

1/2017 • Un magazine de **rimaster**

ri*view*

Bienvenue dans notre monde de SIMPLICITÉ



CARACTÉRISTIQUE:
Compétitivité

PAGE 3

**Un voyage de perfectionnement
avec Konecranes**

PAGE 13

**Croissance de Rimaster Ningbo
sur le marché intérieur**

PAGE 16

Compétitifs - Ensemble

SOMMAIRE

- 3 Introduction thématique
- 4 Les attitudes
- 6 L'intégration de la technologie
- 7 Étude de cas client : Huddig
- 8 La capacité à changer
- 10 Le développement des compétences
- 11 Les structures
- 12 La collaboration
- 13 Étude de cas client : Konecranes
- 14 Développement de Rimaster, Söderhamn
- 16 Développement du marché en Chine

Bienvenue chez Rimaster

Rimaster compte parmi les plus grands fournisseurs de faisceaux de câblage, d'armoires électriques, de circuits électroniques et de cabines pour véhicules spéciaux et systèmes industriels.

Nous sommes un groupe mondial, fondé et basé à Rimforsa, en Suède.

Aujourd'hui, Rimaster emploie plus de 900 personnes réparties dans sept sociétés à travers le monde. Nous avons des sites de vente, de conception, de développement et de production en Suède, en Pologne, en Belgique, en France, en Allemagne et en Chine.

Bienvenue dans notre monde de simplicité.

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

ÉDITEUR

Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

Production : Effect Reklambyrå
Images : Hans Gustafsson, Effect Reklambyrå,
sauf mention contraire.

La roue tourne vite à l'heure actuelle. Nos marchés majeurs sont en plein essor et les clients sont occupés. C'est pourquoi, ici chez Rimaster, nous travaillons activement pour répondre à vos attentes. Notre priorité est de rétablir nos marges. Nous le faisons de plusieurs façons. Nous avons augmenté l'effectif en Pologne de plus de 100 employés depuis le début de l'année. Notre personnel a également fait preuve de loyauté en travaillant de nombreuses heures supplémentaires. Nous sommes maintenant prêts et pouvons utiliser nos marges retrouvées pour continuer à fournir ce qu'un client de Rimaster attend. Initiatives, résolution de problèmes et délais de livraison respectés.

Dans ce numéro de Riview, nous souhaitons vous inspirer l'envie de maintenir cette croissance avec nous. Une étude Vinnova sur la compétitivité globale de l'entreprise suédoise révèle six domaines différents qu'elle doit développer afin de conserver et renforcer sa position. Dans les articles qui suivent, vous découvrirez comment nous travaillons chez Rimaster - en interne et avec nos clients - pour nous améliorer dans ces différents domaines. L'entrepreneuriat et la croissance nécessitent une approche à long terme et le courage de changer pour réussir.

La capacité à faire face aux changements devient particulièrement importante lorsque le rythme s'accélère. Chez Rimaster, nous comptons beaucoup sur la compétence et le développement de l'organisation à tous les niveaux. Une bonne communication et un leadership éclairé sont essentiels lorsque la demande augmente et que la concurrence s'intensifie. La façon dont nous nous comportons les uns envers les autres et envers nos clients est cruciale pour

le résultat final. Avoir conscience que nous faisons tous partie d'organisations complexes et que nos attentes quotidiennes sont variées doit être le fondement des efforts déployés pour améliorer l'efficacité de la production et des processus. En étant axés sur les solutions et en évitant d'être sur la défensive, nous gardons le pouvoir et l'impulsion, et sommes en mesure de nous aider les uns les autres pour une compétitivité accrue. Aujourd'hui. Et demain ! ♦♦♦

Tomas Stålnert
PDG, Groupe Rimaster



- LES ATTITUDES
- LA CAPACITÉ À CHANGER
- LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES
- L'INTÉGRATION DES TECHNOLOGIES
- LES STRUCTURES
- LA COLLABORATION

Qu'est-ce qui rend les sociétés suédoises compétitives ?

Autrefois, il suffisait de travailler dur. Si vous courriez vite, vous remportiez la médaille. Aujourd'hui, ça ne fonctionne plus comme ça.

Lorsque la concurrence mondiale s'intensifie, il faut réfléchir à nouveau. L'agence d'innovation suédoise Vinnova a fait des recherches sur ce qui fait la compétitivité des entreprises suédoises. Ils ont trouvé six domaines différents où les entreprises suédoises se démarquent et qui créent les conditions de la compétitivité : les attitudes, les structures, la collaboration, la capacité de changement, le développement des compétences et l'intégration de la technologie.

Inspirés par Vinnova et le livre « Flaggskeppsfabriken » (Usine Phare), nous avons examiné comment chez Rimaster nous parvenons à renforcer la compétitivité dans ces différents domaines pour nous-mêmes et pour nos clients. Vous pouvez lire nos conclusions dans cette édition de Riview.

Merci d'avoir choisi de vous développer avec nous ! ♦♦♦



L'agence d'innovation suédoise Vinnova a identifié six différents domaines de réussite, décrits dans le livre « Usine Phare ».

Propriétaires, à partir de la gauche : Jan Olof Andersson,
Per Carlsson et Tomas Stålnert.

LES ATTITUDES

Une bonne culture d'entreprise peut contribuer à la participation, à la responsabilité et à une approche positive du développement. La confiance, la volonté de changer et le prestige sont importants!

Bienvenue dans la famille Rimaster

Avec la bonne attitude, vous pouvez construire une famille soudée et de confiance, avec les clients et les fournisseurs. La culture d'entreprise est à la base des opérations pour les propriétaires de Rimaster.

Ils n'ont aucun lien de parenté. Et pourtant, Per Carlsson, Tomas Stålnert et Jan-Olof Andersson sont très proches. Ils partagent la même profonde implication dans Rimaster. Per est le propriétaire principal et président du conseil d'administration, Tomas est directeur général et Jan-Olof est directeur exécutif.

En tant que propriétaires, leur objectif commun est de faire du groupe Rimaster une grande famille, où les gens et les entreprises travaillent ensemble pour développer l'activité et accompagner chacun sur le chemin de la croissance. Le fondement de l'« Esprit Rimaster » est l'épanouissement et le développement professionnel des employés à tous les

niveaux de l'organisation.

Per - « Le groupe Rimaster se plie aux besoins des clients, c'est là notre principal moteur. Nos entreprises ne doivent pas se préoccuper de marquer des territoires. Elles doivent au contraire travailler ensemble pour résoudre les problèmes des clients. Les clients et les

« La chose la plus agréable lorsqu'on détient et gère une entreprise est de voir les employés se développer - tout en développant l'entreprise. »

fournisseurs font partie de la famille et nous faisons tout pour la famille. C'est l'essence même de notre culture d'entreprise. »

Jan-Olof - « En tant que fournisseur de systèmes disposant de plusieurs unités de fabrication et de compétences de

développement variées, la force de Rimaster est unique. En travaillant ensemble, nous pouvons être rapides, flexibles et concentrer nos efforts pour assurer les livraisons. »

Per - « La chose la plus agréable lorsqu'on détient et gère une entreprise est de voir les employés se développer - tout en développant l'entreprise. Lorsque vous commencez à travailler avec nous, vous n'avez pas besoin de prouver que vous méritez notre confiance. Vous l'avez déjà prouvé au cours du processus de recrutement. Par contre, vous pouvez nous prouver que vous êtes en mesure d'assumer davantage de responsabilités. Nous avons de nombreux employés seniors qui ont occupé plusieurs fonctions dans le groupe Rimaster et qui aujourd'hui sont membres de l'équipe de direction. Lorsque vous travaillez chez Rimaster, vous devez avoir des opportunités de développement pour renforcer vos compétences et celles de



l'entreprise. Travailler avec nous doit être agréable ! »

Tomas - « Le Leadership et le développement des compétences sont très importants pour construire notre culture d'entreprise. Tout commence avec le leadership, c'est pourquoi quatre fois par an, nous organisons des réunions de groupe et consacrons du temps au développement des compétences avec un leadership externe. »

Jan-Olof - « Lorsque nous avons fixé les nouvelles orientations de la direction, nous avons déterminé non seulement les objectifs à atteindre, mais aussi la façon d'y parvenir, car c'est pour nous un aspect essentiel. »

Per - « En général, nous encourageons nos employés à prendre le temps de se connaître les uns les autres et de collaborer au-delà des frontières de l'entreprise. En fin de compte, c'est du temps bien investi. Nous veillons aussi

à proposer de nombreuses opportunités de voyager à ceux qui travaillent à l'international - il est très utile de connaître vos collègues et les activités de nos autres sites. »

Tomas - « Il y a de nombreux avantages à être une entreprise familiale. Nous sommes endurants dans nos efforts. Bien entendu, un groupe comme Rimaster doit également obtenir un retour sur investissement, mais cela ne doit pas nécessairement être si rapide que ça. Tout ce que nous faisons, nous le faisons avec une approche à long terme. »

Per - Comment continuer à nous considérer comme une famille, même quand nous intégrons d'autres activités ? C'est facile, de mon point de vue ! Il faut réitérer le message du groupe Rimaster soudé comme une famille, à travers la simplicité et la proximité des relations, peu importe où nous sommes dans le monde. ♦♦♦

C'EST NOTRE POINT DE VUE CHEZ RIMASTER !

- Nous collaborons entre unités, services et individus et créons de la formation et du développement
- Nous examinons les problèmes et trouvons des solutions
- Nous agissons professionnellement
- Nous voyons Rimaster et ses filiales dans une perspective globale
- Nous nous encourageons mutuellement à nous développer
- Nous assumons nos responsabilités et fournissons des retours d'expérience qui favorisent le développement
- Nous avons du respect pour les compétences et les personnalités de chacun
- Notre approche est simple et sans prétention



Photo : Ojjan Karlsson.

L'INTÉGRATION DES TECHNOLOGIES

Lorsque les nouvelles technologies sont intégrées de manière équilibrée, l'homme et la machine trouvent chacun leur place et l'expertise est mise à contribution tout en créant un meilleur environnement de travail.

Un investissement énorme

Rimaster Electrosystem à Rimforsa entre dans une phase d'investissement considérable. Une nouvelle machine d'injection plastique est déjà en place et une nouvelle cellule robot sera installée cet été. La gestion des stocks sera automatisée à l'automne.

« Nous investissons beaucoup afin d'augmenter notre compétitivité mondiale et devenir un meilleur partenaire, » souligne le directeur général Mathias Nilsson.

Pour les clients, cet investissement se traduira par des délais plus courts, une qualité encore meilleure et plus d'opportunités de développer des solutions globales.

« En offrant des produits et des processus hautement technologiques, nous pouvons nous démarquer et apporter

davantage de valeur ajoutée sur le marché, » explique Mathias.

« Grâce à l'intégration de l'injection plastique, nous pouvons mouler les câbles, les connecteurs et d'autres composants. Ainsi, nous contrôlons mieux l'ensemble du processus et augmentons notre capacité à développer des produits innovants. »

Le prochain investissement sera une cellule robot qui permettra d'accroître considérablement le degré d'automatisation de la production de câbles d'alimentation. Cette cellule comportera deux robots - un avec un système de détecteur pour collecter les cosses de câble et un pour le sertissage. La productivité sera augmentée et la qualité améliorée.

Une bonne stratégie d'investissement contribue aussi à attirer les talents chez Rimaster.

« En proposant des postes valorisants

dans le domaine de la robotique et du moulage plastique par injection, nous pouvons polariser les meilleurs employés. » ♦♦♦



Photo : Ojjan Karlsson.

Mathias Nilsson



La nouvelle gamme Huddig D affiche une technologie novatrice - du moteur écologique jusqu'au poste de pilotage ergonomique. Cette pelleuse peut être adaptée aux besoins des clients dans diverses industries.

VOILÀ CE QU'EST HUDDIG !

Huddig conçoit, fabrique et commercialise des pelleuses destinées aux secteurs électrique, ferroviaire, de la construction et du génie civil. Un système pendulaire de friction et de transmission qui permet à la machine de fonctionner sur presque n'importe quel terrain.

Huddig est le leader sur le marché scandinave et est également établi en Allemagne et aux États-Unis. Le développement et la production sont basés dans la ville suédoise d'Hudiksvall et depuis sa création en 1959, Huddig a fabriqué plus de 10 000 pelleuses.

Rencontre avec:



Fredrik Forsberg, ingénieur en développement chez Huddig.

La technologie à l'épreuve du futur

La pelleuse Huddig est réputée pour ses fonctions intelligentes et une technologie novatrice. Quand il a fallu élaborer un nouveau modèle de la gamme Huddig D, Rimaster Development est apparu comme un partenaire évident.

La gamme D est l'élément phare d'Huddig - une pelleuse puissante qui peut être adaptée aux besoins du client dans les domaines du câblage, du chemin de fer et de la construction. Le nouveau modèle, lancé en avril, est basé sur un nouveau moteur écologique Stage IV.

« Cela aboutit à réduire les émissions de particules et d'oxyde d'azote, mais aussi à augmenter la durée de fonctionnement », déclare Fredrik Forsberg, ingénieur en développement chez Huddig.

Le nouveau modèle dispose également d'un nouveau circuit électrique et système de contrôle.

« Le système a des performances plus élevées et plus de puissance de traitement, ce qui rend la machine évolutive. Nous allons ajouter encore plus de fonctionnalités et personnaliser chaque machine pour répondre aux besoins spécifiques du client. Dans le même temps, la cabine conducteur a été dotée d'un écran de contrôle

« Le système a des performances plus élevées et plus de puissance de traitement, ce qui rend la machine évolutive. »

plus grand et plus intuitif. Une bonne interface entre l'homme et la machine est cruciale. »

En première ligne

Rimaster Development a joué un rôle

clé dans son développement. Rimaster était en charge du système électrique, ainsi que des calendriers et des plans du câblage.

Les systèmes de contrôle et les logiciels ont été développés par Huddig.

« Nous travaillons ensemble depuis très longtemps et nous savons exactement de quoi chacun est capable. Cela a permis un vrai dialogue dans un esprit de flexibilité et de simplicité. Rimaster est réactif aux solutions et composants qui nous intéressent, tout en nous tenant informés de ce qui se passe sur le marché et en proposant des innovations.

« Nos clients sont très bien informés et ouverts aux technologies novatrices. Huddig se doit d'être à l'avant-garde du développement à tout moment. Il est essentiel d'offrir des produits faits pour l'avenir, hautement fonctionnels et évolutifs dans le temps. Dans cette perspective, notre collaboration avec Rimaster est très précieuse. ♦♦♦

Rimaster Poland - bref historique

2002

System-Electro-Technik démarre à Czaplinek. Début de la collaboration avec Rimaster.

2003

Rimaster acquiert 50 % de System-Electro-Technik.

2005

Rimaster acquiert les 50 % restants de System-Electro-Technik, qui devient Rimaster Poland.

CAPACITÉ À CHANGER

Avec une méthodologie claire il est possible d'orienter les changements à tous les niveaux de l'entreprise.

La réussite de nos clients est notre réussite

Iwona Uszakiewicz, directrice générale de Rimaster Poland, est bien placée pour parler de ces changements. Depuis qu'elle occupe les fonctions de directrice générale, la société est passée de 252 à 585 employés. Dans le même temps, les locaux de production ont doublé.

qualité, gestion de la production et de la logistique, jusqu'au développement organisationnel. Depuis 2012, elle est directrice générale.

« Il est très important de venir travailler avec le sourire ... »

La boîte à outils stratégique

De nombreuses raisons expliquent notre croissance rapide actuelle. Nos clients de longue date profitent

d'un boom économique, et il y a une forte demande sur le marché. Dans le même temps, le marché européen a découvert les avantages des produits Rimaster explique Iwona.

Bien entendu, cette croissance rapide a été un défi. Pour y répondre, Rimaster Poland a travaillé avec une boîte à outils stratégique. Son contenu ? L'orientation client, le développement organisationnel et le LEAN.

« Des relations étroites avec les clients sont la pierre angulaire de la philosophie Rimaster. Nous simpli-

2010

Un site de production supplémentaire est implanté à Borne Sulinowo.

2015

Les installations de Borne Sulinowo emménagent dans de nouveaux locaux.

2017

Rimaster Poland compte 586 employés.



fions les processus du client et trouvons des solutions aux problèmes. Par conséquent, à l'heure actuelle, nous mettons l'accent sur le développement et le renforcement de la coopération avec nos clients. » explique Iwona.

L'essence de Rimaster

Peter Yngvesson, consultant en développement organisationnel, a largement contribué à nos efforts pour développer l'organisation et ses dirigeants. Ensemble, nous avons appris comment nous devons réagir

et travailler ensemble pour améliorer notre rendement.

**L'orientation client -
c'est la raison d'être
de Rimaster.
La réussite de nos clients
est notre réussite ! »**

« Personnellement, je pense que les relations (avec nos clients et au sein même de notre organisation) sont la

base d'une réaction en chaîne positive. Nous passons 20 % de notre vie au travail. Alors, il est très important de venir travailler avec le sourire ... »

Les efforts visant à augmenter encore plus les avantages pour les clients se poursuivent, entre autres avec le développement de méthodes LEAN.

« L'orientation client - c'est la façon d'être de Rimaster. La réussite de nos clients est notre réussite ! » ♦♦♦

Trois conseils de Helix pour vous qui voulez développer vos compétences

1 Créer des leaders

Un leadership actif est la condition préalable pour que votre organisation grandisse à mesure qu'elle relève des défis. Cela est particulièrement important si vous travaillez dans un contexte mondial avec des cultures du leadership différentes ! Définissez une stratégie à long terme et un plan pour développer le leadership en continu et ne pas vous limiter à des mesures spécifiques.

2 Trouver un équilibre

Pour promouvoir la compétitivité dans l'entreprise, il est important d'équilibrer l'exigence d'une efficacité et d'une productivité accrues avec de bonnes conditions de travail. Le développement des compétences est un bon outil pour concilier les deux, et aussi un bon moyen d'attirer et de retenir les employés à long terme. Quiconque se développe dans une bonne culture d'entreprise va rester, même si les exigences sont élevées.

3 Oser expérimenter

L'audace d'essayer de nouvelles choses, c'est aussi une façon de travailler à l'amélioration continue. Les sociétés qui osent expérimenter des méthodes et des solutions ont plus de chances de trouver de nouveaux moyens de croître et de se développer. Mais rappelez-vous qu'il ne faut accuser personne si ça se passe mal ! Visez une culture d'entreprise créative où il est bon d'essayer de nouvelles choses et où les échecs sont acceptés comme faisant partie du jeu.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Le développement de compétences cohérentes avec l'activité de l'entreprise contribue à l'expérience professionnelle, à la diversification des talents et à une approche holistique dans tous les domaines d'affaires de la société.

Comment gérer la concurrence

Dans un marché mondial où la concurrence est plus rude que jamais, le développement des compétences est la clé du succès.

« Un travail durable à long terme est nécessaire à l'avenir », déclare le professeur Mattias Elg du centre de recherche Helix.

Helix est un centre de recherche sur la vie professionnelle qui collabore avec l'Université de Linköping, l'industrie et d'autres intervenants. Le gouvernement suédois est sa principale source de financement, via l'autorité pour l'innovation Vinnova. Si vous êtes un partenaire de longue date de Rimaster, vous avez peut-être déjà entendu parler d'Helix. Rimaster a participé au projet dès le premier jour et a fait l'objet de plusieurs études qui ont abouti à des résultats concrets, notamment, une meilleure compétitivité pour le groupe.

Initialement, Helix a été financé pour poursuivre ses recherches pendant dix ans, et nous arrivons maintenant à l'achèvement du premier sous-projet. Aujourd'hui, une nouvelle phase commence. Tout n'est pas encore défini, mais il est très probable que Rimaster continuera à collaborer étroitement avec Helix à l'avenir.

« Le premier projet de recherche portait sur la vie professionnelle au sens large du terme. Désormais, nous allons nous concentrer sur le développement de l'organisation.



Mattias Elg

Qu'allons-nous faire pour promouvoir une vie professionnelle durable sur le long terme ? Dans un marché mondial de plus en plus concurrentiel, l'organisation doit faire face à une demande constante de modifications et améliorations, et cela doit aller de pair avec les conditions de travail », explique Mattias Elg, qui dirige les opérations chez Helix.

« Le développement des compétences est la clé pour les entreprises qui veulent renforcer la compétitivité Rimaster a été à bien des égards un précurseur dans le domaine. La priorité a été donnée à l'apprentissage et au développement du leadership dans l'organisation et ils ont eu le courage d'élargir la recherche aux activités quotidiennes. Pour faire simple, Rimaster a une longueur d'avance ! ♦♦♦

STRUCTURE

Les organisations qui ont une structure souple sans hiérarchies inutiles impliquent davantage les employés et renforcent leur compétitivité.

Participation et dynamique - tous les jours

Nous devons faire ce qu'il faut - et le faire mieux ! C'est le mantra de Rimaster Electrosystem. Avec de nouvelles méthodes de travail et de développement organisationnel, l'équipe à Rimforsa sera encore plus en mesure de fournir une valeur ajoutée aux clients.

« Le travail prend la forme d'un projet et vise à accroître la flexibilité et la participation au sein de notre organisation. Ainsi, nous pouvons répondre rapidement aux besoins des clients tout en créant une bonne base sur laquelle développer notre qualité et améliorer notre travail », explique Mathias Nilsson, directeur général de Rimaster Electrosystem.

« Dans un marché mondial de plus en plus concurrentiel, c'est là notre stratégie pour faire évoluer les choses à Rimforsa. »

Un atelier « idée quotidienne »

Ensemble, nous avons défini de nouvelles procédures fondées sur la communication - à l'échelle de l'organisation. Une réunion a lieu chaque matin dans six différents groupes d'amélioration

« Nous pensons que ce projet est très positif. Il permet de mieux définir le contenu du travail de nos membres en production, tout en transférant davantage de responsabilités aux groupes de production. »

Per Stjerna,
président du
Syndicat IF Metall
chez Rimaster
Electrosystem



Un des groupes d'amélioration chez Rimaster Electrosystem à Rimforsa.

où les employés partagent les difficultés et les opportunités à court et à long terme. Aucun sujet n'est insignifiant ni majeur, et les conversations abordent librement les problèmes à résoudre ici et maintenant, et les suggestions pour des améliorations futures.

« Après ces séances du matin, les leaders du groupe abordent les questions du jour lors d'une réunion avec la gestion de la production. La gestion de la production informe ensuite la direction. Et cela se produit tous les jours », explique Mathias.

« L'idée est que tous les employés doivent se sentir impliqués et sentir qu'ils ont une influence. Une grande réunion a lieu toutes les deux semaines avec les groupes d'amélioration, où encore plus d'espace est donné au débat d'idées. Nous travaillons sur sept domaines différents et surveillons régulièrement les résultats. L'engagement est grand et nous avons déjà reçu de nombreuses suggestions d'amélioration précieuses.

7 DOMAINES D'AMÉLIORATION

Ces domaines sont prioritaires pour développer l'organisation de Rimaster Electrosystem.

- Sécurité au travail
- Réduction des réclamations clients grâce au traitement des plaintes internes
- Précision de livraison
- Création d'un poste Responsable Qualité des fournisseurs
- Participation
- Satisfaction au travail
- Productivité

Des valeurs client plus fines

Une nouvelle structure a été créée au sein de la production où les compétences et les pouvoirs des salariés sont clairement indiqués sur des tableaux organisationnels. Cela facilite la réaffectation des ressources si nécessaire. S'il y a un besoin d'efforts supplémentaires dans un secteur donné, il est facile d'identifier les employés qui peuvent être impliqués

- tout en assurant la sécurité au travail et les niveaux de compétence.

« Cette manière de travailler nous rend plus flexibles et nous permet de fixer des priorités. Pour les clients, cela signifie une fiabilité de livraison accrue et une meilleure qualité. Pour nos employés, cela permet de tracer un parcours professionnel adapté à chacun qui les motive et leur donne l'occasion de développer leurs compétences. ♦♦♦

COLLABORATION

La collaboration, tant en interne dans l'entreprise qu'à l'externe, permet de résoudre des problèmes complexes.

Dawid Haponiuk est le nouveau responsable mondial des achats chez Rimaster et est basé en Pologne. Ici, avec Tomas Stålnert, PDG, Rimaster Groupe.

« Nous renforçons la compétitivité du client »

Grâce à une collaboration efficace entre les Achats et les Ventes, Rimaster génère des synergies précieuses.

« Nous avons mis en place une stratégie mondiale pour notre chaîne d'approvisionnement, qui renforce la compétitivité des clients, » déclare le PDG de Rimaster Tomas Stålnert.

Rimaster est un groupe décentralisé où chaque unité dispose de beaucoup de liberté et où les responsabilités sont équitablement partagées. En même temps, ce sont précisément ces possibilités de collaboration qui font la grande force du groupe.

« Par-dessus tout, nous avons développé nos fonctions Achats et Ventes. Nous y voyons de grandes opportunités de synergies qui profiteront au client, » déclare Tomas Stålnert.

Une stratégie d'achat mondiale permet de négocier des solutions compétitives au nom des clients au niveau régional et local.

« Grâce à cette collaboration, nous pouvons ajuster les prix, augmenter la qualité et respecter les délais et le niveau de service de manière très efficace. Nous pouvons aussi développer une veille économique de haut niveau pour repérer les nouvelles technologies et tendances avant nos concurrents. »

Un service des achats externalisé.

Rimaster agit souvent comme service

des achats externalisé pour le client. Peu importe qui, entre Rimaster ou le client, choisit le fournisseur, Rimaster est responsable du résultat. Le dialogue avec les fournisseurs est permanent.

« Nous avons aussi créé une liste mondiale des fournisseurs à éliminer

« Nous voyons là la possibilité de développer la collaboration encore plus. »

progressivement parce qu'ils ne répondent pas aux attentes du marché, » explique Tomas.

« Nous voyons là la possibilité de développer la collaboration encore plus. Depuis le début de l'année, nous avons créé un poste de responsable de l'approvisionnement mondial pour résoudre les problèmes liés aux achats communs au niveau international.

Des offres de prix plus rapides

Que la coordination des achats soit

bénéfique, cela va de soi - mais il faut également créer des avantages pour le client au sein du processus de vente.

« Nos clients s'attendent à ce que nous travaillions partout de la même façon, où que nous soyons dans le monde. C'est pourquoi nous avons investi dans un système informatique efficace et partagé par l'ensemble de nos sociétés. Il permet un échange fructueux de connaissances et une communication uniforme avec nos clients. Cette solution facilite à la fois nos achats et nos offres de prix. Le contact que nous avons avec nos clients doit être flexible, simple et global.

Aujourd'hui, Rimaster met l'accent sur les procédures d'offres de prix, là où les marchés requièrent de plus en plus souvent des réponses rapides.

« Notre objectif est de proposer à nos clients des devis cohérents dans l'ensemble de nos entreprises, encore plus rapidement. Rimaster vise un haut niveau de service, que nous atteignons en travaillant ensemble. ♦♦♦

Engagés dans la technologie hybride

Konecranes a récemment déployé son nouveau reach stacker doté d'une technologie hybride. L'économie globale réalisée et la démarche écologique font du HLT un choix très apprécié des clients. « Nos conducteurs test affirment que le HLT est leur préféré ! », affirme Timothy Arnesson à Konecranes.

Rencontre:

KONECRANES®

Le HLT est un reach stacker utilisé pour le levage des conteneurs. La machine est équipée d'un système de transmission hybride diesel-électrique, d'un système électrique hydraulique de levage et d'une batterie de stockage de l'énergie électrique.

« Konecranes est réputé pour être à la pointe de la technologie. Il est important pour nous d'être en mesure d'offrir aux clients une alternative qui soit durable à la fois en termes économiques et écologiques », explique Timothy Arnesson, Ingénieur Sécurité Machine à Konecranes.

La transmission hybride du reach stacker permet une réduction de la consommation de carburant de 30 à 50 pour cent lors de la manutention normale de conteneurs pleins, par rapport aux reach stackers classiques.

« Le coût total est très compétitif. Le seuil de rentabilité est de seulement deux ans ou 10 000 heures.



Le nouveau reach stacker HLT de Konecranes.

Une formation commune

Le développement s'est déroulé en étroite collaboration avec Rimaster Development.

« Nous avons assumé la responsabilité globale du développement du système électrique. En terme de technologie hybride, le défi a été de combiner les trois différents systèmes de la machine - conception de la machine de base, exploitation en haute tension et système

« Ce fut un véritable défi au cours duquel nous avons beaucoup appris les uns des autres. »

de levage lui-même », explique Fredrik Larsson, Ingénieur Concepteur Senior chez Rimaster Development.

Rimaster est le fournisseur et le partenaire de Konecranes depuis de longues années - mais il s'agissait d'une toute nouvelle expérience pour les personnes impliquées », explique Timothy.

« Ce fut un véritable défi au cours duquel nous avons beaucoup appris les uns des autres. Notre équipe était composée d'ingénieurs spécialisés dans diverses disciplines qui ont collaboré très étroitement.

Il est important pour nous que notre partenaire soit réactif et que le dialogue soit direct et simple - surtout dans un projet aussi complexe que celui-ci.

Développer selon le modèle du client


En travaillant sur le HLT, Rimaster et Konecranes ont également pu mieux définir leurs formes de collaboration. Les ingénieurs de Rimaster ont cette fois travaillé directement avec les modèles 3D de Konecranes et la modélisation des faisceaux de câble a été effectuée à Creo.

« Il y avait de nombreux câblages et nouveaux composants à intégrer. En travaillant de cette façon, nous avons été en mesure d'optimiser la conception dès le début au lieu de chercher à les intégrer dans une machine terminée, » déclare Fredrik, appuyé par Timothy.

« La modélisation 3D du câblage haute tension a été très soignée. Cette façon de travailler permet d'éliminer les incertitudes pouvant créer des problèmes plus tard dans le projet. Nous souhaitons développer davantage cette méthode de collaboration afin d'inclure également l'hydraulique. »

L'exploitation du reach stacker fabriqué de série dans le bon environnement est une victoire après quatre années de développement. Et Timothy est très satisfait du résultat.

« Je pense qu'il répond particulièrement bien et est assez agile ! » ♦♦♦



**L'inspection optique
automatique (AOI) est utilisée
pour inspecter les circuits
imprimés et vérifier qu'ils sont
correctement installés.**

Rimaster Development développe la fabrication de composants électroniques

De plus en plus de clients choisissent de confier la fabrication de leurs composants électroniques à Rimaster Development, Söderhamn.

« Pour de nombreux clients nos solutions complètes sont un moyen efficace de renforcer leur compétitivité », explique Ulf Almén, System Design Manager.

Bombardier, Huddig, Jeven, Konecranes, Luminex, Oilquick Väderstad,...., la liste des clients qui utilisent les services de Rimaster pour la fabrication de leurs composants électroniques est longue.

Les collaborations qui ont débuté avec le développement et la production de câblage ont généré une confiance accrue pour l'élaboration de solutions complètes, et aujourd'hui Rimaster Development fabrique et assemble l'électronique.

Une longue expérience

Rimaster possède une longue expérience dans la fabrication de composants électroniques. Les premiers furent les circuits imprimés d'alimentation pour Eriksson - en 1993. La fabrication de circuits imprimés s'est ensuite élargie pour inclure des assemblages de produits complets.

Le segment de clientèle s'est élargi en 2004 et une unité de fabrication de pièces de rechange a été créée dans l'usine. L'entreprise mettait l'accent sur les composants d'alimentation, mais avec l'apparition de nouveaux

clients, la gamme de produits a évolué. Aujourd'hui, l'offre est encore plus large et va des petits circuits imprimés aux grandes unités de commande électrique et éclairage à LED. Nous avons des clients en Suède mais aussi en Europe et aux États-Unis.

« Aujourd'hui, le client peut tout obtenir : du développement des composants électroniques et la conception 3D, jusqu'à la fabrication de circuits imprimés et de boîtiers pré-programmés avec l'électronique et le câblage, » explique Ulf Almén.

Une gamme de produits impressionnante

Nous avons une unité de fabrication complète à Söderhamn dotée des dernières technologies en matière de production de composants électroniques. La nouvelle machine de montage est compatible avec toutes les tailles de composants disponibles sur le marché. L'assemblage est effectué manuellement, et la soudure est sélective ou à la vague. Nous pouvons également gérer des soudures avec ou sans plomb. « Grâce à un équipement AOI de pointe, nous pouvons également réaliser l'encapsulation et le contrôle qualité, entre autres, » explique Ulf.

« Avec toutes ces technologies, nous pouvons développer le projet et répondre aux demandes du client de façon très souple. En d'autres termes, nous avons la solution à presque tous les problèmes ! »

LA FABRICATION DES PCB

- Fuji Aimex II, assemblage SMT de haute précision
- Sérigraphie DEK Horizon 3iX
- Tailles de composants adaptées. Dimensions de 0402 à 32 x 180 mm Hauteur jusqu'à 25,4 mm
- Soudure à vague avec ou sans plomb
- Soudure sélective EBSO SPA 400 F avec ou sans plomb

ESSAIS

- Inspection optique automatique OptiCon Smart Line
- Tests de fonctionnalités y compris la conception des tests
- Tests de haute tension et d'isolation
- Programmation/installation de logiciels spécifiques

MOULAGE

- 2K Allmix BR

BOITIERS

Moins de fournisseurs - plus de bénéfices

Pour les clients, externaliser la fabrication de leurs produits électroniques chez Rimaster Development offre de nombreux avantages.

« Un fournisseur clé en main permet de réduire le nombre de fournisseurs et les achats de pièces détachées - ce qui fait gagner beaucoup de temps et d'argent en termes d'administration. »

Mais la solution est également rentable sur d'autres plans.

« Beaucoup considèrent que la fabrication des produits en Suède est un atout. Toute la production se fait ici à Söderhamn. La proximité géographique est un argument important. »



Ulf Almén, Rimaster Development



« Notre marché intérieur est en pleine croissance et nous sommes désormais en relation avec certaines des plus grandes entreprises et marques chinoises, » déclare Yong Shen, directeur général de Rimaster Ningbo.

Rimaster Ningbo se développe sur le marché intérieur

En Chine, Rimaster s'est rapidement imposé, même aux clients Chinois, à l'échelle nationale et internationale.

« Nous avons hâte d'accompagner nos clients locaux sur le marché mondial, » dit Yong Shen, directeur général de Rimaster Ningbo.

Quand Rimaster Ningbo s'est implanté pour la première fois en Chine, l'idée était d'offrir aux clients suédois l'opportunité de produire et faire des affaires sur le marché chinois. Aujourd'hui, Rimaster Ningbo est bien implanté et est un partenaire intéressant même pour les clients chinois.

« Notre marché intérieur est en pleine croissance et nous sommes maintenant en relation avec certaines des plus grandes entreprises et marques chinoises. Rimaster jouit d'une très bonne réputation en Chine. Nous sommes connus pour travailler au plus

haut niveau, tant en termes de qualité que pour nos technologies de pointe. Notre base suédoise est perçue comme une force, et le fait que nous ayons notre propre organisation et production ici à Ningbo nous ouvre les portes du marché chinois », explique Yong Shen.

L'un des clients locaux de Rimaster Ningbo est SANY, célèbre fabricant mondial de pelles et grues. Alors que SANY développe ses activités en Europe, Rimaster est le partenaire idéal qui propose des ventes et une production sur place dans plusieurs pays européens.

« Dans un sens, nous voyons les choses sous un jour nouveau maintenant que nous accompagnons nos clients chinois sur leurs marchés d'exportation. Nous espérons être en mesure d'accompagner SANY dans le monde entier, y compris aux États-Unis. »

Bien sûr, cela ne signifie pas que Rimaster Ningbo va négliger ses clients

existants en Suède et en Europe. Au contraire, Yong Shen s'attend à ce que ces nouvelles opportunités profitent à tous les clients, où qu'ils soient dans le monde.

« Nous élargissons notre offre et créons de nouvelles activités. Ainsi,



tous nos clients peuvent profiter du savoir-faire, du service et de l'unité de production locale de Rimaster dans un contexte mondial. » ♦♦♦

Rimaster compte parmi les plus grands fournisseurs de faisceaux de câblage, d'armoires électriques, de circuits électroniques et de cabines pour véhicules spéciaux et systèmes industriels.

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

www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Suède

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
Suède

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

Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1
590 42 Horn
Suède

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

Rimaster Pologne

Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplinek
Pologne

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

Rimaster France

114, Rue des Pépinières
69400 Amas
France

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

Rimaster Benelux

Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgique

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

Rimaster Allemagne

Brüder-Grimm-Strasse 17
34369 Hofgeismar,
Allemagne

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

Rimaster Ningbo

Building 7#, No.1188,
Zhongguan Road,
Zhenhai Economic
Development Zone,
Ningbo City 315221,
Zhejiang, Chine

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