

1/2016 • Ett magasin från **rimaster**

ri·view

Welcome to our world of SIMPLICITY



**Högre kapacitet för
ökad efterfrågan i Polen**

SID 3

**Fortsatt framgångsrikt
samarbete med Atlas Copco**

SID 10

**Från idé till färdigt
styrsystem för FTG Cranes**

SID 12

”Rimaster fortsätter att ta marknadsandelar”

INNEHÅLL

- 3 Unik testkompetens
- 4 Kundnära helhetslösningar
- 6 Rimaster i Söderhamn
- 8 Högre kapacitet i Polen
- 9 Konkurrentkraft i Kina
- 10 Kundcase: Atlas Copco
- 12 Kundcase: FTG Cranes
- 14 Kundanpassade styrsåk
- 15 Växtkraft i Frankrike
- 16 Nya utmaningar i Tyskland

Välkommen till Rimaster

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

Vi är en global koncern med ursprung och huvudkontor i Rimfors, Sverige.

Rimaster har idag över 750 anställda verksamma i sju företag världen över. Vi har organisation för försäljning, design, utveckling och produktion i Sverige, Polen, Belgien, Frankrike och Kina.

Welcome to our world of Simplicity.

Rimaster AB
Industrivägen 14
SE-590 44 RIMFORSA
+46 494 795 00
info@rimaster.com
www.rimaster.com

ANSVARIG UTGIVARE
Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

Produktion: Effect Reklambyrå
Bilder: Hans Gustafsson, Effect Reklambyrå,
där inget annat anges.

Den positiva utveckling som Rimaster-gruppen upplevde 2015 har fortsatt under första halvan av 2016. Under våren har det varit full fart på alla enheter, vilket är ett resultat av flera års hårt och målinriktat arbete. Internt har vi förtydligat vad varje enhet ska göra. Vi har koncentrerat våra resurser till det som respektive enhet verkligen är bra på, det vill säga deras kärnområden och fått en mer effektiv produktion.

Rimaster fortsätter att investera för att vara en stark koncern och attraktiv leverantör även i framtiden. I höstas flyttade delar av vår produktion i Polen in i nya och renoverade lokaler som ger oss en yta att växa på tillsammans med våra kunder. Mindre än ett år senare, i september i år, kommer vår produktion i Kina att flytta till större lokaler. Under våren flyttade vårt försäljningskontor i Frankrike till nya lokaler.

Det har inte skett så stora förändringar på våra enheter i Sverige som det har utomlands, men vi har blivit mer tydliga i budskap och produktion. I Rimfors har vi sedan lång tid haft skåpstillsättning, men det är först nu som vi gör en större satsning på skåp. Produktionsenheten i Söderhamn, som har investerat i en ny ytmonteringslina för produktion av kretskort, slog sitt försäljningsrekord i början av året.

Merparten av Rimasters ökning kommer från nya kunder, men vi ser också en expansion där befintliga kunder väljer att lägga allt mer jobb hos oss. Kunder som tidigare bara hade kablagestillverkning väljer nu även att köpa våra elskåp och paneler. Vi ser en tydlig trend där Rimaster fortsätter att ta marknadsandelar. Vårt mål är att nå en omsättning på 50 miljoner Euro i år och vi har en intressant höst framför oss.



Innan det är dags att påbörja höstens arbete är det dags för lite välbehövlig ledighet. Jag önskar därför alla medarbetare, kunder, leverantörer och partners en trevlig sommar. ♦♦♦

Tomas Stålnert
VD Rimaster Group





Vi kontrollerar bland annat funktionen hos knappar, displayer och reläer, berättar Richard Skarphagen.

Unik testkompetens i branschen

Varje år lämnar tusentals produkter Rimaster Electrosystems produktionsanläggning i Rimforsa. För att säkerställa kvaliteten testas i princip allt som produceras.

Rimaster har stort fokus på att elektriskt testa allt som produceras och varje produktionsanläggning genomför tester på sina produkter. I Kina, Polen och Rimforsa används Rimaster Test Platform, RTP, som är ett internt utvecklat testsystem för funktionstest av ett komplett elsystem. Med hjälp av testsystemet kan Rimaster säkerställa full funktionalitet.

– Vi kontrollerar bland annat funktionen hos knappar, displayer och reläer. Noggrann testning har vi hållit på med i snart tio år, vilket säkerställer att kunden får en komplett produkt utan felaktigheter vid leverans, säger Richard Skarphagen, testingenjör på Rimaster Electrosystem.

Med hjälp av särskilda mellankopplingar ansluts elsystemet till RTP

enligt de instruktioner som testingenjören har tagit fram för respektive produkt.

”Testerna, som vi har genomfört i snart ett årtionde, säkerställer att kunden får en komplett produkt utan felaktigheter”

– För att säkerställa att vi använder rätt mellankoppling har varje artikel en egen testinstruktion där uppkoppling och vilka tester som ska utföras av artikeln tydligt beskrivs. RTP har runt 900 punkter som elsystemet kan kopplas in på.

Operatörer testar alla elsystem som produceras i Rimforsa, medan Richard Skarphagen utvecklar testprogrammet och ser till att allt fungerar. När

nya kunder eller produkter kommer tar han många gånger en direkt kontakt med kunden för att ta reda på exakt vilka krav de har kring testning. – Är det något specifikt som de vill ha testat lägger vi in det i testprogrammet. Alla paneler och komplexa kablage testas med RTP. För alla mindre och enklare kablage görs ett skabelscan-test för att kontrollera dioder, kondensatorer, motstånd och att det är kontakt mellan rätt punkter, berättar Richard Skarphagen. ♦♦♦

RCTP

Rimaster i Kina har utvecklat systemet Rimaster Cabinet Test Platform, RCTP, som inkluderar motorbelastning för att simulera verklig funktion. Systemet är särskilt viktigt för Rimaster i Kina i deras tillverkning av skåp med 400 volt och 1 000 volt.

Att vara lösningsorienterade och lyssna på kunden i alla lägen, både när det går bra och dåligt för kunden, är mycket uppskattat, säger Tomas Stålnert.

Rimaster har en lösning för dig

I Rimasterkoncernen finns en lång tradition att inte bara tillverka elsystem, utan även driva utvecklingen framåt. »



Från huvudkontoret i Rimforsa till produktionsanläggningarna i Söderhamn, Horn, Polen och Kina löper samma budskap – Rimaster är lösningsorienterade.

Att utveckla och tillverka elsystem är en central del av Rimasters kärnverksamhet och genom åren har företaget byggt upp en bred kompetens om marknadens behov. Företaget, som genomsyras av en vilja att ständigt införskaffa kunskap för att hjälpa kunderna att utveckla sina produkter, erbjuder helhetslösningar för elskåp, mekanik och elsystem.

”Helhetslösningar minimerar komplexiteten för kunden.”

– Kompetensen har vi haft en längre tid, men det är först de senaste fem åren som efterfrågan har ökat. Nu ser vi en tydlig marknadstrend där allt fler kunder vill ha färre leverantörer och ett tätt samarbete med företag som de har förtroende för, berättar Tomas Stålnert, vd för Rimaster.

Det finns flera fördelar med att köpa helhetslösningar för elsystem, bland annat enkelhet som är ett av Rimasters ledord. Med flera leverantörer

istället för bara en kan det vara svårt att hitta en bra timing där alla delar i systemet kan levereras samtidigt. Problem med leveranser kan leda till kostsamma förseningar.

– Den största fördelen med våra helhetslösningar är att vi minimerar komplexiteten för den enskilda kunden. Vi genomför nödvändiga uppgraderingar och tekniska förbättringar utan att det blir för komplext att hantera. Enkelt och tryggt hela vägen.

För dig som kund innebär det att du kan lägga fokus på dina affärer, det vill säga marknadsföra och sälja dina produkter samtidigt som Rimaster fokuserar på tekniska lösningar och produktion av elsystem. Genom att integrera alla produktionsanläggningar säkerställer Tomas Stålnert och ledningsgruppen kvaliteten i produktionen.

– Som kund ska du inte behöva oroa dig över ledtider eller om vi flyttar produktion från Polen till Kina eller

till Söderhamn. Det slutgiltiga resultatet på ditt elsystem kommer ändå bli av samma höga kvalitet, oavsett var det tillverkas.

Tomas Stålnert berättar att Rimaster nästan alltid får en positiv respons när de tar kontakt med företag och presenterar sina systemlösningar och sin globala verksamhet.

– Även om det för tillfället inte passar företaget att byta till Rimaster som leverantör så blir det ofta ett sådant intresse att vi får till ett möte som kan leda till affärer på lång sikt.

Rimaster har inga planer på att bli produktägare, även om kompetensen finns inom koncernen. Fokus ligger helt på kunderna, och det är deras utmaningar som ligger till grund för all produktutveckling.

– Vi sitter inte på vår kammare och försöker ta fram lösningar för vår egen utveckling utan för våra kunder. Det var först när vi märkte att flera kunder hade samma utmaningar som vi tog fram styrenheten riFuse. Det är likadant med vår nya hytt riCab som är flexibel och kan möta många av våra kunders utmaningar.

Att vara lösningsorienterade och lyssna på kunden i alla lägen, både när det går bra och dåligt för kunden, är mycket uppskattat. När marknaden sjönk så kraftigt för en kund att de var tvungna att genomföra besparingsåtgärder var Rimaster en av få leverantörer som valde att besöka kunden och lyssna på dem. ♦♦♦



Produktförbättringar och återkoppling - prio ett för Rimaster Development

Inför serieproduktion av elsystem till specialfordon får Rimaster Development i Söderhamn många gånger uppdraget att ta fram prototyper. För att säkerställa kvaliteten läggs stor vikt på dokumentation, återkoppling och produktförbättringar.

Allt börjar oftast med en förfrågan från kund om offertberäkning på serieproduktion i produktionsanläggningarna i Polen eller Kina, samt beräkning på prototypframtagning på Rimaster Development i Söderhamn. När ordern sedan kommer är det snabba ryck för personalen i Söderhamn.

– För att produktion och leverans ska ske vid utsatt tid måste vi påbörja

prototypframtagning direkt. Även om flödet ska gå snabbt frångår vi aldrig vårt fokus på kvalitet och återkoppling, säger Daniel Brolin, teknisk chef med ansvar för konstruktion och produktionsteknik inom elsystem.

”För att säkerställa kvaliteten läggs stor vikt på dokumentation, återkoppling och produktförbättringar”

Rimaster Development i Söderhamn arbetar främst med medelstora kunder som utvecklar och tillverkar specialfordon, som skogsmaskiner, truckar, hjullastare och grävlastare,

och Rimaster Development är helt eller delvis integrerad som konstruktionsresurs i kundens dagliga arbete. Vissa kunder, exempelvis franska Hautlotte som är en av Europas ledande tillverkare av arbetsplattformar, har dock egen konstruktionsavdelning.

– Många ser ändå fördelar med att vända sig till oss, då vi är specialister på elsystem och skickliga på att ta fram systemlösningar. För mindre företag som saknar konstruktionsavdelning är våra konstruktörer en stor resurs och trygghet. Vi vet vad som fungerar och inte fungerar både tekniskt och på marknaden.

Produktförbättring och återkoppling löper som en röd tråd genom hela processen. När Rimaster Development



Rimaster Development i Söderhamn har även utvecklat

riFuse

riFuse, en egenutvecklad digital styr- och kontrollenhet för elsystem som främst är tänkt för användning i specialmaskiner i krävande miljöer. Företaget Malwa, som tillverkar skogsmaskiner, är en av flera kunder som har integrerat riFuse i sitt elsystem.

Foto: Hans Jonsson, Rimaster

rkoppling

lägger in allt material till produkten i sitt system får kunden ett förbättringsförslag på komponenter som kan bytas ut för att sänka kostnader och bibehålla kvaliteten. – Som kund till oss få du även en snabb återkoppling om vi hittar felaktigheter i dokumentationen. När montörerna påbörjar sitt arbete med en ny prototyp följer de en rutin där de skall lämna synpunkter och förbättringsförslag. Vi har dessutom höga krav på dokumentation till kund, säger Daniel Brolin och berättar att de även systematiskt går igenom konstruktionsunderlagen med Rimasters produktionsanläggning inför serieproduktion, allt för att säkerställa kvaliteten. ♦♦♦

Kostnads- effektivitet i Söderhamn



Peo Jonsson, Rimaster Development, Söderhamn.

Slutprodukter med avancerad funktionalitet är ofta baserade på komplex elektronik som ställer höga krav på monteringsprocessen. På Rimaster Development i Söderhamn utvecklas man ständigt för att möta dessa krav, något som uppmärksammas av såväl små som stora kunder.

Rimaster Development har en lång erfarenhet inom tillverkning av olika typer av elektronik. Företaget jobbar aktivt i hela flödet med att bevaka och förbättra processer fram till leverans av produkt till kund. För att kunna garantera komponenter och produkter av hög kvalitet lägger företaget stor vikt vid inköp av alla ingående artiklar, bland annat mekanik, mönsterkort och komponenter.

– De artiklar som är underlag för inköp kommer alltid från välrenommerade leverantörer och är väl anpassade för att kunna monteras i respektive process utmed hela flödet. Alla ingående artiklar köps in på specifikationer. Artiklarna genomgår alltid ankomstkontroll innan de går in i tillverkningsprocessen, säger Peo Jonsson, som arbetar med inköp, elektronikproduktion och projektledning.

Peo, som har en bred erfarenhet inom tillverkningsindustrin, arbetade som produktionstekniker på Rimaster Development för tio år sedan och lockades tillbaka av företagets satsning på elektronikproduktion.

– Kunderna uppskattar vår flexibilitet och ansvarstagande organisation.

Med vår kompetens inom produktion och projektledning kan vi ta en produkt från ax till limpa på ett väldigt kostnadseffektivt sätt. Nu gör vi en intressant satsning för att utveckla och öka produktionsförmågan ännu mer.

”Våra kunder uppskattar vår flexibilitet och vårt ansvarstagande”

Det sker ständigt stora teknikframsteg inom elektronikindustrin, vilket ställer allt högre krav på både operatörer och produktionsutrustning. För att möta dessa krav har Rimaster Development investerat i en ny ytmonteringslina av märket Fujii Aimex för produktion av ytmonterade kretskort. – Det är en ytterst modern maskin med hög noggrannhet och stor flexibilitet, vilket ger förutsättningar för produktion av både stora och små volymer. Modern utrustning, bra organisation och hög kompetens gör att vi kan köra små och stora volymer och samtidigt hålla korta ledtider, vilket gör att våra kunder ser oss som en attraktiv partner, avslutar Peo. ♦♦♦



Högre kapacitet för ökad efterfrågan

Rimaster i Polen har expanderat de senaste åren och i november 2015 flyttades delar av produktionen till nyrenoverade lokaler. Företaget, som är specialiserat på korta serier med stor grad av variation, är fortsatt framgångsrikt på marknaden 2016.

Rimaster i Polen etablerades i Czaplinek 2002 och åtta år senare utökades enheten med en produktionsanläggning i grannstaden Borne Sulinowo. Med två kompletta produktionsenheter är Rimaster i Polen en eftertraktad tillverkare av framförallt kablage, men även elskåp och paneler. Bland kunderna finns globala företag som Cargotec och Haulotte.

– De senaste åren har vi levererat lösningar och produkter till koncernens europeiska kunder med mycket gott resultat. För att klara av framtida utmaningar flyttade vi i höstas produktionen i Borne Sulinowo till nyrenoverade lokaler som är drygt dubbelt så stora som den förra lokalen. Nu har vi kapacitet att möta en efterfrågan som ökar för varje år, säger Iwona Uszakiewicz, vd för Rimaster i Polen.

Iwona började på Rimaster i Polen redan 2002 och har haft olika befattningar genom åren. Under hennes tid som vd har företaget gått från cirka 330 anställda 2014 till 470 anställda i år. Företaget har fått en bra start på 2016.

”Produktionen kommer att fortsätta öka de kommande åren”

Iwona Uszakiewicz, vd för Rimaster i Polen



– Vi har ett par kunder som vi började samtala med för ett par år sedan, men som ger effekt först nu vilket gör att produktionen ökar. Det visar också betydelsen av långsiktiga relationer. Enligt våra prognoser kommer produktionen att fortsätta öka de kommande åren.

Produktionsenheten i Polen och hela Rimasterkoncernen arbetar efter tre ledord – enkelhet, närhet och globalitet – för att skapa mervärde för sina kunder. Hubert Walachowski, försäljningsansvarig för Rimaster i Polen har tillsammans med företagets tekniker en nära kontakt med de flesta kunderna för att få information om deras behov och ge dem förbättringsförslag.

– Det är viktigt att vi arbetar nära våra kunder och skapar starka relationer. Vi lyssnar på dem och de lyssnar på oss. Tillsammans försöker vi hitta lösningar för att leverera en produkt av hög kvalitet och på sikt även utveckla den, förklarar Iwona.

Rimaster i Polen arbetar sedan ett par år tillbaka utifrån Lean-filosofin som tar tillvara på resurser och medarbetarnas kunskap för att uppnå en hög kostnadseffektivitet.

– Vi samarbetar med en av Polens ledande Lean-expert. Vår strävan är att utvecklas till nytta för våra kunder. Vi har kommit långt i vår process och har idag en hög kvalitet på våra produkter. ♦♦♦

Nya möjligheter för Rimaster Ningbo ger kunden konkurrenskraft

Rimaster Ningbo, som Rimasters kinesiska bolag heter, har växt ur sina lokaler. För att fortsätta sin fina utveckling flyttar företaget till en ny anläggning i september i år.

– Den är tre gånger så stor som våra nuvarande lokaler, vilket skapar nya möjligheter för oss, säger Yong Shen, vd för Rimaster Ningbo.

Det har gått åtta år sedan Rimaster Ningbo startade sin produktionsanläggning i den kinesiska handelsstaden Ningbo, som bland annat är känt för att ha en av världens största hamnar. Rimaster Ningbo har haft en positiv utveckling genom åren och har bland annat erhållit Atlas Copcos utmärkelse Best Supplier Reward i Kina. – Ett flertal av de stora globala högteknologiska företagen som har etablerat en verksamhet i Kina finns i just den här regionen och är kunder till oss. Eftersom de tillverkar produkter för den kinesiska marknaden behöver de en trygg lokal leverantör av kablage och elskåp.

Företagets produktionsanläggning ligger i industri- och företagsparken Nordic Industrial Park, där flera nordiska samt engelskspråkiga företag har etablerat sig. Under de åtta år som Rimaster Ningbo har funnits i parken har de byggt upp ett starkt varumärke. – Det finns flera fördelar för företag att samarbeta med oss. Vi är ett flexibelt företag som kontinuerligt utvecklar vår kvalitet och sänker kostnader för kunder. Genom våra systerföretag i Sverige och Polen kan vi erbjuda globala lösningar. Vi är dessutom ett starkt team med en bra struktur och efterservice.

Med utrustning och nästan 100 anställda på 1500 kvadratmeter har produktionsanläggningen varit på väg att bli trångbodd de senaste åren. För två år sedan identifierade företaget nya lämpliga lokaler utanför Nordic Industrial Park och i september går flyttlasset.

– Den nya anläggningen ligger bara någon kilometer från vår nuvarande fastighet och det är fler företag i företagsparken som ska flytta till det här området.



Foto: Hongting Mao

”Vi får utrymme att utvecklas ännu mer”

Yong Shen upplever att Rimaster Ningbo, med sina nya lokaler, har utrymme att växa och utvecklas ännu mer. Tanken är att han nu ska lägga allt mer fokus på att kartlägga marknaden och försöka hitta nya globala företag som är i behov av elsystem, kablage och elskåp.

– Jag vill hitta fler kunder som sätter stor vikt vid kvalitet och ett nära samarbete. Det är också viktigt att vi fortsätter rekrytera bra personal. Konkurrensen om duktig personal är hård eftersom många kvalificerade operatörer flyttar till Shanghai och Peking. Det är dock inget större problem. Företagets framtid är väldigt positiv. ♦♦♦



Ett flertal av de stora globala högteknologiska företagen finns i just den här regionen och är kunder till oss, säger Yong Shen, Rimaster Ningbo.

Fortsatt framgångs samarbete med Atl

Under våren har Rimaster påbörjat leverans av komplexa elskåp som installeras i Atlas Copcos ovanjordsborrigg FlexiRoc D65.

↑ Patrik Andwester, Global Key Account Manager på Rimaster Electrosystem, och Therese Hallberg, Commodity Manager för Strategic Purchasing på Atlas Copco, redogör för samarbetet.



God relation med Atlas Copco

Patrik Andwester, Rimaster Electrosystem

– Vi har samarbetat med Atlas Copco sedan 2004 i den form som samarbetet ser ut idag. Atlas Copco är ett stort globalt bolag med olika divisioner och vi samarbetar med samtliga divisioner i Örebro med allt från nyutveckling till reservdelar. Genom åren har vi levererat kablar, boxar, paneler, elskåp och hytter till Atlas Copcos olika divisioner, vilket är en bra fingervisning på hur brett samarbetet är. Atlas Copco SED, Surface and Exploration Drilling, är den division som vi har haft längst relation med. Vårt samarbete började i liten skala med enklare kablage som idag har vuxit till att omfatta även highend-produkter som elskåpen till FlexiRoc. Vår affärsrelation har växt med de utmaningar som har funnits vad gäller teknik- och relationsmässigt, och vi har utvecklats mycket tillsammans.

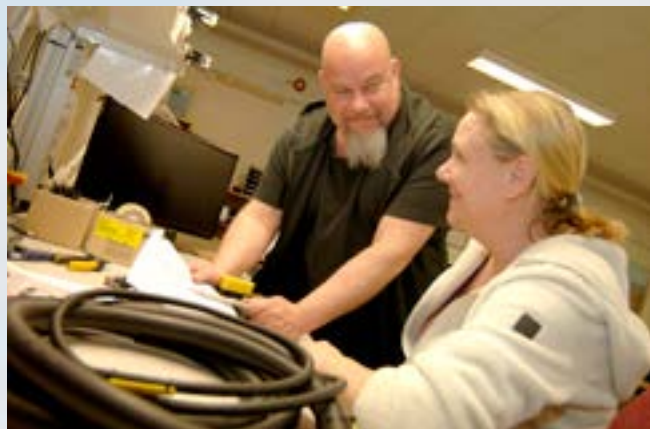
”Vår affärsrelation har växt med utmaningarna”

Atlas Copcos behov

Therese Hallberg, Atlas Copco SED

– I dagsläget råder stor konkurrens på marknaden för borrarutrustning och vi tittar hela tiden på hur vi ska hitta och utveckla bättre produkter till ett lägre pris. I början av förra året såg vi en möjlighet att utveckla elskåpet som sitter i vår stora ovanjordsborrigg FlexiRoc D65 som används vid gruvdrift för att borra hål för sprängning. Som strategisk inköpare av elkomponenter, kablage och elskåp på vår ovanjorddivision är det jag som har det kommersiella ansvaret gentemot våra leverantörer. Vi gick ut med en förfrågan om tillverkning till olika leverantörer och Rimaster, som är en viktig leverantör sedan lång tid tillbaka, fick givetvis en förfrågan. Anledningen till att Rimaster sedan fick uppdraget var flera. Vi tittade på deras kompetens, förmåga att ta in helhetslösningar, hur duktiga och lyhörda de är på att ta in förbättringar i sina egna processer och hur de kvalitetssäkrar produkterna. Rimaster var, i kombination med ett attraktivt pris, den leverantör som var bäst ur ett helhetsperspektiv.

rikt as Copco



Samarbetet med Atlas Copco, som är världsledande inom gruvindustrin tack vare sin höga kvalitet, visar på Rimasters styrka, säger Patrik Andwester, Rimaster Electrosystem.

**”Kompetens, lyhördhet
och kommunikation
är viktigt för oss”**

Therese Hallberg, Atlas Copco SED

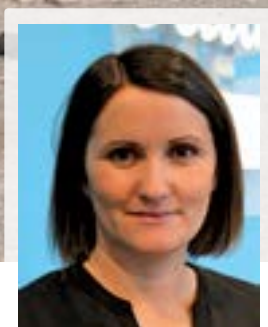


Foto: Atlas Copco

Atlas Copcos reflektioner

Therese Hallberg, Atlas Copco SED

För att verifiera elskåpet och se så allt är konstruerat enligt ritning beställde vi ett utfallsprov som kom i början av 2016. Vi godkände provet och gav klartecken för serieproduktion. I mars levererades de första elskåpen till vår produktion där de har installerats tillsammans med alla andra komponenter som sitter i FlexiRoc D65. Det är alltid små saker som ska justeras under inkörning, men i det stora hela är vi nöjda och tycker att allt har fungerat bra. Elskåpet är en kritisk produkt som styr många av funktionerna på en FlexiROC D65. Fungerar inte den fungerar ingenting och vi är nöjda med den kvalitetssäkring som vi och Rimaster har gjort. Jag vill också lyfta fram kommunikationen mellan Rimasters personal i Rimfors och produktionsanläggningen i Polen som har varit riktigt bra. Kommunikationen mellan alla tre parter har varit ett vinnande koncept.

Hur Rimaster kan hjälpa andra företag

Patrik Andwester, Rimaster Electrosystem

– Samarbetet med Atlas Copco, som är världsledande inom gruvindustrin tack vare sin höga kvalitet, visar på Rimasters styrka - att vi är lyhörda för kundens behov och har kapacitet att ta fram ganska komplexa produkter. Det kanske inte alltid framgår i vårt breda utbud, men vi har en elskåpstillverkning som håller hög klass. Rimasters

flexibilitet och bredd med produktion i Kina, Polen och Sverige gör att vi

**”Flexibilitet, bredd och
kostnadseffektivitet
är en drivkraft för oss”**

kan erbjuda allt från helhetslösningar med prototyp-framtagning till mindre tillverkning av komponenter. Vi skapar gärna långsiktiga relationer med kund och finns ett behov av konstruktion har vi duktiga konstruktörer som gärna hjälper till.



Från idé till färdigt st

Att vara med under hela processen, från idé till färdigt system, är inget främmande för Rimaster. Från och med hösten 2015 har Rimaster Development utvecklat och levererat färdiga styrsystem till FTG Cranes.

Vid köp av en så vital del som styrsystem är det förstås en trygghet att ha en kompetent leverantör som finns tillgänglig för kunden och kan hitta lösningar genom hela processen, från utveckling till produktion och leverans. Rimaster har en kontinuerlig

dialog med sina kunder och leverantörer, och det är under dessa samtal som de flesta nya intressanta lösningar uppstår.

”Intressanta lösningar uppstår i dialog med kunden”

Ulf Almén, Rimaster Development



– När det gäller kunder handlar det oftast om tekniska lösningar och förslag på förbättringar i styrsystemet. När det gäller leverantörer som Parker har vi ett försäljningssamarbete där våra diskussioner många gånger leder till nya gemensamma affärer, säger Ulf Almén, systemkonstruktör vid Rimaster Development i Söderhamn.

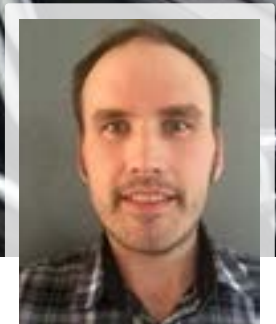
Under en diskussion med Parker framkom det att företaget FTG Cranes var i behov av kablage och styrsystem till styrning av timmerkranar som de tillverkar. FTG Cranes blev i sin tur tipsa-

FTG Cranes, som har sitt säte i Dalsland, är den enda tillverkaren av timmerkran för landsvägstransport som är kvar i Sverige.



Foto: FTG Cranes

Peter Svensson, säljare för V-kran på FTG Cranes



yrsystem

de om Rimaster Developments breda kompetens.

– När vi besökte Parker och diskuterade olika lösningar rekommenderade de Rimaster som en kompetent leverantör av kablage och programvara, vilket vi var i behov av till vår V-kran. Vi etablerade kontakt med Rimaster som lyssnade på våra behov och tog fram en lösning som passade oss perfekt, berättar Peter Svensson, säljare för V-kran på FTG Cranes.

FTG Cranes, som har sitt säte i Dalsland, är den enda tillverkaren av tim-

merkran för landsvägstransport som är kvar i Sverige. Företaget tillverkar

**”Vi blev
rekommenderade
Rimaster som
en kompetent
leverantör av
kablage och
programvara”**

omkring 70 kranar om året och har ungefär 15 procent av marknaden. Peter Svensson tror att FTG Cranes har potential att växa och erhålla ytterligare tio procent av marknaden inom fem år.

– Det ser ljust ut på marknaden och det finns även potential att utöka vårt samarbete med Rimaster ännu mer framöver. Vi är supernöjda med slutresultatet och tycker vi har haft ett otroligt fint samarbete. Vi har fler idéer om framtida projekt som vi kan göra tillsammans. ♦♦♦

Kundanpassade styrskåp från Rimforsa

Snökanoner, emballeringsmaskiner och värmepumpar.

Genom åren har Rimaster Electrosystem i Rimforsa levererat kompletta styrskåp till ett brett register av maskiner.

I produktionsanläggningen i östgötska Rimforsa, där Rimaster har sitt huvudkontor, tillverkas bland annat kompletta styrskåp för olika maskiner. Rimaster Electrosystem utvecklar inga egna styrskåp utan arbetar på uppdrag av kund, oftast så kallade OEM-kunder, där styrskåpen är en vital del i slutprodukten.

– Funktion och utseende varierar efter kundens behov. Vi har en kund som tillverkar emballeringsmaskiner och behöver 20 olika styrskåp till varje maskin för att styra olika motorer och funktioner, säger Roger Nilsson, produktionstekniker med inriktning på styrskåp.

När Roger började på Rimaster Electrosystem år 2000 var tillverkningen av styrskåp fortfarande i sin linda, men sedan dess har orderingången och produktionen ökat stadigt. Bara i år ska Rimaster Electrosystem tillverka styrskåp för styrning av hundratala snökanoner.

– Styrskåpen, som i detta fall styr processen där vatten och luft blandas, ska tåla kalla miljöer med mycket is och snö. Under tillverkningen har vi alltid en tät dialog med våra kunder, och ger feedback på produkten.

Redan i ett tidigt stadie, när ritningarna granskas, sker en återkoppling till kund med förslag på åtgärder som kan minska kostnaderna, som exempelvis utbyte av vissa ingående komponenter utan att påverka kvalitet och prestanda.

– Det mest effektiva sättet att minska kostnader är att jobba med materialet.

20 procent av tillverkningskostnaden är själva arbetet. Resten är material, vilket vi kan påverka genom olika val då vi har flera duktiga leverantörer. För att hitta den bästa lösningen och optimera inköpspriset har vi ett mycket tätt och strategiskt samarbete med globala och duktiga leverantörer av skåpskomponenter och kabel.

För att vara konkurrenskraftiga och få en mer effektiv montering har Rimaster Electrosystem dessutom investerat i en maskin som klipper, märker och stiftar kablar i ett tempo som ingen människa klarar av.

– Istället för att montören ska göra det jobbet får han en färdig kabelsats där varje kabel är märkt, vilket ger en enkel och snabb montering. Styrkan är att vi kan hjälpa alla kunder. Vi kan exempelvis ta fram prototyper som i samarbete med kund utvecklas till ett färdigt styrskåp, förklarar Roger.

Vår inriktning är att inte bara ta mer affärer utan även mer komplexa affärer, säger Roger Nilsson på Rimaster Söderhamn.

”Under tillverkningen har vi alltid en tät dialog med kunden”



OEM

OEM står för Original Equipment Manufacturer. Med egentillverkade och inköpta komponenter tillverkar företaget en produkt som säljs på marknaden. Rimaster Electrosystem levererar styrskåp till flera OEM-företag.

Med tanke på den utveckling som har varit den senaste tiden kring sammansättning av elskåp satsar Rimaster Electrosystem framåt genom fortsatt marknadsbearbetning för att hitta nya kunder. Företaget, som har en väl integrerad logistikkedja från leverantör till slutkund, anställer även ny personal för att möta ökad kundefterfrågan vad gäller volym och komplexitet.

– Vår inriktning är att inte bara ta mer affärer utan även mer komplexa affärer, med mer innehåll än bara montering. ♦♦♦

Rimaster Frankrike: Växtkraft och ännu bättre service

Rimasters säljverksamhet i Frankrike växer. Antalet affärsavtal förväntas öka under året samtidigt som Rimaster gör en satsning och flyttar sitt kontor till större lokaler. För att ytterligare öka sin service för franska kunder har företaget rekryterat en tekniker som började sitt nya arbete i början av maj.

Sedan 2014 har Rimasterkoncernen ett försäljningskontor i den franska staden Villefrance-Sur-Saône, cirka 2,5 mil norr om storstaden Lyon. Julien Fambrini, säljare för Rimaster i Frankrike, berättar att kontoret har en strategisk placering i östra Frankrike.

- Den geografiska placeringen och närheten till motorvägen innebär att vi snabbt kan ta oss till våra kunder oavsett om de finns i södra eller norra Frankrike. Det är bra för oss och tryggt för våra kunder.

Som ett resultat av en växande ordergång från franska företag och ett ökat behov av mer personal flyttade Rimaster sitt försäljningskontor till nya lokaler under första kvartalet 2016.

- Det nya kontoret är dubbelt så stort som det förra, vilket ger oss utrymme för nyanställningar de kommande åren. För kunderna innebär det ingen större förändring då merparten av alla möten sker hos kund eftersom det alltid är bättre för dem att träffas i deras verksamhet.

För att hålla sig uppdaterad om kundernas produktion, utrustning och framförallt produkter genomför Julien Fambrini ofta kundbesök. Den senaste tiden har varit intensiv med många nya projekt och han räknar med att detta bara är början.

”Nu har vi kapacitet att öka ännu mer ...”

- Vi har anställt en kompetent tekniker med ingenjörsbakgrund som kan hjälpa oss med avancerade projekt. Rekryteringen ger oss kapacitet att öka ännu mer framöver.

Efter en noggrann rekryteringsprocess anställdes teknikern Philippe Faure i början av maj. Philippe har erfarenhet av kablage och har bland annat jobbat mer än tio år på Yakazi Corporation och Volvo Lastvagnar. Innan han anställdes av Rimaster arbetade han för Bombardier där han var ansvarig för att implementera nya kablage i tåg.

- En sådan kunskap som han besitter är värdefull för våra kunder och visar att vi är en partner att räkna med. Philippe kan ge kunderna en omedelbar support och förklara hur de kan utveckla sina produkter i samarbete med Rimaster. Han är glad att vara en del av Rimaster och ser sitt nya jobb som en spännande utmaning, säger Julien Fambrini. ♦♦♦



Foto: Rimaster

Tyska marknaden nästa utmaning för Norbert

Entreprenören Norbert Heib var en av förgrundsfigurerna när Rimaster etablerade sig i Polen i början av 2000-talet. Nu har han ett nytt uppdrag. Under de kommande tre åren ska han bygga upp Rimasters försäljning på den tyska marknaden.

Historien om hur tysken Norbert Heib hjälpte Rimaster att etablera sig i Polen börjar egentligen för 21 år sedan när Norbert, som arbetade för tyska busstillverkaren Neoplan, flyttade till Polen. Där startade han och ett par kollegor ett företag som gjorde kablage till bussar.

– När Volvo och MAN kom till Polen ville de också ta del av våra tjänster, men Neoplan stoppade oss. Då sålde jag mina aktier och grundade ett nytt företag i Czaplinek, berättar Norbert.

I början av 2000-talet kom han i kontakt med Rimasters huvudägare Per Carlsson och ganska snabbt blev de båda männen goda vänner.

– Du känner redan vid första ögonblicket om du gillar en person. Jag och Per blev omedelbart ett team. Rimaster blev först en kund, men sen bestämde vi oss för att göra något tillsammans.

”Tanken är att jag ska starta upp ett kontor i Tyskland med kompetenta individer som kan driva vår försäljning och utveckling.”

Norbert startade då upp ett nytt företag med kablage- och komponenttillverkning till elsystem. 2003 köpte Rimaster 50 procent och två år senare köpte de loss resterande del i det som idag är känt som Rimaster i Polen.

Han jobbade vidare i företaget i olika befattningar fram till 2012 då han lämnade Rimaster för att satsa på miljöteknik i form av solenergi.

– Jag bestämde mig för att starta en verksamhet som är med och bidrar till en bättre värld. Jag utvecklade ett samarbete med Solarworld och blev teknisk ansvarig för deras nyetablering i världen. Ett par gånger har jag varit nära krigsområden och arbetat.

En dag i november 2015 ringde Tomas Stålnert, vd för Rimasterkoncernen, och frågade om Norbert, med sitt stora kontaktnät, var intresserad av att bearbeta den tyska marknaden och bygga upp Rimasters försäljning i Tyskland.

– Det lät så spännande att jag tackade ja. Tanken är att jag ska starta upp ett kontor i Tyskland och identifiera kompetenta individer som kan driva vår försäljning. Vi kommer jobba med kunder över hela landet, men de största kunderna finns i Bayern och runt Stuttgart. ♦♦♦

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



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

www.rimaster.com

**Rimaster
Electrosystem AB**
Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Sverige

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

**Rimaster
Development AB**
Bröksmyravägen 31
826 40 Söderhamn
Sverige

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

**Rimaster
Cab & Mechanics AB**
Industrigatan 1
590 42 Horn
Sverige

Anders Jonliden
+46 708 720 877
ajo@rimaster.com

**Rimaster
Poland S.P. Z.o.o.**
Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplinek
Polen

Ul. Wojska Polskiego 14a
78-449 Borne Sulimowo
Polen
Hubert Walachowski
+48 602 315 843
plhwa@rimaster.com

**Rimaster
France SAS**
114, Rue des Pépinières
69400 Arnas
Frankrike

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

**Rimaster
Benelux BVBA**
Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgien

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

**Rimaster
Ningbo Co., Ltd**
No.9 Jinxi Road, Zhenhai
3152 21 Ningbo, Kina

Yong Shen
+86 188 580 114 86
ysh@rimaster.com

**Ningbo
Rimaster Trading**
No.9 Jinxi Road, Zhenhai
3152 21 Ningbo, Kina