

# ri view

## 1 hytt. 1 000 möjligheter.

Nu är riCab i produktion!

SID 8

## Med PALFINGER som partner

-hemligheten bakom den perfekta leveranskedjan

SID 3

## Rimaster får prestigefyllt leverantörpris

SID 16





## INNEHÅLL

- 3 I partnerskap med PALFINGER
- 6 Hur ser framtiden ut för den globala tillverkningsindustrin?
- 8 riCab i produktion
- 10 Rimaster investerar i nytt affärsområde
- 12 Ny energiledningsstandard
- 14 Investeringar i ny teknologi
- 15 Möt Lisa Wenåker
- 16 Rimaster får prestigefylld utmärkelse

**Rimaster AB**  
Industrivägen 14  
SE-590 44 Rimforsa  
+46 494 795 00  
[rimaster.com](http://rimaster.com)

**Ansvarig utgivare**  
Pernilla Norman  
[pno@rimaster.com](mailto:pno@rimaster.com)

**Omslag**  
Jimmy Baard, Rimaster  
Cab & Mechanics

**Form**  
Proud Power Agency

**Foto**  
Örjan Karlsson,  
där inget annat anges

**Text**  
Amelie Bergman,  
Jordbruket

**Tryck**  
Tryck & Media



## Tillsammans löser vi ekvationen

Hur löser man den utmanade ekvationen hög kvalitet, bra pris och leveranssäkerhet? I det här numret av riView möter vi inköps-teamet hos PALFINGER, en av Rimasters globala kunder. Som världsledande producent av lastbilskranar, lastväxlare och påhängstruckar genomsyras Palfingers verksamhet av professionalism och strävan efter perfektion - inte minst i arbetet med att skapa den perfekta inköpskedjan. I den dagliga strävan har vi på Rimaster fått förtroendet att vara PALFINGERS partner. Så hur kan vi bidra?

Vi jobbar hela tiden med att utveckla vår organisation för att på olika sätt möta förtroendet från våra partners. I centrum står våra medarbetare: deras kompetens och engagemang i kunderna - från utveckling och problemlösning till yrkesstoltheten och noggrannheten i produktionen. Med ett värderingsstyrt ledarskap, där vi satsar på utveckling för ledare på alla nivåer och erbjuder våra medarbetare möjlighet att växa och utvecklas, bygger vi en stabil grund för långsiktiga partnerskap. Genom att kvalitetssäkra och automatisera våra processer och använda oss av ny teknologi skapar vi effektivitet i leveranskedjan - samtidigt som vi frigör mer tid för våra medarbetare till kundrelationer och innovativt utvecklingsarbete.

Rimasters strategi att jobba nära sina kunder är framgångsrik. Det märker vi inte bara i form av de bekräftelser vi får - till exempel från JLG som har tilldelat oss utmärkelsen "Partnership Excellence". Det faktum att vi finns där för att möta även de mindre kundernas behov har också resulterat i nyskapande lösningar som kan bidra till utveckling och tillväxt. Jag tänker inte minst på vår hytt riCab som är ett utmärkt exempel på hur vi tillämnar Rimasters High Mix, Low Volume-koncept i allt vi gör - till nytta för alla. Tack för förtroendet! 🍷

**Pernilla Norman**  
President & CEO Rimaster Group

Hur kombinerar man bra pris med perfekt kvalitet, levererat i precis rätt tid? Och är det ens möjligt när nästan alla produkter har olika utformning? I samarbete med Rimaster vill teknikspecialisterna på PALFINGER knäcka koden bakom den "utmanande ekvationen" och skapa den perfekta leveranskedjan.

En lastbilsmonterad gaffeltruck från PALFINGER med "Rimaster inside".





# Med PALFINGER som partner

PALFINGER är ett internationellt teknik- och ingenjörföretag och en ledande producent av innovativa kranar och lyftutrustning. Företaget har omkring 12 350 medarbetare, 30 produktionsenheter och ett globalt nätverk för försäljning och service. Med utgångspunkt i varumärkeslöftet "Lifetime Excellence" levererar PALFINGER kranlastare, liftbaserade arbetsplattformar, timmerbilskrantar, lastbilsmonterade gaffeltruckar, vinschar och ramper till kunder i hela världen. PALFINGER AG är börsnoterat i Wien sedan 1999, med en omsättning på 2,36 miljarder euro 2024 och har familjen PALFINGER som stark och stabil majoritetsägare.

"PALFINGERs marknadsledande position bygger på vår förmåga att möta kundernas önskemål in i minsta detalj", säger Tobias Braunsberger, som är strategisk inköpschef för styrsystem och mekatronik på PALFINGER.

"Självklart har vi ett standardsortiment, men majoriteten av våra produkter finns i många varianter för att möta de olika kravställningar som är viktiga för våra kunder. En annan kvalitet som vi vet är mycket uppskattad av PALFINGERs kunder är vårt globala distributions- och servicenätverk som säkerställer närhet till marknader över hela världen."

## "High mix" - inga problem!

Den höga nivån av kundanpassning innebär att PALFINGER

är beroende av flexibla och skickliga underleverantörer med väldokumenterad leveransprecision. Sedan 2019 har man samarbetat med Rimaster kring kablager för PALFINGERs lastbilsmonterade gaffeltruckar. I dag levererar Rimaster till PALFINGERs produktionsanläggningar i USA och Europa genom Rimasters enheter i Polen, Serbien och Kina.

Hubert Walachowski, som är global key account manager hos Rimaster i Polen, ansvarar för Rimasters helhetsåtagande gentemot PALFINGER och jobbar i nära samarbete med PALFINGERs organisation; i globala frågor tillsammans med Tobias Braunsberger och i den dagliga driften tillsammans med huvudinköpare Katharina Winkler.

"Den omfattande kundanpassningen kan naturligtvis påverka även kablager och det är just därför som vårt 'High mix - low volume'-koncept passar som handen i handsken. Rimasters flexibilitet och anpassningsbarhet och vår förmåga att snabbt återkoppla på kundens frågor och behov, är nyckeln till vårt framgångsrika samarbete", säger Hubert Walachowski.

## "Smidigt och proaktivt"

Katharina Winkler delar hans uppfattning och värdesätter också det nära, dagliga samarbetet mellan PALFINGERs och Rimasters ingenjörer:



“Den omfattande kundanpassningen kan naturligtvis påverka även kablaget och det är just därför som vårt 'High mix – low volume'-koncept passar som handen i handsken.”



Katharina Winkler,  
PALFINGER.



Tobias Braunsberger,  
PALFINGER.



Hubert Walachowski,  
Rimaster Polen.

"Kablaget har en djupgående betydelse för våra produkter och därför är det också en mycket viktig del av vår utveckling och produktion. Baserat på kundens krav, förbereder våra ingenjörer ritningarna som utgör underlaget för våra förfrågningar gällande kablaget. Oavsett om det är frågor som ska besvaras, prover som behöver tas fram – eller att vi helt enkelt måste skynda på en process – så upplever vi att Rimaster är mycket proaktiva. Skulle det bli problem så märker vi knappt av det i vår egen produktion", säger Katharina Winkler.

"Det är smidigt. Det är praktiskt och resultatriktat med en positiv inställning till problemlösning, och leveranstiderna är perfekta."

### Kunskapsdelning

Parallellt med det dagliga arbetet, bidrar Rimaster också med specialistkompetens till PALFINGERS utvecklingsavdelning.

"Vårt team har stor expertis inom kablage och dialogen mellan våra medarbetare och PALFINGERS utvecklingsteam är inspirerande. Hur kan vi, med vår kunskap och våra produktionsmetoder, hjälpa PALFINGER att erbjuda sina kunder ännu bättre slutprodukter?", resonerar Hubert Walachowski.

Ett exempel på vidareutveckling av kablaget är braiding, en produktionsmetod som Rimaster har lång erfarenhet av som

nu utvärderas av PALFINGER.

"Rimasters team föreslog braiding för vissa av våra kablage och vi är intresserade eftersom vi ser fördelar både i form av smidigare produktion samt estetiskt", säger Katharina Winkler.

### Knäcker koden

Partnerskapet mellan Rimaster och PALFINGER har utvecklats snabbt, och Rimaster har fått ökat förtroende med varje leverans, år efter år.

"Jag gissar att utmaningen är densamma för alla organisationer med en leveranskedja", säger Tobias Braunsberger:

"Den perfekta leveranskedjan är resultatet av den utmanande ekvationen där man ska balansera ett bra pris med hög kvalitet, i rätt tid. Det kräver partnerskap och samarbete. Ett samarbete som kan nå ännu längre i framtiden. Just nu utvecklar vi vår leveranskedja genom att definiera morgondagens standarder och våra föredragna samarbetspartners. Att vara en sådan partner skulle naturligtvis öppna upp för nya möjligheter till samarbeten och ömsesidig tillväxt." ■

Andreas Wallström,  
Prognoschef på Swedbank.

# Han spår framtiden för den globala tillverkningsindustrin

Gamla regler gäller inte längre och den globala tillverkningsindustrin står inför nya utmaningar. Vad kommer egentligen att hända – och hur kan vi förbereda oss? Andreas Wallström, prognoschef på Swedbank, ger sin syn på framtiden.

## "Man tillämpar det som brukar kallas 'friendshoring', det vill säga att man handlar med sina vänner. Det här märks till exempel tydligt i Europa där statistiken visar att handeln mellan de europeiska länderna har ökat"

Som prognoschef kartlägger Andreas Wallström de stora makroekonomiska sambanden i ett globalt perspektiv, och gör prognoser för tillväxten i Sverige.

Andreas inledde sin "makroekonomiska karriär" på det svenska finansdepartementet för 25 år sedan.

"Det har inte blivit lättare med åren, utmaningarna har blivit fler men jobbet har faktiskt blivit ännu roligare – även om det har blivit mer komplicerat att träffa rätt i prognoserna", säger Andreas och syftar inte minst på 2020-talets oförutsägbara inledning med pandemi, inflationskris och politisk turbulens.

"Den här dramatiska utvecklingen har ingen varit med om i modern tid, men det har också ökat efterfrågan på analyser", konstaterar han.

"En makroekonom har samma förutsättningar som en meteorolog. Tittar man tio dagar framåt i tiden så är den ekonomiska utvecklingen relativt förutsägbar – men hur företag och människor kommer att agera om ett år är det ju ingen som vet. Det är alltså en betydligt tuffare uppgift att förutse ekonomi på ett års sikt. Makroekonomens huvudsakliga roll är därför att beskriva nuläget och vilka faktorer och samband som är viktiga att ha koll på eftersom de kan påverka framtiden."

### Två viktiga trender

Just nu är det två stora trender som är helt avgörande för den globala tillverkningsindustrin.

"Först har vi trenden med tullar som inverkar hämmande på världshandeln och som blir en utmaning för många globala bolag med komplexa leveranskedjor. Den andra trenden är den pågående upprustningen av försvaret – inte minst i Europa. Den gynnar naturligtvis de företag och underleverantörer som utvecklar och tillverkar olika typer av säkerhets- och försvarslösningar."

### Hänger med kompisarna

Mot bakgrund av tullar och internationella konflikter väljer många globala aktörer att regionalisera sina processer.

"Man tillämpar det som brukar kallas 'friendshoring', det vill säga att man handlar med sina vänner. Det här märks till exempel tydligt i Europa där statistiken visar att handeln de europeiska länderna emellan har ökat", säger Anderas Wallström.

Det allmänna rådet till tillverkande företag är att bygga flexibilitet.

"Man bör se över hela leveranskedjan och fundera på vilka alternativ som finns. Vad händer om en viss leverantör av råvara eller produkter i en viss region faller ifrån? Vilka alternativ finns för att säkra leveranskedjan?"

Partnerskapet har alltid varit en viktig aspekt men har fått förnyad aktualitet.

"När den regelbaserade världsordningen skakar blir relationsbyggandet ännu viktigare."

### Är AI lösningen?

AI och annan smart teknik blir ett av verktygen i tillverkningsindustrins omställning.

"När man vill flytta på vissa typer av produktion så är automation och teknikutveckling, samt olika typer av lösningar med artificiell intelligens, ett sätt att öka effektiviteten och produktiviteten. Att investeringar i ny teknik faktiskt lönar sig ser vi i både makrostatistiken och i tillväxtstatistiken: det lyfter ekonomin. Särskilt tydligt syns det i USA där man ligger i den tekniska utvecklingens framkant."

### Klimatsmart ger klirr i kassan

En långsiktigt underliggande trend är den pågående klimatomställningen.

"Det här är en bestående trend som kommer att leda till tillväxt i framtidens företag. Företag som satsar på den hållbara omställningen blir mer konkurrenskraftiga, både på grund av marknadens efterfrågan och på grund av regelverket. Med de nya utsläppsystemen blir det helt enkelt för dyrt att vara 'smutsig'."

I det här sammanhanget lyfter Andreas Wallström fram Kina. "Kina står i dag för de största utsläppen, men det är också Kina som är världens största utvecklare av den teknik som hela världen drar nytta av i klimatomställningen – jag tänker till exempel på batterier och solpaneler. Jag upplever att man verkar inse problemet med klimatförändringarna på lång sikt, men man skulle förstås kunna önska att omställningen gick snabbare i hela världen." ■



# riCab - en hytt, tusen möjligheter

Nu är vi i gång med tillverkningen av våra riCab-hyttor. riCab är lösningen för kunder som vill ha en egen kundanpassad hytt i små serier utan att behöva lägga stora resurser på egen utveckling och tillverkning. Nyfiken? Då ska du boka in vår riCab-trailer för ett besök.



Karin Hiertonn är konstruktör hos Rimaster Cab & Mechanics i Horn.

”Hytten är den yttersta förlängningen av det som vi på Rimaster är så bra på: att skapa systemlösningar där kablage, elektronik och mekanik ger en sömlös och driftsäker körupplevelse även i de mest utmanande miljöer, berättar Ulf Almén som är affärsutvecklare på Rimaster Cab & Mechanics.

#### **Hur föddes idén till riCab?**

”Att utveckla och tillverka en egen hytt kräver stora resurser och det är inte alla som kan eller vill investera i just det. Många vill hellre satsa på att utveckla funktionaliteten och spetsen i själva fordonet – oavsett vilken typ av bearbetning som det handlar om. Därför bestämde vi oss för att ta fram riCab: en generisk hytt för de kunder som inte vill tillverka själva, men som inte hittar en bra standardhytt på marknaden.”

#### **Hur funkar riCab-konceptet?**

”Hytten anpassas efter kundens behov och kan – om kunden vill – levereras komplett med elsystem, kablage och kontrollpaneler. En bra hytt är en viktig del av den färdiga systemlösningen till kunden. Den ger våra kunder ökad tillgänglighet och möjlighet att fokusera på sitt eget erbjudande och vad som gör dem unika på marknaden. Samtidigt som de får en lösning som är anpassningsbar och kostnadseffektiv.”

#### **Hur mycket kan kunden egentligen anpassa?**

”De fysiska måtten på hytten är satta men det är möjligt att påverka valet av dörrar och fönster samt den invändiga funktionen. Kunden kan också välja hur komplett man vill ha hytten levererad, med vissa ingående delar eller helt utrustad. Tanken är att du som kund bara betalar för det som du faktiskt vill ha och behöver. God ergonomi är dock en väldigt viktig del av helhetskonceptet som vi inte gör avkall på! Hytten har

designats för att föraren ska kunna jobba hela arbetspasset utan att bli trött.”

#### **Vilka branscher kan integrera riCab i sina egna maskinkoncept?**

”Tillverkare av jordbruksmaskiner har redan visat stort intresse. Men i princip alla tillverkare av specialmaskiner för krävande miljöer är aktuella. Vi har ju omfattande erfarenhet av att tillverka kablage, elektronik och mekanik för tuffa omständigheter där det förekommer mycket damm, fukt och vibrationer. Olika typer av terminalmaskiner är ett annat bra exempel. I och med att vi hjälper kunderna att utveckla konceptet så finns det egentligen inga begränsningar – det är det som är så spännande och kul med riCab.”

#### **Hur ska man göra om man vill veta mer?**

”Det absolut enklaste är att du ringer till oss och bokar in vår demo-trailer. Då kommer vi till dig med en hytt och demonstrerar på plats. Perfekt när du vill ha med alla kollegor i utvecklingsprocessen, oavsett avdelning.”



Nu sätter Jimmy Beard och hans kollegor i Horn riCab-hytten i produktion.

# Rimaster satsar på nytt affärsområde inom försvar och säkerhet

Kundernas behov av säkerhetslösningar växer. Därför etablerar Rimaster ett helt nytt affärsområde, Defence & Security. ”Det känns bra att vi kan vara med och bidra till en tryggare omvärld”, säger affärsutvecklare Ulf Almén.

Rimaster har en omfattande erfarenhet av att utveckla och producera systemlösningar, kablage, elektronik och mekanik för kunder med högt ställda krav på säkerhet. Kunderna finns inom flera olika branscher, från specialfordon till materialförsörjning och kommunikation.

”Med dagens komplexa, globala säkerhetsläge har våra kunder intensifierat sin utveckling och produktion och behöver därför vår hjälp. Vi ser möjligheten att både utveckla våra befintliga kundrelationer och hitta nya samarbeten, och väljer därför att arbeta riktat mot den här målgruppen genom att organisera ett nytt affärsområde”, säger Ulf Almén som är affärsutvecklare på Rimaster.

Fokus ligger på säkerhetslösningar med inriktning mot försvarsindustrin.

”Med säkerhet menar vi till exempel informationssäkerhet och övervakning, förtydligar Ulf Almén.

## Extremt höga krav

Det är Rimasters kompetens inom systemutveckling och konstruktionslösningar som driver efterfrågan.

”Kunder inom säkerhet och försvar har mycket höga kravställningar på lösningar, material och dokumentation. Ofta handlar det om unika lösningar som inte återfinns i det civila. Här kan vi gå in redan i utvecklingsfasen och hjälpa till med valen så att både funktion och dokumentation möter de högt ställda kraven. Vi utvecklar och producerar speciallösningar men erbjuder även box building efter givna underlag.”

Att ha kontroll på flödena hela vägen och undvika material och lösningar som på ett eller annat sätt kan äventyra säkerheten är högprioriterat.

”Det finns av naturliga skäl krav på spårbarhet och en önskan att undvika material och komponenter av oklart ursprung. Här är det en styrka att vi på Rimaster har egen utveckling och tillverkning vilket gör att vi kan erbjuda både speciallösningar och standardkomponenter under kontrollerade former. Att vi är vana vid att jobba med high mix och low volume är också ett vinnande koncept inom det här området.”

## En tryggare omvärld

Det är framförallt de svenska bolagen som driver affärsområdet Defence & Security gentemot kunderna; men hela Rimastergruppen är involverad och bistår med sin kompetens.

Det har också gjorts investeringar för att möta upp mot kraven på säkerhet och tillförlitlighet. Bland annat har vi gjort omfattande ombyggnader som inkluderar ytterligare ESD-rum som är utformat för att motverka statisk urladdning i samband med montering av produkterna. Vid tillverkning av kablage och kretskort uppfylls internationell IPC-standard.

”Vi ser vårt nya affärsområde som ett sätt att växa och skapa trygghet för våra anställda. Men det känns också meningsfullt att vi är med och bygger en tryggare och säkrare omvärld där ett stärkt försvar kan bidra till att minska risken för väpnade konflikter”, säger Ulf Almén. ■



Ulf Almén,  
Affärsutvecklare Rimaster

# riFuse på djupet

riFuse är det nya, innovativa sättet att säkra strömdistributionen utan att vara beroende av traditionella säkringar: enheten försörjer alla konsumenter i elsystemet. Med riFuse kan du applicera avancerade lösningar på ett enkelt sätt. Vår produktchef Lars Olsson går på djupet med alla möjligheterna i vår nya film. Bara att scanna QR-koden och titta!



# Rimaster inför ny energiledningsstandard

Som ett led i hållbarhetsarbetet har Rimaster infört energiledningsstandarden ISO 50001 i hela koncernen. ”Vi vill ligga i frontlinjen med vårt hållbarhetsarbete och då är det självklart att vi ska vara certifierade. Det här kommer också att innebära flera spännande teknikbyten”, säger Christer Eriksson som är global kvalitetschef.

Det handlar alltså om en global satsning där alla Rimaster-enheter runtom i världen har gått igenom certifieringsprocessen.

”Vi kommer att bygga våra rutiner och standarder globalt, men arbetet med energikartläggningar och förbättringar som ligger till grund för certifieringen kommer att göras lokalt. Energiledningssystemet kommer att vävas ihop med 9001, 14001 och 45001 så att vi har ett gemensamt Rimaster-system som täcker samtliga standarder”, förklarar Christer Eriksson.

## Dialog med kunderna

Valet av system har skett i nära dialog med kunderna.

”Vi vill vara en partner som ligger i framkant när det gäller hållbarhet. Rimaster bedriver ju sedan tidigare ett ambitiöst hållbarhetsarbete genom EcoVadis där energihushållning och -effektivisering väger tungt. Att vi nu går ner i detalj på energifrågorna har fått ett mycket positivt mottagande från våra kunder, och flera har aviserat att just ISO 50001 är systemet de föredrar. Många jobba själva i systemet och ser därför att det finns många synergier i att deras leverantörer också gör det.”

## Breda satsningar

Revisionen gjordes i slutet av 2025 och förhoppningen är att samtliga Rimaster-enheter ska omfattas av certifieringen när vi går in i 2026.

Rimaster har ingen energikrävande tillverkning, konstaterar Christer Eriksson, men det hindrar inte att förbättringsinitiativen drivs på bred front.

”Vi har bland annat bytt värmesystem, justerat ventilationen och bytt ut belysningen till energieffektiv, sensorstyrd belysning vid anläggningen i Rimforsa, Sverige. Liknande initiativ pågår även vid våra andra anläggningar. Vi har till exempel installerat solceller vid båda våra tillverkningsenheter i Polen.”

## Drivs på ledningsnivå

Arbetet med att hitta de stora elförbrukarna – så kallade SEUs, Significant Energy Users – och åtgärda dem kommer att fortsätta och drivas på ledningsgruppsnivå.

”Vi har inrättat en ’Energy Management Group’ som träffas regelbundet för att lyfta frågan. Att energieffektiviseringsarbetet prioriteras av den högsta ledningen är en viktig signal att Rimaster verkligen tar frågan på allvar.”

Men den verkliga drivkraften uppstår i vardagen, hos varje enskild medarbetare, betonar Christer Eriksson.

”Precis som med allt annat förbättringsarbete så bygger framgångarna på våra medarbetares engagemang och delaktighet. Vi kommer också att ta fram ett utbildningspaket för alla medarbetare så att alla får tillgång till rätt kunskap – och insikten om hur man själv kan vara med och påverka.”

## Det här är ISO 50001

ISO 50001 är en internationell standard för energiledningssystem som hjälper företag och organisationer att systematiskt förbättra sin energieffektivitet. Certifieringen fungerar som ett ramverk i arbetet med att förbättra energieffektivitet, energianvändning och energiförbrukning. Genom att följa ISO 50001 kan företag minska energikostnaderna, miljöpåverkan och öka konkurrenskraften.



Christer Eriksson,  
Global kvalitetschef på Rimaster.



Solceller på vår anläggning  
i Czaplinek, Polen.

# Kundnyttan driver teknikutvecklingen

AI, automation, humanoider... Det är en ny, spännande värld som vi alla måste navigera i. För Rimaster handlar satsningarna på ny teknologi om kundnytta, säger Pernilla Norman som är CEO för Rimaster Group.



”Vår drivkraft är kundnytta. Vi vill hjälpa våra kunder att bli mer konkurrenskraftiga inom ramarna för vårt partnerskap. Därför har vi också en dialog med kunderna i våra olika teknikutvecklingsprojekt. Vilka optimeringar prioriterar de?”, säger Pernilla Norman.

Den absolut största vinsten med den nya teknologin är effektivitet i form av tid, det vill säga snabbhet.

”Leditiderna är historiskt korta i dag och kunderna vill ha snabb respons. Här kan olika typer av AI-lösningar ge snabbare återkoppling medan automation i tillverkningen kan skapa effektivitet i vårt systemlösnings- och produktionserbjudande. Just på automationssidan har vi gjort flera tunga investeringar.”

## Ökar konkurrenskraften

”Den nya tekniken kan naturligtvis hjälpa även oss på Rimaster att bli mer konkurrenskraftiga. Vi kan arbeta mer effektivt och använda våra resurser till andra arbetsuppgifter som har större genomslag i verksamheten och som är mer stimulerande för

individerna. Det här gäller egentligen alla områden: från produktionsoptimering till försörjningskedjor och mer administrativa processer.”

Just nu drivs ett flertal AI- och automationsprojekt inom Rimaster. Det är en spännande resa som vi gör och vi lär oss nytt hela tiden.

”Den övergripande målsättningen för de här projekten är att minska tidsåtgången och göra kostnadsreduceringar. Genom den nya tekniken kan vi skapa förutsättningar som frigör tid för vår personal. Tid som kan användas till att jobba med värdeutveckling. Effektiviseringar som då blir till nytta både för oss och för våra kunder.”

## Jordnära förhållningssätt

Satsningen är självklar, men betonar Pernilla Norman, i sann Rimaster-anda har man ett jordnära förhållningssätt till den nya tekniken.

”Att det finns väldigt många fördelar när tekniken används rätt, det är vi helt övertygade om. Därför lägger vi också stor vikt vid att utvärdera och fatta noggrant avvägda beslut. AI-tekniken är ännu i sin linda och hur programvaran byggs och tränas, samt vilken information den får, är avgörande för resultatet. Det är oerhört viktigt att vi är källkritiska och förstår att svaret du får av en AI inte per automatik är sanning. Vi måste vara medvetna om riskerna när vi utforskar möjligheterna.”

Här kommer kompetensutvecklingen in som en viktig parameter för att öka kunskapen och driva innovationsförmågan i vår organisation.

”Vi håller olika utbildningar kring AI i organisationen, både kring grundläggande frågor som säkerhet och integritet, men vi samarbetar också med akademien för att få insikter i den senaste forskningen och framtida möjligheter.”

# Vi bygger framtidens ledarskap



På Rimaster är vi stolta över vår förmåga att attrahera nya talanger och kompetenser. Men vi nöjer oss inte där. För att fortsätta vara en attraktiv arbetsgivare och en stark partner satsar vi på att utveckla ett hållbart ledarskap, fördjupa relationerna med våra kunder och stärka vår långsiktiga konkurrenskraft.

Lisa Wenåker är vår nya HR Manager med globalt ansvar.

Med vår nya globala HR Manager, Lisa Wenåker, tar vi nästa steg i att forma framtidens Rimaster – där människor, relationer och hållbar utveckling går hand i hand.

”På Rimaster ser vi ledarskap som mer än att leda – det handlar om att vara en förebild, att kunna se möjligheter, fatta kloka beslut och samtidigt inspirera, utveckla och skapa långsiktigt hållbara resultat tillsammans med sina medarbetare”, säger Lisa Wenåker.

## Tydlig strategisk koppling

Tjänsten som global HR manager är nyinrättad och är ett led i Rimasters strategiska satsning på kompetensförsörjning och ledarskap. Lisa har en magisterexamen inom Personal- och arbetsvetenskap från Linköpings universitet och har arbetat med HR-frågor i industrin sedan millennieskiftet.

Efter en tid inom Rimaster-gruppen beskriver Lisa ett driv och en tydlig riktning.

”Det är väldigt tydligt att HR-arbetet inom Rimaster är väldigt nära kopplat till företagets strategi. Det finns en uttalad vilja att satsa på ledarskap och kompetensutveckling på riktigt – att orden omsätts i handling. Det skapar en stark grund för hållbar utveckling och tillväxt. Här finns en förståelse för att människor, kompetens och ledarskap är det som bygger verksamheten långsiktigt. Det är väldigt inspirerande och utvecklande att få vara med och bidra i ett företag där de frågorna verkligen tas på allvar!”, säger Lisa.

## Ledarskapet i fokus

Under 2025 inleddes arbetet med att utveckla ledarskapet inom Rimaster för framtiden. Programmet tog sin början under hösten med en ledarskapsdag tillsammans med styrelsen och den globala ledningsgruppen. Resultatet blev nya perspektiv och praktiska verktyg som nu sprids vidare i organisationen.

”Ledarskapet är ledningens förlängda arm i arbetet med att utveckla företaget och driva mot de uppsatta målen. Ett gott ledarskap är avgörande för att Rimaster ska vara en attraktiv arbetsgivare i framtiden och kunna utveckla partnerskapet med sina kunder. Ledarskapet har också en väldigt stor betydelse för kulturen och därför hade vi under våra ledarskapsdagar stort fokus på ledarskapets roll för bolagets värderingar”, berättar Lisa Wenåker.

## Värden att vårda och utveckla

Rimasters värdeord ”Samarbete för utveckling”, ”Teamkänsla och respekt”, ”Lösningorientering” och ”Hållbarhet” har funnits med länge och har i dag en bred förankring i organisationen.

”Företagskulturen är något vi ständigt behöver vårda och utveckla – och här spelar ledarskapet en avgörande roll. Genom att agera som förebilder formar ledningen kulturen ur både ett medarbetar-, kund- och verksamhetsperspektiv.”

# Rimaster får prestigefyllt leverantörspris

JLG, en av världens ledande tillverkare av arbetsplattformar, har tilldelat Rimaster utmärkelsen "Partnership Excellence".  
 "Det känns naturligtvis fantastiskt roligt och är en bekräftelse på att vårt nära partnerskap med kunderna är uppskattat", säger Rimasters CEO Pernilla Norman.

JLG är världens ledande utvecklare och tillverkare av arbetsplattformar och teleskoplastare för en rad branscher: bland annat jordbruk, bygg och betong, stålkonstruktioner, fastigheter och lager samt stålkonstruktioner. JLG är globalt verksamt och har sitt huvudkontor i USA. Relationen mellan Rimaster och JLG är mångårig och vi levererar i dag till JLGs produktionsenheter på flera olika platser i världen. Utmärkelsen delades ut vid en ceremoni på huvudkontoret i Hagerstown.

"Att bygga partnerskap med våra kunder är en viktig del av Rimasters strategi. Vi vill på ett tryggt och effektivt sätt, tillsammans med kunden, skapa förutsättningar för att kunna möta våra kunders unika behov. På det sättet kan vi säkerställa ett långsiktigt och hållbart partnerskap, säger Pernilla Norman.

"Därför är det förstås extra roligt att få berätta att vi har fått en utmärkelse för just det arbetet. Vi är både glada och ödmjuka. JLGs motivering är en bekräftelse på att vårt arbete med att vara en nära partner verkligen uppskattas av våra kunder. Det skapar motivation till att fortsätta vårt förändrade och långsiktiga arbete med att fördjupa våra partnerskap. Det här är ett pris till hela Rimasters organisation – en prestation som vi har gjort tillsammans!"



Pernilla Norman, CEO för Rimaster och (från vänster) Alberto Hermosillo, Commodity Manager elkomponenter, Will McLean, VP Global Procurement & Supply Chain samt Julien Fambrini, Global Account Manager hos Rimaster Frankrike i samband med prisceremonin.

"...Ert engagemang för kvalitet, innovation och samarbete i arbetet med att nå gemensamma mål och driva vår gemensamma vision framåt har gjort er till en mycket uppskattad partner..."

"...Er vilja att lära och utvecklas, i kombination med er ödmjukhet och ert fokus på långsiktig och hållbar tillväxt, är verkligen beundransvärd. I stället för att ta onödiga risker eller expandera för snabbt har ni valt en stabil och genomtänkt väg som ligger väl i linje med JLG:s värderingar och affärssyn..."

**Rimaster AB**, Industrivägen 14 | 590 44 Rimforsa, Sweden | +46 494 795 00 | [info@rimaster.com](mailto:info@rimaster.com)

[rimaster.com](http://rimaster.com)

#### Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14  
590 44 Rimforsa  
Sweden

#### Säljare:

**Andreas Kronström**  
+46 705 658 904  
[akr@rimaster.com](mailto:akr@rimaster.com)

**Patrik Andwester**  
+46 703 991 448  
[pan@rimaster.com](mailto:pan@rimaster.com)

**Claes Nyberg**  
+46 72 092 94 88  
[secln@rimaster.com](mailto:secln@rimaster.com)

#### Rimaster Development

Bröksmyravägen 31  
826 40 Söderhamn  
Sweden

**Conny Nyström**  
+46 70 517 33 04  
[cny@rimaster.com](mailto:cny@rimaster.com)

**Johan Lundh**  
+46 72 6010066  
[sejlu@rimaster.com](mailto:sejlu@rimaster.com)

#### Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1  
590 42 Horn  
Sweden

**Ulf Almén**  
+46 705 173 309  
[ual@rimaster.com](mailto:ual@rimaster.com)

**Karin Hierton**  
+46 76-5479579  
[khi@rimaster.com](mailto:khi@rimaster.com)

#### Rimaster Poland

Ul. Kolejowa 4  
78-550 Czaplinek  
Poland

**Hubert Walachowski**  
+48 602 315 843  
[plhwa@rimaster.com](mailto:plhwa@rimaster.com)

**Edyta Kapelan**  
+48 787097749  
[pleka@rimaster.com](mailto:pleka@rimaster.com)

**Krzysztof Wątorek**  
+48 882189010  
[plkrw@rimaster.com](mailto:plkrw@rimaster.com)

#### Rimaster France

Actipark Bat D  
662 Rue des Jonchères  
69730 Genay  
France

**Julien Fambrini**  
+33 624 340 049  
[jfa@rimaster.com](mailto:jfa@rimaster.com)

#### Rimaster Benelux

Halstraat 41  
3550 Heusden-Zolder  
Belgium

**Bart Maes**  
+32 474 320 851  
[bma@rimaster.com](mailto:bma@rimaster.com)

#### Rimaster Germany

Kölner Strasses 27  
50226 Freschen  
Germany

**Jörg Hagmaier**  
+49 151 12427570  
[dejha@rimaster.com](mailto:dejha@rimaster.com)

#### Rimaster Serbia

Glavicki put b.b.  
35250 Paracin  
Serbia

**Maja Stanojevic**  
+381698076554  
[rsmst@rimaster.com](mailto:rsmst@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](mailto:mle@rimaster.com)

**Serena Zhuang**  
+86 13056821600  
[cnshz@rimaster.com](mailto:cnshz@rimaster.com)

**Aimee Liu**  
+86 15968902099  
[aml@rimaster.com](mailto:aml@rimaster.com)