

ri view

RIMASTER MAGASIN 1/2025

Rimaster Vision 2030

SIDA 6

Eurotempest ♥ Rimaster Cab & Mechanics

Höjer IT-säkerheten i Europa

SIDA 8

Så bygger du motståndskraft i leveranskedjan

SIDA 12

rimaster
-ability to create simplicity



INNEHÅLL

- 3** Hållbarhet i fokus hos Konecranes
- 5** Rimaster satsar vidare på EcoVadis
- 6** Ny strategi 2030
- 8** Med fokus på IT-säkerhet
- 10** Ny organisation i Rimaster
- 11** Möt vår nya CFO
- 12** Jakob Rehme forskar om leveranskedjor
- 14** Storsatsning hos Rimaster Cab & Mechanics
- 15** Rimaster Development investerar vidare i ytmontering
- 16** Developed by Rimaster

Rimaster AB
Industrivägen 14
SE-590 44 Rimforsa
+46 494 795 00
rimaster.com

Ansvarig utgivare
Pernilla Norman
pno@rimaster.com

Omslag
Torbjörn Gudinge
Foto: Örjan Karlsson

Form
Proud Power Agency

Foto
Örjan Karlsson,
där inget annat anges

Text
Amelie Bergman,
Jordbruket

Tryck
Tryck & Media



Samarbete och partnerskap

Världen förändras – Rimaster också. I det här numret av Riview kan du läsa om hur vi anpassar oss för en föränderlig omvärld. Om hur en ny vision och organisation ska hjälpa oss att nå nya mål tillsammans med våra medarbetare, kunder och leverantörer, när vi samtidigt står inför utmaningar med politisk oro och osäkra leveranskedjor som påverkar vardagen för oss alla. Tillsammans bygger vi det som logistikprofessor Jakob Rehme längre fram i tidningen kallar resiliens, eller motståndskraft, och skapar olika scenarion som låter oss agera snabbt och flexibelt när omständigheterna förändras. Vi kommer också att fortsätta att investera i våra produktionsanläggningar och i våra medarbetare runtom i världen.

Genom att arbeta långsiktigt och hållbart med våra relationer – och med stora satsningar på vårt hållbarhetsarbete inom såväl klimat och miljö som social och ekonomisk hållbarhet – bygger vi vidare på Rimasterfamiljen och vår gemensamma värdegrund.

Tillsammans med alla medarbetare och med ett fördjupat partnerskap med kunder och leverantörer ska vi på ett tryggt, snabbt och effektivt sätt möta kundernas unika behov.

Det är dags att ta nästa utvecklingssteg i Rimasters historia! 

Pernilla Norman
VD & Koncernchef

En värld utan fossila bränslen

Foto: Konecranes

Konecranes Lift Trucks är en av världens ledande leverantörer av lösningar för materialhantering. Nu strävar man även efter att bli ledande inom möjligheter till utfasning av fossila bränslen – för en avkarboniserad och cirkulär värld.

Konecranes är en av världens ledande trucktillverkare och går i bräschen för branschens elektrifiering.



"Med riFuse kan vi rationalisera bort reläer och säkringar från våra system och ersätta dem med en underhållsfri modul som kan konfigureras enligt våra behov."



Massimiliano Cervetto och Enrico Scotti arbetar med inköp och utveckling hos Konecranes.

Under devisen "A decarbonized world" jobbar teamet på Konecranes Lift Trucks med elektrifiering för utfasning av fossila bränslen.

"Vi stöttar våra kunders verksamheter med innovativa lösningar som ökar deras produktivitet, minskar deras koldioxidutsläpp och driver deras affärer framåt. Tillsammans med våra kunder och affärspartners så jobbar våra kompetenta medarbetare för att göra materialhantering mer produktiv och hållbar", säger inköpschef Massimiliano Cervetto.

"I det här arbetet är Rimaster en möjliggörare som hjälper oss med systemlösningar – en utvecklingspartner som även förser oss med kablage och elektroniklösningar."

Mångårigt samarbete

Samarbetet mellan Konecranes Lift Trucks och Rimaster inom elsystem har en lång historia. I dag utvecklas produkterna i samarbete mellan Konecranes Lift Trucks utvecklingscentra i Sverige och Italien samt Rimaster Development i Sverige.

"Det har varit en rolig resa! Vi har varit inblandade i många olika lösningar för Konecranes lyfttruckar, till exempel elscheman, produktionsritningar, kretskort och kablage. Lösningarna levereras som färdiga monterings-kit till Konecranes Lift Trucks produktionsenheter i Markaryd, Sverige och Shanghai, Kina för snabb och smidig installation", berättar Conny Nyström som är Global Key Account Manager på Rimaster Development.

100% elektriskt

Konecranes Lift Trucks håller nu på att elektrifiera hela sin produktportfölj. Prisvinnande Konecranes E-VER kombinerar

kvaliteten, kraften och produktiviteten hos Konecranes konventionella lyfttruckar med den senaste miljövänliga teknologin.

"Vi började med de minsta maskinerna 2019, och 2024 lanserade vi de mellanstora maskinerna", säger Enrico Scotti som är utvecklingsingenjör med fokus på elfordon vid Konecranes Lift Trucks utvecklingscenter i Italien.

Vid det här laget har Konecranes Lift Trucks och Rimaster etablerat en stabil process för HV-utveckling och produktion.

"När vi arbetar med leverantörer inom High Mix Low Volume-segmentet är tillgänglighet och flexibilitet mycket värdefullt", säger Enrico Scotti.

"Det är väldigt viktigt eftersom maskinerna kundanpassas i väldigt hög grad, vilket innebär att det finns en stor flora av konfigurationer som efterfrågas av våra kunder."

Implementerar riFuse

Ett steg mot standardisering är att Konecranes Lift Trucks nu väljer att implementera Rimasters riFuse, som är en digital kontrollenhet för elsystem, i sin produktutveckling.

"Vi jobbar hela tiden för att förbättra våra maskiner så att de blir både effektivare och säkrare för våra kunder. Med riFuse kan vi rationalisera bort reläer och säkringar från våra system och ersätta dem med en underhållsfri modul som kan konfigureras enligt våra behov. Med den här lösningen kan vi också följa statusen på uppkopplade funktioner, vilket möjliggör en enkel och tydlig felsökning", förklarar Massimiliano Cervetto. ■

Rimaster klättrar i hållbarhetsrankingen



Rimasters satsning på hållbarhet gör avtryck. Ett intensivt arbete med EcoVadis har gett resultat i form av en bronsutmärkelse och Rimaster klättrar i hållbarhetsrankingen. ”Nu fortsätter vi med att sätta mål och handlingsplaner för vårt framtida hållbarhetsarbete”, säger Peter Haglund som är hållbarhetsansvarig i Rimaster Group.

Våren 2023 beslutade Rimaster att ansluta sig till EcoVadis. EcoVadis är ett av de ledande internationella verktygen för hållbarhetsbedömning där verksamhetens ledningssystem blir bedömt utifrån ett hållbarhetsperspektiv.

”EcoVadis ranking är transparent och är ett utmärkt verktyg för att vi, våra kunder och omvärlden ska kunna bedöma vilken nivå Rimaster har på sitt hållbarhetsarbete”, säger Peter Haglund och betonar att det inte är rankingen i sig som är huvudsaken.

”EcoVadis och CSRD/ESRS är verktyg som hjälper oss att säkerställa att vi är ett hållbart företag ur alla aspekter. Att vi kan erbjuda en attraktiv arbetsplats där våra medarbetare kan utvecklas och må bra. Att vi tar vårt ansvar för miljö och klimatoch att vi är noga med valet av leverantörer och andra partners. Det är en trovärdighetsfråga.”

Att valet föll på EcoVadis berodde bland annat på att Rimastergruppen har flera stora kunder som redan använder verktyget.

”När leverantörer och kunder talar samma ’språk’ underlättas helt enkelt dialogen kring hållbarhetsprocessen. Det blir också lättare att jämföra olika företag med varandra – vi underlättar för våra kunder att göra hållbara val”, säger Peter Haglund.

Intensivt arbete

Det första steget var att besvara EcoVadis omfattande enkät inom områdena miljö, arbetsförhållanden, mänskliga rättigheter och hållbar upphandling. Utifrån detta fick Rimaster ett betyg och förslag till ett förbättringsprogram som genomfördes 2023-2024.

Styrelsen har bland annat antagit nio nya eller förbättrade policyer kopplade till socialt, ekonomiskt och miljömässigt hållbarhetsarbete. Arbetet har gett resultat i EcoVadis, som vid den senaste bedömningen tilldelade Rimaster en bronsmedalj. Detta innebär att man tillhör det övre skiktet av rapporterande företag. I jämförelse med företag i den egna branschen kvalar Rimaster in bland de 22 procent som ligger i topp.

Fokus på ny EU-lagstiftning

Nu fortsätter arbetet med att sätta mål inom olika hållbarhetsområden och att utarbeta handlingsplaner kopplade till dessa, berättar Peter Haglund.

”Just nu fokuserar vi på att behålla vår nivå i EcoVadis samtidigt som vi intensifierar vårt arbete med det kommande EU direktivet ”Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD).”

Rapporteringen enligt det nya EU-direktivet är tvingande medan medlemskapet i EcoVadis är frivilligt. Då även CSRD och dess rapporteringssystem European Sustainability Reporting Standards (ESRS) kräver mål och handlingsplaner har Rimaster bestämt att avvaka med en del målformuleringar för EcoVadis till dess man vet hur man kommer att rapportera enligt ESRS. En första rapportering enligt CSRD och ESRS kommer att göras under 2026 som då baseras på data från 2025. Rapporteringssystemet kräver att man gör en så kallad dubbel väsentlighetsanalys som innebär att man genomlyser företagets påverkan på omgivningen, och vice versa, ur olika hållbarhetsperspektiv.

”Vi är precis klara med den dubbla väsentlighetsanalysen. Det finns en uppenbar nytta i att samordna arbetet så att de målsättningar och arbetssätt som vi sätter för EcoVadis harmoniserar med de krav- och målställningar som kommer att finnas i vår CSRD-rapportering. På det här sättet kan vi skapa bästa möjliga utväxling på våra insatser och verkligen göra skillnad.”



Peter Haglund
Hållbarhetsansvarig Rimaster Group

Rimasters Vision 2030

Ett nära partnerskap med kunder och leverantörer

Inspirationen och energin är på topp när Rimaster sjösätter sin nya globala vision för 2030. Under de kommande fem åren lägger vi fullt fokus på att utveckla vårt partnerskap med kunder och leverantörer. Alla är en del av Rimaster-familjen och tillsammans bygger vi gemensam framgång.

Det har varit händelserika år. Under 2010-talet expanderade Rimaster kraftigt både geografiskt och omsättningsmässigt. Därefter följde pandemiåren med dess utmaningar i leverantörskedjorna.

"Så här efteråt kan vi konstatera att pandemiåren faktiskt också förde något gott med sig. Utmaningarna tvingade oss att genomlysa vår verksamhet och hitta nya lösningar", konstaterar Linda Kajelm som tillsammans med brodern Tobias Carlsson och sin far – Rimasters huvudägare Per Carlsson – representerar ägarfamiljen i styrelsen.

De senaste åren har ägnats åt konsolidering och långsiktig planering. Ett arbete som har utmynnat i en femårig strategi som löper fram till 2030.

En tydlig värdegrund

Som familjeägt företag i andra generationen har Rimaster en unik position i branschen. Det ger en långsiktighet både i ekonomi och förvaltning; en typ av hållbarhet såväl finansiellt som värdegrundsmässigt som uppskattas av kunder och leverantörer.

"Vi vill att Rimaster ska uppfattas som en ärlig och transparent samarbetspartner som vill sina medarbetare, kunder och leverantörer väl. Familjevärderingarna ska genomsyra allt vi gör. Rimaster har alltid stått för kvalitet och pålitlighet och det här är en viktig grund för vår strategi", säger Tobias Carlsson som poängterar att stabiliteten i ägarskapet kommer att bestå.

"Att jag och Linda har tagit plats i styrelsen innebär att vi just nu är två ärgenerationer som verkar sida vid sida. Och det är heller inget som vi har för avsikt att förändra. Per kommer att

finnas kvar och vara aktiv som styrelseordförande."

Det här är en långsiktighet som också går hand i hand med Rimasters hållbarhetsarbete.

"Vi har under lång tid haft fokus på vårt kvalitetsarbete. Nu vidareutvecklar vi hållbarhetsfrågorna i ett bredare perspektiv genom att investera i EcoVadis och förbereda oss för EUs nya hållbarhetsdirektiv. Hållbarhetsfrågorna är en prioriterad och självklar del av Rimasters Vision 2030", säger Rimasters koncernchef Pernilla Norman.

Bygga partnerskap

Rimasters förmåga att bygga ett partnerskap med sina kunder och leverantörer har genom åren varit en framgångsfaktor.

"Kunder och leverantörer är också en del av Rimasterfamiljen och under de kommande åren kommer vi att arbeta hårt för att fördjupa partnerskapen. Vi har den fantastiska förmånen att få göra affärer med kunder och leverantörer som har valt oss, och som vi har valt tillbaka. Det finns ett ömsesidigt förtroende i detta som ger fantastiska möjligheter att växa på marknaden tillsammans", konstaterar Pernilla Norman:

"Vi kommer att utveckla vårt kundorienterade angreppssätt ytterligare, där vi erbjuder smarta lösningar på kundernas utmaningar. Helhetslösningar som underlättar kundernas vardag och gör deras utveckling och produktion smidig och friktionsfri. Rimasters position som problemlösare och systemleverantör ska bli ännu tydligare", säger vice styrelseordförande Jan-Olof Andersson.

"Vi är inte en leverantör som bara räknar på kablage.



De siktar mot 2030. Pernilla Norman vd och koncernchef, Per Carlsson, huvudägare, Jan-Olof Andersson, styrelseordförande samt Tobias Carlsson och Linda Kajelm, ägare och ledamöter i styrelsen.

”En hållbar och innovativ partner som erbjuder närhet och enkelhet för våra kunder i en bransch som utvecklas globalt.”

Vi utgår från kundbehovet och kan utifrån detta erbjuda en helhetslösning med fokus på systemintegration: kablage, elsystem, mekanik, elektronik ... Våra egenutvecklade och -tillverkade produkter är möjliggörare i det här sammanhanget och bidrar till att vi är mycket väl positionerade på marknaden.

Global närvaro

Ytterligare ett led i strategin är att stärka den globala närvaron: internt och externt.

"Inom organisationen har vi initierat täta utbyten där de olika enheterna inom Rimaster arbetar tillsammans för att förverkliga visionen och leverera helhetsåtagandet till våra kunder", säger Pernilla Norman.

Att erbjuda kunderna flexibilitet ur ett globalt och regionalt perspektiv blir allt viktigare i en omvärld som präglas av politisk osäkerhet och många utmaningar kopplade till leveranskedjorna.

"Vi genomför just nu en förstudie gällande framtida etableringar och det kan absolut bli så att Rimaster gör framtida etableringar på nya marknader baserat på kundernas utveckling och behov", säger Jan-Olof Andersson.

Nytt marknadssegment

Som ett led i detta följer också fortsatta satsningar på utveckling av ny teknologi. AI kommer att vara ett kraftfullt verktyg på den här resan.

"Vi kommer att fortsätta att utveckla egna produkter som bidrar till ökad funktionalitet och leveranstrygghet för våra kunder. Vår utvecklingsverksamhet där vi även hjälper kunderna att utveckla och designa det vi producerar har visat sig vara en framgångsfaktor både för oss och våra kunder", fortsätter Jan-Olof Andersson.

"Ett fortsatt fokus på eldrift, där vi i dag ligger långt framme och har fått förtroendet att göra övergången från traditionell drift till eldrift i djupa samarbeten med våra kunder, är givet. Mot bakgrund av det nya säkerhetsläget har vi också etablerat ett nytt marknadssegment, Defence. Detta är ett område där vi redan har ett flertal kunder och där vi ser att behovet kommer att öka."

Fokus på kompetensutveckling

Medarbetarnas engagemang och kompetens är superbränslet i Rimasters resa mot vision 2030, säger Pernilla Norman.

"Vi kommer att vara oerhört fokuserade på kompetensutveckling eftersom den är en förutsättning för att vi ska vara ett hållbart och konkurrenskraftigt företag 2030. Den globala industrin genomgår just nu en stor förändring och det ställer krav på specialister inom helt nya områden. Men det handlar också om att erbjuda kompetensutveckling till våra befintliga medarbetare, att ge möjligheter för individen att utvecklas och att Rimaster även i fortsättningen ska vara en attraktiv arbetsplats. Vår leverans till kunden börjar med våra medarbetare." ■

Eurotempest höjer IT-säkerheten i Europa

Eurotempest Secure Systems är en av Rimasters högprofilerade kunder inom marknadssegmentet Defence. Nu fördjupas samarbetet ytterligare när Rimaster Cab & Mechanics investerar i ett nytt ESD-rum.

Du har ordning och reda på dina lösenord. När du kopplar upp dig på jobbet eller på distans sker det under noggrant krypterade former och du är väldigt petig med att inte blanda jobbmejljen med dina privata konversationer. Du känner dig trygg, helt enkelt. Fast, så enkelt är det inte. Faktum är, att när du väl är uppkopplad och inne – så läcker din IT-utrustning som ett såll ...

80 svaga punkter

"Din stationära dator, din bärbara, din smartphone ... så gott som alla elektriska enheter kan läcka data. Data som finns där ute i luften, redo att plockas upp av den som vill och kan", säger Torbjörn Gudinge som är vd för Eurotempest Secure Systems.

"När informationen väl har krypterats och visas på skärmen så uppstår ett läckage av information via radiovågor. Med rätt utrustning kan informationen fångas upp och spelas in."

Även elkablar, tangentbord, datormöss, USB-portar, bildskärmar och nätverksutrustning läcker information på det här sättet. Enligt Torbjörn Gudinge har en genomsnittlig PC med kringutrustning ett 80-tal "svaga punkter" som kan orsaka dataläckage. Och det är här som Eurotempest kommer in.

Internationellt säkerhetsprotokoll

Linköpingsbaserade Eurotempest är en av Europas ledande specialister inom IT-säkerhet och säkerhetsprotokollet TEMPEST. På uppdrag av sina kunder anpassar Eurotempest IT-utrustning för att förhindra avlyssning. TEMPEST-protokollet skapades ursprungligen av US National Security Agency (NSA) för att skydda den egna utrustningen, men idag är det en standard som tillämpas över hela världen. Numera används den också brett utanför försvarsindustrin, inte minst inom offentlig sektor, hälso- och sjukvård och andra verksamheter som hanterar känslig information.



Torbjörn Gudinge är vd för Eurotempest Secure Systems.

Vilken Tempest-nivå som tillämpas beror på hur nära det möjliga hotet finns. Om din avlyssnare kan uppehålla sig väldigt nära dig, kanske till och med i samma rum, krävs den högsta skyddsnivån A. Om avlyssnaren finns i närliggande rum krävs skyddsnivå B och om den som spionerar inte kan komma närmare dig än ute på parkeringen räcker skyddsnivå C. Allt beror alltså på omständigheterna och hur kundens utrustning ser ut. Därför är samtliga modifieringar som Eurotempest utför unika och görs för att möta kundens individuella förutsättningar och behov.

Investerar ytterligare i ESD-rum

Den tekniska utrustningen och kablagen byggs helt enkelt om för att bli avlyssningssäker. Efter ombyggnationen kvalitets-säkras utrustningen genom inmätning i Eurotempests certifierade mätlaboratorier. En stor del av ombyggnationerna utförs av Rimaster Cab & Mechanics i Horn.

"Det kan handla om allt från kablage till produktion av metallskal och hela skåp. Vi gör också slutmontering av lösningarna. De delar som vi inte tillverkar själva får vi som byggsatser från Eurotempest", berättar Claes Creutz som är vd för Rimaster Cab & Mechanics.

Den ökade efterfrågan från Eurotempest och andra kunder inom Rimasters nya marknadssegment Defence har lett till att Rimaster Cab & Mechanics har investerat i ett så kallat ESD-rum. Det handlar om en dedikerad, avskild yta med specialgolv, avancerad jordning och anpassad monteringsutrustning som motverkar statisk urladdning.

"Genom att skapa en kontrollerad miljö där det inte förekommer någon statisk elektricitet minskar vi risken för att produkterna går sönder eller åldras i förtid. Det är ytterligare ett steg i vår kvalitetssäkring och en investering i vårt partnerskap med Eurotempest och andra kunder med liknande behov", säger Claes Creutz.

Uppskattat partnerskap

Investeringen är mycket uppskattad av Torbjörn Gudinge och hans kollegor på Eurotempest.

"Vi upplever att Rimaster levererar jättebra kvalitet. De har också bidragit med löpande produktförbättringar och tar initiativ – något som vi värdesätter mycket. I vår organisation är vi mer av konstruktörer och därför är det mycket värdefullt att få praktisk feedback från en erfaren producent", säger Torbjörn Gudinge.

Att det finns en geografisk närhet mellan Rimaster i Horn och Eurotempest i Linköping ser han som en fördel.

"Det underlättar utvecklingen men har också blivit ett viktigt argument i vår hållbarhetsdialog med kunderna. EUs nya rapporteringskrav kring hållbarhet påverkar naturligtvis även oss och våra kunder."



Produktionsansvarige Marcus Johnsson slutmonterar en Level A laptop.

Ökat behov

Efterfrågan på Eurotempests produkter har varit stort i Europa under lång tid.

"Våra lösningar och produkter har länge varit en del av IT-säkerhetspusslet inom försvarsindustrin. Det förändrade säkerhetsläget bidrar naturligtvis till att frågan har fått ytterligare fokus i många länder. Men den stora ökningen ser vi hos myndigheter och organisationer som har kravet på sig att använda sig av TEMPEST-standarden för att skydda känslig information, till exempel kommuner och landsting eller stora företag som har sekretesskrav på sig. I takt med att vanorna förändrats och vi blir allt mer mobila med våra datorer och mobiler så ökar ju också behovet", säger Torbjörn Gudinge.

Specialistens bästa tips

Vad är då Torbjörn Gudinges tips till alla företagare där ute som oroar sig för sin IT-säkerhet?

"Så länge du inte har en verksamhet som omfattas av säkerhetskyslagen så berörs du egentligen inte av TEMPEST-standarden och våra lösningar. Då skulle jag snarare rekommendera att du gör hemläxan och ser till att ni har flerfaktorsautentisering med både tag och lösenord samt att VPN-tunnlarna och brandväggarna är på plats. För att inte tala om det sunda förnuftet." ■



Datorutrustning och tillbehör läcker information - Eurotempest stoppar läckaget.

Ny organisation i Rimaster

Vid årsskiftet fick Rimaster en ny koncernchef. Mångåriga medarbetaren Pernilla Norman är den som kommer att leda verksamheten in i framtiden.

"Under det gångna året har vi genomfört ett omfattande strategi- och visionsarbete där vi även har utvärderat hur vi vill arbeta organisatoriskt i framtiden och nu har vi en organisation för uppgiften", säger vice styrelseordförande Jan-Olof Andersson.

olika sätt samt utökat ansvarsområdet för vissa medarbetare. Individerna i vår organisation ska få ännu större utrymme att växa och ett av Pernillas viktiga uppdrag är att på olika sätt stärka organisationen och ta vara på medarbetarnas engagemang och drivkraft", säger Jan-Olof Andersson.

"Ambitionen är att utveckla de förmågor som finns i organisationen."

Ledarskapet i centrum

Allt bottnar i kultur och ledarskap – något som blir extra viktigt i en turbulent omvärld, menar Pernilla Norman.

"Min önskan är att bygga ett ledarskap och ett medarbetarskap kring de familjevärderingar som Rimaster står för. Vi har en god kultur som ska genomsyra verksamheten i allt vi gör, hur vi är mot varandra och hur vi tillvaratar varandras olikheter och kompetenser. Just nu har vi väldigt många goda exempel på hur Rimasterfamiljens värderingar, öppenhet och transparens blir en tillgång när vi lägger upp den nya strategin för framtiden. Om vi alla är tydligt förankrade i samma värderingar så står vi också väl rustade för att möta allt som händer i omvärlden och vi får den utveckling och tillväxt i företaget som vi vill ha."

Att Rimasters ledare och medarbetare hittar sina utvecklingsmöjligheter och "sin" position i laget ger flexibiliteten att snabbt kunna reagera på olika händelser.

"Det händer så mycket på marknaden just nu. Marknadsvillkoren förändras, kraven ökar kring automatisering och digitalisering och en hel värld går mot en elektrifiering där ny teknik utvecklas i snabb takt. Det ställer krav på ny kompetens och här behöver vi ligga i framkant och fortsätta kompetensutveckla våra ledare och medarbetare. En ny generation människor växer upp med andra perspektiv på världen och det måste vi också anpassa oss till. Genom vår nya organisation skapar vi oss förutsättningarna för detta." ■



Pernilla Norman, vd och koncernchef för Rimaster.

Utveckla förmågor

Resultatet är en ny koncernledning samt en förändring av marknads-, sälj- och inköpsorganisationen. Tidigare vice VD, CFO och operativt ansvarige Pernilla Norman, som har jobbat i Rimaster under 17 år, kliver fram och tar rollen som VD och koncernchef. En ny CFO har rekryterats och Peter Hyltberg tillträdde sin tjänst i april. Även rekryteringen av ny global HR-chef är klar och beräknas vara på plats under våren.

Ambitionen är att utveckla de förmågor som redan finns i organisationen och att samtidigt stärka upp med nya strategiska tjänster och kompetenser som krävs för framtida utveckling och tillväxt.

"Under det gångna året har vi förstärkt organisationen på



Hallå där!

Peter Hyltberg, ny CFO från 1 april i Rimaster Group

Vem är du?

"Jag är född och uppvuxen i Motala, och bor numera i Linköping tillsammans med min fru och tre barn. I familjen ingår även hästar, en hund och en hamster. Engagemanget i barnens handbollslag upptar en stor del av fritiden och jag försöker hålla igång med skidåkning och mountainbike. Vi är en aktiv familj."

Berätta om din bakgrund i industrin!

"I grunden är jag yrkesmilitär och har bland annat jobbat som officer i Kristinehamn, Värmland, innan jag sadlade om till en civil karriär och studerade industriell ekonomi vid Linköpings universitet. Jag har jobbat på flera industri-företag, men det som har präglat mig mest är min tid hos trucktillverkaren Toyota Material Handling i Mjölby, där jag jobbade i nästan 20 år. Toyota har en stark, härlig kultur och jag tycker mig se en liknande företagskultur i Rimaster. Även om det är skillnad i storlek på bolagen så har Rimaster också en positiv kultur med fokus på långsiktigt ägande, stabila affärer och en vilja att utveckla både kunder och medarbetare. En god företagskultur har blivit allt viktigare

för mig med åren, och det är faktiskt en av de främsta anledningarna till att jag sökte mig till Rimaster."

Vilka möjligheter ser du att vara med och utveckla Rimaster?

"Att Rimaster har en så bred kundbas, med kunder inom olika storlekar och verksamhetsområden – och många framstående varumärken – är en stor fördel. Det skapar trygghet men också en möjlighet att utveckla vårt engagemang och växa med kunderna. Jag tilltalas också av sättet som Rimaster har lyckats modularisera sitt erbjudande, bland annat med egna produkter som fyller en unik funktion på marknaden. Det ger perfekta förutsättningar att erbjuda helhetslösningar inom high mix, low volume-segmentet med god leveransförmåga, kvalitet och ekonomi för våra kunder. Något som också kan driva Rimasters tillväxt. Med min bakgrund i det militära tycker jag också att det nya marknadssegmentet Defence är en väl vald strategisk satsning. Det är en marknad med stor potential. Jag ser verkligen fram emot att bli en del av Rimasterfamiljen!" 🍷

Hur ska industrin hantera de globala försörjningskedjornas kollaps? Och hur påverkar geopolitiken möjligheten att tillverka och göra affärer? Jakob Rehme, professor i industriell ekonomi vid Linköpings Universitet, uppmanar företagen att öka sin omvärldsbevakning.

**”Industrin
måste bygga
motståndskraft”**

Jakob Rehme började sin karriär på verkstadsgolvet hos ventil-tillverkaren NAF. Det var under tiden som metallarbetare som hans intresse för industrins processer vaknade, och efter avslutad civilingenjörsutbildning började han studera industriell ekonomi. En internationell karriär som bland annat omfattade uppdrag i Malaysia, Storbritannien och Norge ledde honom tillbaka till akademien och en doktorandtjänst i Linköping.

”När man jobbar i industrin, när man är mitt i det, så hinner man aldrig riktigt bota i olika frågor. Att få den möjligheten var målet när jag blev forskare”, berättar Jakob Rehme.

I dag är han specialiserad på värde- och leverantörskedjor med fokus på affärsrelationer och forskar i nära samarbete med industri och näringsliv. Rimaster är ett av samverkansföretagen som i dialogen med Jakob Rehme och hans forskarteam kontinuerligt utvecklar sina strategier med fokus på omvärldsbevakning och värdekedjor.

Värdekedjans kollaps

I dag står världens tillverkningsföretag inför utmaningar som för bara tioåret sedan var svåra att föreställa sig. De globala värdekedjor som länge har varit utgångspunkten för många marknader och företag är ifrågasatta.

”För många har de, under lång tid, varit självklara. Särskilt på de marknader och i de länder som är exportorienterade och har en utpräglad industristruktur. Industriföretag är ju business to business-verksamheter som är beroende av att importera råvara och material men som också exporterar stora andelar av det man tillverkar. För dem är den öppna handeln oerhört viktig och när det sker geopolitiska förändringar, eller stora oförutsedda händelser som hindrar transporter och flöden, så blir effekterna stora”, resonerar Jakob Rehme.

Politik och pandemi

Fram till 2016 lunkade det på i maklig takt i de globala värdekedjorna. Etablerade och relativt öppna handelsstrukturer innebar stabila flöden.

”Sedan dess har systemet utsatts för en rad chocker som har lett till den situation vi befinner oss i idag”, säger Jakob Rehme.

Brexit förändrade handelsförutsättningarna och ledde till polarisering i både politik och affärer.

”Brexit var ett klassiskt exempel på hur ekonomisk oro i ett land kan leda till missnöje och påverka frihandeln. En utveckling som vi också har sett i USA. Olika åtgärder, i form av till exempel tullar, är ett historiskt vanligt medel som nu är aktuellt igen.”

Nästa stora händelse gick inte att förutspå

”Med pandemin ställdes den geopolitiska frågan på sin spets. Det blev väldigt tydligt vilka risker som finns i våra leveranskedjor. När världen stängde ner och underleverantörerna slutade leverera komponenter så var tillverkningsindustrin väldigt sårbar.”

Även sedan pandemin klingat av har problematiken förstärkts av ytterligare politisk turbulens, i vissa fall regelrätt krig, på flera olika håll i världen.

”Det pågår just nu ett bildande av ekonomiska och militära block. En utveckling som naturligtvis inte är jättebra för den globala handeln”, konstaterar Jakob Rehme.

”Som företagsledare måste man vara uppmärksam på världspolitiken och följa utvecklingen noga.”

Fokus på klimat och hållbarhet

Ytterligare en tung utmaning är klimatfrågan, där olika politiska och ekonomiska agendor kan skapa motsättningar.

”När EU nu inför CSRD, Corporate Sustainability Reporting Directive, kommer det att ställa stora krav på företagen att få kontroll på sina sociala och miljömässiga förhållanden i leveranskedjan. Utsläppshandel, miljötariffer och tullar kan orsaka frustration och konflikter och bidra till handelshinder på global nivå”, menar Jakob Rehme.

Viktigt att bygga motståndskraft

Konsekvensen av alla dessa förändringar är att industrin upplever en stor osäkerhet kring värdekedjorna. Frågan om leveransrisk har blivit en angelägen fråga för alla tillverkande företag. Hur kan man säkerställa leveranserna när det geopolitiska läget är så osäkert? Hur ska man tänka när man utformar sina strategier i en föränderlig omvärld?

”Som företagsledare måste man vara uppmärksam på världspolitiken och följa utvecklingen noga. Vilken är realiteten av de politiska beslut som fattas, hur påverkar de oss, hur kan vi sprida våra risker och vilka partners ska vi ha?”, säger Jakob Rehme.

”Ett nyckelbegrepp i detta är engelskans ’resilience’: motståndskraft. Företag behöver bygga upp tillräcklig motståndskraft för att kunna möta olika förändringar. Det man bör göra är att visualisera flera olika scenarion beroende på olika faktorer och hur de påverkar verksamheten. Då kan man också se hur man är positionerad för olika typer av flöden och sedan prioritera och agera utifrån riskerna”, tipsar Jakob Rehme som ser en tydlig regionaliseringstrend till följd av utvecklingen.

Det finns en vilja att vara närmare både sina kunder och sina underleverantörer.

”Många aktörer tittar på hur man kan ha verksamhet och produktion i flera olika delar av världen för att minska riskerna. Att fördela risken på fler, regionalt verkamma underleverantörer är en annan vanlig åtgärd för att hantera en mer fragmenterad försörjningskedja.”

Nya affärsmöjligheter

Att utgå från ett antal värstascenarion ligger förstås nära till hands. Men Jakob Rehme betonar också vikten av att tänka offensivt.

”Då man inte vet vilka politiska beslut som kommer att fattas så måste man hantera och planera för många olika typer av scenarion”, säger Jakob Rehme och poängterar att scenariebyggandet inte bara handlar om försvar. Det ger också möjligheten att gå framåt.

”Då tänker jag inte minst på den gröna omställningen. De nya hållbarhetskraven innebär nya affärsmöjligheter för den som är väl förberedd. I Rimasters fall handlar det bland annat om att bistå kunderna i deras omställning till eldrivna fordon med alla de krav som det ställer på kablage. Företag som är uppmärksamma på vad som händer globalt och ser möjligheter i utmaningarna har potentialen att utvecklas.”



Vd Claes Creutz gläds åt de stora satsningarna i Horn.

Rimaster Cab & Mechanics investerar och växer

Rimaster Cab & Mechanics i Horn investerar kraftigt för att möta kundernas behov. Med mer yta för lager och montering ökar kapaciteten – samtidigt som man ESD-anpassar produktionsytor.

”Produktionsytan har utökats med 1 500 kvadratmeter vilket ger värdefullt utrymme för lager, hantering och montering. Vi har också passat på att flytta om och strukturera om i produktionen”, berättar Claes Creutz som är vd för Rimaster Cab & Mechanics:

”Det innebär ökad kapacitet och möjlighet att ta in fler uppdrag, och i förlängningen att vi kan rekrytera fler medarbetare.”

I samband med ombyggnationen har arbetsmiljö ute och inne förbättrats med ny ventilation, ny värmeanläggning och ny belysning samt bättre flöden med ergonomiska lösningar.

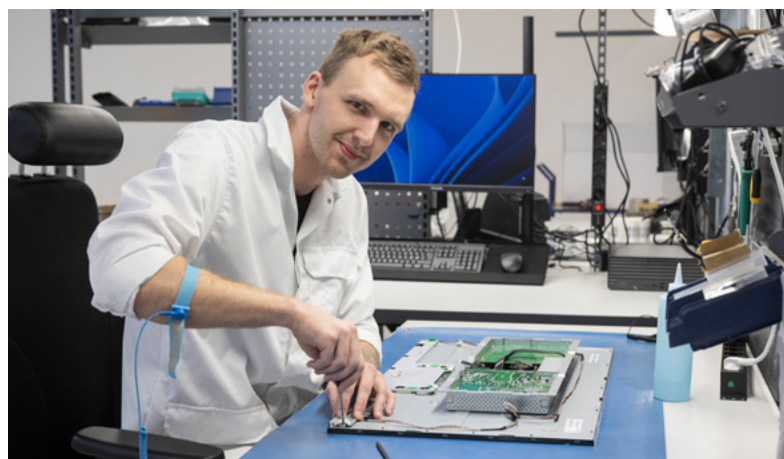
”Dessutom har vi effektiviserat vår lagerhållning i form av ett automatiserat höglager med två hissar.”

En av förbättringarna är ett nytt så kallat ESD-rum där elektronisk utrustning kan monteras utan risk för statisk urladdning. En strategisk satsning som möter behovet från kunderna inom Rimasters nya marknadssegment Defence.

Den utökade arbetsytan och kapaciteten är välkommen. På tre år har antalet medarbetare ökat från 28 till 40:

”Vi har fått förtroendet från en rad nya kunder samtidigt som vår utökade kapacitet också blir en tillgång i vårt interna

resursutbyte. Om kunden har en utmaning så löser vi den tillsammans inom Rimaster-familjen. För oss känns det jätteroligt att vi i ännu större utsträckning kan vara med att bidra till olika typer av systemlösningar.”



Rimasters produktionstekniker Kevin Magnusson i arbete i det nya ESD-rummet hos Rimaster Cab & Mechanics i Horn.

Helautomatiserad ytmontering ger hög kapacitet och flexibilitet

Nu har ytterligare en helautomatiserad ytmonteringsanläggning driftsatts hos Rimaster Development. ”Det här är en viktig strategisk investering för framtiden. Nu kan vi möta våra kunders behov av helhetslösningar, oavsett komplexitet och volym”, säger vd Jonas Dahlström.



Vi håller en hög investeringstakt, säger vd Jonas Dahlström

Efterfrågan på helhetslösningar ökar kraftigt. Därför fortsätter Rimaster Development i Söderhamn att investera strategiskt i SMT-processer. Den senaste investeringen är ännu en helautomatiserad maskin för ytmontering.

”Att kunna erbjuda flexibilitet, kapacitet och kostnadseffektivitet i såväl korta som långa serier är ett sätt för oss att möta kundernas växande behov av helhetslösningar och en del av vårt systemorienterade synsätt”, säger Jonas Dahlström som är vd för Rimaster Development.

Automationslösningen möjliggör ytmontering med hög komplexitet i parallella serier.

–Vi kan köra projekt med stora respektive små volymer samtidigt,

oavsett mix, vilket ger en fantastisk flexibilitet. Anläggningen har ett stort antal komponentmagasin som vi kan rigga i förväg vilket ger korta ledtider och hög kapacitet.

2024 installerades en ny SMT-ugn för lödning med kapacitet att ta emot volymerna från ytmonteringen

”För oss är det också ett sätt att säkra kundernas försörjningskedjor och kunna erbjuda regional produktion, då försörjningskedjorna har blivit mer sårbara i ett globalt perspektiv. En annan viktig fördel som vi och våra kunder värdesätter är hållbarhetsrelaterad. Regional produktion och kortare transporter innebär lägre koldioxidutsläpp.”

Developed by Rimaster

Smarta lösningar som inte fanns. Produkter som var svåra att få tag på eller som kunde bli bättre. Vi tog saken i egna händer och utvecklade produkterna som behövs för att kunna erbjuda våra kunder riktigt bra systemlösningar.

ri Inforced

riInforced är Rimasters övergjutningskoncept. Ett premiumproduktsortiment som möter kraven i tuffa miljöer. Konceptet bygger på hållbar och kostnadseffektiv lågtrycksgjutning vilket gör det möjligt att förbättra standardkontaktsystem med höga skyddsnivåer mot temperatur, vibration, vatten- och damminträngning.



ri Fuse

riFuse är en enhet för distribution av strömförsörjning till elsystemets alla konsumenter som tillsammans med elektronik och kablage ger en bekväm helhetslösning. riFuse ersätter den traditionella säkringsboxen med en snabb och kraftfull distribution helt utan säkringar, vilket underlättar felsökning och minskar risken för stillestånd.



ri Cab

riCab är en hytt framtagen för kunder med behov av små serier och som inte kan eller vill lägga resurserna på egen utveckling. Hytten kan anpassas helt efter kundens behov. Självklart utrustas den även med elsystem och kablage.



ri Con

riCon är en kontakt utvecklad för materialhanteringsindustrin samt alla som använder lågspänningsbatterier (LV) för eldrivna fordon. Den har designats för höga krav på laddningscykler och robusthet. En formsprutad design uppfyller det godkända värmspannet steg II med god säkerhetsmarginal, vilket innebär att man kan använda mindre kontakter och spara utrymme.



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

rimaster.com

Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Sweden

Säljare:

Andreas Kronström
+46 705 658 904
akr@rimaster.com

Patrik Andwester
+46 703 991 448
pan@rimaster.com

Claes Nyberg
+46 72 092 94 88
secln@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

Karin Hiertonn
+46 76 5479579
KHi@rimaster.com

Rimaster Poland

Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplinek
Poland

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

Edyta Kapelan
+48 787097749
pleka@rimaster.com

Krzysztof Wątorek
+48 882189010
plkrw@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

Bart Maes
+32 474 320 851
bma@rimaster.com

Rimaster Germany

Kölner Strasses 27
50226 Freschen
Germany

Jörg Hagmaier
+49 151 12427570
dejha@rimaster.com

Rimaster Serbia

Glavicki put b.b.
35250 Paracin
Serbia

Maja Stanojevic
+381698076554
rmst@rimaster.com

Rimaster Ningbo

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

Maggie Lee
+86 13486621599
mle@rimaster.com

Serena Zhuang
+86 13056821600
cnszh@rimaster.com

Aimee Liu
+86 15968902099
aml@rimaster.com