



view

ETT MAGASIN FRÅN RIMASTER • 1/2022

Huvudprocess

laserklänning, kartpress,
svetning, viss monterning

Produktionsenheter

Rimaster Cab & Mechanics

Leverantörer

BE Group

Kunder

Övriga Rimaster-böjlag, Granberg,
Eurekangest och Sallb Års

Rimaster på turné

6-9

Kundcase: Mathieu – Tar hand om en ren framtid

3-5

Historien om Rimaster

10-13

Welcome to our world of SIMPLICITY



INNEHÅLL

- 3 Kundcase - Mathieu
- 6 Master of Simplicity
- 10 Historien om Rimaster
- 14 Kundcase - Vredo
- 16 Våra hållbarhetsmål

Du är en del av familjen



Välkommen till Rimaster

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

Vi är en global koncern med ursprung och huvudkontor i Rimfors, Sverige. Rimaster har idag mer än 1400 anställda verksamma i tio företag världen över. Vi har organisation för försäljning, design, utveckling och produktion i Sverige, Polen, Belgien, Frankrike, Tyskland, Kina och Serbien.

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

Ur askan i elden... så fort pandemin började klinga av ställdes vi inför nästa utmaning i form av Rysslands invasion av Ukraina. Att en redan kraftigt ansträngd försörjningskedja utsätts för ytterligare påfrestningar innebär förstås att vi inom tillverkningsindustrin möter fortsatta utmaningar – men främst kretsar våra tankar kring de som drabbas direkt av krigets verkningar. Människor som förlorat sina nära, hus och hem.

Att i ljuset av de senaste månadernas händelser ställa till med 40-årskalas och åka ut på turné är inte självklart. Men vi väljer att göra det ändå. För aldrig tidigare i vår historia har betydelsen av Rimasterfamiljen varit så viktig. Under våren och en bit in på hösten kommer vi, tillsammans med våra kunder, att anordna events på alla Rimasters produktionsenheter. På temat "Masters of Simplicity" kommer vi att sammanfatta vårt erbjudande

med High Mix, Low Volume, global tillgänglighet, personalens vikt för vår utveckling och ett nära kundfokus.

När vi talar om Rimasterfamiljen så menar vi inte bara oss själva. Rimaster är ett familjeföretag, men under de 40 år som vi har utvecklats har familjen vuxit till att omfatta även våra kunder och leverantörer. Under de här åren har vi fått förtroendet att växa med våra kunder. Det innebär att vi i dag driver en stabil, innovativ och fortsatt entreprenörsdriven verksamhet med kapaciteten och engagemanget att hjälpa både våra befintliga kunder och nya. Till oss kan du komma med de små volymerna. Tillväxtresan gör vi tillsammans. I Rimasterfamiljen tar vi hand om varandra, och det är extra viktigt i tider som dessa.

Tomas Stålnert, CEO, Rimaster Group

Med visionen att bidra till en lite renare och mer hållbar framtid har gaturenhållnings-experten Mathieu gjort gemensam sak med Rimaster. Vid utvecklingen av en helt ny elektrisk maskin bestämde sig Mathieu för att låta Rimaster ta ansvar för hela kablaget.

För en renare framtid
**Hållbara och energi-
effektiva lösningar
från Mathieu**

"Vi är övertygade att Rimaster har kapaciteten för både komponentförsörjning och tillverkning", säger Francois Talbot som är inköpschef på Mathieu."



Med mer än 90 års erfarenhet är Mathieu en av marknadens ledande aktörer inom gaturenhållning. Mathieu är den enda franska tillverkaren av gatsopare men är globalt välrenommerat genom ett starkt nätverk av certifierade återförsäljare. Genom återförsäljarna säkerställs också att kunderna, bland annat inom offentlig förvaltning, får en nära och trygg leverans när det gäller kompetens och service, förklarar inköpschef Francois Talbot.

Mathieu erbjuder ett brett utbud av kompakta och innovativa sopmaskiner och med hög prestanda för bättre produktivitet. Ett komplett sortimentet gör att kunden kan hitta lösningar som är skräddarsydda för de olika renhållningsuppgifter som finns i organisationen. Maskinerna som Mathieu tillverkar är kompakta med en hög grad av teknisk komplexitet och är utvecklade för att jobba i mycket krävande miljöer med damm, vatten och vibrationer.

En del av Fayat Group

Sedan 1999 har Mathieu varit en del

av FAYAT Group, en fransk familjeägd koncern bestående av ett nätverk med 205 självständiga företag som har strukturerats i sju avdelningar: byggverksamhet och offentliga arbeten, stålarbeten, elektricitet, elektronik och IT, vägutrustning, materialhantering, lyftutrustning och tryckkärl.

Mathieu ingår i divisionen för vägutrustning och har sedan 2017 varit en del av den affärsenhet som kallas för FAYAT Environmental Solutions, och som även omfattar gatsopmaskintillverkarna RAVO och Scarab. Med gemensamma resurser erbjuder de ett brett utbud av gatsopare i alla segment; från extremt små och kompakta maskiner till mellanstora och lastbilsmonterade maskiner.

"Personligen upplever jag att Mathieu är ett väldigt mänskligt företag, där vi som ingående i en stor fransk familjeägd koncern har lyckats bevara vår familjära anda och sammanhållning. Vi har en bra laganda och jobbar tillsammans för att vara en attraktiv aktör även i framtiden. Vi står för innovativa och tekniskt tillförlitliga maskiner som har

nöjda kunder och användare. Jag tycker det är roligt att få arbeta med Mathieu och våra kolleger i FAYAT Environmental Solutions Group: tillsammans är vi verkligen en global partner med ett komplett utbud av sopmaskinlösningar som klarar vardagens alla utmaningar", säger Francois Talbot.

Globala fördelar

Mathieu har samarbetat med Rimaster i fem år nu, och idag tillverkar Rimaster flera olika kablage som har utvecklats för företagets behov, huvudsakligen kommer de från Rimaster Polen. Leveranserna omfattar allt från de allra enklaste till de mest komplexa konfigurationerna med fler än 700 kablar, vilket gör dem till maskinens strategiska hjärta ur ett elektriskt perspektiv.

"Vi vill ha leverantörer med kapaciteten att uppfylla våra behov både vad gäller kvantitet och kvalitet. Vi håller även på att utveckla vår inköpsstrategi med leverantörer som kan leverera till FAYAT Groups verksamhet på flera platser", säger Francois Talbot.

"Vi samarbetar med Rimaster för att



hitta de bästa tekniska lösningarna och för att möta problem och störningar i leveranskedjan. Det här är också fördelen med att ha en global leverantör med ett nätverk av komponentleverantörer och expertis. Våra kommersiella och tekniska samarbetspartners är nyckeln till framgång och är resurser som vi förlitar oss på, med Rimasters produktionssiter som ett viktigt mellanled.

Ökad tvärfunktionalitet

Hållbarhet och energieffektivitet står på den globala dagordningen. Och Mathieu har, med tanke på företagets ambitioner inom miljösektorn, valt en tydlig väg.

”Eftersom vi arbetar enligt devisen ”Taking care of a clean future” så är hållbarhetsfrågan naturligtvis något som engagerar oss mycket. FAYAT Environmental Solutions strävar efter att vara kundens partner på vägen mot nollemission och därför är hållbar upphandling även något som vi kommer att inkludera i vår inköpsstrategi”, förklarar Francois Talbot.

I utvecklingen av en helt ny helelektrisk

maskin har därför Rimaster varit en viktig samarbetspartner.

”Utvecklingen av den nya elektriska maskinen har omfattat nya komponenter och anslutningar på våra nya kablage. Och vi har bestämt oss för att lägga ut hela kablagen på Rimaster eftersom vi är säkra på att man både kan ansvara både för komponenterna och för tillverkningen. Vår strategi är att öka tvärfunktionaliteten och globalisera våra inköp. Därför är Rimaster förstahandsvalet för oss på Mathieu.”

Noll störningar, noll utsläpp

Med ödmjukhet för utmaningen som det innebär att bidra till en mer hållbar värld kommer Mathieu att fortsätta produktutveckla.

”Vi är inte nödvändigtvis först, men det finns en stor efterfrågan på maskiner som fungerar utan att störa eller orsaka utsläpp”, säger Francois Talbot.

”Vi tillverkar kompakta små maskiner som arbetar i stadskärnor och närmiljöer, och i takt med att allt fler kommuner följer nya direktiv och standards så vill de ha fler

möjligheter. Vi kan bidra till marknaden med maskiner för gatsopning och -tvätt som uppfyller kundens förväntningar även när de är helelektriska. Maskinerna förlorar inte i effektivitet och har en god försörjningsgrad som bygger på kapacitet från två batterier. På det sättet kan vi möta kraven på energieffektivitet och ett bra arbetsresultat. Sedan ska vi inte glömma att ”Made in France” är en kvalitetsstämpel för kunskap och innovation.”

I det här arbetet har Rimaster möjlighet att vara en strategiskt viktig partner:

”Hur framtidens samarbete ser ut beror förstas vilken framgång vi uppnår i försäljningen av eldrivna renhållningsmaskiner. Baserat på vår erfarenhet av helhetsåtaganden omprövar vi vår inköpsstrategi och det kan därmed finnas andra möjligheter för Rimaster att stärka vår kommersiella relation. Därför förväntar jag mig att Rimaster är ett föredöme när det gäller leveranser och kvalitet på de nya kablage som ska levereras till oss inom kort.”



rimaster
Master of simplicity

Rimaster på turné!

I år fyller Rimaster 40 år. Det har varit en spännande resa där vi har fått förmånen att utvecklas tillsammans med våra kunder och staka ut nya mål. Nu börjar vi nästa etapp på resan. Koncernchef Tomas Stålnert berättar.

Vad är "Master of Simplicity"?

"Master of Simplicity" sammanfattar vårt erbjudande som systemleverantör med fokus på helhetslösningar. Att vi har ett brett erbjudande med mekanik, kablage, skåp och elektronik som löser kundens behov på ett rakt, enkelt och okomplicerat sätt. Under året kommer vi att göra en turné där vi besöker Rimasters alla enheter runtom i världen och kraftsamlar inför framtiden. Med oss har vi också våra kunder, bland annat Huddig, Oilquick, Toyota, Epiroc, Kalmar, Jungheinrich och Atlas Copco som kommer att visa produkter och berätta för våra medarbetare om hur de ser på samarbetet med Rimaster. Det här härligt att äntligen få träffas igen efter pandemin och vi på Rimaster ser mer än någonsin mervärdet i att jobba nära sina kunder!

Hur ser framtiden ut?

Vi kommer att fortsätta att utveckla vårt

erbjudande i vår nisch High Mix, Low Volume, i en värld där vi ser att vi vårt fokus är i det närmaste unikt, och där få andra leverantörer kan erbjuda systemlösningar för maskiner och fordon i små serier. Som kund hos oss ska du känna att det är okej med små serier. Det spelar ingen roll om du bara gör 50 maskiner om året – du ska alltid känna dig prioriterad och få kompetensen, servicen och engagemanget som du behöver. Närhet, global tillgänglighet, systemlösningar och integration är nyckelord även i framtiden. Och som alltid, ju tuffare och skitigare miljöer dina produkter utsätts för, desto roligare tycker vi!

Vad krävs för att Rimaster ska kunna hålla det löftet?

Först och främst ska vi vara rädda om våra medarbetare – deras kunskap och engagemang är nyckeln. Vi kommer också jobba med att bygga vidare på en attraktiv kostnads- och servicestruktur,

"Under året kommer vi att göra en turné där vi besöker Rimasters alla enheter runtom i världen och kraftsamlar inför framtiden"

tillsammans med våra underleverantörer och inom vår egen verksamhet. Ett annat exempel är vårt MRP-system som vi är i processen att uppgradera till nästa version. Alla våra bolag har sedan en längre tid också gemensamma artikelnummer; detta gör att vi har hög transparens mellan våra enheter och en möjlighet att förhandla med våra leverantörer på en global volym.



Turnéplan

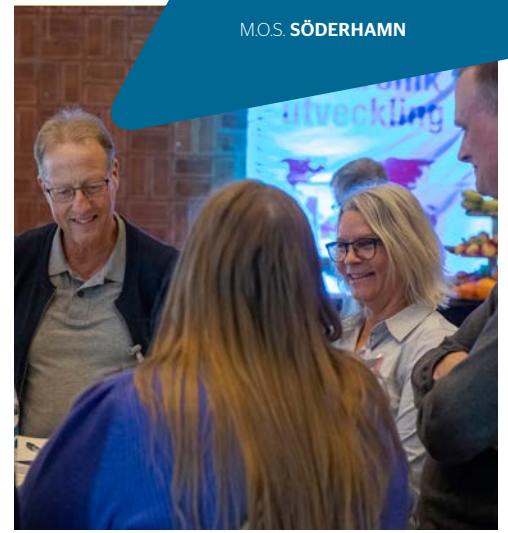
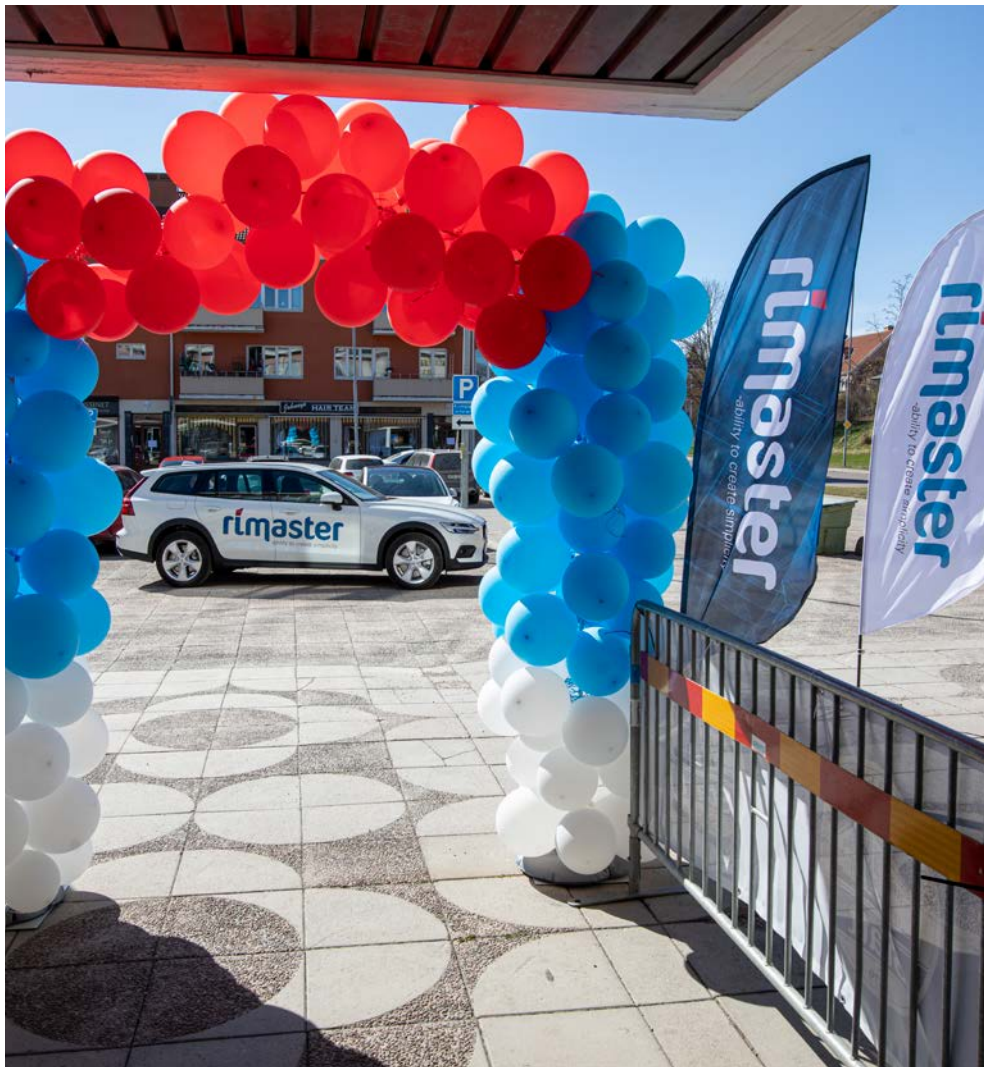
- Vecka 18 **Söderhamn**
- Vecka 19 **Rimforsa**
- Vecka 22 **Serbien, Paracin**
- Vecka 26 **Polen, Czaplinek**
- Vecka 40 **Kina, Ningbo**



Bilder: Jacob Meyer och Emil Gustafsson







Bilder: Jacob Meyer och Emil Gustafsson



Familjen som växte – historien om Rimaster

Att vara nära kunden, lyssna på kunden och utvecklas med kunden. Så enkelt, och svårt, är det att bygga ett globalt företag. Rimaster är historien om familjen som bara fortsätter att växa.



Pappa Sigge, Per, farbror David, Jan-Olof och faster Maja.



Per Carlsson



Jan-Olof Carlsson

Historiska höjdpunkter (och utmaningar)

1982

Rimaster grundades av Jan-Olof Carlsson och strax där efter kom hans bror Per in som delägare. Per har sedan dess drivit bolaget vidare. Företagets fokus vid starten är tillverkning av vedkapar. Verksamheten utvecklas snart med utveckling och tillverkning av andra mekaniska delar som skåp och verktygsvagnar.

1985-1999

Rimaster tar över hela Ericssons kablageavdelning, vilket innebär att man väljer att helt avveckla mekanikdelen och börjar fokusera helt på elektronik och kablage. Under de här åren fungerar Rimaster som ett bemanningsföretag – långt innan begreppet är fött. BT (idag Toyota Material Handling) kommer in som kund under den här perioden – en relation som fortfarande är stark.



1983

Rimaster inleder ett samarbete med Ericsson som har svårt att bemanna sin produktion. Samarbetet utvecklas med såväl produktion och bemanning. Samtidigt kommer Electrolux in som kund.



När Per Carlsson började tillverka vedklyvar hemma i Rimforsa 1982, hade han inte kunnat tänka sig att han 40 år senare skulle vara ägare till ett internationellt företag med miljardomsättning och mer än 1400 medarbetare.

Vedklyvarna kom snart att ersättas med kablage.

–Det som var avgörande för vår utveckling och det som har präglat oss, var det samarbete som vi inledde med Ericsson i mitten av 1980-talet. Ericsson hade tillverkning i Linköping men klarade inte av bemanningen. Vi gick in med personal och fungerade under en period som ett bemanningsföretag – en företeelse som inte fanns då. Det slutade med att vi tog över hela Ericssons kablage tillverkning, berättar Per Carlsson som ännu i dag är huvudägare och styrelseordförande i Rimaster.

Rimaster växte så det knakade. Men så kom IT-krisen, och Ericsson valde att flytta hela produktionen utomlands. På bara något år försvann alla uppdrag från Rimforsa.

–Åren med Ericsson tränade oss i kundfokus och att möta kundens behov.

"En av Rimasters stora styrkor är att vi är bra på att gasa och bromsa. Det tror jag har varit en framgångsfaktor i vår utveckling"

Pernilla Norman, vice vd Rimaster

De lärde oss också att man inte bör lägga alla äggen i en korg. Vi fick helt enkelt sätta oss ner och fundera på hur vi skulle överleva och skaffa oss nya jobb, vilka vi ville jobba med i framtiden, minns Per Carlsson.

Stort yrkeskunnande

Men Rimaster överlevde, inte minst tack vare engagerade medarbetare som genast började ringa runt och sälja. Rimaster är helt enkelt inte ett familjeföretag – utan en familj.

–Våra medarbetare har varit vår allra viktigaste framgångsfaktor, säger Linda Kajelm, dotter till Per Carlsson och en av fyra delägare i Rimaster.

–Vår verksamhet bygger på en hög grad av manuellt arbete. Det kan ta flera

år att bli självgående på de mer komplexa produkterna och vi har hög respekt för våra operatörer, som det av förklarliga skäl är väldigt viktigt för oss att behålla. Därför jobbar vi lika mycket med vår företagskultur som med affärsutveckling. Vi vill ha ett öppet klimat med stor delaktighet, säger Linda Kajelm som hoppas att företagets betydelse för lokalsamhället är något som Rimaster har tagit med sig från Rimforsa ut till gruppens andra enheter runtom i världen.

Växte med kunderna

2003 kom Jan-Olof Andersson in som vd och delägare. I dag är han vice styrelseordförande.

–Åren med Ericsson hade inneburit att Rimaster hade kapital nog att klara den här extrema situationen. Det kostade massor men företaget hade möjlighet till den ställtid som behövdes, resonerar Jan-Olof Andersson.

Under Jan-Olofs ledning började arbetet med att mejsla ut den nya kundfokuserade strategin som fokuserade på enkelhet och närhet – även globalt.

2004-2006

Rimaster startar produktion i Polen, delvis på önskemål av BT. Atlas Copco kommer in som ny kund och nu tar resonemanget om global närvaro fart på allvar, bland annat med en förstudie om etablering i Kina. Rimaster Development bildas genom förvärv av Electrosystem i Söderhamn.



Lågkonjunkturen och Ericssons flytt av produktion utomlands drabbar Rimaster hårt. Verksamheten överlever omställningen tack vare stark ekonomi och ett stort engagemang från medarbetarna.

2000-2003

2007

Rimaster startar produktion i Ningbo, Kina.



–Att få vara underleverantörer till så krävställande kunder som våra är en förmån. De är globala exportföretag och det är deras behov som har utvecklat Rimaster i många stycken och som har hjälpt oss att bygga den position som vi har i dag. Vår koncernstruktur har till största delen byggts på organisk tillväxt men också genom förvärv, uppstarter i olika länder, baserat på våra kunders behov. Våra bolag i Europa och Kina är alla ett resultat av detta.

Flexibelt och anpassningsbart

Parallellt har Rimaster rustat sig för framtiden.

–Vi har jobbat aktivt med att bygga in ett flexibelt tänkande och säkerställa vår egen utveckling för att möta framtidens krav. Vårt samarbete med olika universitet och lärosäten är ett exempel på det. Att vara ett adaptivt företag har stått högt upp på vår agenda, säger Jan-Olof Andersson och nämner förvärvet av Elektrosystem i Söderhamn som en av de viktiga

strategiska pusselbitarna för Rimasters utveckling till systemleverantör.

En av dem som kom in i Rimaster i samband med Söderhamnsförvärvet var Pernilla Norman, som i dag är vice vd för koncernen.

–Rimaster är ett litet företag som har vuxit till något stort tack vare sina grundvärderingar. Att vi fortfarande styrs, och betar oss, som ett litet kundnära företag och inte som en global koncern tror jag är en framgångsfaktor.



...Historiska höjdpunkter (och utmaningar)

2010-2012

Rimaster BeNeLux bildas.
Produktionslokalerna utökas
i Polen och Kina.

2016

Rimaster Ningbo
i Kina flyttar
och utökar sina
produktionslokaler.



Rimaster France
bildas.

2013



”Allt vi gör bygger på ärlighet och sunt förnuft. Om vi ser att kunden skulle kunna göra något bättre så berättar vi det – det brukar vara uppskattat.”

Per Carlsson,
huvudägare och styrelseordförande

Kunden en del av familjen

Dagens vd för koncernen, Tomas Stålnert, som har jobbat med Rimaster sedan 2009, ser Rimasters entreprenöriella kraft, modet att våga satsa och ödmjukheten att lyssna och lära av kunderna som organisationens styrka.

–Istället för att lägga tid på att åka på mässor och sälja så åker vi istället ut till våra kunder och har regelbundna strategimöten där vi lyssnar in kundens behov. Vad kan Rimaster göra för att bidra till

kundens tillväxt? Våra investeringar i braiding, overmolding och andra processer har varit direkta resultat av de här dialogerna. Som kund hos oss ska du känna trygghet i att vi erbjuder ett långsiktigt och engagerat partnerskap. Du behöver inte tillhöra de stora bolagen eller erbjuda oss en jätteaffär. Vi är så trygga i det vi gör att vi kan ta in ett litet kablage och växa med affären. Som kund är du en del av familjen!



2019



Rimaster etablerar produktion i Serbien. Rimaster i Rimforsa bygger ut.



2021

Rimaster passerar en miljard kronor i omsättning.

2017-2018

Rimaster Polen växer kraftigt med kapacitetsbrist som följd – vilket leder till vidare investeringar i verksamheten. Rimaster Developments lokaler i Söderhamn byggs till och Rimaster Cab & Mechanics utökar sina lokaler i Horn.



2020

Rimaster Serbien inviger sin nya produktionsanläggning i Paracin.



Med fötterna i myllan – nu lanserar Vredo nästa generation!

När maskintillverkaren Vredo valde att ge Rimaster förtroendet i sitt nya utvecklingsprojekt var det början på ett framgångsrikt samarbete. Ett gemensamt engagemang har skapat förutsättningar för ömsesidig tillväxt.

Vredo utvecklar och tillverkar jordbruksmaskiner med fokus på markförbättring och är kända för sin ahögrepresterande lösningar för gödselspridning och såddteknik. Under vårsäsongen kan man se maskinerna i de typiska Vredo-färgerna jobba ute på fälten, runtom i världen. Familjeföretaget Vredo har en stark förankring i jordbrukstraditionen och förvaltar sitt arv med omsorg; utveckling och produktion finns fortfarande kvar i den nederländska byn Dodewaard där allt en gång startade.

Med fötterna i myllan

Företagets historia går tillbaka till 1947 när bondsonen deVree bestämde sig för att starta en egen firma inom maskinutveckling. De tunga lerjordarna i området krävde ofta specialanpassningar av jordbruksmaskiner och det var här som

deVree såg möjligheten att specialisera sig. Med tiden utvecklades verksamheten från maskinanpassning till nyutveckling av maskiner och Vredo blev ett fullfjädrat teknikföretag med egen produktion. Idag sker utveckling och produktion fortfarande i Dodewaard och företaget har fler än 140 anställda, förklarar Pieter Overbeek, som är el- och mjukvaruingenjör på Vredo:

”Ett Vredo-fordon med självförsörjande framdrivning är byggt för att motsvara mycket höga kvalitetskrav och kännetecknas av överlägset plattform och chassi, en bra viktbalans och fyrhjulsdraft. Vårt samarbete med Rimaster syftar till att göra upplevelsen ännu bättre med hjälp av smarta och effektiva, högkvalitativa lösningar.”

Ett års provperiod

Fröet till samarbetet mellan Vredo och

Rimaster såddes på Agritechnica-mässan i november 2019 när Rimasters tekniska försäljningschef Bart Maes stannade till i Vredo-teamets monter.

”Vi hade ett bra samtal som ledde till ett möte där jag föreslog några potentiella tekniska och ekonomiska förbättringar för kablagen som användes i en av Vredos maskiner. Lite senare stannade vi också till hos Vredo med vår Rimaster-trailer för att visa produktprov och presentera våra olika produktionstekniker”, berättar Bart Maes.

De föreslagna ändringarna genomfördes först på ett fåtal mindre kablage för ett års utvärdering. Lösningarna visade sig fungera mycket bra, bekräftar Pieter Overbeek:

”Rimasters lösningar uppfyllde våra förväntningar och i början av 2021 lanserade vi vårt första utvecklingsprojekt för ett komplett fordon med projektnamnet P10”.



”Rimasters lösningar uppfyllde våra förväntningar och i början av 2021 lanserade vi vårt första utvecklingsprojekt för ett komplett fordon med projektnamnet P10”

Bilder: Vredo

Avsikten var att utveckla en plattform som kunde ersätta två befintliga typer av chassin. När det gällde själva hytten ville Vredo ha en lösning som kunde fungera som en mångsidig plug-and-play-plattform som kunde användas för alla framtida chassin.

”Vi ville centralisera flera komponenter för att skapa en plattform som var enklare för oss att underhålla samtidigt som det gick att addera nya värden och ökad enkelhet för kunden – till exempel i samband med extrautrustning.”

En helt ny maskin

Rimaster tog fram en helt ny lösning som omfattar ett centraliserat strömkretskort och en uppsättning logiska baskablage med olika alternativ som matchar säljklara konfigurationer. Under

utvecklingsprojektet hade Bart Maes och Pieter Overbeek daglig kontakt.

Det var en tuff uppgift att utforma en maskinplattform under ett pandemiår. Att välja komponenter och få in dem på ett bra sätt i tidplanen var verkligen en utmaning”, erkänner Bart Maes:

”Men för mig och det globala teamet var det viktigt att bevisa att vårt High Mix Low Volume-erbjudande även gäller även när tiderna är svåra. Med hårt arbete och ett stort engagemang från båda sidor klarade vi att tillverka två prototyper som levererades till sina nya ägare i tid!”

När du läser det här arbetar de två helt nya VT5536-maskinerna hårt för att visa vad de kan i ett tufft kundtest. Våren 2024 finns maskinen i serieproduktion (0-serien levereras i februari 2023) och levereras under namnet VT5536.

Nytt projekt på gång

Enligt Pieter Overbeek har projektet varit en inspirerande upplevelse.

”Jag älskar att arbeta med Bart eftersom han är motiverad och har väldigt mycket kunskap om jordbruksmaskiner. Den största utmaningen med det här projektet var centraliseringen av kretskortens huvudfunktionalitet. Det enkla plug-and-play-systemet som han tog fram sparar verkligen mycket tid och arbete.”

”Rimaster har visat att de kan leverera riktigt bra lösningar både i utveckling och i produktion. De har levererat god kvalitet och tillhandahållit nödvändig information under pandemiutmaningen. Det känns väldigt tryggt att veta att de har goda kvalitetsrutiner och att alla kablage testas och godkänns enligt standard.”

Så jobbar vi med FNs hållbarhetsmål

För oss på Rimaster är det en självklarhet att verka för ökad hållbarhet, såväl ekologiskt som ekonomiskt och socialt. Vi har valt att jobba med FNs globala hållbarhetsmål eftersom det är ett arbetssätt som är välkänt av kunder, medarbetare och övriga intressenter – och som är lätt att skapa en dialog kring.



3 GOD HÄLSA OCH VÄLBEFINNADE

Vi bryr oss om våra anställdas hälsa och välmående. Vi genomför skyddsronder & skyddskommittémöten för att eliminera risker så långt det är möjligt. Vi har olika personalaktiviteter och vi har ett värdegrundsarbete där ömsesidig respekt är det centrala.



4 GOD UTBILDNING FÖR ALLA

Vi vill att våra anställda skall ha en individuell utveckling genom intern och extern utbildning. Vi samarbetar också med universitet och forskare för att hänga med i utvecklingen.



5 JÄMSTÄLLDHET

Vi baserar vår uppförandekod (Code of Conduct) på FN:s 10 globala principer och gör ingen skillnad mellan individer baserat på kön, nationalitet eller sexuell läggning.



6 RENT VATTEN OCH SANITET FÖR ALLA

Vi arbetar löpande med att effektivisera vår energianvändning på våra produktionsenheter och följer löpande utvecklingen och beslutar om kommande åtgärder.



8 ANSTÄNDIGA ARBETSVILLKOR OCH EKONOMISK TILLVÄXT

En självklarhet för oss, vi ska följa de lagar och förordningar som föreligger i de länder vi verkar.



9 HÅLLBAR INDUSTRI, INNOVATIONER OCH INFRASTRUKTUR

Vi arbetar löpande med att begränsa vår miljöpåverkan genom att använda godkända material och kemikalier i vår verksamhet och begränsa vårt resande genom att använda oss av videomöten.



12 HÅLLBAR KONSUMTION OCH PRODUKTION

Vi arbetar för en cirkulär ekonomi genom att återvinna så mycket som möjligt i vår verksamhet.



13 BEKÄMPA KLIMATFÖRÄNDRINGARNA

Vårt viktigaste arbete inom detta område är att hålla kontroll och reducera energiförbrukningen så mycket vi kan. För att reducera CO₂ utsläpp så väljer vi fordon och transporter som bidrar till detta och vi använder videomöten för att reducera resandet.



16 FREDLIGA OCH INKLUDERANDE SAMHÄLLEN

Vår uppförandekod (Code of Conduct) förbjuder korruption och mutor i alla former. Vi har en visselblåsarfunktion där alla anonymt kan rapportera ev. brott mot detta.



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

www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Sweden

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

Rimaster Development

Bröksmyrsvägen 31
590 42 Horn
Sweden

Conny Nyström
+46 70 517 33 04
cny@rimaster.com
Johan Lundh
+46 72 6010066
sejlu@rimaster.com

Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1
590 42 Horn
Sweden

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

Rimaster Poland

Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplinek
Poland

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

Rimaster France

Actipark Bat D
662 Rue des Jonchères
69730 Genay
France

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

Rimaster Benelux

Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgium

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

Rimaster Germany

Jörg Hagmaier
+49 151 12427570
dejha@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

Rimaster Serbien

Glavicki put b.b.
35250 Paracin
Serbia

Milan Pavlica
+381 64 659 64 95
rsmpa@rimaster.com