za naszymi lokalnymi klientami na rynek globalny” – mówi Yong Shen, dyrektor zarządzający Rimaster Ningbo.

Pomysłem przyświecającym założeniu firmy Rimaster Ningbo w Chinach było oferowanie szwedzkiej produkcji i możliwości biznesowych na rynku chińskim. Dziś Rimaster Ningbo to mocna firma, która stała się atrakcyjnym partnerem także dla chińskich klientów.

„Nasz rynek krajowy szybko wzrasta i wkraczamy w relacje z niektórymi spośród największych firm i marek w Chinach. Rimaster ma bardzo dobrą reputację w Chinach. Jesteśmy znani z osiągnięć na najwyższym poziomie, w kwestii zarówno

jakości, jak i wykorzystania najnowocześniejszej technologii. Nasze związki ze Szwecją są widziane jako siła, a fakt, że mamy własną organizację i produkcję na miejscu w Ningbo, otwiera nam drzwi na rynek chiński” – wyjaśnia Yong Shen.

Jednym z lokalnych klientów Rimaster Ningbo jest SANY, dobrze znany producent koparek i dźwigów o zasięgu globalnym. Gdy SANY rozszerza swoją działalność na Europę, Rimaster jest doskonałym towarzyszem, który może zaoferować sprzedaż bezpośrednią i produkcję w kilku krajach europejskich.

„Z jednej strony patrzymy na sprawy w nowym świetle, gdy podążamy za naszymi chińskimi klientami na ich rynki eksportowe. Mamy nadzieję, że będziemy mogli dołączyć do SANY na arenie międzynarodowej, w tym także na rynku amerykańskim”.

Oczywiście nie będzie to oznaczać osłabienia naszej koncentracji na obecnych klientach Rimaster Ningbo ze Szwecji i

Europy. Wprost przeciwnie, Yong Shen oczekuje poszerzenia perspektyw biznesowych tak, aby przyniosło to korzyści wszystkim klientom, niezależnie od ich lokalizacji.



„W miarę jak poszerzamy naszą ofertę i ustanawiamy nowe działania, wszyscy nasi klienci mogą korzystać z wiedzy, usług i produkcji oferowanych przez Rimaster w kontekście lokalnym”. ◇◇◇

Rimaster to wiodący dostawca wiązek kablowych, szafek elektrycznych, elektroniki oraz kabin do pojazdów specjalnych oraz dla przemysłu.



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

www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Szwecja

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
Szwecja

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

Rimaster Kabiny i mechanika

Industrigatan 1
590 42 Horn
Szwecja

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

Rimaster Polska

ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplinek
Polska

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

Rimaster Francja

114, Rue des Pépinières
69400 Amas
Francja

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

Rimaster Benelux

Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgia

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

Rimaster Niemcy

Brüder-Grimm-Strasse 17
34369 Hofgeismar,
Germany

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,
China

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