



ri view

ETT MAGASIN FRÅN RIMASTER • 2/2022

Rimaster on tour!

6-9

Kundcase: OilQuick - En revolution för grävmaskiner

3-5

Generationsskifte

10

Welcome to our world of SIMPLICITY

INNEHÅLL

- 3 Kundcase – OilQuick
- 6 Master of Simplicity
- 10 Generationsskifte
- 12 Kundcase – Hyster Yale Group
- 14 Kundcase – Frötek
- 16 Investering i solenergi

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 Rimforsa, Sverige. Rimaster har idag mer än 1400 anställda verksamma i tio företag världen över. Vi har en 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

Produktion: Effect Reklambyrå
Bilder: Rimaster, där inget annat anges.



Långsiktighet, stabilitet – och framåtanda!



Hur behåller man lugnet i en orolig omvärld? Och hur kan man fokusera på utveckling när man inte har en aning om hur morgondagen ser ut? Om det är något som de senaste årens turbulens med pandemi, krig, inflation och energikris har lärt oss, så är det hur viktigt det är att ha en stabil och långsiktig verksamhet med sunda finanser. Rimaster har en lång tradition av att investera i kapacitet och kompetens för att kunna erbjuda kunder och medarbetare trygghet när hela havet stormar. Det faktum att vi numera har möjligheten att erbjuda egen tillverkning av övergjutna kontakter är ett exempel på hur vi kan bidra till snabbare och säkrare leveranser för våra kunder.

Vi kommer att fortsätta på den inslagna vägen och arbeta för att skapa ännu mer stabilitet i bolaget för att kunna parera fortsatta svängningar i marknaden. Den senaste tiden visar också att den globala närvaron är fortsatt viktig för att möta

kunderna i de regioner som de verkar. Vår kinesiska verksamhet är fortsatt viktig för internationella kunder. Just nu ger Kina oss också möjligheten att verka på en marknad som inte är drabbad av ökande inflation och energikostnader. I det här numret kan du till exempel läsa om hur vårt kinesiska dotterbolag Rimaster Ningbo stöttar globala Hyster Yale Group i sin expansion.

Långsiktighet, stabilitet och framåtanda var också det som präglade vår jubileumsturné när den rullade vidare ut i Europa. Att arbeta strategiskt för att erbjuda en attraktiv arbetsplats är vårt sätt att säkra kompetens och tillgänglighet gentemot kunderna. Det faktum att våra kunder också tar sig tid att följa med oss ut på sajterna, träffa våra medarbetare och ge sin syn på hur de tycker att Rimaster ska utvecklas, ser vi som en stor styrka.

Ett stort tack till alla i Rimasterfamiljen – medarbetare, kunder och leverantörer – för förtroendet!

Tomas Stålnert, CEO, Rimaster Group

Svenska världssuccén OilQuick har på kort tid gått från en smart idé till ett marknadsledande snabbkopplings-system för entreprenadbranschen. Och Rimaster har funnits med nästan hela vägen.

– Rimasters uttalade kundfokus har verkligen hjälpt oss på vår tillväxtresa, säger OilQuicks inköpschef Per Brolin.

”En revolution för grävmaskiner”



”I en värld där maskintimmar är hårdvaluta sparar systemet både tid och pengar.”

OilQuick AB är ett innovativt och expansivt familjeföretag som utvecklar, tillverkar och säljer fullautomatiska snabbfästessystem för entreprenadmaskiner som grävmaskiner, hjullastare, kranar och gaffeltruckar. På 10 sekunder kan hydrauliska redskap bytas direkt från förarhytten. I en värld där maskintimmar är hårdvaluta sparar systemet både tid och pengar, förklarar OilQuicks inköpschef Per Brolin:

–När OilQuick lanserades på marknaden var systemet en revolution för grävmaskiner. En systemlösning som i princip helt tar bort ställtiden på din

maskin samtidigt som bytet blir säkrare och mer miljövänligt.

Lösningen har under lång tid haft ett omfattande patent- och mönsterskydd vilket har bidragit till att OilQuick har kunnat fokusera på utveckling och hög kvalitet – i dag är man också marknadsledande i branschen. Huvudkontoret ligger i Hudiksvall där den mesta tillverkningen sker. Tusentals OilQuick-system har hittills levererats till kunder i Norden, övriga Västeuropa och USA. Exportandelen är cirka 80%.

–Vi har valt att själva tillverka våra produkter. Detta gör att vi kan kvalitets-

säkra och äga ledtider och på så sätt bli mer effektiva och konkurrenskraftiga. Det generar även ett bättre samarbete med vår konstruktionsavdelning och bättre möjlighet att utveckla våra produkter. Vi får kontroll över hela kedjan, från beställning till levererad produkt.

Följsamhet en framgångsfaktor

Samarbetet med närliggande Rimaster Development i Söderhamn bygger på samma filosofi.

Rimaster har levererat till OilQuick sedan 2011 och det som började med kablage har i dag utvecklats till ett om-



fattande samarbete som förutom kablage även inkluderar elektronik och ett visst utvecklingsarbete.

–OilQuick har också stöttat oss i arbetet med att utveckla vår produktion med övergjutna detaljer – Rimasters så kallade riInforced – koncept. Det gör att vi kan erbjuda hög kvalitetssäkring och korta ledtiderna, förklarar Conny Nyström som är key account på Rimaster Development:

–Bland annat försöker vi se till att lagervarorna känsliga komponenter och har färdiga artiklar liggande klara på hyllan, så att vi kan möta OilQuicks prognoser och göra deras tillvaro så besvärsfri som möjligt.

Klarar en stor variantflora

Att Rimaster kan agera snabbt och med hög flexibilitet är avgörande, betonar Per Brolin.

–Eftersom vi jobbar med kundanpassade produkter har vi korta ledtider och en stor variantflora. Att Rimaster är så duktiga på att hantera små serier och finns här lokalt ser vi som en stor fördel. De har allt i huset och är duktiga på service och teknisk support samtidigt som de håller en hög kvalitet i sin produktion. Vi upplever att det finns en stor förståelse för vårt sätt att jobba. Vi får också all den hjälp vi behöver med prototyper, vi utvecklar ju

hela tiden. Resan blir aldrig klar!

–De senaste åren har det blivit allt mer elektronik i våra produkter och då är det självklart ett plus att Rimaster kan bistå även med kretskort. Att vi valde att investera i övergjutningsprocessen var en direkt följd av att vi hade de önskemålen och är ett riktigt bra exempel på partnerskap.



Per Brolin, OilQuick



Master of simplicity

Master of Simplicity i Polen och Serbien!

Som en del av Rimasters 40-årsjubileum har vår "Master of Simplicity Tour" rullat vidare genom Europa. I Polen och Serbien fick vi också sällskap av kunderna Atlas Copco och Toyota.

"Alla anställda, oavsett deras position och plats, hade möjligheten att lära känna varandra och känna sig som en del av Rimaster-familjen", säger Iwona Uszakiewicz, VD för Rimaster Polen.

"Master of Simplicity" sammanfattar vårt erbjudande som en komplett systemleverantör där vi täcker in kablage, skåp, teknik och elektronik som löser kundens behov på ett enkelt och okomplicerat sätt. Under året så

har Master of Simplicity-turnén besökt Rimasters enheter runt om i världen och erbjudit våra anställda att träffa ägare, representanter för styrelsen - och kunder.

På evenemanget visades också

utställningsmontrar med information om hur produkterna vi producerar används, samt möjligheter att lära sig om Rimaster-gruppens breda utbud och intressanta fakta från våra olika produktionsområden.



Bilder från Polen
Scanna QR-koden för
att se foton och filmer
från eventet.



"Vi fick några riktigt goda skratt tillsammans"

"Avslappnad och meningsfull"

Enligt Iwona Uszakiewicz, VD för Rimaster Polen, och Dragana Mitic, som är HR-chef för Rimaster Serbien, har turnén skapat en ny era.

"Det har varit en viktig händelse för alla anställda som fått möjligheten att träffa ägarna och högsta ledningen i Rimastergruppen. Under dessa möten har anställda lärt sig mer om historien och ägarnas strategi", säger Iwona Uszakiewicz: "Jag upplevde en verkligt positiv energi och atmosfär som indikerar att vi alla är Rimaster-familjen. Vi fick några riktigt goda skratt tillsammans med Per och Linda - den typen av skratt som bara finns i exceptionella företag som

Rimaster."

Samma positiva erfarenhet delas av de anställda på Rimaster Serbien, säger Dragana Mitic: "Vi har pratat mycket om själva evenemanget och hur vi nu känner oss ännu närmare företaget och familjen Rimaster. Våra medarbetare säger att de har fått djupare insikter i Rimasters verksamhet och de principer som de bygger på. Mitt intryck är att det var en väldigt avslappnad men meningsfull sammankomst."

En stor familj

Att bygga laganda och arbetsgivarvarumärke är naturligtvis ett viktigt sätt att säkra kompetens för framtiden, konstaterar Dragana Mitic:

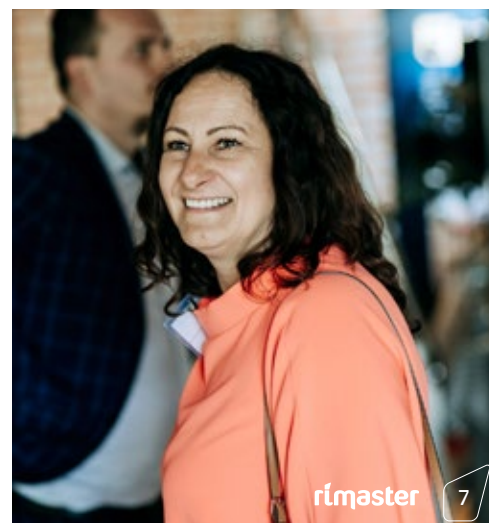
"Budskapet med evenemanget var att vi alla är en del av en stor familj och detta bidrar till trygghet och ömsesidig respekt. Att odla värderingar som på något sätt är nära och inneboende för

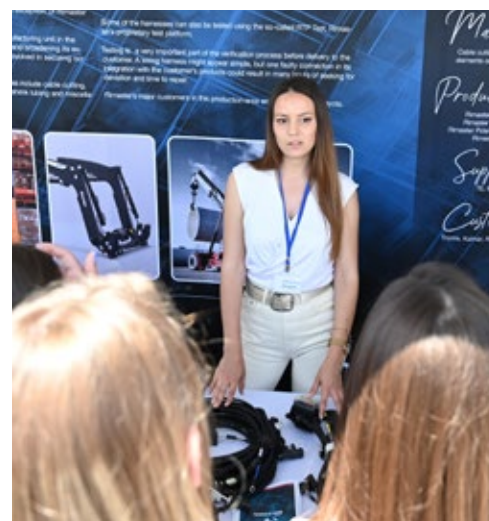
varje person tror jag gör oss väldigt attraktiva för arbetssökanden. Enkelhet och transparens är också något som skiljer oss från mängden."

Enligt Iwona Uszakiewicz var Master of Simplicity-evenemanget ett bra sätt att bekräfta den lokala HR-strategin: "I Polen arbetar vi med en kompetensmatris, vi uppmuntrar anställda att utöka den, både genom att lära av varandra, men även genom intern eller extern utbildning.

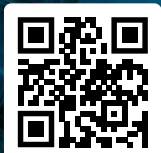
Inom våra produktionsområden har vi ett TWI-program som vi engagerar våra medarbetare i.

Nya medarbetare utbildas av fast utbildningspersonal. Vi försöker också förbättra kompetensen i hela företaget med ständig kompetensutveckling inom olika delar. Statistiken visar tydliga effekter av våra insatser."





Bilder från Serbien
Scanna QR-koden för
att se foton och filmer
från eventet.



Ur kundens perspektiv

Att kunder som Atlas Copco och Toyota deltog i evenemanget var ett bevis på att idén med Rimaster-familjen existerar även för våra kunder.

”Besöket av Atlas Copcos vice VD för inköp, Tivi Huygen, var en stora ära för oss. En viktig gest som visar att vi är en viktig affärspartner till Atlas Copco. Det var trevligt att se att båda företagen har väldigt lika förväntningar på framtiden, liknande strategier men samtidigt har stora utmaningar. Jag såg hur de anställda lyssnade på talet, en kunds röst. Det var ett viktigt ögonblick för oss alla”, säger Iwona Uszakiewicz.

För Rimaster Serbien är Toyota

en nära kund och partner, förklarar Dragana Mitic: ”En öppen relation med både individer och kunder inger förtroende, vilket är en av förutsättningarna för alla typer av relationer. Ett direkt och lite personligt förhållnings-sätt till varje individ är något som vi försöker behålla. Så när man ser ansträngningarna som en kund gjort för att komma och vara en del av ett sådant här evenemang, är det tydligt vilken typ av ömsesidig respekt det är. För oss som ett relativt ’ungt’ företag, var det väldigt viktigt att höra kundens perspektiv på ett helt annat sätt och få en chans att utvecklas tillsammans med kunderna.”

"Att bygga laganda och arbetsgivar-varumärke är naturligtvis ett viktigt sätt att säkra kompetens för framtiden"

Witam*, Tivi Huygen, vice VD för inköp på Atlas Copco!

Vad är ditt förhållande till Rimaster?

”Rimaster är vår primära globala leverantör av komplexa kablage. De hjälper oss att designa komponenter, servar oss med snabba prototyper och hjälper oss att begränsa risken för vår verksamhet genom att aktivt säkerställa tillgången av elektroniska komponenter.”

Ur kundsynpunkt, vilka fördelar ser du med evenemanget Master of Simplicity?

”För oss så går fördelarna åt båda riktningarna. Å ena sidan ger det oss som kund mer av en överblick över Rimastergruppens produktportfölj, men det ger oss också en plattform för att motivera de anställda lokalt att förhoppningsvis engagera sig i Atlas Copco som ett företag, och förstå våra behov och värderingar.”

Varför valde du att delta?

”Jag tror att partnerskap är ett ord som kastas runt mycket, men om vi vill bygga vidare tillsammans så är det också viktigt att det kommer från båda håll. Det betyder att våra förväntningar på Rimaster är högt ställda, men också att vi behöver investera mer tid i vår relation.”

Hur upplevde du evenemanget?

”Mycket intressant, det gav mig en mycket bättre överblick över Rimastergruppens kompletta produktsortiment och kapacitet. Detta kommer i slutändan att hjälpa oss att definiera vårt framtida samarbete.”



*Hallå där, på polska.

Generationsväxling i Rimaster-familjen

Som barn till Rimasters grundare, huvudägare och styrelseordförande Per Carlsson har syskonen kablaget i blodet. Nu står Linda Kajelm och Tobias Carlsson redo att ta Rimaster-familjen in i framtiden.



Vad har ni gjort tidigare?

Tobias: Jag är utbildad elektriker och har jobbat på Rimaster i olika produktionsrelaterade befattningar under tio, tolv år. Under den tiden var jag bland annat utthyr i omgångar till olika företag, och en månad som lärare på det lokala gymnasiet i Kinda kommun. Den mesta tiden ägnade jag åt att bygga kablage till BT –numera Toyota – men jag byggde även styrskåp och arbetade vid datidens maskiner. Jag har också under några år kört buss, framförallt skolskjuts. I dag är jag anställd på en verkstad för tyngre fordon, där jag ansvarar för en del av administrationen.

Linda: Min resa är precis den omvända. Om Tobias började med att skaffa sig yrkeserfarenhet inom Rimaster för att sedan gå vidare till andra miljöer så har jag gjort det omvända. Jag har under större delen av min karriär ägnat mig åt skola och omsorg, med fokus på människor med särskilda behov. När jag började jobba i Rimaster för tio år sedan och kunde se det hela med vuxna ögon öppnade sig en helt ny värld, och med det ett nytt språk och andra fokusområden för mig. Om jag påstår att jag är djupt tekniskt kunnig skulle det vara att ta i, men jag har upptäckt att jag är mer intresserad av teknik och olika tekniska lösningar, än vad jag själv har förstått tidigare. Nu när vi går in i nya roller i företaget så tror vi att det är en styrka att vi båda har erfarenheter av verksamheten, men från olika faser i livet.

Hur ser ert engagemang i Rimaster ut just nu?

Linda: Vår pappa, Per, är fortfarande en aktiv huvudägare. Och så länge han orkar och vill detta, så kommer vi att vara engagerade på den nivå vi är idag. Vi kanske inte alltid syns så mycket utåt, men vårt engagemang märks om inte annat i styrelserummet. Då jag är intresserad och engagerad i människor och deras kapacitet, är det i HR-delarna som jag tror att jag gör tydligast avtryck. Dagligdags arbetar jag projektbaserat på koncernnivå och finns till hands där jag behövs bäst, just där och då.

Tobias: Jag är i en annan fas i livet med barn som är yngre, så just nu har jag valt att inte vara operativ. Som delägare och styrelseledamot är jag förstås djupt engagerad i Rimasters framtid. Precis som Linda var inne på, så tycker jag att vi kompletterar varandra väl; jag som inte är inne i den dagliga verksamheten kan förhålla mig mer objektiv och se på skeendena utifrån. Här kan vi mötas med olika infallsvinklar.

Hur vill ni utveckla Rimaster för framtiden?

Tobias: Långsiktiga relationer och kontinuitet har alltid varit synonymt med Rimaster. Vår absolut viktigaste uppgift är att fortsätta att bygga Rimasterfamiljen och den samhörighet som vi inte bara känner internt utan också med våra kunder och leverantörer.

Linda: Det är ju ett stort ansvar – det är många medarbetare och intressenter som är beroende av att vi gör ett bra jobb. Personligen känner jag mig väldigt optimistisk inför framtiden efter vår Master of Simplicity-turné. Jag hade förmånen att få vara med på samtliga våra enheter och upplevde att den här familjära känslan, enkelheten, närheten och delaktigheten verkligen finns på riktigt. När någon, oavsett vilken roll eller relation man har i eller med Rimaster, tvivlar eller undrar över något, så är min önskan att klimatet alltid ska vara så öppet hos oss att frågorna kan lyftas till dialog för att hitta lösning. Vi ska fortsätta så här, tillsammans, då kommer det att gå riktigt bra!

Vad tror ni kommer att krävas?

Tobias: Balans är ett nyckelord – i en orolig omvärld är det ännu viktigare att ha balans i produktion och ekonomi. Vi ska vara ett stabilt företag med finansiell långsiktighet som gör det möjligt att gasa när det behövs och bromsa när det behövs. Vi ska växa i lagom takt.

Linda: Balansen är en viktig poäng och den kommer vi att eftersträva även i styrelsen. Att hitta olika kompetenser och personligheter som kompletterar varandra. Rimaster står för närhet, enkelhet och global närvaro. Jag skulle också vilja addera hållbarhet. Hållbarhet och långsiktighet går hand i hand, och vi på Rimaster ska tänka längre än bara den närmaste månaden eller det kommande året.

Hyster Yale Group

Rimaster Ningbo sätter nya gränser.

Arvet från Hyster Group går tillbaka till början av 1820-talet. Företagets första lyftmaskineri tillverkades för de tuffa miljöerna inom skogsindustrin i nordvästra USA. Trogen sitt arv följer Hyster det banbrytande och framåtblickande spåret och tar sig in på nya spännande områden – denna gång tillsammans med Rimaster Ningbo.

Hyster Yale Group är ledande inom tillverkning och design av gaffeltruckar. Uppbackad med starkt stöd från moderbolaget Hyster-Yale Materials Handling Inc., levererar Hyster robusta och effektiva gaffeltruckar till en krävande marknad.

Närhet i geografi och tankesätt

Partnerskapet mellan Hyster Yale Group och Rimaster Ningbo går tillbaka till

2020, förklarar Serena Zhuang som är Key Account Manager på Rimaster: "Ningbo ligger bara 190 km från Hyster Yale Maximal och det tar bara 2,5 timmar med bil, vilket avsevärt underlättar kontakten mellan oss".

Trots att augusti är den varmaste månaden i Kina stoppade inte det Rimaster. General Manager Young Shen, Serena Zhuang, Simon Zhou och Xuchun Mao från tekniska



ingenjörsteamet, Andy Luo och Chenyu Wang från produktionsprocessgruppen och Tony Hu från kvalitetsavdelningen besökte Hyster och togs emot av Hyster EMDC Engineering Director Mr. Shi, Procurement Manager Ge, och Ricky Yang och Cheng Cao från Hysters tekniska ingenjörsteam.

Genom introduktionen av EMDC Engineering Director Mr. Shi och Procurement Manager Mr. Ge, fick Rimaster Ningbo veta att Hyster China höll på att omvandla ECH-projektet och RS45-projektet från Hyster Nederländerna. De fick också vetskap om Hyster Chinas framtida strategi och mål på den asiatiska marknaden. Ricky, engineering manager, och Cao, engineering supervisor, guidade Rimaster Ningbo-gruppen och besökte Hysters produktionsanläggning, vilket startade samarbetet mellan Hyster och Rimaster.

"Support i rätt tid"

I augusti 2020 startade Hyster Chinas stora hamnmaskinprojekt med överföringen av A3C0, A921 och F214.

"Rimaster ger snabb offertsupport och kan svara upp på kundernas krav.



Hyster Yale Group är ett växande företag som fortfarande växer väldigt snabbt, förklarar Hyster EMDC Engineering Director Mr. Shi. Med den ständiga ökningen av produktionskapaciteten för Hyster Yale Maximal Plant i Kina och den snabba tillväxten i efterfrågan på elektriska produkter i samband med den ökande fordonselektrifieringen kommer Hyster och Rimaster att arbeta nära varandra för att uppnå win-win-samarbete och skapa en bättre framtid.



Hysters gaffeltruckar har lyftkapacitet från 900 kg till 50 000 kg, prisbelönt design, högkvalitativa komponenter och högteknologiska tillverkningsprocesser för att tillhandahålla mångsidiga och pålitliga lösningar till en krävande marknad.

Kontaktdon från TE är överlägsna andra leverantörer vad gäller pris och leveransvillkor”, säger Zhengquan Hu, Hysters projektledare.

Cheng Cao, engineering supervisor med ansvar för projektet Hyster RS45-A921 har en liknande erfarenhet:

”När man arbetar med krävande material så har Rimaster sin egen lösning. Om man tar Lears 1-till-7 terminal som exempel, så var den inte tillgänglig på grund av att leveranserna upphörde. Rimasters tekniska avdelning löste till slut problemet med materialbrist genom att kombinera Lears singelterminal till 1-till-3 och 1-till-7 terminaler, med svetsning.”

Innovativ problemlösning

Båda parter har arbetat sömlöst med ECH-A3C0-projektet, från förfrågan och offert 2020 till prototyp som färdigställdes 2021 och slutförandet av pilotprojektet 2022. De har arbetat

tillsammans för att ta itu med många svårigheter och flaskhalsar, och introducerat ny 3D-utskriftsteknik i detta projekt. Enligt Serena Zhuang gick projektet smidigt i det preliminära skedet: ”Men när vi står inför den slutliga leveransen fick vi veta att dammskyddsleverantören inte kunde leverera. Det handlar om en plastdel, vilket gör att återutveckling krävs. På grund av kundens låga årliga volym, den kostsamma formutvecklingsprocessen på lång sikt, likaså den stora startmängden - så var den här traditionella metoden ingenting som skulle fungera för Hyster och Rimaster.

Till slut så kunde vi genom vårt tekniska team växla över till 3D-utskriftstekniken. Detta utan den höga kostnaden för att ta fram en ny form och med förkortad produktionscykel av dammskydd gjorde att vi fick mycket beröm från Hyster.”

”Hyster Yale Group är ett snabbt växande företag”

Fördjupat samarbete

Sedan 2020 har Rimaster och Hyster samarbetat inte bara om stora gaffeltruckar och hamnmaskiner. Samarbetet har också involverat elektriska lager- och lagerfordon för logistikhantering, Hysters globala nyckelprojekt IRIS-AN 2-2.5T gaffeltruck, Li-ion elektrisk lastbil MMRT och den inhemska gaffeltrucken AUNU, etc. Genom samarbetet i utvecklingen av kablar och kablage av olika typer så har förtroendet mellan de två parterna fördjupats.

”Rimaster kommer inte att svika sina kunder i något steg. Från initial teknisk driftstudie, flexibel offertprocess, säkra leveranstider och överlämning av en kvalitetsprodukt, till stark eftermarknadsgaranti. Det fick Hyster att välja Rimaster Ningbo som en strategisk elleverantör. Vi är övertygade om att Rimaster kommer att vara det rätta valet i vårt framtida samarbete”, säger Hyster EMDC Engineering Director Mr. Shi.



Rimaster Ningbos projektgrupp, med Key Account Manager Serena Zhuang, ingenjörer Simon Zhou och Xuchun Mao, produktionsprocessexperterna Andy Luo och Chenyu Wang, samt Tony Hu från kvalitetsavdelningen.

Vissa samarbeten är självklara!

Genom att introducera en innovativ lösning för batterianslutningar, så erbjuder FRÖTEK och Rimaster nu högkvalitativa one-shop-stop-lösningar till batteritillverkare för gaffeltruck- och OEM-laddare.



Tysklandsbaserade FRÖTEK Kunststoff-technik är en av marknadens ledande leverantörer av batteritillbehör, kända för sin stora kompetens inom området. Företaget startade 1985 som ett tillverkningsföretag för plastlösningar och har sedan dess vuxit till en global fullskalig försäljningsorganisation med åtta produktionsanläggningar över hela världen.

"Idag har vi 700 anställda och vi driver 120 formmaskiner", förklarar Sascha Brothuhn, vice VD för inköp på FRÖTEK:

"För våra batteritillverkande kunder är FRÖTEK en one-stop-shop som kan tillhandahålla allt de behöver för montering av högpresterande batterier."

Ändå finns det inget som inte kan

förbättras.

"Det har faktiskt saknats en sak i vår portfölj eftersom vi inte har kunnat erbjuda en nyckelfärdig lösning för högströmsanslutningar, och det var då Rimaster kontaktade oss."

Utvecklat riCon-erbjudande

Sedan lanseringen har Rimasters riCon dragit till sig stort intresse bland OEM-tillverkare inom specialfordonssegmentet. riCon är Rimasters egenutvecklade och producerade standardbatterianslutning avsedd för stora batterier och stora maskiner. Den har designats speciellt för att möta materialhanteringsindustrins behov. Dess övergjutna design är extremt robust och anpassad för

användning inom tung industri.

"Anslutningen uppfyller och följer standard för maximal överföring för gaffeltruckar, och är därför perfekt för riktigt starka batterier. Det fungerar utan svårighet med batterier avsedda för elektrifierad utrustning med lyftkapacitet upp till nio ton - och mer. Med riCon kan vi erbjuda en optimerad standardlösning för högeffektsanslutningar i alla branscher", säger Rimasters VD Tomas Stålnert.

riCon måste ändå monteras på batteriet med en högkvalitativ isolerad övergjuten kabel för att undvika penetrering av syra och oxidation. I nära samarbete har FRÖTEK och Rimaster tagit fram en komplett lösning



Photo: Oryon Karlson

”Inledningsvis kommer vi att fokusera på våra kunder inom* gaffeltruckindustrin”

bestående av riCon och en skräddarsydd anslutning som erbjuds i ett komplett kit för enkel montering.

”Batteribranschen växer snabbt på grund av den pågående elektrifieringen av fordon och med FRÖTEKS kabellås kan vi erbjuda nya värden till våra OEM-kunder. Inledningsvis kommer vi att fokusera på våra kunder inom gaffeltruckindustrin, men lösningen är applicerbar på alla marknader med stora litiumbatterier”, förklarar Tomas Stålnert.

Elektrifierad framtid

Lösningen kommer att marknadsföras av Rimaster mot OEM-kunder och av FRÖTEK mot batteritillverkare. Enligt Sascha Brothuhn kommer samarbetet

att hjälpa kunderna till en nyckelfärdig lösning av hög kvalitet från en enda part:

”För oss är det ett viktigt tillskott till vår portfölj. För marknaden tror vi att det är uppskattat ur ett konkurrensperspektiv då det har varit väldigt få lösningar som denna. Vi har precis introducerat lösningen på den europeiska batterimarknaden vid konferensen i Lyon och den mottogs mycket väl. Jag vet också att Rimaster redan har fått förtroendet från Toyota.”

För Sascha Brothuhn är samarbetet med Rimaster en ’match made in battery heaven’ mellan två ledande experter inom sina tekniska områden, vilket gör att båda företagens kunder kan expandera in i den elektrifierade

framtiden.

”Det faktum att vi båda är familjeägda företag som fokuserar på långsiktiga relationer med kunder och affärspartners gör detta till en perfekt match!”



Sascha Brothuhn



Rimaster Polen investerar framgångsrikt i solenergi

Redan 2021 beslutade Rimaster Polen att investera i solpaneler, något som har visat sig vara en lyckad satsning.

"Ursprungligen var det ett hållbarhetsprojekt, som också har visat sig vara en ekonomiskt hållbar investering", förklarar Iwona Uszakiewicz, VD för Rimaster Polen.

Varför har ni valt att investera i solpaneler?

"Det främsta skälet är att vi strävar efter att minska vår påverkan på miljön och vårt koldioxidutsläpp. Vår strategi är att använda förnybara energikällor när det är möjligt. Efter att ha sett många framgångsrika initiativ, både privata och företagsinitiativ som resulterat i energibesparingar beslutade styrelsen att investera i solcellspaneler till båda våra fabriker i Polen. Som tur är så har två installationer med en kapacitet på nästan 50 kW vardera varit i drift sedan februari 2021. Vi hittade en lösning för installation av ytterligare en tredje

50 kW-installation, som vi installerade under mars i år. Faktum är att åtgärder vidtogs innan kriget bröt ut i Ukraina och innan den stora energikrisen drabbade hela Europa."

Hur mycket energi producerar anläggningarna?

"De nuvarande två installationerna i Borne Sulinowo är tillräckliga för att täcka cirka 41% av energibehovet på den fabriken. I Czaplinek skulle installationen, på grund av strömanslutningens placering och begränsade effekt, täcka 25% av det årliga behovet. Men de senaste 12 månaderna har vi en täckning

på 41%. Och om vi räknar januari till september i år har vi nått en täckning på 52%. Den enkla förklaringen till detta tror jag är att 2022 har varit ett soligt år."

Planerar ni för ytterligare hållbara investeringar?

"I vår plan ingår att i slutändan investera i miljövänlig värme och värmepumpar. Det ligger fortfarande i framtiden, men vi har redan tillämpat det första steget genom att installera luftkonditioneringsapparater med värmepumpar i Czaplinek, tack vare dem kommer vi inte att behöva använda vedgaskaminer under övergångsskedet."



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

Bröksmyravägen 31
826 40 Söderhamn
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