

1/2017 · 杂志出品方

rimaster

ri view

欢迎来到简约天地



专题：
竞争力

第 3 页

携手 **Konecranes**
共同发展

第 13 页

Rimaster Ningbo 不断开拓
国内市场

第 16 页

齐心协力 共迎竞争

目录

- 3 主题介绍
- 4 态度
- 6 技术集成
- 7 客户案例：Huddig 集团
- 8 做出改变的能力
- 10 业务能力培养
- 11 组织结构
- 12 合作
- 13 客户案例：Konecranes
- 14 Rimaster 发展，
Söderhamn
- 16 中国市场开发

欢迎来到 Rimaster

Rimaster 是一家领先的供应商，专业制造电缆线束、配电柜、电子装置以及特种车辆和工业系统的驾驶室。

我们是一家全球集团公司，起源地和总部位于瑞典雷弗萨。

Rimaster 在全球拥有七家公司，员工人数超过 900 人。我们的销售、设计、开发和生产部门分布在瑞典、波兰、比利时、法国、德国和中国。

欢迎来到简约世界。

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

发布者
Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

制作：Effect Reklambyrå
图片来源：Hans Gustafsson Effect Reklambyrå，
除非另行说明。

市场风云变幻，时机转瞬即逝。我们的主要市场发展势头良好，欣欣向荣，客户们也都忙碌不已。正因如此，Rimaster 全员正努力工作以满足您心中所期。我们的头等要务就是提升自身实力，从而创造利润。为实现这一目标，我们多管齐下。新年之后，我们波兰分部新增的员工人数已超过 100 人。我们的员工忠于本企业，并且经常加班。目前，我们状态满满，蓄势待发，有能力借助我们新发现的盈利板块继续为 Rimaster 客户交付他们所期望的产品与服务。除了商定的交付内容，我们还主动制定了多种方案，提供配套的问题解决服务。

Riview 的状态如此之好，我们期待您继续与我们携手，同发展，共进步。Vinnova 针对瑞典公司全球竞争力情况开展的一项调查表明，要维持并不断强化企业的市场地位，必须重点做好六个方面的工作。这些调查文章中介绍了 Rimaster 如何通过推行有效的内部运营机制以及顺利与客户开展合作来完善我们在不同方面的工作。要想创业成功并顺利发展壮大，必须立足全局制定长远规划，同时还需拥有勇于变革的心态。

当企业发展速度很快时，具备妥善应对各种变化的能力至关重要。在 Rimaster，我们针对各个层次的需求，着力培养业务能力，努力推进组织发展。在需求增长、竞争加剧的情况下，企业势必需要实现良性沟通，同时确保领导层能及时作出明智决策。我们与各位同仁以及广大客户的相处模式将对最终业务成果产生重大影响。我们必须认识到，我们每个人都是精密复杂的企业结构中的一份子，每天我们都要直面各种各样的期望，心怀这一认知，我们才能更有效地提高生产效率和流程效率。做到以解决方案为本，避免陷于保守姿态，我们才能出色地保持企业发展实力与冲劲，才能互帮互助，携手迎接更激烈的竞争。赢在今天！赢在未来！◆◆◆

Tomas Stålnert
Rimaster Group 的首席执行官



- 态度
- 做出改变的能力
- 业务能力培养
- 技术集成
- 组织结构
- 合作



是什么使然 瑞典企业 具备不容小觑的竞争力？

过去，只要努力就能达成目标。跑得足够快，你就能赢。时移世易，如今，那样的时光已经一去不复返。

全球竞争不断加剧，我们需要改变观念，重新审度时势。瑞典创新机构 Vinnova 就瑞典企业竞争力成因开展了调查。他们发现瑞典企业在六个方面做得很好，这六个方面共同构成了竞争力指标：态度、组织结构、合作、做出改变的能力、业务能力培养以及技术集成。

受 Vinnova 和“Flaggskeppsfabriken” (Flagship Factory) 一书启发，我们深入审视 Rimaster 如何在不同方面提升自身竞争力以及客户竞争力。您可以在这期 Riview 杂志中找到相关结果。

感谢您选择与我们共同发展！◆◆◆



瑞典创新机构 Vinnova 在“Flagship Factory”一书中介绍了他们发现了六大成功要素。

股东，从左开始依次为：Jan Olof Andersson, Per Carlsson 和 Tomas Stålnert。

态度

良好的企业文化不仅能增强员工对企业发展事务的参与度和责任感，同时还能打造积极向上的行事方式。信任、乐于迎接变化以及声望，三者都很重要！

欢迎加入 Rimaster 大家庭

秉承正确的态度，就能与广大客户和供应商共建强大、安全的业务大家庭。企业文化是 **Rimaster** 股东们顺利运营整个企业的基石。

他们之间本来没有任何关系。但如今，Per Carlsson Tomas Stålnert 以及 Jan-Olof Andersson 三人之间关系十分紧密。他们都与 Rimaster 息息相关。Per 是主要股东兼董事长，Tomas 是 CEO Jan-Olof 是副执行主席。

作为股东，他们对 Rimaster 集团这个大家庭有着共同的期许，他们希望全体员工以及各分公司能够同心同德，精诚协作，兼顾企业发展与个人进步，实现双赢。“Rimaster 精神”的基石在于企业各级员工都有机会在其各自岗位上不断成长进步。

Per - “Rimaster 集团认为客户需求是推动本企业业务发展的主要动力，因此需要以灵活务实的态度来面对。各分公司不可各自为政，而应当互通有

“拥有并经营一家公司，这其中最有趣的部分就是看到员工在推动业务发展的同时自身也不断成长进步。”

无，深入合作，共同解决客户问题。客户和供应商是我们这个大家庭中的重要组成部分，我们所做的一切都是为了促进整个家庭的发展。这就是我们企业文化的精髓所在。”

Jan-Olof - “作为一家拥有若干不同制造部门且具备相当开发实力的系统供应商，Rimaster 优势独具。我们在工作中紧密合作，从而得以实现迅捷灵活地运营，妥善协调各方面工作，有力保障成果交付。”

Per - “拥有并经营一家公司，这其中最有趣的部分就是看到员工在推动业务发展的同时自身也不断成长进步。当你开始和我们一起工作后，你不需要去证明你值得我们信任。你在招聘时就已经向我们证实了这一点。另一方面，你将有机会向大家展示你能承担更多责任。我们有许多员工都曾在 Rimaster 集团的多个职位上工作过很长时间，如今，他们都进入了管理层。选择为 Rimaster 效力，你就有机会实现个人发展，在拓展个人职



业生涯的同时促进企业业务的发展。跟我们一起工作会是件充满乐趣的事情！”

Tomas - “领导能力与技能培养是帮助我们打造企业文化的一大利器。首先要培养领导能力，因此我们每年会召开四次管理团队会议，期间，我们会专门安排时间针对外部领导能力需求来培养相关技能。”

Jan-Olof - “在制定新的所有权方针时，我们看重的是当事人对实现目标的动力与冲劲，而不仅仅是所需实现的目标本身。”

Per - “通常，我们会鼓励我们的员工抽空相互了解对方，并打破企业局限性开展合作。最终，我们的投资都

能收获成效。此外，我们也支持为负责国际业务的员工提供差旅机会，因为，了解不同地方的同事和活动是很有价值的。”

Tomas - “打造家族经营式企业其实好处很多。我们的付出是持久的。当然，要运营像 Rimaster 这样的企业，势必需要实现投资回报，但无需追求快速见到投资回报。我们做的每一件事情都有其长期规划。”

Per - 我们如何能在企业不断发展壮大的同时维持相似的感受？对于我而言，这很简单！我们将继续重申我们的理念：Rimaster 是一个企业大家庭，无论身在何处，追求简单与亲缘感始终是我们不变的特征。◆◆◆

这就是我们对 RIMASTER 的看法！

- 我们不同分公司、不同部门以及不同人员之间相互合作，营造学习氛围与发展机遇
- 我们不断钻研各种问题并找出解决方案
- 我们行事专业严谨
- 我们开拓视野，从全局角度来审视 Rimaster 及其子公司
- 我们相互鼓励，共谋发展
- 我们坚守职责并提供反馈意见，营造发展氛围
- 我们应当彼此尊重对方的技能与人格
- 我们谦逊低调



图片来源: Ojann Karlsen.

技术集成

通过以均衡的方式引进各项新技术，我们的人力和设备都能各尽其职，在充分利用专业技术的同时，不断完善工作环境。

巨额投资

位于 Rimforsa 的 **Rimaster Electro-system** 正处于重要投资阶段。目前，一台新的塑料成型设备已经就位，今年夏天还将安装新的机器人模块。今年秋天将实现库存管理自动化。

“我们斥巨资以增强我们的全球竞争力，并力求成为更优秀的合作伙伴。” 总经理 **Mathias Nilsson** 表示。

对于客户而言，投资意味着备货周期更短，货物品质更佳，以及创造更多的综合解决方案商机。

“如果能够提供更含有高科技元素的产品和流程，我们就有机会在竞争中脱颖而出，在市场上创造更多价值。” Mathias 表示。

“借助内部塑料成型设备，我们可以用模具制造线缆、连接器以及其它

组件。这样一来，我们就能更好地掌控整个工艺流程，更有可能开发出创新产品。”

机器人模块是我们的下一个投资对象，这将显著提高我们的电力电缆生产自动化水平。该模块包含两种机器人：一个带有视觉系统，负责拣选电缆接头；另一个则负责执行实际卷边操作。如此一来，不仅能提高生产效率，还能提升产品质量。

此外，投资还有助于提高 Rimaster 作为雇主的影响力。

“通过提供各种与机器人技术和塑料注塑成型有关的令人感到兴奋的任务，我们将能吸引到最好的雇员。”

◆◆◆



图片来源: Ojann Karlsen.

Mathias Nilsson



新的 Huddig D 系列产品采用了创新技术 — 从环保型发动机到符合人体工学需求的驾驶环境，处处都能看到创新技术的身影。这款挖掘装载机支持根据不同行业客户的需求进行定制。

我们接洽：

不会过时的技术

Huddig 挖掘装载机凭借智能功能和创新技术而闻名。当需要开发 Huddig D 系列的新型号时，Rimaster Development 无疑是上佳的合作伙伴之选。

D 系列是 Huddig 的旗舰产品 — 这是一款功能强大的定制型挖掘装载机，能满足电缆工程、轨道以及建筑施工行业客户的特定需求。四月份推出的新型号选用了新款环保 Stage IV Final 发动机。

“这不仅可以减少微粒和氮氧化物的排放，还能延长设备的工作时间。” Huddig 开发工程师 Fredrik Forsberg 表示。

这一新型号还采用了新的电气与控制系统。

“该系统性能更高，处理能力更强，从而使得设备具备了可扩展性。

我们可以为其添加更多功能，并且可以对每一台设备进行进一步定制，从而满足客户的特定需求。此外，驾驶室中还安装了质量更高、尺寸更大的

“该系统性能更高，处理能力更强，从而使得设备具备了可扩展性。”

屏幕以及直观控件。为操作人员与设备配备优质互动操作界面，这一点非常重要。”

立足前沿

Rimaster Development 在新产品的开发过程中发挥了重要作用。Rimaster 负责与电气系统、日程安排以及电缆

这就是 HUDDIG!

Huddig 集团主要从事挖掘装载机的生产开发和销售，业务范围涉及电缆工程、轨道、建筑施工行业。他们将摆轴与传动装置以独特方式组合到一起，从而使设备能在几乎任何地形上工作。

Huddig 是斯堪的纳维亚地区市场的领头羊，在德国和美国也是受人瞩目的企业。Huddig 的开发生产部门位于瑞典的 Hudiksvall，自 1959 创建之日起，该公司已生产 10000 多台挖掘装载机。



Huddig 开发工程师 Fredrik Forsberg。

图纸方面的工作。

控制系统和软件则由 Huddig 负责开发。

“我们已经合作了很久，彼此之间非常了解。因此，我们能够十分机动灵活、简明扼要地进行密切交流。如果我们对哪些解决方案和组件感兴趣，Rimaster 会提供相关资讯，同时，他们还负责告知我们市场新动态，提出新方案。

“我们的客户知识都很渊博，并且对创新技术很感兴趣。Huddig 必须始终走在开发道路的最前线。提供具备高水准功能且具备后续开发潜能的常青树产品至关重要。从这个角度而言，我们与 Rimaster 的合作是非常有价值的。◆◆◆

Rimaster Poland - 发展简史

2002

System-Electro-Technik 创建于 Czaplinek。开始与 Rimaster 合作。

2003

Rimaster 收购了 System-Electro-Technik 50% 的股权。

2005

Rimaster 收购了 System-Electro-Technik 剩余的 50% 股权，并将其更名为 Rimaster Poland。

做出改变的能力

明确了所需采取的方法后，便可推动业务变革，并将变革内容落实到各个层级的工作当中。

客户取得成功 就是我们取得成功

Rimaster Poland 总经理 Iwona Uszakiewicz 对变革知之甚多。自她就任总经理以来，公司员工人数从 252 人增长到 585 人。此外，生产场地也增加了一倍。

这是令人称赞的发展成果，同时也是需要我们虚心迎接的挑战。我们的目标始终都是在牺牲机动灵活性与不忽略客户的情况下满足变革需求。

Iwona Uszakiewicz 从一开始就为 Rimaster 波兰团队效力。她的 Rimaster 职业生涯之旅可以追溯到 2002 年，那时，波兰分公司的名字还是 System-Electro-Technik。此后，从质检部、生产部、物流部到公司发展部，她几

乎在所有业务部门都工作过。2012 年，她出任该公司总经理一职。

“所以，笑对工作非常重要.....”

战略百宝箱

要问我们为何目前能发展得如此之快，原因有很多。我们长期合作的

客户正处于繁荣发展期，市场需求也很大。同时，欧洲市场也发现选择 Rimaster 可以获得很多好处，Iwona 解释道。

当然，业务快速增长对企业而言是机遇也是挑战。为了应对挑战，Rimaster Poland 用到了战略百宝箱。百宝箱涉及到什么？重视客户、企业发展以及 LEAN 方法。

“与客户建立密切关系是 Rimaster 理念的基石。我们设法简化客户的

2010

在 Borne Sulinowo
建造了另一个生产点。

2015

Borne Sulinowo
厂区扩展到新址。

2017

Rimaster Poland 雇员
人数达到 586 名。



各项工作流程，找出能够解决问题的解决方案。因此，在此阶段，与我们的客户建立合作并不断深化合作一直都是我们的工作重心。” Iwona 表示。

Rimaster 典型行事风格

企业发展顾问 Peter Yngvesson 在推动企业发展和培养企业领导者方面发挥着重要作用。通过配合，我们学到了如何正确应对问题、如何相互协作，从而提升我们的绩效。

“我个人认为，无论是与客户的关系

**“重视客户 — 这是
Rimaster 的生存之道。
客户取得成功就是我们
取得成功！”**

系还是与企业本身的关系，这些关系都将产生积极的连锁反应。工作占到

了我们生命中 20% 的时间。所以，笑对工作非常重要.....”

除了进一步发展公司推崇的 LEAN 方法，我们仍在继续努力让客户享受到更多益处。

“重视客户 — 这是 Rimaster 的生存之道。客户取得成功就是我们取得成功！” ◆◆◆

Helix 为希望发掘个人技能的人士提供的三个温馨提示

1 培养领导者

积极的领导行为是促使企业在迎接挑战的同时实现发展的前提条件。如果是在有多种不同领导文化共存的全球舞台开展工作，这一点尤为重要！制定长期战略和配套方案，使企业能持续培养领导队伍，并且不拘泥于特定举措。

2 寻求平衡

要在企业内部打造竞争力，就必须在提高效率与产能的需求和打造良好的工作环境之间找到平衡。培养员工技能是一种很好的平衡措施，同时也是长期吸引并留住员工的有效手段。若能在氛围良好的企业文化中得到发展，即便工作要求再高，也能留住人才。

3 勇于尝试

勇于试验新事物也是一种不断改进完善的方式。敢于尝试不同方法和解决方案的企业往往都能找到促进业务增长发展的新途径。但请记住，即便犯错也无需过于愧疚！对企业而言，营造宽容的企业文化——倡导尝试新事物、容许出现失败，这本身也是市场行为的一部分。

技能培养

提供持续一致且与业务有关的技能培养服务，这将有助于为企业各个业务领域的工作人员锻造专业能力、丰富其技能，培养大局观。



如何应对竞争

在呈现出前所未有的竞争态势的全球市场中，技能培养无疑是一大制胜法宝。

“未来，员工必然要面对可持续发展的长期工作生活。” Helix 研究中心教授 **Mattias Elg** 表示。

Helix 是 Linköping University、行业以及其他利益相关方共同合作设立的一个工作生活研究中心。瑞典政府借壳创新机构 Vinnova，向其提供大部分资金。如果您是 Rimaster 的长期合作伙伴，您以前应该听说过 Helix。Rimaster 从一开始就投身到该项目中，并且深度参与了多项不同研究，这些研究以竞争力提升的形式得出了许多具体成果。

Helix 一开始就获得了十年的研究资金，他们现已完成第一个子项目。目前，该研究中心的发展进入了新阶段。虽然尚未确定最终形式，但 Rimaster 未来极有可能与 Helix 建立密切关系。

“第一个项目重点对工作生活这一表述进行了广泛研究。现在，我们将聚



Mattias Elg

焦可持续型企业发展。

我们将会采取什么措施来打造可持续发展的长期工作生活呢？在竞争愈发激烈的全球市场中，企业必须满足市场针对不断变化和不断改进完善所提出的各类需求，并且必须找到不同工作条件间的平衡点。” Helix 运营总监 **Mattias Elg** 表示。

“对于希望增强自身竞争力的企业而言，技能培养是一项要务。Rimaster 在该领域的许多方面都是先行者。Rimaster 优先支持员工学习，优先培养员工的领导能力，并且勇敢地将研究触角延伸到日常活动中。简而言之，Rimaster 已先行一步！◆◆◆

◆◆◆

组织结构

如果企业的组织架构灵活并且没有不必要的层级结构，那么，其员工对工作的投入程度会更高，同时也有助于提升企业竞争力。

日常参与度与动力

我们应该完成本职工作，并不断完善我们的工作！**Rimaster Electrosystem** 口号。借助新的工作方式和企业发展方式，**Rimforsa** 的工作团队将能更成功地为客户提供附加值。

“我们的工作是以项目形式来开展的，旨在提升企业内部的运营灵活性与员工投入度。然后，我们即可在为推动品质和改进工作发展提供良好基础的情况下快速满足客户需求。”**Rimaster Electrosystem** 总经理 **Mathias Nilsson** 告诉我们。

“全球竞争日趋激烈，这是我们来保障 **Rimforsa** 良性发展的工作方式。”

日常意见研讨会

我们已经在整个企业内部建立了以交流沟通为基础的新工作流程。每天早上，六个不同的改进团队都会召开启动会议，期间，员工可以与大家分享他们所面临的长期和短期挑战以及各种可能出现的情况。问题不分大小，大家可以自由地切换话题，既可以讨论必须立即得到解决的问题，也可以商讨针对后续改进提出的各种建议。

“结束晨会后，小组负责人将会在与生产管理層开会时进一步讨论当天

“我们认为这个项目非常积极正面。它让我们生产部门的同事更好地了解工作内容，同时，也将更多责任分摊到实际制造团队肩上。”

Rimaster
Electrosystem
IF Metall Labor
Union 主席
Per Stjerna



Rimaster Electrosystem (Rimforsa) 的改进团队之一。

的问题。生产管理層随后将把相关问题上报给企业管理層。我们每天都是这样做的。”**Mathias** 解释道。

“我们的想法就是，应该让每一位员工都投入到公司的运营当中，让他们能体验到发挥个人作用的机会。各改进团队每隔两周举行一次更大规模的会议，提供更充裕的空间让大家探讨各种想法意见。我们设有七项不同的指标，我们会定期监视相关结果。集思广益的效果十分卓著，我们已经收到了很多不错的改进建议。

优化客户价值

生产部门已经建立了新的组织结构，企业展板上会明确列出不同领域的员工的

7 个改进方面

这些方面是 **Rimaster Electrosystem** 在推动企业发展时需要优先处理的头等大事。

- 工作安全
- 通过解决内部投诉，有效减少客户投诉
- 交付精准度
- 供应商品质定位
- 参与度
- 工作满意度
- 工作效率

技能和权限。如此即可根据需要来重新分配资源。如果需要在指定方面投入更多资源，也能轻松找到可以调用的员工——同时确保工作场所安全和业务能力。

“这种工作方式使我们能更灵活地处理问题，我们也可以适当地调整事务优先顺序。对于客户，这意味着供货可靠性和品质更高。对于我们的员工，这就像一段个性化的职业旅程，在此过程中，他们受到鼓励并且有机会发掘自身技能。◇◇◇

协作

无论是在公司内部还是外部，开展协作就有可能找到能解决复杂问题的新解决方案。

Dawid Haponiuk 是 Rimaster Poland 新上任的全球采购经理。图中站在他旁边的是 Rimaster Group 的 CEO Tomas Stålnert。

“我们提升了客户的竞争力”

通过有效地开展采购和销售协作，Rimaster 发挥出重要协同效用。
“我们制定了旨在提升客户竞争力的全球供应链战略。”Rimaster CEO Tomas Stålnert 表示。

Rimaster 是一个采用分散结构的集团企业，其中每个机构在承担同等责任的前提下都拥有高度自主权。合作是整个集团的一大优势，因此，这也代表着合作机会。

“总之，我们已经确定了我们的采购和销售职能。我们可以代表客户看到的巨大协同效应商机。”Tomas Stålnert 表示。

全球采购战略的提出，为我们代表客户从区域层面和本地层面协商竞争解决方案创造了机会。

“通过合作，我们能够高效地处理价格、质量、备货时间以及服务等级方面的事宜。此外，我们还可将我们的商务智能维持在高水准状态，能够尽早评估新技术和潮流趋势。”

外部采购部门。

Rimaster 常常表现得就像是客户的外部采购部门。无论是 Rimaster 还是已

经选定了供应商的客户，Rimaster 都将对结果负责。我们从未停止过与供应商的对话。

“这也意味着我们手里有一份全球供应商淘汰名单，我们会逐步淘

“我们看到了更大的合作商机。”

汰那些不符合市场预期要求的供应商。”Tomas 表示。

“我们看到了更大的合作商机。我们自新年后就设立全球采购经理一职位，其出任者将负责处理全球的联合采购问题。

更快的报价途径

我们固然要重视通过采购端协调所带

来的优势，但我们还应当设法在销售过程中使客户受益。

“无论我们地处何方，客户都希望我们能按统一的方式行事。为此，我们特意投资采购了一套可供所有子公司共享的高效先进 IT 系统。这样我们就在与客户进行对等通信的同时及时交换各种重要信息。这对采购和报价都有助益。我们应当为客户提供灵活、简单的全球化联络体验。

目前，Rimaster 高度重视报价流程，因为市场越来越需要企业能快速作出报价响应。

“我们的目标是，无论是从我们集团旗下的哪个子公司获取相关资讯，客户都能更快地获得风格内容一致的报价。Rimaster 代表着高水平的服务，而这正是我们通力协作的结果。

◆◆◆

投资 混合型 技术

Konecranes 近期推出了他们采用混合型技术打造的新款正面吊运机。凭借出众的整体经济性和环保型操作理念，HLT 成为了深受客户欢迎的选择。“我们负责测试的驾驶员说，HLT 是他们的最爱！” Konecranes 的 Timothy Arnesson 表示。

会谈：

KONECRANES®

HLT 是用于吊装集装箱的正面吊运机。这款机器配有柴油-电力混合传动系统、电气液压起降系统以及电力蓄能装置。

“Konecranes 因其先进技术而闻名。我们必须能为客户提供兼顾经济性和持续环保性的备选产品，这一点很重要。” Konecranes 机械安全工程师 Timothy Arnesson 表示。

较之传统的正面吊运机，采用混合传动系统的正面吊运机在正常吊运满载集装箱时能减少 30%-50% 的燃料消耗量。

“总成本很有竞争力。只要两年或 10,000 小时就能回本盈利。

共同学习

执行开发工作是人们在与 Rimaster Development 密切合作时要做的事情。

“我们全权负责电力系统

的开发。由于涉及到混合动力技术，因此，难点就在于如何整合设备的三套不同系统——整机设计、工作高压以及吊装系统本身。” Rimaster Development 高级设计工程师 Fredrik Larsson 解释道。

Rimaster 已与 Konecranes 合作多年，既是后者的系统供应商也是合作伙伴，但这对于参与相关

“我们学习相关知识的过程充满了挑战。”

工作的人员而言，是一种全新的体验。” Timothy 表示。

“我们学习相关知识的过程充满了挑战。我们已经成长为了一支由多学科工程师组成的、配套完善、紧密协作的团队。对我们而言，有一个响应能力强的合作伙伴并且能简单直白地进行对话（尤其是在这类涉及先进技术的项目中）十分重要。

以客户的方式开展工作

在进行 HLT 的合作时，Rimaster 和 Konecranes 还借机进一步开发了他们的协作形式。Rimaster

的工程师有机会直接使用 Konecranes 的 3D 模型，并且完成了在 Creo 中为电缆线束建模。

“布线工作量很大，同时还要使用很多新组件。通过这种方法，我们得以从一开始就优化设计，而不是在完成了机器的设计之后再尝试嵌入这些配件。” Fredrik 表示。Timothy 也进行了补充。

“高压布线的 3D 建模相当简明利落。按照这种方式工作可以避免因不确定因素而延误项目。这是我们想要进一步发展的工作方式，希望能把液压力因素也考虑进来。”

经过四年的开发，现在在适当的环境中操作按系列生产的成品正面吊运机已经可以达到最佳状态。Timothy 很高兴看到这样的结果。

“我觉得结果显而易见，同时也是一种警醒！” ◆◆◆



Konecranes 的新 HLT
- 正面吊运机。



自动光学检测 (AOI) 旨在检查电路板以及确认电路板装配无误。



Rimaster Development 的电子产品制造业正在不断增长

越来越多的客户选择将他们的电子产品生产工作交给 **Söderhamn** 的 **Rimaster Development**。

“有许多人认为我们品类丰富的综合解决方案是能够帮助他们提高竞争力的有效手段。”系统设计经理 **Ulf Almén** 表示。

选择为其电子产品生产使用 Rimaster 服务的客户很多，其中包括 **Bombardier Huddig Jeven Konecranes Luminex Oilquick Väderstad** 等知名企业。

他们通常都是在选择我们提供的布线开发与交付服务之后信心大增，然后决定选用完整的系统解决方案，其中就包括由 **Rimaster Development** 来制造和装配各电子产品。

经验丰富

Rimaster 的电子产品生产历史可以追溯到很久以前。我们在工厂制造的第一种电子产品是 **Eriksson** 的电源电路板，那时是 1993 年。电路板制造业务后来得到拓展，延伸至需要装配整个产品的完整解决方案。

2004 年，我们的客户细分群体也扩大了，工厂设立了针对“最后一次购买”生产需求的售后市场。当时的业务主要集中在电源设备这一块，后

来，随着新客户不断出现，产品范围也得到扩展。产品体系如今愈发庞大，涉及的商品林林种种，从小巧的电路板到大型电控装置以及 LED 照明设备，应有尽有。我们有瑞典客户、有欧洲客户，也有美国客户。

“如今，客户可以享受到周全的服务，从电子产品开发与 3D 设计，到生产印制电路板和配有编程电子元件和线缆的预包装箱（也叫做整机装配），选择十分丰富。” **Ulf Almén** 表示。

令人印象深刻的产品范围

Söderhamn 设有完整的生产设施，采用了最新的电子产品制造技术。只要是市面上目前可以找到的各种组件尺寸，我们新安装的贴片机都能提供批量生产服务。通孔安装操作需要手动完成，焊接操作则可通过选择性焊接工艺或波峰焊接工艺来实现。此外，我们还可承接铅焊和无铅焊接业务。“除了提供有关高级 AOI 设备的帮助，我们还拥有配套的封装资源和质控资源。” **Ulf** 表示。

“所有技术均配备到位，因此，我们能够非常灵活地选择项目开发方式，思考客户提出的具体请求。简而言之，我们可以解决大多数问题。！”

PCB 制造

- **Fuji Aimex II**, 高精度 SMT 组件
- **DEK Horizon 3iX** 丝网印刷机
- 合适的组件尺寸。尺寸范围：从 **0402** 到 **32 x 180** 毫米，最高可达 25.4 毫米
- **Soltec** 波峰焊接（含焊/无铅）
- **EBSO SPA 400-F** 选择性焊接（含焊/无铅）

测试

- **OptiCon Smart Line** 自动光学检测
- 功能测试（包括测试设计）
- 高压测试与绝缘测试
- 特定软件的编程/安装

模塑

- 模塑

装箱

供应商更少，获益更多

对于客户，将电子产品的生产工作外包给 **Rimaster Development** 无疑能使他们获得诸多优势。

“选择全包式供应商便可有效缩小供应商范围，减少采购的部件数量，从而显著节省用于行政管理的时间和资金。”

从其它层面来看，这样的解决方案也具备成本效益。

“还有很多人认为选择这种方式的好处很明显，因为所有产品都是在瑞典制造的。所有生产环节都是在 **Söderhamn** 完成的。地缘优势也是一个重要参考因素。” ◆◆◆



Ulf Almén, Rimaster Development



“我们的国内市场的成长速度很快，目前，我们正在与一些中国最大的企业和品牌建立关系。” Rimaster Ningbo 总经理 Yong Shen 表示。

Rimaster Ningbo 开拓国内市场

在中国，Rimaster 迅速成为了中国境内国内外客户的首选。

“我们期待跟随我们本地的客户去开拓国际市场。” Rimaster Ningbo 总经理 Yong Shen 表示。

我们最初在中国创建 Rimaster Ningbo 的初衷是为了在中国市场给瑞典客户提供制造和业务机会。如今，Rimaster Ningbo 已颇具规模，成为了中国客户心中很有吸引力的合作伙伴。

“我们的国内市场的成长速度很快，目前，我们正在与一些中国最大的企业和品牌建立关系。Rimaster 在中国拥有良好的声誉。众所周知，我们在产品品质和先进新技术方面都处于领先地位。人们把我们的瑞典血统视作一种优势，事实上，我们已在宁

波当地设有公司和生产基地，这就是我们打开中国市场的敲门砖。” Yong Shen 这样解释道。

三一重工是知名的挖掘机与起重机制造商，其业务遍及全球。他们就是 Rimaster Ningbo 在中国国内的客户之一。当三一重工的业务拓展到欧洲时，Rimaster 就是他们的最佳合作伙伴之选，我们可以在多个欧洲国家/地区为他们提供当地销售和 Production 服务。

“可以说，我们正在尝试换一个新角度来看待问题，我们希望能跟随我们的中国客户去开拓他们的出口市场。我们期待能参与三一重工的全球业务，包括美国地区的业务。”

当然，这并不代表 Rimaster Ningbo 会忽视我们在瑞典和欧洲的现有客户。相反，Yong Shen 表示他很期待能拓展

业务远景，从而惠及我们遍及全球的所有客户。

“随着我们不断开拓业务市场、推出新的活动，我们所有客户都能立足



当地文化，通过全球化服务与生产享受 Rimaster 所提供的产品。” ◆◆◆

Rimaster 是一家领先的供应商，专业制造电缆线束、配电柜、电子装置以及特种车辆和工业系统的驾驶室。

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

www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
瑞典

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

Rimaster Development

Bröksmyravägen 31
826 40 Söderhamn
瑞典

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

Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1
590 42 Horn
瑞典

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

Rimaster Poland

Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplinek
波兰

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

Rimaster France

114, Rue des Pépinières
69400 Amas
法国

Julien Fambrini
+33 470 670 130
jfa@rimaster.com

Rimaster Benelux

Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgium

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

Rimaster Germany

Brüder-Grimm-Strasse 17
34369 Hofgeismar,
Germany

Norbert Heib
+49 567 160 991 01
plnhe@rimaster.com

Rimaster Ningbo

中国浙江省宁波市
镇海经济开发区
中官路 1188 号 7
幢，邮编：315221

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