

1/2017 • Das Magazin von **rimaster**

# ri view

Welcome to our world of SIMPLICITY



**LEISTUNGSMERKMAL:  
Wettbewerbsfähigkeit**

SEITE 3

**Gemeinsam mit  
Konecranes auf Entwicklungsreise**

SEITE 13

**Rimaster Ningbo wächst  
auf dem chinesischen Markt**

SEITE 16

# Wettbewerbsfähig - gemeinsam

Aktuell stehen die Zeichen auf Wachstum. Unsere Kernmärkte boomen und die Auftragsbücher der Kunden sind voll. Deshalb setzen wir von Rimaster alles daran, um Ihre Erwartungen zu erfüllen. Unsere oberste Priorität gilt dem Aufbau von Kapazitäten, um mehr Spielraum zu schaffen. Zu diesem Zweck verfolgen wir mehrere Strategien. Wir haben unsere Belegschaft in Polen mit Jahresbeginn um mehr als 100 Mitarbeiter aufgestockt. Unsere Mitarbeiter legen eine große Loyalität an den Tag und leisten viel Mehrarbeit. Jetzt sind wir gewappnet und können unsere neuen Kapazitäten nutzen, um unseren Kunden das zu bieten, was sie von Rimaster erwarten: nämlich neben den vereinbarten Lieferungen Initiativen und Lösungen.

In dieser Riview-Ausgabe möchten wir Sie zur Fortsetzung einer gemeinsamen Entwicklung mit uns ermutigen. Laut einer Studie von Vinnova über die globale Wettbewerbsfähigkeit schwedischer Unternehmen sind sechs verschiedene Bereiche zur Sicherung und Stärkung der Marktposition entscheidend. In den folgenden Artikeln erfahren Sie, wie wir bei Rimaster arbeiten – innerhalb des Unternehmens und gemeinsam mit unseren Kunden – um uns in diesen verschiedenen Bereichen zu verbessern. Für Wachstum und eine erfolgreiche Unternehmensführung sind eine langfristige Strategie und Mut zu Veränderungen notwendig.

Besonders in Zeiten des schnellen Wandels ist die Fähigkeit, sich kurzfristig auf neue Situationen einzustellen, immens wichtig. Bei Rimaster beschäftigen wir uns viel mit den Themen Kompetenz und Organisationsentwicklung auf allen Ebenen. Eine gute Kommunikation und fachkundige Führung sind entscheidend, wenn die Nachfrage wächst und der Wettbewerbsdruck zunimmt. Unser Umgang miteinander und mit unseren Kunden wirkt sich maßgeblich auf das Endergebnis aus. Die Einsicht, dass wir alle Teil komplexer Organisationen sind und in unserem Alltag verschiedenen Erwartungen gerecht werden müssen, muss die Grundlage für unsere Bemühungen um eine effektive Optimierung unserer Produktion und Prozesse bilden. Wenn wir lösungsorientiert handeln und uns nicht in die Defensive drängen lassen, bewahren wir unsere Stärke und Dynamik und nutzen stattdessen unsere Synergien zur Steigerung unserer Wettbewerbsfähigkeit. Jetzt sofort und in der Zukunft! ♦♦♦

*Tomas Stålnert  
CEO, Rimaster-Gruppe*



## INHALT

- 3 **Thematische Einführung**
- 4 **Einstellungen**
- 6 **Integration von Technologien**
- 7 **Kundenfallstudie: Huddig**
- 8 **Fähigkeit zum Wandel**
- 10 **Kompetenzentwicklung**
- 11 **Strukturen**
- 12 **Kooperation**
- 13 **Kundenfallstudie: Konecranes**
- 14 **Rimaster Entwicklung, Söderhamn**
- 16 **Marktentwicklung in China**

### Herzlich willkommen bei Rimaster!

Rimaster ist ein führender Anbieter von Kabelbäumen, Schaltschränken, elektronischen Bauteilen, Führerhäusern für Spezialfahrzeuge und industriellen Systemen.

Wir sind eine internationale Unternehmensgruppe, die ihren Firmensitz im schwedischen Rimforsa hat.

Die sieben Unternehmen der Rimaster-Gruppe beschäftigen heute weltweit über 900 Mitarbeiter. Unsere Unternehmensbereiche für Vertrieb, Entwurf, Entwicklung und Produktion sind in Schweden, Deutschland, Polen, Belgien, Frankreich und China ansässig.

Welcome to our world of Simplicity.

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

HERAUSGEBER  
Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

Produktion: Effect Reklambyrå  
Bilder: Hans Gustafsson, Effect Reklambyrå,  
sofern nicht anders angegeben.



- EINSTELLUNGEN
- FÄHIGKEIT ZUM WANDEL
- KOMPETENZENTWICKLUNG
- INTEGRATION VON TECHNOLOGIEN
- STRUKTUREN
- KOOPERATION



# Was macht schwedische Unternehmen wettbewerbsfähig?

Einst reichte es, hart zu arbeiten. Man musste nur schnell genug laufen, und würde schon gewinnen. So funktioniert es heute nicht mehr.

Der steigende Wettbewerbsdruck weltweit zwingt uns zum Nachdenken. Die schwedische Innovationsbehörde Vinnova hat untersucht, was schwedische Unternehmen wettbewerbsfähig macht. Es wurden sechs verschiedene Bereiche identifiziert, in denen sich schwedische Unternehmen von anderen abheben und die zusammen die Voraussetzungen für Wettbewerbsfähigkeit schaffen: Einstellungen, Strukturen, Kooperation, Fähigkeit zum Wandel, Kompetenzentwicklung und Integration von Technologien.

Basierend auf den Vinnova-Ergebnissen und dem Buch „Flaggskeppsfabriken“ (Flaggschiff-Fabrik) haben wir untersucht, was wir bei Rimaster dafür tun, um die Wettbewerbsfähigkeit in verschiedenen Bereichen zu unserem Vorteil und dem unserer Kunden zu fördern. Die Ergebnisse hierzu finden Sie in dieser Riview-Ausgabe.

Danke, dass Sie sich für eine Weiterentwicklung gemeinsam mit uns entschieden haben! ♦♦♦



Die schwedische Innovationsbehörde Vinnova hat sechs verschiedene erfolgsentscheidende Bereiche ausgemacht und beschreibt diese im Buch „Flaggschiff-Fabrik“.

Eigentümer, von links nach rechts: Jan Olof Andersson, Per Carlsson und Tomas Stålnert.

## EINSTELLUNGEN

Eine gute Unternehmenskultur kann zu mehr Beteiligung, Verantwortung und einem positiven Entwicklungsansatz führen. Vertrauen, Bereitschaft zum Wandel und Prestige sind wichtig!

# Willkommen in der Rimaster-Familie

**Mit der richtigen Einstellung ist die Gründung einer starken und sicheren Familie möglich – zu der natürlich auch unsere Kunden und Lieferanten gehören. Die Unternehmenskultur bildet die Grundlage für die Aktivitäten der Eigentümer von Rimaster.**

Sie sind in keiner Weise miteinander verwandt. Aber dennoch sind Per Carlsson, Tomas Stålnert und Jan-Olof Andersson eng miteinander verbunden. Sie alle engagieren sich leidenschaftlich für Rimaster. Per Carlsson als Haupteigentümer und Vorstandsvorsitzender, Tomas Stålnert als CEO und Jan-Olof Andersson als stellvertretender Vorstandsvorsitzender.

In ihrer Eigenschaft als Eigentümer ist ihr gemeinsames Ziel, dass die Rimaster-Gruppe wie eine große Familie funktioniert, in der Menschen und Unternehmen bei der geschäftlichen und persönlichen Weiterentwicklung zusammenarbeiten. Dass Mitarbeiter auf

allen Organisationsebenen die Chance bekommen, sich bei der Arbeit zu entfalten und weiterzuentwickeln, ist die Grundlage für den „Rimaster-Geist“.

**Per Carlsson:** „Die Rimaster-Gruppe hat eine flexible Einstellung hinsichtlich der Kundenbedürfnisse als Hauptantriebskraft. Unsere Unternehmen sollten sich nicht damit befassen, ihre

**Für einen Eigentümer und Unternehmer ist es das Schönste zu sehen, wie sich die Mitarbeiter weiterentwickeln, und dabei gleichzeitig auch die Geschäftsaktivitäten voranzutreiben.**

Territorien abzustecken. Sie sollten sich stattdessen wieder auf ihre Grundprinzipien berufen und gemeinsam an Problemlösungen für unsere Kunden

arbeiten. Kunden und Lieferanten sind Teil der Familie und für die Familie tun wir alles. Das ist der Kern unserer Unternehmenskultur.“

**Jan-Olof Andersson:** „Als Systemlieferant mit mehreren verschiedenen Fertigungseinheiten und Entwicklungskompetenz haben wir bei Rimaster eine einzigartige Stärke. Wenn wir zusammenarbeiten, können wir schnell und flexibel operieren und Synergieeffekte schaffen, um Lieferpläne einzuhalten.“

**Per Carlsson:** „Für einen Eigentümer und Unternehmer ist es das Schönste zu sehen, wie sich die Mitarbeiter weiterentwickeln, und dabei gleichzeitig auch die Geschäftsaktivitäten voranzutreiben. Wenn Sie als Mitarbeiter bei uns einsteigen, müssen Sie nicht beweisen, dass Sie vertrauenswürdig sind. Das haben Sie schon während des Einstellungsverfahrens bewiesen. Andererseits haben Sie die Chance zu zeigen, dass Ihnen noch mehr



#### DAS SIND DIE LEITGEDANKEN BEI RIMASTER

- Geschäftsbereiche, Abteilungen und Mitarbeiter kooperieren, um ein Klima des Lernens und der Weiterentwicklung zu erzeugen
- Wir wollen Problemen auf den Grund gehen und Lösungen finden
- Wir agieren professionell
- Wir betrachten Rimaster und seine Tochterfirmen aus einer ganzheitlichen Perspektive
- Wir ermutigen einander zur Weiterentwicklung
- Wir übernehmen Verantwortung und geben Feedback für eine Weiterentwicklung
- Wir sollten die Fähigkeiten und die Persönlichkeit jedes Einzelnen respektvoll würdigen
- Wir haben eine einfache Herangehensweise

Verantwortung übertragen werden sollte. Viele unserer Mitarbeiter haben lange Zeit in verschiedenen Positionen in der Rimaster-Gruppe gearbeitet und gehören heute zur Führungsebene. Wenn Sie für Rimaster arbeiten, sollten sich Ihnen immer Weiterentwicklungsmöglichkeiten bieten, die sowohl Sie selbst als auch das Geschäft voranbringen. Die Arbeit mit uns sollte Spaß machen!“

**Tomas Stålnert:** „Führung und Kompetenzentwicklung spielen im Aufbau unserer Unternehmenskultur eine sehr wichtige Rolle. Alles fängt mit der Führung an und aus diesem Grund treffen wir uns vier Mal im Jahr zu Managementgruppen-Meetings, in denen wir Zeit für die Kompetenzentwicklung unter externer Führung investieren.“

**Jan-Olof Andersson:** „Bei der Erarbeitung der neuen Eigentümer-Richtlinien kamen wir zu dem Schluss, dass der Weg zum Ziel ein wichtiger Teil unserer

Motivation als Eigentümer ist, nicht nur die Ziel alleine.“

**Per Carlsson:** „In der Regel ermutigen wir unsere Mitarbeiter dazu, sich Zeit zum Kennenlernen und zur Zusammenarbeit über die Unternehmensgrenzen hinaus zu nehmen. Letztendlich lohnt es sich, diese Zeit zu investieren. Wir versuchen auch, unseren international tätigen Mitarbeitern viele Reismöglichkeiten anzubieten. Denn es ist wichtig, die Kollegen und Aktivitäten an unseren anderen Standorten kennenzulernen.“

**Tomas Stålnert:** „Als familiengeführtes Unternehmen zu operieren, hat viele Vorteile. Unsere Bestrebungen gründen auf Beständigkeit. Natürlich muss ein Betrieb wie Rimaster auch eine Rendite auf seine Investitionen erwirtschaften, aber das muss nicht so schnell geschehen wie bei anderen Unternehmensformen. Alles, was wir tun, basiert auf einer langfristigen Strategie.“

**Per Carlsson:** „Wie können wir auch als expandierendes Unternehmen die familiäre Atmosphäre bewahren? Das ist in meiner Welt einfach! Wir werden auch zukünftig immer wieder betonen, dass Rimaster eine von Einfachheit und Nähe geprägte Unternehmensfamilie ist – egal, an welchem Ort auf der Erde wir sind.“ ♦♦♦



Foto: Orijan Karlsson.

## INTEGRATION VON TECHNOLOGIEN

Bei einer ausgewogenen Einführung neuer Technologien profitieren sowohl Mensch als auch Maschine von den Vorteilen des Know-hows und der Schaffung eines besseren Arbeitsumfelds.

# Umfassende Investitionen

Rimaster Electrosystem in Rimforsa tritt in eine Phase bedeutender Investitionen ein. Eine neue Kunststoffspritzgießmaschine wurde bereits in Betrieb genommen und im Sommer wird eine neue Roboterzelle installiert. Die Bestandsverwaltung wird im Herbst automatisiert.

„Wir investieren große Summen, um unsere globale Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und ein noch besserer Partner zu werden“, sagt Managing Director Mathias Nilsson.

Für unsere Kunden bedeuten die Investitionen kürzere Vorlaufzeiten, eine noch bessere Qualität und ein größeres Angebot umfassender Lösungen.

„Dadurch, dass wir in der Lage sind, hochtechnisierte Produkte und Prozesse anzubieten, heben wir uns von der Konkurrenz ab und schaffen einen

Mehrwert auf dem Markt“, so Nilsson.

„Mit unserer betriebseigenen Kunststoffspritzgießanlage können wir Kabel, Verbinder und sonstige Bauteile selbst fertigen. Auf diese Weise haben wir eine bessere Kontrolle über den gesamten Prozess und können die Entwicklung von innovativen Produkten besser vorantreiben.“

Demnächst werden wir in eine Roboterzelle investieren, durch die deutlich mehr Prozessschritte bei der Herstellung von Stromkabeln automatisiert werden können. In dieser Zelle werden zwei Roboter arbeiten: einer mit einem Sichtsystem zur Aufnahme von Kabelschuhen und einer für den aktuellen Crimpprozess. Dies erhöht die Produktivität und sorgt für ein einheitliches Qualitätsniveau.

Auch die Attraktivität von Rimaster als Arbeitgeber wird durch solche Investitionen gesteigert.

„Wenn wir spannende Tätigkeiten in den Bereichen Robotertechnik und Kunststoffspritzgießen anbieten, können wir die besten Mitarbeiter anwerben.“ ♦♦♦



Foto: Orijan Karlsson.

Mathias Nilsson



In der neuen Modellreihe Huddig D steckt eine Menge innovativer Technologie – angefangen beim umweltfreundlichen Motor bis hin zum ergonomisch gestalteten Führerhaus. Dieser Baggerlader kann an die Kundenanforderungen in den verschiedenen Branchen angepasst werden.

**Wir treffen:**



Fredrik Forsberg, Entwicklungsingenieur bei Huddig.

Foto: Huddig

# Zukunftssichere Technologie

Der Huddig Baggerlader ist für seine intelligenten Funktionen und innovative Technologie bekannt. Als die Entwicklung eines neuen Modells der Baureihe Huddig D anstand, war Rimaster Development zweifellos der perfekte Partner.

Die D-Modellreihe ist das Aushängeschild von Huddig – ein leistungsstarker Baggerlader, der an die Bedürfnisse der Kunden aus den Branchen Elektrotechnik, Schienenverkehr und Baugewerbe angepasst werden kann. Das neue, im April eingeführte Modell wird von einem neuen, umweltfreundlichen Motor nach der Norm Stage IV Final angetrieben.

„Hierdurch werden die Feinstaub- und Stickoxidemissionen verringert und die Zahl der Betriebsstunden erhöht“, sagt Fredrik Forsberg, Entwicklungsingenieur bei Huddig.

Zudem verfügt das neue Modell über eine neue Elektrik und ein neues Steuersystem.

„Das System ist leistungsstärker und

verfügt über eine größere Prozessorkapazität, wodurch die Maschine skalierbar wird. Zukünftig werden wir noch mehr Funktionen hinzufügen und jede Maschine nach den Vorgaben der Kunden spezifisch anpassen können. In der Zwischenzeit haben wir das Führerhaus mit einem größeren und besseren Bildschirm und intuitiven Be-

**„Das System ist leistungsstärker und verfügt über eine größere Prozessorkapazität, wodurch die Maschine skalierbar wird.“**

dienelementen ausgestattet. Eine gute Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine spielt eine große Rolle.“

## An vorderster Front

Bei der Entwicklung kam Rimaster Development eine Schlüsselrolle zu.

Rimaster war für die Elektrotechnik mit Bauplänen und Kabelzeichnungen verantwortlich.

Die Steuersysteme und die Software wurden von Huddig entwickelt.

„Unsere Geschäftsbeziehungen bestehen seit langer Zeit und wir wissen genau, wie wir uns gegenseitig unterstützen können. Wir arbeiten in enger Absprache miteinander, die von Flexibilität und Einfachheit geprägt ist. Rimaster reagiert schnell auf unser Interesse an Lösungen und Bauteilen, hält uns stets auf dem Laufenden, was Neuentwicklungen auf dem Markt betrifft, und unterbreitet uns neue Vorschläge.“

Unsere Kunden sind sehr sachkundig und an innovativer Technologie interessiert. Huddig muss bei Entwicklungen immer an vorderster Front sein. Zukunftssichere, hochfunktionale Produkte anzubieten, die weiterentwickelt werden können, ist enorm wichtig. In dieser Hinsicht ist unsere Kooperation mit Rimaster sehr wertvoll.“ ♦♦♦

# Rimaster Polen - ein kurzer Abriss der Geschichte

**2002**

System-Electro-Technik wird in Czaplinek gegründet. Die Kooperation mit Rimaster beginnt.

**2003**

Rimaster erwirbt 50 % von System-Electro-Technik.

**2005**

Rimaster erwirbt den restlichen Anteil von 50 % an System-Electro-Technik und ändert den Unternehmensnamen in Rimaster Polen.

## KAPAZITÄTEN FÜR VERÄNDERUNGEN

Eine klare Methodik macht die Umsetzung von Veränderungen im Betrieb möglich und sorgt für ihr Funktionieren auf allen Ebenen.

# Der Erfolg unserer Kunden ist auch unser Erfolg

Iwona Uszakiewicz, Managing Director von Rimaster Polen kennt sich mit Veränderungen aus. Seit sie die Stelle des Managing Directors übernahm, wuchs das Unternehmen von 252 Mitarbeitern auf 585. Gleichzeitig hat sich auch die Betriebsfläche verdoppelt.

**Es war eine fantastische Entwicklung, aber auch eine Herausforderung, die uns sehr demütig machte. Wir haben immer versucht, erforderliche Veränderungen umzusetzen, ohne dabei unsere Flexibilität und Kundenorientierung zu verlieren.**

Iwona Uszakiewicz arbeitet seit der Unternehmensgründung im Team der polnischen Rimaster-Tochter. Ihre Zeit bei Rimaster begann 2002, als das Unternehmen noch System-Electro-Technik hieß. Seitdem hat sie beinahe alle Funktionen in der Firma

bekleidet - von Qualitätssicherung, Herstellung und Logistikmanagement bis hin zur Organisationsentwicklung. Im Jahr 2012 übernahm sie die Stelle des Managing Directors.

**„Es ist sehr wichtig, dass man gerne zur Arbeit geht ...“**

### Strategisches Instrumentarium

Es gibt viele Gründe dafür, warum wir gerade jetzt so schnell wachsen. Unsere langjährigen Kunden befinden

sich mitten in einer wirtschaftlichen Aufschwungphase und die Nachfrage auf dem Markt ist groß. „Außerdem hat auch der europäische Markt die Vorteile der von Rimaster angebotenen Produkte entdeckt“, erläutert Iwona Uszakiewicz.

Natürlich hat uns das schnelle Wachstum vor Herausforderungen gestellt. Um diese zu bewältigen, arbeitete Rimaster Polen mit einem strategischen Instrumentarium. Was das umfasste? Kundenorientierung, Organisationsentwicklung und Lean-Management.

„Die enge Beziehung zu unseren Kunden ist ein Eckpfeiler der Rimaster-Philosophie. Wir arbeiten darauf



**2010**

Gründung einer zusätzlichen Fertigungsanlage in Borne Sulinowo.

**2015**

Borne Sulinowo zieht im Rahmen der Expansion auf größeres Betriebsgelände um.

**2017**

Rimaster Polen hat 586 Mitarbeiter.



hin, die Prozesse bei den Kunden zu vereinfachen und Probleme zu lösen. Aus diesem Grund haben wir in dieser Phase besonderes Augenmerk auf eine partnerschaftliche und enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden gelegt“, erklärt Iwona Uszakiewicz.

#### **Typisch Rimaster**

Organisationsentwicklungsberater Peter Yngvesson hat bei unseren Bemühungen hinsichtlich der Organisation- und Führungskräfteentwicklung eine maßgebliche Rolle gespielt. Wir haben gemeinsam herausgefunden, wie wir reagieren und zusammenar-

beiten müssen, um leistungsfähiger zu werden.

„Meiner Meinung nach lösen die Beziehungen – zu unseren Kunden und

**„Kundenorientierung  
– das ist das Leitmotiv  
von Rimaster.  
Der Erfolg unserer  
Kunden ist auch  
unser Erfolg!“**

innerhalb unseres eigenen Unternehmens – eine positive Kettenreaktion

aus. Wir verbringen 20 Prozent unserer Lebenszeit bei der Arbeit. Von daher ist es sehr wichtig, dass man gerne zur Arbeit geht ...“

Wir wollen auch zukünftig den Kunden noch mehr Vorteile bieten, indem wir unter anderem die Lean-Methoden des Unternehmens weiterentwickeln.

„Kundenorientierung – das ist das Leitmotiv von Rimaster. Der Erfolg unserer Kunden ist auch unser Erfolg!“ ♦♦♦

## Drei Tipps von Helix für Sie, wenn Sie Ihre Fähigkeiten weiterentwickeln wollen

### 1 Führungskräfte ausbilden

Eine aktive Führung ist Grundvoraussetzung dafür, dass eine Organisation mit den Herausforderungen wachsen kann. Dies ist umso wichtiger, wenn man in einem globalen Umfeld mit vielen verschiedenen Führungskulturen arbeitet! Erarbeiten Sie eine langfristige Strategie und einen Plan, um die Weiterentwicklung auf Führungsebene kontinuierlich zu fördern und nicht auf einzelne, punktuelle Maßnahmen zu beschränken.

### 2 Gleichgewicht finden

Zum Aufbau eines wettbewerbsfähigen Unternehmens ist es wichtig, ein Gleichgewicht zwischen dem Bedarf an Effizienz- und Produktivitätssteigerungen und guten Arbeitsbedingungen zu finden. Die Kompetenzentwicklung ist ein gutes Werkzeug, um dieses Gleichgewicht herzustellen und Mitarbeiter langfristig zu gewinnen und zu binden. Ein Mitarbeiter, der in einem guten Arbeitsumfeld Möglichkeiten zur Weiterentwicklung hat, wird dem Unternehmen auch bei hoher Belastung treu bleiben.

### 3 Mut zum Experimentieren

Auch der Mut, neue Dinge auszuprobieren, ist ein Weg zur kontinuierlichen Verbesserung. Unternehmen, die mit Methoden und Lösungen experimentieren, können neue Wege zu Wachstum und Entwicklung entdecken. Aber denken Sie daran, niemandem die Schuld zu geben, wenn es schief läuft! Schaffen Sie eine tolerante Unternehmenskultur, die das Ausprobieren neuer Dinge zulässt und in der mögliche Fehlschläge zum Spiel dazugehören.

## KOMPETENZENTWICKLUNG

Eine konsequente und aufgabenbezogene Entwicklung von Kompetenzen fördert fachliche Fähigkeiten, diverse Qualifikationen und einen ganzheitlichen Ansatz in sämtlichen Geschäftsbereichen des Unternehmens.

# Wie bleibt man wettbewerbsfähig?

**In einem globalen Markt mit stetig steigendem Wettbewerbsdruck ist die Entwicklung von Kompetenzen der Schlüssel zum Erfolg.**

**„In der Zukunft wird ein langes, nachhaltiges Arbeitsleben gefordert sein“, sagt Professor Matthias Elg vom Forschungsinstitut Helix.**

Helix ist ein Institut für Unternehmensforschung, das partnerschaftlich von der Universität Linköping, Unternehmen und anderen Interessengruppen betrieben wird. Es wird hauptsächlich von der Innovationsbehörde Vinnova des schwedischen Staates finanziert. Wenn Sie bereits seit langer Zeit mit Rimaster zusammenarbeiten, haben Sie eventuell den Namen Helix schon gehört. Rimaster war vom ersten Tag an in das Projekt involviert und hat an mehreren verschiedenen Studien teilgenommen, die konkret zu einer besseren Wettbewerbsfähigkeit geführt haben.

Ursprünglich verfügte Helix für einen Forschungszeitraum von zehn Jahren über finanzielle Mittel und das erste Teilprojekt wurde abgeschlossen. Nun beginnt eine neue Phase. Die genauen Rahmenbedingungen stehen noch nicht fest, aber Rimaster wird aller Voraussicht nach auch zukünftig weiter eng mit Helix zusammenarbeiten.

„Im ersten Projekt lag der Schwerpunkt auf der Erforschung des Arbeitslebens im weiteren Sinne des Wortes.

Nun werden wir uns auf eine nachhaltige Organisationsentwicklung konzentrieren.

Was werden wir tun, um ein langfristiges und nachhaltiges Arbeitsleben zu gewährleisten? In einem globalen Markt mit zunehmendem Wettbewerbsdruck muss ein Unternehmen den Erfordernissen nach fortwährenden Änderungen und Verbesserungen gerecht werden, ohne dass sich dadurch die Arbeitsbedingungen verschlechtern“, sagt Matthias Elg, Head of Operations bei Helix.

„Kompetenzentwicklung ist der Schlüssel für Unternehmen, die ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken wollen. Rimaster war auf diesem Gebiet in vieler Hinsicht Vorreiter. Das Unternehmen hat der Förderung von Lernprozessen und der Weiterentwicklung von Führungskräften Vorrang eingeräumt und mutigerweise der Erforschung der täglichen Betriebsabläufe zugestimmt. Einfach ausgedrückt: Rimaster hat einen Startvorteil! ♦♦♦



Matthias Elg

## STRUKTUREN

Organisationen mit einer flexiblen Struktur ohne unnötige Hierarchien binden die Mitarbeiter stärker in Unternehmensprozesse ein und stärken die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

# Beteiligung und Dynamik – jeden Tag

Wir sollten das tun, was wir für richtig halten – und wir sollten bei dem, was wir tun, besser werden! Das Motto von Rimaster Electrosystem. Dank neuer Arbeitsweisen und Arten der Organisationsentwicklung wird das Team in Rimforsa seinen Kunden zukünftig noch mehr Vorteile bieten.

„Die Aufgaben werden in Projektform ausgeführt, mit dem Ziel, die Flexibilität und das Engagement in unserem Unternehmen zu steigern. So können wir schnell auf Kundenbedürfnisse reagieren und haben gleichzeitig eine gute Basis für die Optimierung von Qualitätssicherung und Verbesserungsmaßnahmen“, erklärt uns Mathias Nilsson, Managing Director von Rimaster Electrosystem.

„Der globale Wettbewerbsdruck steigt und wir möchten auf diese Weise eine positive Entwicklung in Rimforsa sicherstellen.“

### Tägliche Ideenwerkstatt

Wir haben gemeinsam neue Verfahren etabliert, die auf Kommunikation basie-

**„Wir finden dieses Projekt sehr positiv. Unsere Mitglieder in der Produktion erhalten dadurch ein erweitertes Aufgabengebiet, und gleichzeitig wird den bestehenden Herstellergruppen mehr Verantwortung übertragen.“**

Per Stjerna, Vorsitzender der IF Metall Labor Union bei Rimaster Electrosystem



Eine der Verbesserungsgruppen bei Rimaster Electrosystem in Rimforsa.

ren – über das gesamte Unternehmen hinweg. Jeden Morgen findet in sechs verschiedenen Verbesserungsgruppen eine Startbesprechung statt, in der die Mitarbeiter die kurz- und langfristigen Herausforderungen und Möglichkeiten ansprechen können. Hinsichtlich der Themenwahl sind keine Grenzen gesetzt und jeder kann sich frei zu den Punkten äußern, die hier und jetzt gelöst werden müssen, und Vorschläge für künftige Verbesserungen machen.

„Nach diesen Morgenbesprechungen berichten die Gruppenleiter dem Produktionsmanagement in einer Besprechung über die Punkte des Tages. Das Produktionsmanagement informiert anschließend das Unternehmensmanagement entsprechend. Und das geschieht jeden Tag“, erklärt Nilsson.

„Der Gedanke dahinter ist, dass sich alle Mitarbeiter beteiligt fühlen und eine Möglichkeit zur Einflussnahme haben. Alle zwei Wochen findet mit den Verbesserungsgruppen eine größere Besprechung statt, bei der dem Austausch von Ideen noch mehr Raum gegeben wird. Wir arbeiten in sieben verschiedenen Indexbereichen, in denen wir regelmäßig die Ergebnisse überprüfen.

## 7 VERBESSERUNGSBEREICHE

Diese Bereiche stehen bei der Strukturierung der Organisation von Rimaster Electrosystem ganz oben auf der Liste.

- Arbeitssicherheit
- Reduzierung der Kundenreklamationen durch die Erfassung interner Reklamationen
- Lieferpräzision
- Position der Lieferantenqualität
- Beteiligung
- Arbeitszufriedenheit
- Produktivität

Das Engagement ist groß und wir haben schon viele gute Verbesserungsvorschläge erhalten.

### Gesteigerte Kundenwerte

Die Fertigung wurde so umstrukturiert, dass die Kompetenzen und Zuständigkeiten der Mitarbeiter innerhalb der verschiedenen Bereiche klar auf Organisationstafeln angezeigt werden. So können Ressourcen im Bedarfsfall einfach neu verteilt werden. Wenn in einem bestimmten Bereich zusätzliche Kapazitäten benötigt werden, ist es leicht, die entsprechenden Mitarbeiter zu finden – bei gleichzeitiger Gewährleistung von Arbeitsplatzsicherheit und Kompetenz.

„Durch diese Arbeitsweise sind wir flexibler und können Prioritäten setzen. Für unsere Kunden bedeutet das noch bessere Liefertreue und Qualität. Für unsere Mitarbeiter ist es auch eine persönliche Bereicherung ihres Fachwissens, die sie motiviert und durch die sie ihre Fähigkeiten weiterentwickeln können. ♦♦♦

## ZUSAMMENARBEIT

Durch Zusammenarbeit, sowohl auf interner als auch auf externer Ebene, können neue Lösungen für komplexe Probleme gefunden werden.

*Dawid Haponiuk ist der neue globale Einkaufsleiter von Rimaster mit Sitz in Polen. Auf diesem Bild zusammen mit Tomas Stålnert, CEO, Rimaster-Gruppe.*

# „Wir stärken die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden“

Durch eine effiziente Zusammenarbeit im Einkauf und im Vertrieb schafft Rimaster wertvolle Synergien.

„Wir haben eine globale Lieferkettenstrategie, welche die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden erhöht“, sagt Tomas Stålnert, CEO von Rimaster.

Rimaster ist eine dezentralisierte Gruppe, in der jede Einheit viel Freiraum genießt – mit genauso viel Verantwortung. Gleichzeitig machen genau diese Kooperationsmöglichkeiten die große Stärke der Gruppe aus.

„In erster Linie haben wir unsere Einkaufs- und Vertriebsfunktionen weiterentwickelt. Hierin sehen wir große Chancen für Synergien zugunsten des Kunden“, sagt Tomas Stålnert. Eine globale Einkaufsstrategie bietet die Möglichkeit zum Aushandeln von wettbewerbsfähigen Lösungen zugunsten der Kunden auf regionaler und lokaler Ebene.

„Dank unserer Kooperation können wir sehr effektiv mit Preis, Qualität, Vorlaufzeit und Serviceniveau arbeiten. Darüber hinaus können wir unsere Business Intelligence auf einem hohen Niveau halten und neue Technologien und Trends frühzeitig evaluieren.“

### Externe Einkaufsabteilung

Rimaster agiert oftmals als externe Einkaufsabteilung für Kunden. Unabhängig

davon, ob Rimaster oder der Kunde selbst den Lieferanten ausgewählt hat, ist Rimaster für das Ergebnis verantwortlich. Wir sind im ständigen Dialog mit den Lieferanten.

„Das impliziert auch, dass wir eine globale ‚Ausmusterungsliste‘ haben, aus der wir Lieferanten, welche die Markterwartungen nicht erfüllen können, schrittweise herausstreichen“, erklärt Stålnert.

### „Wir sehen noch mehr Chancen, Kooperationen zu schließen.“

„Wir sehen noch mehr Chancen, Kooperationen zu schließen. Seit Anfang des Jahres haben wir einen globalen Einkaufsleiter, der sich um die gemeinsamen Einkaufsthemen auf internationaler Ebene kümmert.“

### Schnellere Angebotserstellung

Diese Koordination auf Einkaufsseite bietet natürlich Vorteile, aber auch ver-

triebsseitig soll der Kunde hiervon profitieren.

„Unsere Kunden erwarten von uns, dass wir unabhängig von unserem Standort überall gleich operieren. Aus diesem Grund haben wir in ein fortschrittliches IT-System investiert, das von all unseren Unternehmen genutzt wird. Über dieses System können wir wertvolle Informationen austauschen und dabei gleichzeitig eine gleichwertige Kommunikation mit unseren Kunden gewährleisten. Es erleichtert sowohl einkaufsseitige Prozesse als auch die Erstellung von Angeboten. Die Kunden sollen die Kommunikation mit uns als flexibel, einfach und global erleben. Aktuell liegt der Schwerpunkt von Rimaster auf dem Angebotsprozess, weil sich die Reaktionszeiten des Markts auf Anfragen immer mehr verkürzen.“

„Unser Ziel ist, den Kunden von all unseren Unternehmen einheitlich erstellte Angebote zu unterbreiten, und das noch schneller als bisher. Rimaster steht für ein hohes Serviceniveau, das auf unserer Zusammenarbeit fundiert.“ ♦♦♦

# Investitionen in Hybrid-Technologie

Konecranes führte kürzlich seinen neuen Reach Stacker mit Hybrid-Technologie ein. Exzellente Gesamteffizienz und umweltschonender Betrieb machen den HLT zu einem beliebten Fahrzeug bei Kunden. „Unsere Testfahrer sagen, dass der HLT ihr Favorit ist!“, sagt Timothy Arnesson von Konecranes.

## Ein Treffen mit:

# KONECRANES®

Der HLT ist ein sogenannter Greifstapler und wird zum Heben von Containern eingesetzt. Die Maschine ist mit einem Diesel-Elektroantrieb, einem elektrifizierten, hydraulischen Hebesystem und einem elektrischen Energiespeicher ausgestattet.

„Konecranes ist für seine Spitzentechnologie bekannt. Es ist uns wichtig, unseren Kunden eine Alternative anbieten zu können, die sowohl ökonomisch als auch umweltschonend ist“, sagt Timothy Arnesson, Machine Safety Engineer bei Konecranes.

Im Vergleich zu einem herkömmlichen Greifstaplermodell verbraucht der Reach Stacker mit Hybrid-Antrieb im Normalbetrieb mit voll beladenen Containern zwischen 30 und 50 Prozent weniger Kraftstoff.

„Die Gesamtkosten sind äußerst wettbewerbsfähig. Die Amortisationszeit beträgt nur zwei Jahre bzw. 10.000 Betriebsstunden.“

### Gemeinsam lernen

Die Entwicklung erfolgte in

enger Zusammenarbeit mit Rimaster Development.

„Die Entwicklung der kompletten Elektrik lag in unserer Verantwortung. Da es sich um eine Hybrid-Technologie handelt, lag die Herausforderung in der Kombination der drei verschiedenen Systeme der Maschine – Konfiguration der Basismaschine, Hochspannung für den Betrieb und das eigentliche Hebesystem“, erklärt Fredrik Larsson, Senior Design Engineer bei Rimaster Development.

**„Es war eine Reise voller Herausforderungen, auf der wir viel voneinander gelernt haben.“**

„Rimaster arbeitet schon seit vielen Jahren als Systemlieferant und Partner mit Konecranes zusammen – aber das war eine ganz neue Erfahrung für alle Beteiligten“, so Arnesson.

„Es war eine Reise voller Herausforderungen, auf der wir viel voneinander gelernt haben. Wir hatten ein gut zusammengesetztes Team von Ingenieuren aus verschiedenen Fachbereichen, die eng zusammengearbeitet haben. Es ist uns wichtig, einen aufgeschlossenen Partner

zu haben, mit dem man direkt und einfach kommunizieren kann – besonders bei einem so anspruchsvollen Projekt wie diesem.“

### Mit dem Kundenmodell gearbeitet

Während der Arbeit mit dem HLT nutzten Rimaster und Konecranes die Chance, um ihre Zusammenarbeit auf einer weiteren Ebene auszubauen. Die Ingenieure von Rimaster arbeiteten bei diesem Projekt direkt mit dem 3D-Modell von Konecranes und entwarfen die Kabelbäume in Creo.

„Es waren viele Kabel und neue Bauteile unterzubringen. Auf diese Weise konnten wir das Design von Beginn an optimieren, statt die Elektrik in eine fertige Maschine einzufügen“, sagt Larsson, und Arnesson nickt zustimmend.


„Die 3D-Modellierung der Hochspannungsverkabelung war eine saubere Sache. So lassen sich spätere Unsicherheiten im Projekt vermeiden. Diese Arbeitsweise möchten wir weiterentwickeln und auch auf die Hydraulik erweitern.“

Nach vier Jahren Entwicklung ist es ein Höhepunkt, das endgültige Serienmodell des Reach Stackers in seinem echten Arbeitsumfeld im Betrieb zu sehen. Und Arnesson ist sehr zufrieden mit dem Endergebnis.

„Ich denke, er hat eine deutliche Resonanz und große Aufmerksamkeit geweckt!“ ♦♦♦



Der neue HLT Reach Stacker von Konecranes.



**Die automatische optische  
Inspektion (AOI) wird bei der  
Kontrolle von Leiterplatten  
eingesetzt, um deren korrekte  
Bestückung zu überprüfen.**

# Rimaster Entwicklung in der Elektronikproduktion schreitet voran

Immer mehr Kunden übertragen ihre Elektronikproduktion an Rimaster Development in Söderhamn.

„Viele betrachten unsere umfassenden Lösungen als effiziente Möglichkeit, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken“, sagt Ulf Almén, System Design Manager.

Bombardier, Huddig, Jeven, Konecranes, Luminex, Oilquick, Väderstad..., die Liste der Kunden, welche die Serviceleistungen von Rimaster für ihre Elektronikproduktion in Anspruch nehmen, ist lang.

Was häufig mit der Entwicklung und Lieferung von Kabeln begann, führte zu einer vertrauensvollen Zusammenarbeit, die ganze Systemlösungen einschließt, für die Rimaster Development die Elektronik herstellt und montiert.

## Langjährige Erfahrung

In der Elektronikproduktion kann Rimaster auf eine lange Geschichte zurückblicken. Zu den ersten im Werk gefertigten elektronischen Produkten zählten Stromversorgungsleiterplatten für Eriksson – das war 1993. Die Fertigung von Leiterplatten wurde daraufhin um Komplettlösungen erweitert, bei denen alle Bauteile bereits montiert waren.

Das Kundensegment wurde 2004 breiter aufgestellt und es wurde ein Kundendienst mit „Last Time Buy“-Option im Werk eingerichtet. Das Produktangebot war zunächst vorwiegend auf die Stromversorgung ausgerichtet,

wurde jedoch mit dem Auftreten vieler neuer Kunden erweitert. Heute ist das Produktspektrum sogar noch größer und umfasst alles von kleineren Leiterplatten bis hin zu großen elektrischen Steuereinheiten und LED-Beleuchtung. Unsere Kunden sitzen in Schweden sowie in Europa und in den USA.

„Wir unterstützen die Kunden heute in allen Bereichen, angefangen bei der Entwicklung der Elektronik und der 3D-Modellierung bis hin zu gedruckten Leiterplatten und vorbestückten Modulen mit programmierter Elektronik und Verkabelung, dem sogenannten ‚Box Building‘“, sagt Ulf Almén.

## Beeindruckende Produktpalette

Es gibt ein komplettes Werk in Söderhamn, das über die neusten Technologien in der Elektronikproduktion verfügt. Die neu installierte Maschine für die Oberflächenmontage kann den Großteil der auf dem Markt erhältlichen Bauteilgrößen verarbeiten. Die Durchsteckmontage (THT) erfolgt manuell, während für das Lötens das Selektiv- oder Wellenlötverfahren angewendet wird. Daneben sind auch bleihaltige und bleifreie Lötverfahren möglich. „Zudem verfügen wir neben anderen Dingen mithilfe unserer fortschrittlichen AOI-Ausstattung über Kapazitäten für die Verkapselung und Qualitätskontrolle“, so Almén.

„Dank der uns zur Verfügung stehenden technischen Möglichkeiten sind wir hinsichtlich der Projektentwicklung und den Kundenanforderungen sehr flexibel. Einfach ausgedrückt: Wir finden

## LEITERPLATTENFERTIGUNG

- Fuji Aimex II, hochpräzise SMT-Montage
- DEK Horizon 3iX Schablonendrucker
- Passende Bauformen. Abmessungen von 0402 bis 32 x 180 mm Bauhöhe bis zu 25,4 mm
- Soltec Wellenlötens bleihaltig/bleifrei
- EBSO SPA 400-F Selektivlötens bleihaltig/bleifrei

## PRÜFVERFAHREN

- OptiCon Smart Line automatische optische Inspektion
- Funktionsprüfungen einschließlich Testdesign
- Hochspannungs- und Isolationsprüfungen
- Programmierung/Installation von spezifischer Software

## SPRITZGIESSEN

- 2K Allmix BR

## MODULE

für die meisten Probleme eine Lösung!“

## Weniger Lieferanten - mehr Vorteile

Für die Kunden bringt die Übertragung ihrer Elektronikfertigung an Rimaster Development viele Vorteile mit sich.

„Ein Komplettanbieter ist eine effiziente Lösung, um das Spektrum an Lieferanten zu reduzieren und die Anzahl der Zukaufteile gering zu halten – was eine Menge Zeit und Verwaltungskosten spart.“

Aber auch auf anderen Ebenen ist diese Lösung kosteneffizient.

„Viele sehen es als einen Vorteil, dass die Produkte in Schweden hergestellt werden. Die gesamte Produktion befindet sich hier in Söderhamn. Die geographische Nähe ist ein wichtiges Argument.“ ♦♦♦



Ulf Almén, Rimaster Development



„Unser nationaler Markt wächst schnell und wir nehmen derzeit Geschäftsbeziehungen mit einigen der größten Unternehmen und Marken Chinas auf“, sagt Yong Shen, Managing Director von Rimaster Ningbo.

# Rimaster Ningbo entwickelt sich auf dem chinesischen Markt

In China wurde Rimaster schnell selbst für chinesische Kunden zur ersten Wahl – sowohl im In- als auch im Ausland.

„Wir freuen uns darauf, unseren heimischen Kunden auf den globalen Markt zu folgen“, sagt Yong Shen, seines Zeichens Managing Director von Rimaster Ningbo.

Als Rimaster Ningbo in China sein erstes Tochterunternehmen gründete, ging es darum, den Kunden in Schweden Herstellungs- und Geschäftsmöglichkeiten auf dem chinesischen Markt zu bieten. Inzwischen ist Rimaster Ningbo gut etabliert und hat sich auch für chinesische Kunden zu einem attraktiven Partner gemauert.

„Unser nationaler Markt wächst schnell und wir nehmen derzeit Geschäftsbeziehungen mit einigen der größten Unternehmen und Marken Chinas auf. Rimaster genießt in China

einen sehr guten Ruf. Wir sind für Spitzenleistungen bekannt, sowohl in punkto Qualität als auch innovativer, modernster Technologie. Unsere Verbindung mit Schweden wird als Pluspunkt betrachtet und die Tatsache, dass wir einen eigenständigen Unternehmens- und Fertigungsstandort in Ningbo haben, öffnet uns die Türen zum chinesischen Markt“, erklärt Yong Shen.

Einer der heimischen Kunden von Rimaster Ningbo ist SANY, ein bekannter Hersteller von Baggern und Kränen mit einer globalen Organisation. Wenn SANY in Europa expandiert, ist Rimaster mit seinem Vertriebs- und Herstellernetz in mehreren europäischen Ländern vor Ort der perfekte Partner.

„In gewisser Weise sehen wir die Dinge in einem neuen Licht, seit wir unseren chinesischen Kunden auf ihre Exportmärkte folgen. Wir hoffen, dass wir SANY weltweit begleiten können,

auch in die Vereinigten Staaten.“

Natürlich darf Rimaster Ningbo dadurch nicht die Betreuung der schwedischen und europäischen Kunden vernachlässigen. Im Gegenteil, Yong Shen ist überzeugt, dass die breitere



Aufstellung am Markt für alle Kunden einen Vorteil darstellt, egal wo sie sich befinden.

„Durch die Erweiterung unseres Angebots und die Aufnahme neuer Aktivitäten profitieren all unsere Kunden von Rimasters lokalem Know-how, Service- und Produktionsangebot in einem globalen Kontext.“ ♦♦♦

Rimaster ist ein führender Anbieter von Kabelbäumen, Schaltschränken, elektronischen Bauteilen, Führerhäusern für Spezialfahrzeuge und industriellen Systemen.

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

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

## Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14  
590 44 Rimforsa  
Schweden

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)

## Rimaster Development

Bröksmyravägen 31  
826 40 Söderhamn  
Schweden

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

## Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1  
590 42 Horn  
Schweden

Anders Jonliden  
+46 708 720 877  
[ajo@rimaster.com](mailto:ajo@rimaster.com)

## Rimaster Polen

Ul. Kolejowa 4  
78-550 Czaplinek  
Polen

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

## Rimaster Frankreich

114, Rue des Pépinières  
69400 Amas  
Frankreich

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

## Rimaster Benelux

Halstraat 41  
3550 Heusden-Zolder  
Belgien

Jean-Pierre Vanheel  
+32 470 670 130  
[jva@rimaster.com](mailto:jva@rimaster.com)

## Rimaster Deutschland

Brüder-Grimm-Straße 17  
34369 Hofgeismar,  
Deutschland

Norbert Heib  
+49 567 160 991 01  
[plnhe@rimaster.com](mailto:plnhe@rimaster.com)

## Rimaster Ningbo

Gebäude 7#, Nr. 1188,  
Zhongguan Road,  
Zhenhai Economic  
Development Zone,  
Ningbo City 315221,  
Zhejiang Province,  
China

Yong Shen  
+86 188 580 114 86  
[ysh@rimaster.com](mailto:ysh@rimaster.com)