

ri view

ETT MAGASIN FRÅN RIMASTER • 1/2023

Starka tillsammans

Epiroc och Rimaster om vikten av närvaro i en föränderlig värld
8-11

Automation och arbetsmiljö går hand i hand

6-7

Rimaster investerar i regional närvaro

12-13

Welcome to our world of SIMPLICITY



Kan vi få lite flyt nu kanske?

INNEHÅLL

- 3 Kundcase - Plantma
- 6 Automation och arbetsmiljö går hand i hand
- 8 Kundcase - Epiroc
- 12 Rimaster investerar i regional närvaro
- 14 Master of Simplicity
- 16 EcoVadis

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



”Panta rei”. Allt flyter. Allt förändras. De klassiska visdomsorden från den grekiske filosofen Herakleitos är ständigt aktuella. Man kan inte stiga ner i samma flod två gånger, konstaterade filosofen och manade oss därmed att vara beredda på förändringar. Paradoxalt nog har en av de senaste årens stora utmaningar varit att det inte har flutit på som vanligt. Det har gått trögt med stopp och hinder att navigera runt mest hela tiden.

Nu känns det äntligen som om världen har fått lite bättre flyt igen. Även om ingen, allra minst jag, vågar ta ut något i förskott så känns det som om vi är på väg in i någon form av normalläge. Försörjningskedjorna har börjat fungera igen med effektivare ledtider och stabilisering av priserna. Det är dags att börja jobba på ett strukturerat sätt med framåtriktade aktiviteter. I ett läge där allt

fokus inte längre bara ligger på tillgänglighet väljer vi på Rimaster att bygga på vår klassiska styrka: närheten till våra kunder. Vi står redo med lokala säljkontor och teknikresurser för att bidra med kostnadsoptimerade lösningar.

I den närheten ingår också sammanhållningen mellan oss i Rimaster-familjen. I höst får vi äntligen avsluta vår ”Master of Simplicity”-turné hos Rimaster Ningbo i Kina. Samtidigt drar vi igång en omfattande e-utbildning som ytterligare kommer att stärka vår företagskultur – och i längden vår leverans till kunderna. Omvärlden är fortsatt orolig och allt kan vi inte påverka. Men utvecklingen av Rimasters erbjudande flyter på, precis som vanligt.

Tack för att du väljer att jobba hos oss, leverera till oss och skapa värde tillsammans med oss!

Tomas Stålnert, CEO, Rimaster Group



Plantma Forestry är det svenska innovationsföretaget som förnyar globalt skogsbruk. Med planteringsmaskinen PlantMax har man hittat ett sätt att ersätta mödosamt manuellt arbete. Just nu rullas maskinerna ut över världen med hytter från Rimaster Cab & Mechanics i Horn.

PlantMax sätter 40 skogsplantor i minuten

"Att valet föll på Rimaster berodde bland annat på den gedigna erfarenheten av high mix, low volume"

PlantMax är en konventionell skotare med ett markberedningsaggregat i midjan och längst bak på maskinen sitter två planteringsarmar. Markberedning kan göras både med barvning och intermittent, det vill säga med högar eller fläckar. Bakboggén trycker till tiltan för att skapa optimala planteringsförhållanden.



Skogsbruket har varit mekaniserat sedan 1960-talet. Först kom skotarna för uttransport av virket och senare skördarna för gallring och avverkning. Men en arbetskrävande del av skogsbruket, planteringen, har förblivit manuell.

–Att behandla små och ömtåliga, organiska plantor mekaniskt och storskaligt i en miljö som kräver stora tunga maskiner som bearbetar jorden är en svår uppgift, förklarar Joakim Eckerström som är ekonomichef på Plantma Forestry i Borlänge.

Före plantering genomförs så kallad markberedning där jorden luckras upp i fåror. Plantan ska därefter planteras på rätt djup i mineraljorden utan att rötterna skadas. Det är också viktigt att den

planteras på rätt punkt där den varken riskerar att dränkas eller torkas ut, och där skadedjur har svårt att ta sig upp.

På mindre arealer och i kuperad terräng har det helt enkelt varit svårt för en maskin att konkurrera med kvaliteten hos manuella plantörer. I Sydamerika där man har lång erfarenhet av storskaligt jordbruk och relativt platt mark förekommer planteringsmaskiner sedan tidigare – men också här står PlantMax för något helt nytt.

–Vår maskin är mer sofistikerad och har väldigt hög produktionskapacitet. Det är den enda som både markbereder och planterar samtidigt som den kontinuerligt rör sig framåt, säger Joakim Eckerström.

Ökad produktionstakt

Maskinen är en konventionell skotare med ett markberedningsaggregat i midjan och längst bak på maskinen sitter två planteringsarmar. Själva planteringsfunktionen manövreras direkt från en dedikerad förarhytt, och det är denna som nu serieproduceras av Rimaster Cab & Mechanics i Horn.

–Prototypen utvecklade och tillverkade vi själva. Efter att ha testkört den i Sverige har den gått vidare till USA och Kanada. 2022 levererade vi vår första maskin till svenska skogsbolaget Holmen och just nu har vi skeppat iväg en maskin till Nya Zeeland samtidigt som vi har flera beställningar från Brasilien, där vi just nu genomför demonstrationer med en maskin. Vi behövde helt enkelt en skicklig hytttillverkare som kunde



Det är den bakre planteringshytten som nu tillverkas hos Rimaster Cab & Mechanics i Horn. Maskinen sätter upp till 40 plantor i minuten och just nu pågår utvecklingen av ett självlärande bildanalysverktyg som kan bidra till att optimera planteringspunkterna ytterligare.



*Joakim Eckerström, Ekonomichef Plantma.
Foto: ATL*

hjälpa oss att få upp produktionstakten, konstaterar Joakim Eckerström.

Att valet föll på Rimaster berodde bland annat på den gedigna erfarenheten av high mix, low volume.

–Det är lite svårt att hitta leverantörer som är villiga att ta på sig små serier av komplicerade produkter och som även kan hålla leveranstiderna. Rimaster fattar upplägget och de märks att de är vana vid den här typen av lite kluriga produkter.

Ytorna är lagda för att föraren ska ha tydlig utsikt över planteringsfåran och den är helt öppen bakåt, vilket också har påverkat formen. Dessutom är den testad och godkänd enligt ROPS (Roll Over Protection System) och FOPS (Falling

Object Protective Structure) vilket ställer höga krav på produktionen.

Komplex tillverkning

Det är verkligen ingen vanlig hytt som det handlar om, säger Karin Hierton som är konstruktör på Rimaster Cab & Mechanics.

–Eftersom Plantma Forestry har gjort utvecklingsarbetet själva har vi också fått jättefina underlag från dem. Mitt jobb har främst bestått i att bereda och hjälpa till med att sätta hytterna i produktion. Det är ju en betydligt större hytt än vad vi brukar jobba med.

Dessutom är det en rad olika produktionsmoment som ska förberedas.

–Laserskärning, kantpressning, borring

och gängning, svetsning och lackning och till sist montering. Hela flödet ska synkroniseras och vi gör faktiskt allt inhouse med undantag för lackningen, berättar Karin.

”En framtidsbransch”

Claes Creutz som är platschef på Rimaster Cab & Mechanics ser det som en härlig utmaning att få in den här typen av hyttprojekt som är både stort i format och har möjlighet att växa till en lite längre serie.

–Vi på Rimaster har ju en hel del erfarenhet av att jobba med lösningar för skogsindustrin på kablagesidan och nu får vi möjlighet att plocka in vår hyttkompetens också. Skogen är en framtidsbransch som det är extra kul att få vara delaktig i!

Fokus på automation ger bättre arbetsmiljö

Bättre arbetsmiljö och ännu bättre kvalitet och tillgänglighet för kunderna. Det är resultatet av den automatiseringsprocess som just nu pågår i Rimforsa och Horn.

Under det senaste året har Rimaster gjort kraftiga investeringar i ny produktionsteknik hos Rimaster Electrosystem i Rimforsa och Rimaster Cab & Mechanics i Horn.

Hos Rimaster Electrosystem har man stegvis byggt en helt ny produktionslinje för huvudprocessen.

–Vi började med att investera i ytterligare en kabelklippare för ökad tillgänglighet. När den var på plats skapade vi en automationslinje som både klipper och ansluter kontaktorna oavsett kabellängd. I processen är det möjligt att växla mellan crimpning och ultraljudssvetsning och vi passade även på att investera i helt nya crimp- och svetsmoduler, berättar Peter Sonevang som är Managing Director för Rimaster Electrosystem.

–I första hand ser vi det som en arbetsmiljöfråga. Våra medarbetare slipper tunga lyft och monotona arbetsställningar som kan leda till belastningsskador. Istället kan de fokusera på att tänka framåt i processen, plocka fram verktyg och jobba med kvalitetsaspekterna.

Datadriven processtyrning

Linjen klarar av att hantera 80 procent av alla artiklar vilket ökar möjligheterna att standardisera och kvalitetssäkra flödet, utan att möjligheten till olika kombina-

"Vi knyter helt enkelt ihop processen och får en snabbare genomloppstid"

tioner minskar.

–Vi får färre ställrelaterade fel samtidigt som utrustningen hjälper till med att kontrollera sig själv. Väntetiden mellan stegen försvinner eller blir kortare vilket ger smidiga och stabila flöden med hög tillgänglighet. Vi knyter helt enkelt ihop processen och får en snabbare genomloppstid.

Med den nya automatiserade produktionen som grund skapas också nya förutsättningar för digitaliserad kvalitetsstyrning.

–Nästa steg blir att få in statistik och skapa en mer datadriven processtyrning som vi kan använda i vår kvalitetsutveckling.

Ökad gjutkapacitet

Också övergjutningslinjen för produktion av RiCon har fått förstärkning. Produktionen har förstärkts med ytterligare en gjutmaskin och maskinerna har även försetts med hög och sänkbara plattformar som möjliggör personliga inställningar

och bättre arbetsergonomi.

Istället för manuell påfyllning av plastgranulat har man investerat i en sluten, automatisk påfyllning från stor-säck vilket eliminerar exponeringen från damm.

Ny kantpress i Horn

Vid Rimaster Cab & Mechanics i Horn har man investerat i en ny kantpress.

Finessen med denna är att verktygsuppsättningen redan sitter i maskinen. Operatören behöver alltså inte lyfta och bära omkring på verktygen vilket ger bättre arbetsergonomi. Det minskar också risken för att man tappar verktygen och klämmer sig, förklarar Claes Creutz som är platschef i Horn.

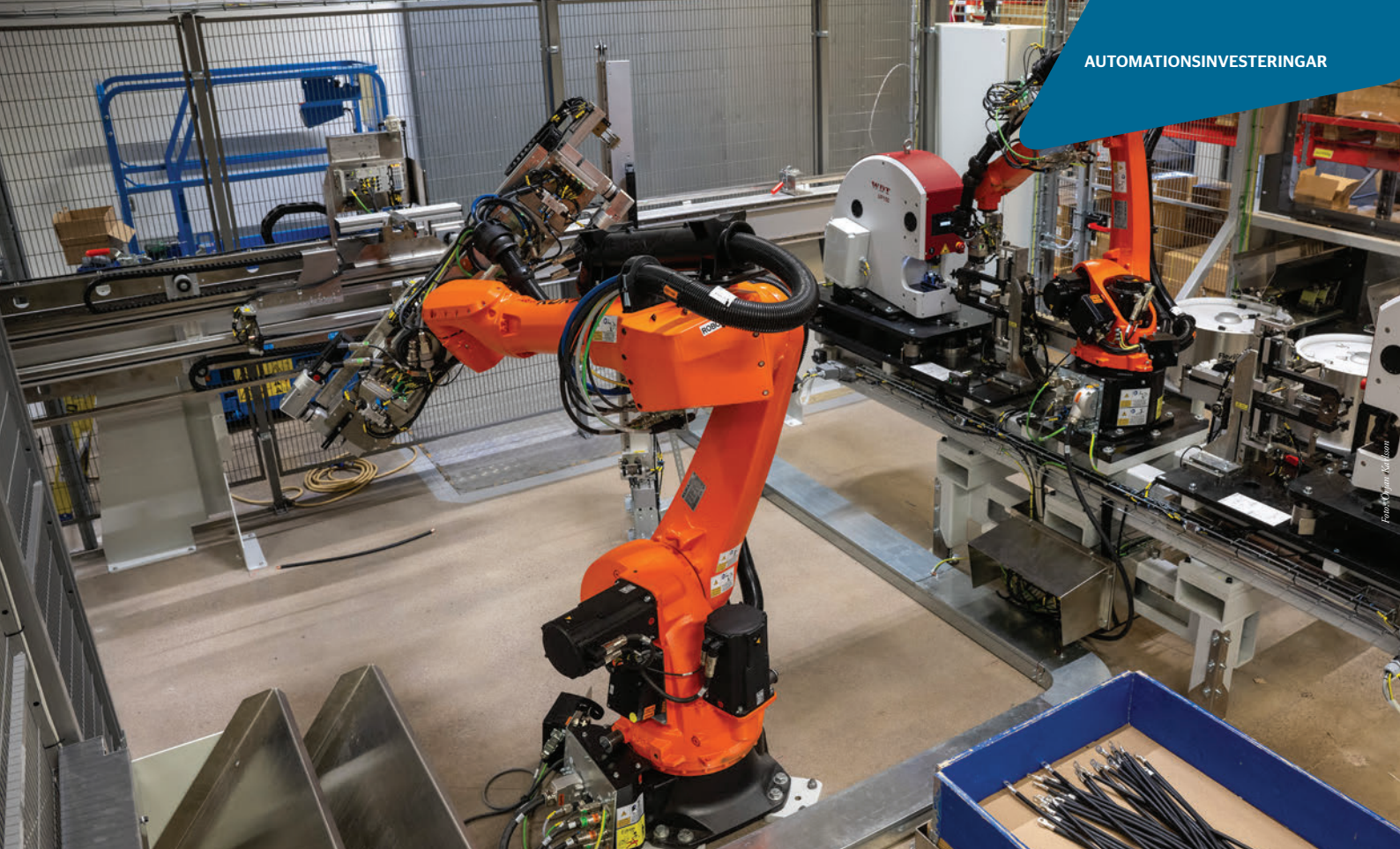
–Dessutom får vi en snabbare omställning i produktionen och det är ju alltid positivt! Nästa steg blir att investera i större traverser som ytterligare kommer att öka säkerheten och kapaciteten.



Claes Creutz



Peter Sonevang



Den nya produktionslinjen på Rimaster Electrosystem i Rimforsa skapar bättre arbetsmiljö och högre kvalitet.



Snabbare omställning, högre flexibilitet och bättre arbetsergonomi är några av fördelarna som den nya kantpressen vid Rimaster Cab & Mechanics i Horn ger.

”Vi behöver göra smarta saker tillsammans”

Hur påverkas leveranskedjorna i en värld som blir allt mer oförutsägbar?

Carin Bergendorff, Vice President Operations på Epiroc och Rimasters VD Tomas Stålnert ser partnerskapet mellan kund och leverantör som en framgångsfaktor.



Vägen fram till färdig produkt präglas av en komplex leveranskedja där förmågan till närhet och kommunikation är avgörande för resultatet. Här monterar Manuel Loyola ett Rimaster-kablage i en av Epiroc maskiner.

Närhet har alltid kännetecknat affärsrelationen mellan Epiroc och Rimaster. Samarbetet inleddes 2003 när dåvarande Atlas Copco (idag Epiroc) flyttade tillverkningen av lastare och gruvdumprar från Portland i USA till Örebro. Där och då sökte man efter en lokal leverantör av elsystem med erfarenhet av specialmaskiner med high mix, low volume. Valet föll på Rimaster och under det 20-åriga samarbetet har relationen utvecklats till ett nära partnerskap. 2008 ökade Epiroc sin närvaro i Kina och Rimaster fick frågan om att följa med på den globala resan och etablera produktion i Kina.

”För oss var det naturligtvis oerhört viktigt att vi skulle lyckas. Vi ansåg att vi skulle kunna komma fram snabbare tillsammans med en leverantör som kände oss och våra behov”, förklarar Carin Bergendorff som är Vice President Operations Underground Rock Excavation på Epiroc.

Men närheten handlar givetvis inte bara om geografi. Modet och förtroendet att våga släppa in varandra i respektive verksamhets strategiska sfär är avgörande i en värld som har blivit allt mer oförutsägbär.

Hur har försörjningskedjan förändrats?

Carin: Efter ett antal år med stark

"Valet föll på Rimaster och under det 20-åriga samarbetet har relationen utvecklats till ett nära partnerskap"

outsourcing och långa leverantörskedjor kom pandemin och kriget i Ukraina. Det har visualiserat sårbarheten inom leveranskedjorna. En övergripande trend inom industrin just nu är att man vill skapa försörjningskedjor som finns närmare kunderna och därmed minska sårbarheten.

Tomas: Under pandemin var tillgängligheten i fokus. Nu ser vi en återgång till mer klassiska ”performance”-relaterade försörjningsfrågor som produktivitet, kortade ledtider, leveransprecision och kvalitet.

Hur skulle ni beskriva relationen mellan Epiroc och Rimaster?

Carin: Flytten från USA till Sverige var en tuff resa och redan då utvecklade vi en strategisk relation med Rimaster. Frågan var: Hur kan vi lösa det här tillsammans? Och så har det varit sedan dess. För oss bygger affärsrelationer på transparens och förtroende. Vi tror att öppenhet och långsiktighet skapar de bästa förutsätt-

ningarna. Sedan är det naturligtvis så att vi ständigt utmanar och konkurrensut-sätter våra leverantörer för att säkerställa att de hänger med.

Tomas: Jag känner att vi får ett väldigt stor förtroende från Epiroc som släpper in oss i sitt strategiska arbete. De tar sig tiden att ge oss den information som vi behöver för att kunna vara förberedda och leverera på ett bra sätt. Det nära samarbetet ger oss också möjlighet att arbeta med försörjningskedjorna på en mer övergripande nivå där vi kan vara tydliga mot Epiroc med vilka möjligheter, risker och behov som vi ser. För oss är långsiktigheten i relationen viktig, det är en förutsättning för att vi ska våga investera.

Vad innebär närhet i leveranskedjan för Epiroc?

Carin: Från början var Rimaster en lokal leverantör i Sverige. Men genom att successivt jobba med att säkerställa konkurrenskrav och med etableringarna i Serbien och Polen har man också visat att man har förstått att närhet för kunden är där vi har vår tillverkning. Den ökande komplexiteten i våra produkter i form av el- och hybriddrift samt automatisk styrning med sensorer gör också att vi behöver omge oss med rätt kompetens.



Epirocs prisbelönta kontor och produktionsanläggning i Örebro är certifierad enligt Leed Silver och har ritats av White Arkitekter.

Hur arbetar ni med riskanalys?

Carin: Riskerna har blivit fler. Det kan vara alltifrån klimatrelaterade risker till geopolitiska faktorer som kommer att påverka försörjningskedjorna i framtiden. IT-sårbarhet och desinformation är andra risker som vi måste ta hänsyn till. Därför måste vi sätta upp vår leveranskedja på ett sätt som gör att vi kan hantera även det oförutsedda.

Tomas: För oss handlar det om att få med oss våra underleverantörer, alltså nästa led, i tänket. Det gäller att hitta en balans mellan spridning av leverantörer, tillgänglighet och kostnadseffektivitet. Hur kan vi regionalisera och samtidigt upprätthålla effektiviteten i vårt high mix, low volume-erbjudande?

Carin: Vi är en del av globaliseringen, som kommer att fortsätta. Men parallellt pågår en regionalisering som innebär att våra kunder vill att vi har regional närvaro och kan serva dem med produktionshubbar i deras närhet. Det här innebär att vi också regionaliserar vår försörjningskedja och har ett behov av

"För oss handlar det om att få med oss våra underleverantörer, alltså nästa led, i tänket"

leverantörer som kan leverera till oss regionalt. Regionaliseringen är också ett sätt att hantera riskerna, alla äggen ligger helt enkelt inte i samma korg.

Vad är Epirocs försörjningsstrategi för framtiden?

Carin: Vi arbetar intensivt med att bygga upp flexibiliteten i organisationen så att vi kan hantera olika utmaningar framöver. Här har också inflationen blivit en stor utmaning. Acceptansen för prisökningar finns inte längre. För att kunna kompensera för kostnadsökningarna behöver vi och våra leverantörer göra smarta saker tillsammans. En del i detta är den strategiska satsningen på regionala produktionssajter över hela världen där vi jobbar med våra leverantörer för försörjning på lokal nivå. Vi vill

fortsätta ett strategiskt samarbete med Rimaster som kan stödja våra planer att försörja våra kunder globalt.

Vad är Epirocs styrka inför framtiden?

Carin: Våra kunder efterfrågar produktivitet, säkerhet och hållbarhet. Därför investerar vi i automation och digitalisering samt elektrifiering av våra produkter.

Hur arbetar Epiroc med hållbarhetsfrågan?

Carin: Elektrifieringen av fordon är en nyckelfråga. För våra kunder handlar det inte enbart om koldioxidutsläpp utan också om arbetsmiljö. Batteridrivna maskiner innebär att man minskar utsläpp från fossila bränslen i gruvorna vilket ger bättre arbetsförhållanden samtidigt som man också förbrukar mindre energi på ventilation. Vi har satt ambitiösa mål med utgångspunkt i Parisavtalet 2030 och det inkluderar också ökad transparens när det gäller råvaror, material och transporter. Det här är mål som vi bara kan nå genom ett nära samarbete med våra leverantörer.



Tomas Stålnert och Carin Bergendorff framför en MT65, snart är färdig för leverans.

Fakta Epiroc

Epiroc är en av marknadsledarna inom gruvautomation. Med starkt fokus på innovation utvecklar och tillverkar Epiroc smart och säker utrustning som borrhjor, bergbrytnings- och anläggningsutrustning och verktyg för ovanjords- och underjords-applikationer. I erbjudandet ingår också service och annan eftermarknadssupport samt lösningar för automation, digitalisering och elektrifiering.

Epiroc har sitt säte i Stockholm, hade intäkter på 50 miljarder kronor under 2022, och har cirka 17 000 passionerade medarbetare som stödjer och samarbetar med kunder i cirka 150 länder.

Epiroc var en del av Atlas Copco-gruppen som grundades 1873, fram till den 18 juni 2018 då Epiroc delades ut till Atlas Copcos aktieägare och noterades på Nasdaq Stockholm.

Manuel Loyola konstaterar att en smart och genomtänkt konstruktion underlättar montage av kablaget.



Närhetsprincipen

Att investera på våra lokala marknader är en del av Rimasters närhetslöfte till våra kunder. Varje dotterbolag till Rimaster har lagt sina egna värderingar till konceptet. Följ med oss på en världsturné i närhetsprincipen.



Q Hur arbetar ni för att erbjuda kunderna närhet på just er marknad?
A Vad är din syn på närhet? Och hur reagerar dina kunder på detta?

Maggie Lee

Orderplaneringschef, Rimaster Ningbo

A ”Våra kunder möter hård konkurrens från lokala varumärken, vilket kräver att våra kunder kontinuerligt förbättrar leveranstiderna och lanserar nya produkter snabbt. I det läget behöver vi vara närmare våra kunder i designstadiet och tillhandahålla vår expertis och smarta lösningar. Därför har vi tekniskt kompetenta kollegor som ofta besöker kundens produktion, lyssnar och svarar på frågor kring faktiska behov från kunden. På så sätt kan vi utveckla

ett mycket nära och strategiskt partnerskap med våra kunder och naturligtvis dra nytta av andra delar av verksamheten. Enligt kundernas feedback är vi en mycket professionell leverantör, kundorienterad och svarar snabbt och effektivt. Vi är mycket stolta över utmärkelserna som vi fått, till exempel priset för bästa respons och kort utvecklingstid från Dynapac China och priset för bästa leverans från Epiroc China.”

Hubert Walachowski

Försäljnings- och teknikchef, Rimaster Polen

A ”För oss är ordet närhet inte begränsat till att tala och förstå ett modersmål. Det handlar om att bry sig om och att samarbeta med kunden i ett nära partnerskap; en del av Rimasters företagskultur. Jag tror att det viktigaste är möten och diskussioner där vi kan lära oss om kundernas utmaningar och krav. Våra ingenjörer finns alltid där för att stötta våra kunder och vi pratar ständigt om hur vi kan

hjälpa och förbättra produkterna och lösningarna som vi erbjuder.

Våra kunder känner sig trygga när de ser vårt engagemang och tillgänglighet, vilket gör oss till en pålitlig partner. En gång fick jag kommentaren: 'Du svarar alltid när man ringer', och det säger något om hur viktig närheten är för våra kunder.”

Bart Maes

Teknisk försäljningschef, Rimaster Belgien

A "Förväntningar och sätt att kommunicera kan skilja från kultur till kultur och ibland behövs vägledning. Att vara den lokala bryggan mellan kunden och våra produktionsenheter är en tjänst som är självklar. Ofta har kunder behov från hela vår portfölj. Våra kunder är alltid nöjda med den tillgängligheten vi tillhandahåller och att få "servas" på sitt eget språk är för många högt prioriterat. För

att betjäna våra kunder lägger jag till min tekniska bakgrund för att hjälpa dem att söka lösningar. I många fall blir det en komplett lösning som löser alla förbättringspunkter i ett drag. Jag försöker alltid ha ett helikopterperspektiv som täcker alla aspekter - kommersiella och tekniska, liksom att kunna zooma in även på små detaljer."

Julien Fambrini

Verkställande direktör, Rimaster Frankrike

A "Jag ser Rimasters främsta tillgång i vår avancerade erfarenhet och expertis på marknaden för specialfordon i vid mening. Lokalt här i Frankrike förmedlas detta av våra erfarna ingenjörer och det är viktigt för mig att vi kan träffa våra kunder, och resonera tillsammans i direkt anslutning till deras produktionslinjer produktionslinjer för att ha fullt fokus på deras begränsningar och behov. Vår roll som designer och tillverkare är att förena alla aspekter så bra som möjligt för att uppnå en produkt som inte på något sätt kompromissar med tillförlitligheten samtidigt som vi optimerar de tekniska valen för att uppnå detta tillsammans med bästa möjliga pris. Det har varit mycket frustration under pandemin

över att det inte gick att genomföra sådana möten men nu är det dags igen. Speciellt när vår kund behöver vårt stöd för att förbättra produktdesignen för att kompensera prisökningar på råvaror och energi. Vi har genomgått flera år av stor osäkerhet och extrema spänningar kopplade till pandemin, materialbrist, inflation m m. Detta har visat vikten av en nära relation, vare sig den är geografisk eller kulturell, för att bibehålla kontakten för att lugna ner och balansera kriser och tillsammans hitta de bästa lösningarna för att komma igenom dem. Feedbacken från våra kunder visar att dessa ord - Närhet-Enkelhet-Globalt har mer betydelse än någonsin och bekräftar att dessa värderingar som Rimaster har är de rätta."

Jörg Hagmaier

Försäljningschef, Rimaster Tyskland

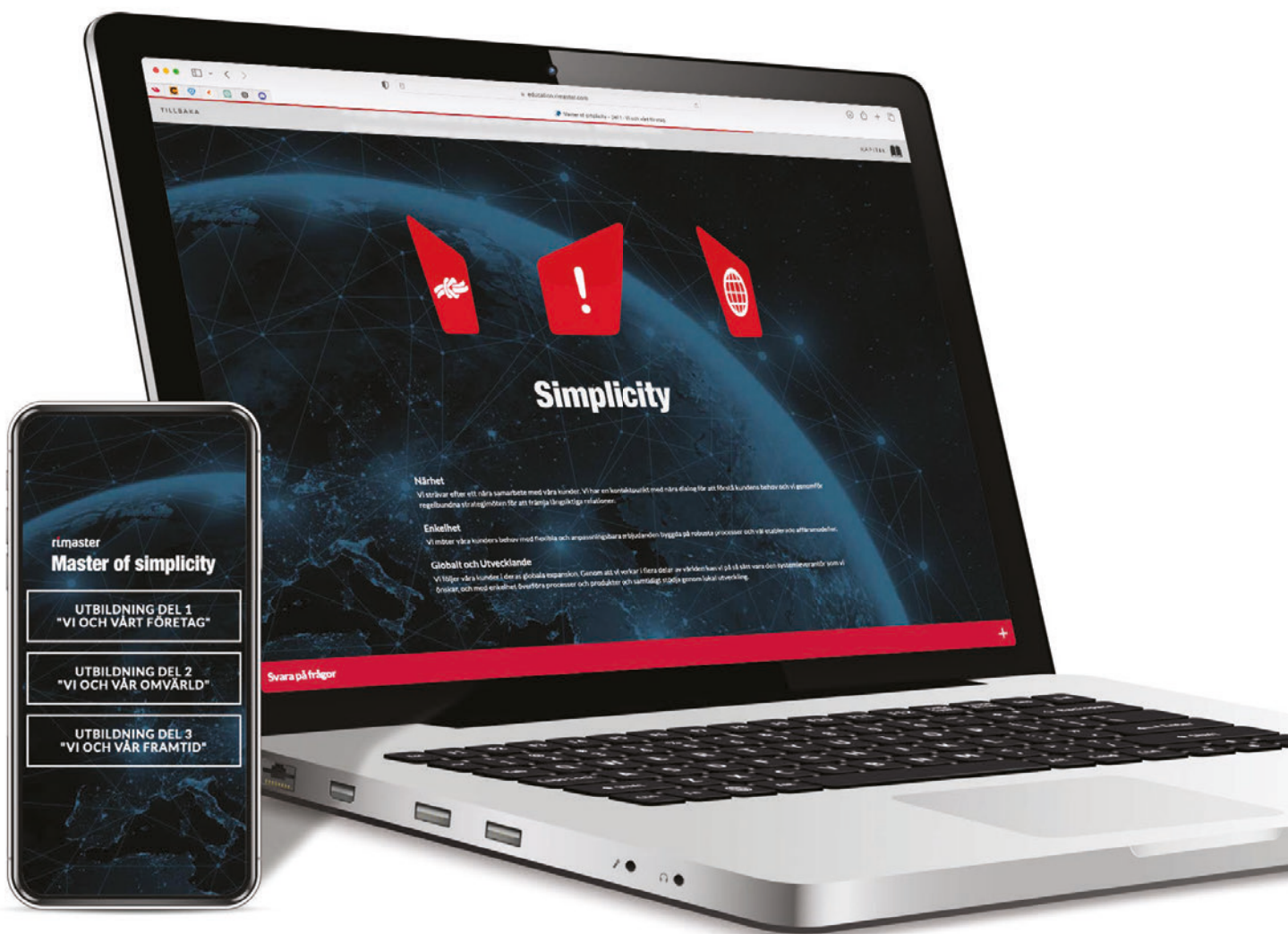
A "Från min synvinkel är det viktigt för våra tyska kunder att ha en lokal representant och en huvudkontakt. De känner att på så sätt ses och förstås deras behov bättre. Även om engelska är det accepterade affärsspråket är det fortfarande svårt för vissa kunder. Kommunikation på tyska underlättar och skapar en bättre gemensam förståelse. Jag har regelbundna samtal med mina direktkontakter hos våra tyska kunder och gör självklart personliga besök. Detta hjälper mig att förstå deras organisation och sätt att arbeta och tänka. Detta är något vi verkligen behöver veta för att kunna tillhandahålla

den mest effektiva och specifika tjänsten.

Att dela kultur är viktigt. Även i vårt moderna samhälle är kulturella skillnader i social interaktion, arbetssätt och tidsuppfattning olika. Jag förstår min kunds perspektiv men jag är också ambassadör för Rimaster och kulturen på den enskilda produktionsorten. Om det förklaras rätt är det en bonus, om det ibland lämnas oförklarad skapar det skillnader. Detsamma gäller åt andra hållet; bara genom att vara nära kunden kan jag förklara kundernas eller marknadens förväntningar för mina kollegor."

Rimaster introducerar digital lärplattform

”Master of simplicity” är namnet på den nya digitala utbildningen för Rimasters medarbetare. –Syftet är att ge alla medarbetare samma grund med Rimasters historia, värderingar, nutid och vision för framtiden. Den ska också ge varje individ en bra känsla för just sin del i sammanhanget. Att vi alla är en del av helhetslösningen som vi levererar till våra kunder”, säger Linda Kajelm som är delägare i Rimaster.



Från och med sommaren 2022 och framåt ska alla Rimasters medarbetare i hela världen gå den digitala utbildningen. Den kommer också att användas som en del av introduktionen för alla nyanställda. Det är mycket kunskap som ska förmedlas och därför har den delats in i tre olika steg med fokus på företaget, omvärlden och framtiden.

–Vår ambition är att det ska vara lätt att ta till sig budskapet oavsett nivå. Det ska vara informativt utan att vara tillkrånglat. Utbildningen ska helt enkelt vara givande för alla medarbetare vilken uppgift man än har i företaget. Och det har förstås varit en utmaning, säger Linda Kajelm.

Fokus på helheten

Utgångspunkten är Rimaster-familjen och Rimaster-andan.

–Vi vill lyfta att vi är en leverantör av helhetslösningar. För det är ju så när man som medarbetare är specialiserad och jobbar intensivt med en viss del av kedjan. Det är inte alltid så lätt att se hur det man gör passar in i den stora bilden. Det sammanhanget vill vi bidra med genom den här utbildningen.

I ett mindre eller medelstort företag kommer sammanhangen och förståelsen automatiskt, menar Linda.

–Så länge man är färre än 50 medarbetare och finns på samma plats, så kan man enkelt dela information och bygga en företagskultur som man trivs med. Om vi tar Rimaster Cab & Mechanics i Horn som exempel, där vi i skrivande stund har 35 medarbetare, så tror jag att de flesta känner att det är ganska smidigt att få grepp om verksamheten lokalt. En gång var hela Rimaster inte större än så. Men nu är vi nästan 1400 medarbetare i sju olika länder. Då måste man hitta andra lösningar för att skapa samsyn och sam-

hörighet. Den här utbildningen är ett av verktygen i det arbetet.

"Utgångspunkten är Rimaster-familjen och Rimaster-andan"

Frågor leder till förbättringar

–Vi har valt att göra utbildningen i ett format som passar både dator och smartphone, för att göra den så tillgänglig som möjligt för alla våra medarbetare, berättar Linda.

Att gå utbildningen är obligatoriskt och varje del följs upp med kontrollfrågor.

–Syftet med kontrollfrågorna är att ge en liten repetition och hjälpa till med komihåget av det allra viktigaste. Men de hjälper också till att utveckla materialet.

Om vi ser att det finns frågor som många svarar fel på så är det ju en indikation på att utbildningen kanske har varit lite svår att förstå på just den punkten. Då kan vi göra förbättringar i utbildningen.

Ett första steg mot digitalisering

Men vilken nytta har då kunderna av detta? Det är en kvalitetsfråga, säger Linda Kajelm.

–Dels har utbildningen i sig ett starkt fokus på kvalitet eftersom det är så oerhört viktigt för oss mot våra kunder. Att medarbetarna känner sig delaktiga i Rimaster-familjen och förstår vår värdegrund – och att kunderna är en del av familjen – är också något som är väldigt viktigt för kundrelationen och vår leverans.

Satsningen på e-utbildning är kanske det tydligaste uttrycket för den digitala kunskapsplattform som just nu byggs inom Rimaster.

– Till exempel finns sedan tidigare Rimasters Ledarskapshandbok, men som ännu inte är digital. Vi har även skapat en utbildning kring vårt CSR-arbete, som är tänkt att våra medarbetare ska ta del av inom en snar framtid. Vi kommer alltså att fortsätta bygga på våra interna utbild-

ningar succesivt, inom relevanta områden.

Synkas med vardagen

Utbildningarna som ska genomföras måste ju också synkas med det dagliga arbetet.

–Därför håller vi just nu på att utvärdera denna e-utbildning, och titta på vilka olika kunskapsplattformar det finns som kan passa Rimaster. Nu fortsätter arbetet med att hitta rätt verktyg för att på ett smidigt sätt kunna förmedla den kunskap vi ser relevant för Rimasters medarbetare, säger Linda Kajelm som tycker att e-utbildningen har många fördelar.

–Vi når många, med samma information, samtidigt som det inte fråntar de lokala bolagens anpassningar kring det praktiska genomförandet. Men ur mitt perspektiv kan inte en e-utbildning vara det enda verktyget för lärande. Tillämpning av ny kunskap i vår dagliga verksamhet är en viktig del i kompetensutvecklingen, dvs arbetsplatslärande som sker löpande i den praktiska vardagen. Vi måste fortsätta att träffas och lära av varandra. Mixen av fysiska träffar och digital utbildning tror jag starkt på. Och det är alltid lika spännande att se utvecklingen vi skapar tillsammans, där vi är bra idag men ännu bättre imorgon.



Linda Kajelm, delägare i Rimaster.



ecovadis

Rimaster förbereder för EcoVadis

Med ambitionen att ta nästa steg i hållbarhetsarbetet har Rimaster beslutat att ansluta sig till ett av de ledande utvärderingssystemen för hållbarhetsarbete, EcoVadis.

EcoVadis är en metodik som bygger på internationella hållbarhetsstandarder, inklusive FNs Global Compact, GRI (Global Reporting Initiative) och ISO 26000.

–För oss är det självklart att vi ska göra allt som vi kan för att bidra till det globala hållbarhetsarbetet. Sedan är det naturligtvis så att vi ser en uppenbar affärsnytta i att vi kan redovisa vårt arbete på ett korrekt sätt. Det finns många bra alternativ, och vårt val av EcoVadis bygger på att vi redan i dag har kunder som använder EcoVadis och är nöjda, säger Peter Haglund som är kvalitetsansvarig inom Rimaster Group.

Just nu pågår inrapporteringen till EcoVadis omfattande enkät som spänner över områdena miljö, arbetsförhållanden,

mänskliga rättigheter och hållbar upphandling.

–Utifrån detta kommer vi att få ett betyg och ett förbättringsprogram. Det kommer att ta tid innan alla delar är på plats – EcoVadis är ett omfattande system med höga krav. Men på sikt hoppas vi att EcoVadis ska bli det verktyg som vi använder för att göra vårt strategiska och systematiska hållbarhetsarbete framgångsrikt och tydligt för vår omvärld.

Peter Haglund ser det också som en förberedelse inför det kommande EU direktivet ”Corporate Sustainability Reporting Directive” (CSRD).

–Oavsett om det handlar om att minska klimatavtrycket eller säkerställa

att våra medarbetare har bra arbetsförhållanden så är det resultaten som är det viktiga. Har vi uppnått resultaten så uppfyller vi ju också förväntningarna gentemot våra leverantörer och andra samarbetspartners – och därmed också kraven från kunder och lagstiftning.



Peter Haglund, Kvalitetsansvarig Rimaster Group.



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

Maja Stanojevic
+381698076554
rsmst@rimaster.com