

ri·view

欢迎来到简便的世界



提高产能以满足波兰不断增长的需求
第 3 页

继续与 Atlas Copco 成功地合作
第 10 页

从绘图板到 FTG Cranes 的成品控制系统
第 12 页

“Rimaster 在不断赢得市场份额”

Rimaster Group 在 2015 年取得了积极的成果，并在 2016 年上半年延续了这一势头。所有单位在春季都已开足马力，在经过多年艰辛但不懈的努力之后终于达到了巅峰。在内部，我们已经明确了每个单位的活动。我们已将资源集中在每个单位的优势（也就是他们的核心活动）之上，并且改善了生产的效率。

Rimaster 正在继续投入，期待在未来仍然成为一个强大的集团和颇具吸引力的供应商。去年秋季，我们在波兰的一部分生产单位已搬迁到全新装修的场地内，为我们带来了与客户一同成长的空间。不到一年之后的今年九月，我们在中国的生产部门也将搬迁到一处更大的场地。今年春季，我们在法国的销售办公室已搬迁到新的场地。

我们在瑞典的单位虽然没有像海外单位那样大的变化，但是其信息和生产也已得到了理清。我们的机柜很长时间来一直在雷弗萨生产，直到现在我们才开始加大对机柜的投资。瑟德港的生产单位已投资新建了一条印刷电路板的表面组装生产线，并且在年初创造了新的销售记录。

雷弗萨的业务增长大部分来自新客户，但也不乏选择向我们订购更多产品的现有客户。有些客户以前仅使用我们生产的电缆线束，现在也购买了我们的配电柜和面板。可以看到，Rimaster 不断赢得市场份额的趋势非常明显。我们今年的目标是实现 5000 万欧元的销售收入，对秋季的展望让我们充满着期待。

但是在着手秋季的工作之前，我们可以稍稍喘息一下。希望我们所有的员工、客户、供应商和合作伙伴都能度过一个愉快的夏天。☺☺

Tomas Stålnert
Rimaster Group 的首席执行官



目录

- 3 独特的测试专业经验
- 4 以客户为中心的全面解决方案
- 6 Rimaster 瑟德港生产单位
- 8 波兰分部产能的提高
- 9 在中国的竞争力
- 10 客户案例研究：Atlas Copco
- 12 客户案例研究：FTG Cranes
- 14 定制控制箱
- 15 法国分部的增长
- 16 德国分部所面临的新挑战

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 750 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、法国和中国。

欢迎来到简便的世界。

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。



“我们对功能进行检查，例如按钮、显示屏和继电器。” Richard Skarphagen 介绍说。

行业内独一无二的测试 专业经验

Rimaster Electrosystems 位于雷弗萨的生产工厂每年都要交付成千上万件产品。为确保质量，几乎每一件产品都会经过测试。

Rimaster 集中精力对生产的每一件产品执行电气测试，并且每家生产工厂都会对其产品进行测试。在中国、波兰和雷弗萨，本公司使用内部开发的测试系统 Rimaster 测试平台 RTP 对整个电气系统执行功能测试。该测试系统可以帮助 Rimaster 确保功能完整。

“我们对功能进行检查，例如按钮、显示屏和继电器。近十年来，我们一直坚持彻底的检测，从而确保客户能够收到完整、无缺陷的产品。” Rimaster Electrosystem 测试工程师 Richard Skarphagen 介绍说。

根据测试工程为每件产品所准备的说明，电气系统在特殊互连装置的帮助下连接到 RTP。

“为确保使用的互连正确无误，每件物品都带有自己的测试说明，其中清晰描述了必须针对相应产品执行的连接

“最近十年以来，我们所执行的测试可以确保客户收到无缺陷的完整产品”

和测试。”在 RTP 上，可供电气系统连接的点超过 900 个。

操作人员将测试在雷弗萨生产的所有系统，而 Richard Skarphagen 则负责开发测试软件并确保一切工作正常。如果出现新客户或产品，他通常会直接联系客户以明确他们关于测试的要求。

“如果他们对测试有特定要求，我们会添加到测试软件中。所有面板和复杂电缆总成都使用 RTP 进行测试。对于所有更细小、更简单的电缆线束，我们将执行所谓的电缆扫描测试，以便检查二极管、电容器和电阻器，同时确保在正确的点之间执行连接。” Richard Skarphagen 说道。◇◇

RCTP

Rimaster 中国公司开发出了 Rimaster 机柜测试平台 (RCTP)，其中包括模拟真实功能的负载电机测试。对于 Rimaster 中国公司生产的 400 伏和 1,000 伏机箱而言，该系统特别重要。

“采用以解决方案为导向的方法，
聆听客户在所有情况下的反馈，无
论好坏，都蕴含着价值。” Tomas
Stålnert 说道。

Rimaster 为您提供 解决方案

Rimaster 集团的悠久传统不仅体现在制造电气系统，
还在于推动开发进步。 >>



从雷弗萨的总部到瑟德港、霍恩、波兰和中国的生产工厂，所有单位都传达出同样的信息 - Rimaster 以解决方案为导向。

开发和制造电气系统是 Rimaster 核心业务的重要组成部分，多年以来，公司累积了关于市场需求的广泛专业经验。本公司始终专注于获取可帮助客户开发其产品的知识，并且针对配电柜、机械和电气系统提供了全面的解决方案。

“完整解决方案能够为客户将复杂程度降至最低。”

“我们积累了很长时间的技能，但是需求直到最近五年才开始增长。现在的市场趋势非常明显，越来越多的客户希望减少供应商数量，并与他们所信任的公司开展合作。” Rimaster 的 CEO Tomas Stålnert 介绍说。

购买完整的电气系统解决方案有许多

好处，其中之一就是简便，这也正是 Rimaster 的一个口号。如果依赖多家而不是一家供应商，可能很难计划交付时间以使系统的所有零件都同时交货。交付问题可能会导致成本高昂的延迟。

“我们的完整解决方案的主要优点就是能够为单个客户将复杂程度降至最低。我们实施必要的升级和技术改进，并且不会由于太过复杂而无法处理。关键在于简便性和可靠性。”

对客户而言，这意味着他们可以专注于自己的业务（即市场营销和产品销售），而 Rimaster 则专注于技术解决方案和电气系统的生产。通过集成所有生产工厂，Tomas Stålnert 和高级管理人员确保了生产的质量。

“客户无需担心备货时间，也不用担心我们是否会将生产从波兰转移至中

国或瑟德港。无论我们的电气系统是在何处制造，最终都具有同样的高品质。”

Tomas Stålnert 介绍说，Rimaster 在与客户公司联系并展示其系统解决方案和全球活动时，几乎总是能获得正面的响应。

“即使客户公司暂时还不打算将供应商改为 Rimaster，但也很有兴趣与我们见面，长远来看，这其中即可能蕴藏着商机。”

尽管已经拥有了必要的专业经验，但是 Rimaster 并无计划生产自有品牌产品。我们的整个重心都在客户身上，客户遇到的挑战就是所有产品开发活动的基础。

“我们不会无所事事地等着解决方案为我们盈利，而是将所有精力都集中在客户身上。我们发现有多家客户面临着同样的难题，因此开发了控制装置 riFuse。新型驾驶室 riCab 的情况也是如此，它非常灵活，并且能够解决许多客户所面临的挑战。

“采用以解决方案为导向的方法，聆听客户在所有情况下的反馈，无论好坏，都蕴含着价值。”一家客户发现其市场份额急剧下降，不得不采取节约措施，而 Rimaster 就是少数几家决定拜访该客户并听取其意见的供应商之一。◇◇



产品改进和反馈

- Rimaster 开发工作的第一优先级

Rimaster 瑟德港开发部门经常收到要求，需要在特种车辆的电气系统进入系列生产之前开发原型产品。为确保质量，文档、反馈和产品改进变得极其重要。

一开始通常都是客户索取在波兰或中国工厂进行系列生产的报价，并对在 Rimaster 瑟德港开发部门开发的原型产品进行评估。最终收到实际订单之后，瑟德港工作团队迅速投入行动中。

“为了按照指定时间完成生产和交付，我们必须立即开始开发原型。始终必须加快工作流程，我们也从未失去对质量和反馈的关注。”负责

电气系统设计和生产技术的技术经理 Daniel Brolin 说道。

“为确保质量，相当一部分重点放在了文档、反馈和产品改进上”

Rimaster 瑟德港开发部门主要与中型客户合作，这些客户从事林业机械、卡车、轮式装载机和反铲装载机

的开发和制造，而 Rimaster 开发部门则作为设计资源完全或部分融入到客户的日常活动当中。其他客户则拥有自己的设计部门，例如法国的 Haulotte，其为欧洲领先的工作平台制造商之一。

“尽管如此，仍然有许多客户倾向于选择我们，因为我们的专长就是电气系统，并在系统解决方案的开发方面颇具经验。对于没有设计部门的小型公司来说，我们的设计人员就是一项重要的资源和安全来源。无论是在技术领域还是市场领域，我们都知道什么有用，而什么没用。

产品改进和反馈通常贯穿着整个流程



riFuse

Rimaster 瑟德港开发部门还开发了 riFuse，这种电子系统数字控制装置主要是在严苛环境下的特种机械上使用。多家客户已将 riFuse 集成到自己的电气系统中，林业机械制造商 Malwa 就是其中之一。

照片来源：Hans Jonsson, Rimaster

的始终。当 Rimaster 开发部门将产品的所有材料输入到其系统中时，生成的结果将为客户提供关于替换哪些部件以降低成本并保持高质量的改进建议。

“作为我们的客户，如果我们在文档中发现错误，您还可以收到快速反馈。技术人员开始着手新原型的开发时，他们所遵循的规程要求他们提供关于改进的意见和建议。我们还针对客户的文档设定了较高标准。” Daniel Brolin 介绍说。他还补充说，该部门还会在系列生产之前与 Rimaster 生产工厂一起系统地仔细检查设计文档以确保高品质。❖❖



照片来源：Hans Jonsson, Rimaster

瑟德港的高成本效益

Peo Jonsson, Rimaster 瑟德港开发部门。

具有高级功能的最终产品通常都是以复杂的电子装置为基础，这对装配流程提出了较高的要求。Rimaster 瑟德港开发部门正在不断改进以满足这些需求，并且受到了各种规模客户的普遍认可。

长期以来，Rimaster 开发部门一直在从事不同类型电子装置的制造工作。公司主动监控整个流程并作出改进，直到交付给客户。为了确保部件和产品的高质量，公司为所有零部件的采购都设定了极高的标准，例如机械装置、印刷电路板和各种部件。

“采购的物品全部来自信誉良好的供应商，并经过定制以适合在整个生产流程的相应步骤中装配。所有零部件的采购都已准备好了规格。物品在用于制造流程之前均已经过验收。”负责采购、电子装置生产和项目管理的 Peo Jonsson 介绍说。

Peo 在制造行业拥有丰富的经验，十年前曾经担任 Rimaster 开发部门的生产技术人员，在公司决定专注于电子装置生产时又被吸引了回来。

“客户对我们的灵活性及负责任的工作方法非常赞赏。”

我们在生产和项目管理方面拥有丰富的专业经验，这表示我们能够以极其

经济高效的方式创建全新的产品。我们正在实施一项引人关注的投资，以进一步发展和提高我们的产能。

电子行业细分市场的技术进步层出不穷，对运营商和生产设备提出了更高的要求。为满足这些需求，Rimaster 开发部门投资兴建了一条 Fuji Aimex 表面安装生产线，以生产表面安装电路板。

“客户对我们的灵活性及负责任的工作方法非常赞赏”

“这一极其现代化的机器具有很高的精确性和灵活性，有利于大批量和小批量的生产。现代化的设备、运营良好的组织加上高级别的能力，使我们能够完成小批量和大批量生产，同时还能缩短备货时间，从而成为对客户极具吸引力的合作伙伴。” Peo 总结说道。❖❖



提高产能以满足不断增长的需求

Rimaster 波兰公司在过去几年扩大了规模，并于 2015 年 11 月将部分生产线搬迁到了新装修的场地。该公司特别擅长型号众多的小批量生产，其成功的市场表现在 2016 年得到了延续。

Rimaster 波兰公司于 2002 年在恰普利内克成立，八年之后，另一家生产单位也在相邻城市博尔内苏利诺沃成立。凭借两个完整的生产单位，Rimaster 波兰公司已成为一家颇受欢迎的生产商，主要生产电缆线束以及配电柜和面板。客户包括全球性公司，例如 Cargotec 和 Haulotte。

“最近几年，我们一直在为集团的欧洲客户提供解决方案和产品，经证实，取得了很大的成功。为适应未来的需求，我们在秋季将博尔内苏利诺沃的生产单位搬迁到了新装修的场地，其规模是以前工厂的两倍。现在，我们的产能可以满足逐年增长的需求。” Rimaster 波兰公司总经理 Iwona Uszakiewicz 介绍说。

Iwona 于 2002 年加入 Rimaster 波兰

公司，多年来在公司担任了各种不同的职位。自她就任总经理以来，该公司从 2014 年的约 330 名员工发展到了今年的 470 名员工。2016 年，公司取得了不错的开端。

“有一些客户我们几年前就已经开始接洽，只是现在才开始产生效益，这就是生产增长的原因所在。这也体现出了长期关系的重要性。按照我们的预测，未来几年的生产还将继续增长。”

“未来几年的生产还将继续增长”

Iwona Uszakiewicz,
Rimaster 波兰
公司总经理



在为客户创造更多价值的努力当中，波兰和整个 Rimaster 集团的生产单位都将精力集中在三个关键概念上：简便性、相近性和全球化。Rimaster 波兰公司的销售负责人 Hubert Walachowski 和公司技术人员与大多数客户保持着紧密的联系，以获取关于其需求的信息并提出改进建议。

“重要的是我们与客户密切配合，建立了牢固的关系。我们相互倾诉，相互聆听。我们共同尝试寻找解决方案，使我们能够交付高品质的产品，并且帮助我们长期不断地开发产品。” Iwona 解释说。

过去几年以来，Rimaster 波兰公司在运营中秉持精准的理念，从而优化资源和劳动力专业经验的使用以达到最高的成本效益。

“我们正在与波兰公司的一位领先精准专家进行协作。我们的志向是以有利于客户的方式进行开发。经过长期不懈的努力，我们现在才能够生产出高品质的产品。”



Rimaster 宁波公司的新机遇 提高客户的竞争力

Rimaster 宁波公司就是 Rimaster 中国公司，目前的场地已经不适应其发展。为保证连续良好的表现，该公司将于今年九月搬迁到新的工厂。“新工厂的规模是目前场地的三倍，将为我们带来新的机遇。”Rimaster 宁波公司总经理沈勇 (Yong Shen) 说道。

八年前，Rimaster 宁波公司在中国商业城市宁波设立了生产工厂，这座城市因其拥有全球最大的港口之一而闻名于世。Rimaster 宁波公司在过去几年取得了出色的业绩，例如赢得了 Atlas Copco 的中国最佳供应商奖。

“全球许多在中国开展业务的大型高科技公司都将总部设在该区域，并且成为了我们的客户。由于他们生产的产品在中国市场销售，因此需要一家可靠的本地电缆线束和配电柜供应商。

该公司的生产工厂位于北欧工业园，有多家北欧和英语国家公司都将总部设在此地。Rimaster 宁波公司入驻该工业园的八年时间内，已经建立了强大的品牌形象。

“对客户来说，与我们合作存在许多好处。我们是一家灵活的公司，正在不断努力为客户提高质量并降低成本。通过在瑞典和波兰的姊妹公司，我们能够提供全球解决方案。我们还是一支拥有优秀结构和售后服务的强大团队。

最近几年，1,500 平方米的生产工厂已经开始略显拥挤，无法容纳所有设备和将近 100 位员工。两年之前，公司在北欧工业园外面找到一处合适的新场地，将在九月份搬迁到新建筑内。

“新工厂离目前的建筑仅一两公里，工业园内的好几家公司也正在搬迁到同一区域。

沈勇相信，新场地将为 Rimaster 宁波公司带来继续扩大和发展的空间。他现在会将精力集中在研究市场上，希望找到新的需要电气系统、电缆线束和配电柜的全球公司。



图片来源: Hongting Mao



全球许多大型高科技公司都将总部设在该区域，并且成为了我们的客户。”Rimaster 宁波公司的沈勇介绍说。

“我们将拥有继续发展的空间”

“我希望找到更多非常重视质量和密切合作的客户。继续招聘出色的员工对我们来说也同样重要。对熟练劳动力的竞争非常激烈，因为许多优质公司都在搬迁到上海和北京。但是，这并不是什么大问题。公司的未来将会一片光明。”

继续与 Atlas Copco 成

在春季，Rimaster 已经开始为 Atlas Copco 露天钻机 FlexiRoc D65 的安装提供复杂的配电柜。Rimaster Electrosystem 全球重要客户经理 Patrik Andwester 和 Atlas Copco 战略采购产品经理 Therese Hallberg 对双方的合作进行了评价。



与 Atlas Copco 的良好关系

Patrik Andwester, Rimaster Electrosystem

“我们从 2004 年开始与 Atlas Copco 进行合作，这种关系一直延续到了今天。Atlas Copco 是一家部门众多的大型全球化公司，我们正在与厄勒布鲁的所有部门开展合作，涵盖范围广泛，包括从新产品的开发到备件。过去多年以来，我们向 Atlas Copco 的各个部门提供了电缆、控制箱、面板、配电柜和驾驶室，展示出我们公司服务的广泛性。Atlas Copco SED（露天和勘探钻井）是与我们保持最久合作关系的部门。合作开始时，我们只是小规模地提供简单的电缆线束，但现在已经扩展到包含高端产品，例如用于 FlexiRoc 的配电柜。我们的业务关系在面临技术难题时得到了进一步加强，这让我们双方都取得了进步。”

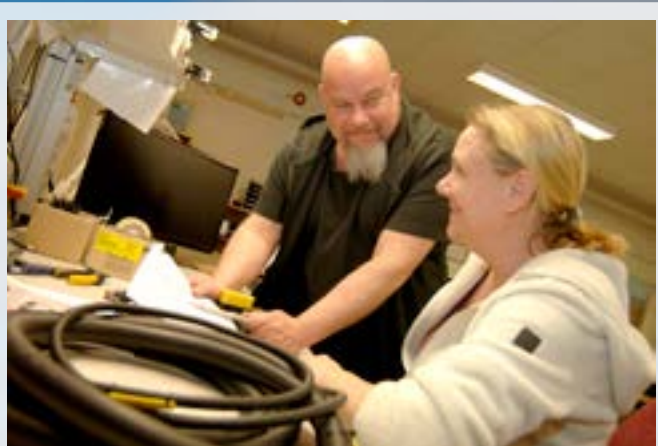
“我们的业务关系在面临挑战时得到了进一步加强”

Atlas Copco 的需求

Therese Hallberg, Atlas Copco SED

“目前的钻井设备市场竞争异常激烈，我们正在不断探索以更低的价格开发出更好的产品。去年年初，我们找到机会为用于采矿业爆破钻孔的大型露天钻机 FlexiRoc D65 开发配电柜。作为我们露天钻探部门负责电气部件、电缆线束和配电柜的战略采购员，我承担着与供应商打交道的商业责任。我们邀请了不同的供应商参与生产投标，Rimaster 作为我们长期以来的重要供应商，当然也在邀请之列。Rimaster 之所以最终赢得合同，有好几个原因。我们考虑的是他们的专业技术、他们集成完整解决方案的能力、对其自身流程实施改进时的技能和认知，以及他们的产品质量保证流程。再加上极具吸引力的价格，使得 Rimaster 在各个方面都成为最佳的供应商选择。”

功地合作

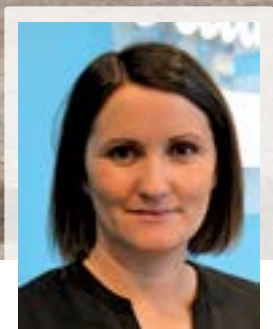


“与凭借优质产品成为采矿业巨头的 Atlas Copco 进行合作，充分展示了 Rimaster 的优势。” Rimaster Electrosystem 的 Patrik Andwester 介绍说。



“对我们来说，专业知识、洞察力和沟通非常重要”

Therese Hallberg, Atlas Copco SED



图片来源: Atlas Copco

Atlas Copco 的反映

Therese Hallberg, Atlas Copco SED

为了验证配电柜并确保所有结构都符合工程图要求，我们订购了一台生产前样品，并在 2016 年年初收到了货物。我们对样品进行了审批，并确定可以投入系列生产。三月份，第一台配电柜交付到了我们的生产线，并与其他所有部件一起安装到 FlexiRoc D65 上。当然，在初次生产运行期间总是需要进行一些小的调整，但是整体而言，我们觉得一切都在正常运行。配电柜是关键的产品，它控制着 FlexiROC D65 的许多功能。如果配电柜不能工作，所有功能都将无法发挥，我们对 Rimaster 和我们自己的质量保证措施感到非常满意。Rimaster 雷弗萨工作团队与波兰生产工厂之间的沟通也非常顺畅，这一点值得称道。所有三方之间的沟通造就了项目的成功。

Rimaster 如何帮助其他公司

Patrik Andwester, Rimaster Electrosystem

“与凭借优质产品成为全球采矿业巨头的 Atlas Copco 进行合作，充分展示出了 Rimaster 的优势。我们能够认识到客户的需求，并且有能力开发出非常复杂的产品。这也许并不仅仅因为我们拥有广泛的产品系列，还在于我们的顶级配电柜生产质量。Rimaster 的生产分布在中国、波兰和瑞典，其灵活性和广泛性使我们不但能够提供包含原型开发的完整解决方案，还能提供小规模部件制造。我们希望与客户建立长期关系，一旦他们有设计方面的需求，我们的熟练设计人员将非常乐意提供帮助。”

“灵活性、广泛性和成本效益是推动我们发展的力量”



从绘图板到成品控制

Rimaster 理所当然地涉足到了从绘图板到成品系统的整个流程当中。从 2015 年秋季开始，Rimaster 开发部门一直在为 FTG Cranes 开发和交付完整控制系统。

在采购控制系统这样关键的零件时，客户自然而然地倾向于足以保证安全性且随时可满足其需求的供应商，他们能够针对从开发直到生产和交付的整个流程提供解决方案。Rimaster 一直保持着与客户及供应商的对话，并且在这种沟通中找到了最新、最有利的解决方案。

“对客户而言，他们经常需要针对控

“与客户的对话带来了有利的解决方案”

Ulf Almén, Rimaster 开发部门



制系统的改进寻求技术解决方案和建议。对 Parker 这样的供应商而言，我们在销售上开展合作，并且这一领域的讨论经常会带来新的合作。” Rimaster 瑟德港开发部门系统设计师 Ulf Almén 介绍说。

在这样一次与 Parker 的对话当中，发现 FTG Cranes 公司正在寻找电缆线束和控制系统来控制他们生产的木材抓斗。随后，FTG Cranes 得知 Rimaster 开发部门拥有广泛的专业知识。

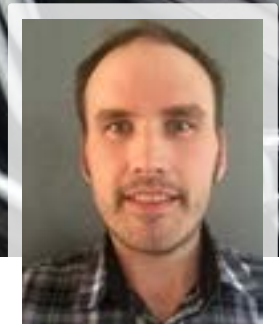
“当我们拜访 Parker 并讨论各种解决方案时，他们推荐 Rimaster 作为技能熟练的电缆线束和软件供应商，

FTG Cranes 的总部位于达尔斯兰，
是瑞典唯一仅存的道路运输木材抓斗制造商。



图片来源：FTG Cranes

Peter Svensson, FTG Cranes V 系列抓斗销售主管



系统

而这正是我们 V 系列抓斗产品所需要的东西。我们与 Rimaster 进行了接触，他们在听取我们的需求之后，开发出了一款完全适合我们的解决方案。” FTG Cranes V 系列抓斗销售主管 Peter Svensson 介绍说。

FTG Cranes 的总部位于达尔斯兰，是瑞典唯一仅存的道路运输木材抓斗制造商。该公司每年约生产 70 台抓斗，约占 15% 的市场份额。Peter Svensson 相信 FTG Cranes 仍有增长潜力，在五年之内将赢得另外 10% 的市场份额。

“市场前景广阔，我们与 Rimaster 的合作同样有可能更进一步。我们对结果非常满意，并且相信我们之间的合作已经取得了出色的成果。我们对未来的项目还有一些想法，我们可以携手共同完成。◇◇

“Rimaster 作为技能熟练的电缆线束和软件供应商被推荐给我们”



雷弗萨生产的定制控制箱

“我们的重点不仅在于赢得更多业务，还在于赢得更复杂的业务。” Rimaster 瑟德港公司的 Roger Nilsson 介绍说。

雪炮、包装机械和热泵。过去几年以来，Rimaster Electrosystem 雷弗萨公司为范围广泛的多种机械提供了完整的控制箱。

Rimaster 将总部设在东约特兰省雷弗萨，在此工厂中生产的产品包括适用于各种机械的完整控制箱。Rimaster Electrosystem 并不开发自有品牌的控制箱，而是按照客户订单进行生产，这就是通常所说的 OEM 业务，其中控制箱形成了终端产品的关键部分。

“客户对功能和外观的要求各自不同。我们有一家制造包装机械的客户，他们的每台机器需要 20 种不同的控制箱以控制不同的电机和功能。”主要负责控制箱生产的技术人员 Roger Nilsson 介绍说。

Roger 于 2000 年加入 Rimaster Electrosystem，当时的控制箱生产处于初期阶段，但之后的订单量和产量开始稳步增长。单在今年，Rimaster Electrosystem 就将为数百台雪炮制造控制箱。

“控制箱在此情况下用于控制水和空气混合的过程，必须能够承受结冰温度和大量的冰雪。在生产期间，我们始终与客户密切保持对话，提供关于产品的反馈。

我们从一开始初次检查工程图时就向客户提供反馈，建议可降低成本的措施，例如替换某些不影响质量或性能的零部件。

“削减成本最有效的方法就是从材料着手。在生产成本当中，实际人力成本约占 20% 的比重，其他部分就是材

料。由于我们与多家出色的供应商进行合作，因此可以通过各种选择来影响这一部分成本。为找到最佳解决方案并优化采购价格，我们与技能熟练的全球配电柜及控制箱部件和电缆供应商进行密切的战略合作。

为提高竞争力并实现更高效的装配，Rimaster Electrosystem 还投资开发一种机器，能以人工无法比拟的速度来切割、贴标和回粘电缆。

“技术人员无需自己完成这项工作即可得到成套的成品电缆，其中每条电缆均已贴标，从而促进进行简单、快速的装配。我们的优势在于可以帮助所有客户。例如，我们能够与客户合作开发原型，从而提供成品控制箱。” Roger 解释说。

“在生产期间，我们始终与客户密切保持对话”



OEM
OEM 是指原始设备制造商 (Original Equipment Manufacturer)。OEM 公司使用其自己制造或从供应商处购买的部件，制造出在市场上销售的产品。Rimaster Electrosystem 为多家 OEM 公司供应控制箱。

考虑到配电柜装配市场的最近表现，Rimaster Electrosystem 未来将通过寻找新客户来实现在该市场的扩张。该公司拥有从供应商到终端客户的整合良好的物流链，同时还在招聘新员工以满足产量和复杂程度不断增加的客户需求。

“我们的重点不仅在于赢得更多业务，还在于赢得更复杂的业务并拓展到装配以外的领域。◇◇◇



Rimaster 法国公司： 在实现增长的同时提供更好的服务

Rimaster 在法国的销售活动正在拓展当中。公司今年签订的销售协议数量预计将会增长，同时 Rimaster 正在投资将其办公室搬迁到更大的场地。为了向法国客户提供更好的服务，该公司招聘的一位技术人员从五月初开始投入了工作。

从 2014 年开始，Rimaster 集团在法国索恩河畔自由城地区设立了销售办事处，位于大城市里昂以北约 25 公里处。据 Rimaster 法国公司销售主管 Julien Fambrini 介绍，该办事处位于法国东部的战略要地。

“便利的地理位置加上邻近高速公路，使我们能够迅速到达客户地点，无论他们是在法国南部还是北部。这对我们非常有利，也能让客户更加安心。”

由于法国公司订单量的增加以及对员工数量需求的加大，Rimaster 于 2016 年第一季度将其销售办事处搬迁到了新的场地。

“新办公室是过去的两倍大小，使我们有空间在未来几年招聘更多员工。搬迁对客户不会产生任何重大影响，因为大多数会议都是在客户办公室召开，在客户业务地点与他们会面可以让他们感觉更好。”

为了及时了解客户的生产、设备特别是产品情况，Julien Fambrini 经常会拜访客户。公司最近非常繁忙，许多新项目正在起步，而他预计这还只是开始。

我们已经招聘了一位具有工程背景的熟练技术人员，可以帮助我们完成一

些高级项目。这一招聘使我们有能力在未来进一步拓展业务。

“我们现在拥有了进一步发展的能力...”

经过全面的招聘流程之后，我们在五月初聘用了技术人员 Philippe Faure。Philippe 曾在 Yakazi Cor-

poration 和 Volvo Trucks 工作了十年以上，拥有丰富的电缆线束经验。在得到 Rimaster 的职位之前，他就职于 Bombardier，负责列车上的新电缆线束实施。

“他掌握的知识对我们的客户来说非常宝贵，并且展示出我们是一家值得信赖的合作伙伴。Philippe 可以为客户提供即时支持，并且解释他们能够如何与 Rimaster 合作开发其产品。他非常高兴能够加入 Rimaster，并且将这份新工作视为激动人心的挑战。” Julien Fambrini 说道。◇◇



图片来源: Rimaster

德国市场成为 Norbert 的下一项挑战

在 Rimaster 于 21 世纪初在波兰成立的过程中，企业家 Norbert Heib 发挥了主导作用。现在，他有了一项新的任务。过去三年以来，他面临的工作就是帮助 Rimaster 打开德国的销售市场。

有关德国人 Norbert Heib 为什么要帮助 Rimaster 开展波兰业务的故事其实开始于 21 年前，当时 Norbert 还任职于后来搬迁至波兰的德国客车制造商 Neoplan。从那时起，他和一些同事成立了一家公司，专门为客车生产电缆。

“当 Volvo 和 MAN 进入波兰时，他们同样需要使用我们的服务，但是 Neoplan 不允许这样做。所以我只能出售了自己的股份，并在恰普利内克成立了一家新公司。” Norbert 介绍说。

21 世纪初，他遇到了 Rimaster 的主

要股东 Per Carlsson，两人很快就成为了好朋友。

“大家都知道一见如故是什么感觉。Per 和我立即就组成了一个团

“我的计划是在德国成立办事处，并寻找能推动销售和开发的资深人员。”

队。Rimaster 最初是一家客户，但是我们随后决定一起做点事情。”

Norbert 成立了一家新公司，为电气系统生产电缆线束和部件。2003 年，Rimaster 获得了 50% 的股份，两

年后又收购了剩余的股份，使其成为现在大家所知道的 Rimaster 波兰公司。Norbert 继续在该公司担任了不同职位，直到 2012 年离开 Rimaster 并投资于太阳能环保科技事业。

“我决定开始一项新业务，为让世界变得更好作出贡献。我与 Solarworld 进行合作，成为其全球新业务的技术负责人。曾经有几次，我工作的地方很接近战区。

2015 年 11 月的某一天，Rimaster 集团的首席执行官 Tomas Stålnert 打来电话，询问 Norbert 和他庞大的联系人网络是否有兴趣开发德国市场，在德国为 Rimaster 创造收入。

“这听起来令人激动，我答应了。我的计划是在德国成立办事处，并寻找能帮助我们开展销售活动的资深人士。我们将与全国各地的客户密切配合，而最大的客户群位于巴伐利亚州和斯图加特周边地区。◇◇

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 AB
Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Sweden

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

Rimaster Development AB
Bröksmyravägen 31
826 40 Söderhamn
Sweden

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

Rimaster Cab & Mechanics AB
Industrigatan 1
590 42 Horn
Sweden

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

Rimaster Poland S.P. Z.o.o.
Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplínek
Poland

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

Rimaster France SAS
114, Rue des Pépinières
69400 Arnas
France

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

Rimaster Benelux BVBA
Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgium

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

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

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

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