



2/2016 • Das Magazin von **rimaster**

# ri<sup>!</sup>view

Welcome to our world of **SIMPLICITY**



**THEMA: Modernes Management**

SEITE 3

**Integration in Östergötland - Rimaster stellt sich der Herausforderung**

SEITE 8

**The show must go on für Luminex**

SEITE 13





# Lernen in einem expandierenden Unternehmen

Rimaster führt seinen Kurs der Expansion fort. Das ist inzwischen deutlich auf allen Märkten zu sehen, z. B. in Schweden, Deutschland, Polen, Belgien, Frankreich, China und anderen Ländern. Unsere Wachstumsrate ist ein deutliches Zeichen dafür, dass wir die richtige Richtung eingeschlagen haben, und beweist, dass wir uns diesem dynamischen Markt erfolgreich angepasst haben.

Dabei ist es uns gelungen, unsere Erträge stabil zu halten, was sich während Phasen raschen Wachstums oft als schwierig herausstellt. Diese Stabilität ist wichtig für uns, unsere Kunden und unsere Zulieferer.

Unsere Anpassungsfähigkeit an die Gegebenheiten des Marktes kam jedoch nicht von selbst. Die Forscher bei Helix haben die Arbeits- und Entwicklungsmethoden von Rimaster über einen längeren Zeitraum eingehend studiert (siehe das Interview mit Andreas Wallo). Ihrer Forschung hatte einen unbestreitbaren Einfluss auf unsere Denkweise hier bei Rimaster – und auf unsere Motivation, als Unternehmen immer weiter hinzuzulernen. Die ständige Erweiterung unseres Wissens im Unternehmen wirkt sich positiv auf unsere Fähigkeit aus, zu expandieren, unsere Angebote für unsere Kunden laufend zu erneuern und unser Dienstleistungsspektrum zu vergrößern.

Ein gutes Beispiel hierfür ist das von uns aufgrund von Kundenwünschen neu entwickelte Spritzgießverfahren, das wir Ihnen in dieser Ausgabe vorstellen werden. Die Nachfrage nach Spritzgießverfahren wächst weiter an. Dies liegt an den gestiegenen Toleranzanforderungen, beispielsweise in Bezug auf Feuchtigkeit und Belastung.

Unsere Kunden zeigen sich äußerst zufrieden, dass wir in der Lage sind, mit ihren wachsenden Anforderungen Schritt zu halten. Dis wird uns immer wieder bestätigt, und es freut mich jedes Mal aufs Neue. Ein Beispiel ist unser Kunde OilQuick, den wir in dieser Ausgabe vorstellen möchten.

Das Integrationsprojekt, das wir bei Rimaster in Rimforsa umgesetzt haben, ist ein weiterer Beweis dafür, dass wir uns weiterentwickeln können, ohne unsere soziale Verantwortung zu vernachlässigen. In Östergötland gibt es derzeit eine sehr geringe Arbeitslosigkeit unter den Einheimischen dieser Region. Als Unternehmen ist es daher für uns von großer Bedeutung, Neuankömmlinge, die eine wichtige Verstärkung unserer Belegschaft darstellen, zu integrieren. Es wird sehr aufschlussreich sein, die persönliche Entwicklung dieser Menschen zu verfolgen und zu sehen, welchen Beitrag sie in Zukunft zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens leisten werden.

Aber all dies wäre ohne die Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Lieferanten nicht möglich gewesen. Wir sehen uns als das zentrale Glied einer Kette, in der eine reibungslose Kooperation in beiden Richtungen gegeben sein muss. Erreicht werden kann dies durch einen Austausch, bei dem wir alle zuhören und voneinander lernen und unsere Anpassungsfähigkeit an eine sich dynamisch verändernde Welt der ausschlaggebende Faktor für unseren Erfolg ist. ♦♦♦

*Tomas Stålnert  
CEO, Rimaster Group*



## INHALT

- 3 Modernes Management
- 4 Der Drang, sich weiterzuentwickeln
- 5 Flexible Lernprozesse
- 6 Kundenfallstudie: OilQuick
- 8 Integrationsprojekt
- 10 Industrielle Entwicklung
- 12 Kundenfallstudie: Atlas Copco
- 13 Kundenfallstudie: Luminex
- 14 Der rockende CEO
- 15 Neue Fertigungsstätten in China
- 16 Interviews mit Mitarbeitern

### 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 750 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.



# Modernes Management

Andreas Wallo,  
Forscher bei Helix

**Was genau versetzt Rimaster in die Lage, sich den Marktbedingungen anzupassen und seine Prozesse weiterzuentwickeln? Das Forschungsinstitut Helix beobachtet das Unternehmen jetzt bereits seit fünfzehn Jahren. Dabei haben wir eine Vielzahl von Stärken ausgemacht.**

Helix ist ein Institut für Unternehmensforschung, das partnerschaftlich von der Universität, Unternehmen, Kommunen und Fachverbänden betrieben wird. Es wird hauptsächlich von der Innovationsbehörde Vinnova des schwedischen Staates finanziert. Der ehemalige CEO von Rimaster, Jan-Olof Andersson, wirkte in Zusammenarbeit mit dem Haupteigentümer Per Carlsson darauf hin, dass Rimaster von Anfang an daran beteiligt war.

„Sie erkannten die Vorteile schon sehr früh. Ihre Offenheit ist ihre Stärke. Wir konnten durchaus kritisch sein, und sie haben uns zugehört, ohne uns als eine Art Beratungsfirma zu betrachten. Es gibt noch ausreichend Raum für Wachstum, und das gute Klima ist weiterhin gegeben“, so Wallo.

Er begann 2003 als Doktorand und erledigte während der ersten Studie ein Großteil der „Botengänge“. Mittler-

weile ist er Dozent und außerordentlicher Professor an der Universität in Linköping. Die Untersuchungen bei Rimaster machen einen Großteil seiner Forschungsarbeit aus.

„Für mich persönlich war es eine fantastische Erfahrung, diese Arbeit über einen so langen Zeitraum zu verfolgen“, sagt er.

**„Es gab nicht viele andere, die sich getraut hätten, die Dinge zu tun, die Rimaster damals getan hat.“**

Rimaster wurde im Rahmen mehrerer Studien analysiert. Anfänglich lag der Schwerpunkt auf den Lernprozessen innerhalb des Unternehmens. Dabei stellten die Forscher fest, wie viel bei alltäglichen Arbeitsabläufen gelernt wurde. Hieraus ergab sich ein enormes Entwicklungspotenzial für das Unternehmen. Das beständige Lernen voneinander und die Untersuchung von Ursachen führt zu einem kontinuierlichen Kompetenzzuwachs innerhalb des Unternehmens.

„Bei der zweiten Studie im Jahr 2009 befand sich das Unternehmen auf Expansionskurs, vor allem in Richtung

Polen und China. Die Dynamik war sehr vielversprechend, und es wurden zahlreiche interessante Prozesse angestoßen“, erinnert sich Wallo.

Was die Forscher damals vor allem interessierte, war die Frage, wie es die Firmenleitung schaffte, das Unternehmen gleichzeitig zu be- und entschleunigen. Schließlich befand sich das Unternehmen in einer Expansionsphase, als die Finanzkrise zuschlug. Rimaster sah sich in der Folge gezwungen, seine betrieblichen Abläufe zu straffen, musste aber gleichzeitig auch Entwicklungsprojekte auf den Weg bringen und an die Zukunft denken. Andreas Wallo erlebte diese Phase während der vier Jahre, in denen er bei sämtlichen Treffen von Geschäftsführung und Vorstand dabei war, hautnah mit.

„Es gab nicht viele andere, die sich getraut hätten, die Dinge zu tun, die Rimaster damals getan hat, aber daraus ergaben sich natürlich auch Vorteile für das Unternehmen, sobald sich die Märkte langsam erholten.“

Wallo glaubt, dass der Schlüssel zum Erfolg von Rimaster in der Ordnung zu finden ist.

„Sie haben ihre Prozesse unter Kontrolle, und obwohl es einige wirtschaftliche Durststrecken gab,

wurde die Ordnung bei Rimaster nie vernachlässigt. Sie wissen einfach ganz genau, womit sie arbeiten.“

Darüber hinaus sieht er eine gute Mischung aus Fähigkeiten und Kompetenzen innerhalb der Geschäftsleitung sowie die Bereitschaft, voneinander zu lernen.

Bei allem Enthusiasmus, der zu erkennen ist, wenn Wallo über Rimaster spricht, so halten er und seine Kollegen doch stets die Beobachterrolle aufrecht.

„Wir sind keine Unternehmensberater. Unser Hauptziel besteht nicht nur darin, das Unternehmen besser zu machen, sondern wir sind an den Abläufen und an den Antriebskräften interessiert, von denen auch andere Unternehmen lernen könnten. Wir geben zwar ein Feedback zu unseren Beobachtungen, aber was das Unternehmen letztendlich entscheidet, ist ganz

und gar seine eigene Sache. Sie sind für ihre Entwicklung selbst verantwortlich. Jan-Olof Andersson hat uns immer als Vehikel für Wissen gesehen, das sich das Unternehmen zunutze machen konnte. Ich glaube, dies ist eine schöne Rolle für einen Forscher.“

Mit der Eröffnung des Helix Competence Center geht das Projekt im nächsten Jahr in eine neue Phase, in der noch ambitioniertere Ziele anstehen. Der Schwerpunkt liegt dann auf der nachhaltigen Entwicklung in Unternehmen, also auf der Frage, wie sich Lernen, Gesundheit und Gleichheit mit Effizienz und Innovationskraft vereinbaren lassen. Rimaster ist ein sehr engagierter Partner.

„Keine Frage! Wir zählen auf sie!“, so Andreas Wallo. ♦♦♦

Weitere Informationen erhalten Sie bei Andreas Wallo unter [andreas.wallo@liu.se](mailto:andreas.wallo@liu.se).



Ein Gespräch mit:  
Henrik Kock, außerordentlicher Professor  
Mattias Elg, Professor und Mitarbeiter von Helix  
Andreas Wallo, außerordentlicher Professor



Universität Linköping

## Offenheit und der Drang, sich weiterzuentwickeln

**Personal- und Managemententwickler Peter Yngvesson beschäftigt sich seit 2011 mit Aspekten der Organisations- und Managemententwicklung bei Rimaster. Er wurde aufgrund von Fragestellungen hinzugezogen, die sich durch die Zusammenarbeit mit Helix ergeben hatten.**

*Welche speziellen Herausforderungen haben Sie erkannt, als Sie zu Rimaster kamen?*

Personalangelegenheiten stärker in den Vordergrund zu rücken sowie die strategische Zusammenarbeit mit der Management- und Organisationsentwicklung. Ich habe an den strategischen und globalen Sitzungen teilgenommen und die „weichen Werte“ stärker beleuchtet. Wir haben mit Feedback und gruppenspezifischen Schulungen in Verbindung mit theoretischen Grundlagen gearbeitet. Wir haben das Verständnis dafür gestärkt, dass auch weiche Werte sich auf das Geschäftsergebnis auswirken, und die Grundlagen für eine einheitlichere Führungsperspektive geschaffen.

*Bei einem globalen Unternehmen wie Rimaster kann sich die Einstellung zum Management von Land zu Land unterscheiden. Wie sind Sie damit umgegangen?*

Teils durch gemeinschaftliche Foren, teils durch einen individuell angepassten Ansatz für jeden der Unternehmensbereiche. Ich habe lange Zeit mit der Managementgruppe in Polen zusammengearbeitet. Es hat eine Weile gedauert, bis wir uns einig waren, aber als es dann wirklich losging, stimmte die Einstellung auf beiden Seiten. Man könnte sagen, dass die Arbeit mit der Managementgruppe dieselben Resultate einbrachte wie in Schweden, jedoch von einem anderen Ausgangspunkt aus.

**„Rimaster ist in der Lage, sich relativ schnell an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen.“**

Peter Yngvesson,  
Personal- und  
Führungsentwickler



*Wie hat die Zusammenarbeit mit Helix Sie und Ihre Arbeit beeinflusst?*

Sie hat meinen Horizont und die statistischen und theoretischen Grundlagen meiner Tätigkeit erweitert. Die ganze Sache erhält etwas mehr Gewicht.

Der Vorteil für Rimaster besteht in der objektiven Beurteilung von Schwerpunkten, die die Forscher uns nach Besprechungen und Diskussionen liefern. Dabei wurden oft „harte“ und „weiche“ Werte herausgearbeitet und wie wichtig es ist, die Balance zwischen diesen aufrecht zu erhalten. Zur rechten Zeit die richtigen Dinge einzusetzen.

*Worin liegen Ihrer Meinung nach die Stärken von Rimaster?*

Rimaster ist in der Lage, sich relativ schnell an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen, und sie haben ihre Organisation gut im Griff.

*Sie arbeiten derzeit auch für andere Unternehmen als Personalberater. Gibt es allgemeine Lehren aus Ihrer Erfahrung mit Rimaster?*

Die große Offenheit, mit der das Unternehmen die Zusammenarbeit mit der Universität angegangen ist. Neugierig zu bleiben, ist sehr wichtig. Nicht selbstzufrieden zu werden und sich den Drang zur Weiterentwicklung zu bewahren. ♦♦♦

Weitere Informationen erhalten Sie bei Peter Yngvesson: [peter@yngvessonutveckling.se](mailto:peter@yngvessonutveckling.se).



# Flexible Lernprozesse

„Ein Unternehmen ist ein lebender Organismus, der gepflegt werden muss. Dies muss die treibende Kraft hinter Lernprozessen und der Anpassungsfähigkeit sein“, so Jan-Olof Andersson, stellvertretender Vorstandsvorsitzender bei Rimaster AB und Vorstandsmitglied der Tochterfirmen.

Es war kein Zufall, dass er bei der Zusammenarbeit mit Helix die Initiative ergriff. Er war schon seit Langem für eine lernende Organisation eingetreten und wünscht sich daher einen kontinuierlichen Wissenszuwachs im Unternehmen.

Die Zusammenarbeit zwischen Rimaster und dem interdisziplinären Forschungsinstitut Helix reicht mehr als ein Jahrzehnt zurück. Die Forscher gaben die Ergebnisse der Anschlussstudie in Form von Workshops, Feedback- und Diskussionsübungen an die Unternehmensleitung zurück, ein Ansatz, der mittlerweile fester Bestandteil der betrieblichen Abläufe ist.

„Es bedeutet, dass das Lernen ein fester Bestandteil unseres Unternehmens ist, auf dem wir gemeinsame Werte aufbauen können.“

Der Aspekt des Lernens muss in die Unternehmensentwicklung einbezogen werden, insbesondere angesichts der Wachstums- und Entwicklungsgeschwindigkeit, die wir an den Tag gelegt haben. Es reicht einfach nicht aus, ab und zu jemanden zu einer Schulung zu schicken. Das gesamte Führungspersonal muss sensibilisiert werden“, so Jan-Olof Andersson.

Eines der Dinge, das während des raschen Wachstums des Unternehmens entwickelt werden musste, war eine allgemeine Mitarbeiterstrategie.

„Jeder CEO leitet seinen eigenen Betrieb. Aber den Umstand, dass wir mittlerweile an einer gemeinsamen Personalstrategie arbeiten, verdanken wir sowohl den wissenschaftlichen Studien als auch der Arbeit von Peter Yngvesson.“

Für Unternehmen aus unserer Branche gibt es immer Herausforderungen. Im Augenblick erleben wir in Polen ein enormes Wachstum“, berichtet Andersson. Noch im September 2015 hatten wir in Polen insgesamt 396 Mitarbeiter, mittlerweile sind es 482.

**„Das Geheimnis liegt darin, die Lernphase als Teil der betrieblichen Abläufe zu begreifen.“**

Jan-Olof Andersson,  
stellvertretender  
Vorstandsvorsitzender  
bei Rimaster



„Ohne Anstrengungen und Herzblut geht es nicht. Jetzt gilt es, eine dynamische Situation mit positivem Trend zu handhaben. 2009 und 2010 hingegen ging es steil bergab, und auch daran mussten wir uns anpassen. Nach und nach pendeln sich die Dinge ein und stabilisieren sich“, sagt Jan-Olof Andersson.

„Wir sind Teil einer sehr dynamischen Branche mit erheblicher Fluktuation. Aber auch unter diesen Umständen

müssen wir die Bedingungen für Weiterentwicklung und Wissenszuwachs schaffen. Wir arbeiten mittlerweile mit derselben Methodik, die auch die Forscher eingesetzt haben: Reflexionsübungen, Workshops, Fallanalysen und anschließende Diskussion. Das Geheimnis liegt darin, die Lernphase als Teil der betrieblichen Abläufe zu begreifen.“

„Mittlerweile gibt es geschäftsbereichsübergreifende Lernprozesse innerhalb der gesamten Rimaster-Gruppe. Es gibt einen effizienten Wissensaustausch zwischen den einzelnen Teilen. Wir treffen uns und tauschen Erfahrungen aus. Auf diese Weise werden wir noch flexibler, da neue Situationen unmittelbar thematisiert werden können. Es kommt häufig vor, dass eines der anderen Tochterunternehmen bereits Erfahrungen mit einer ähnlichen Situation gemacht hat.“

Viel davon ist nur schwer quantifizierbar“, räumt Andersson ein, ist aber trotzdem überzeugt, dass die Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern von erheblicher Bedeutung war.

„Helix hat einen großen Anteil an dem, wozu wir heute in der Lage sind. Wir haben ein mentales Bild davon vor Augen, was wir erreichen möchten, und arbeiten deshalb kontinuierlich an dieser Art von Weiterentwicklung. Wir haben gemeinsame Werte, die eng mit Flexibilität und Anpassungsfähigkeit im Unternehmen verknüpft sind.“ ♦♦♦

Weitere Informationen erhalten Sie bei  
Jan-Olof Andersson: [jan@rimaster.com](mailto:jan@rimaster.com)



# Der Spezialist für Schnellkupplungen startet durch

- hohe Anforderungen, kurze Lieferfristen und große Flexibilität



**Wir treffen:**



OilQuick ist ein weltweit führender Hersteller vollautomatischer Schnellkupplungen, die ein schnelles Wechseln der Werkzeuge an Baumaschinen ermöglichen. Rimaster beliefert das Unternehmen mit Kabelbäumen und Elektronik und trägt so zum Erfolg von OilQuick in einem Markt bei, der durch kurze Lieferzeiten und höchst unterschiedliche Kundenwünsche gekennzeichnet ist.

„Wir erfüllen die allerhöchsten Anforderungen in Bezug auf Qualität und Service. Deshalb müssen auch unsere Zulieferer denselben Qualitätsansprüchen gerecht werden“, so Patric Lindh, Einkäufer bei OilQuick. Vollautomatische Schnellkupplungen werden bei Baumaschinen immer gefragter. Mit ihnen kann mitten im Arbeitsgang das Werkzeug gewechselt werden, vom Löffel zum Greifer zum Hammer etc.

Auf kleinen Baugrundstücken ist beispielsweise oft nur Platz für einen einzelnen Bagger, der dann verschiedene

Arbeitsgänge übernehmen muss. Bei einer herkömmlichen Kupplung muss der Baggerfahrer die Kabine verlassen, das Werkzeug abkuppeln, die Hydraulikschläuche wechseln und dann das neue Werkzeuge mehr oder weniger von Hand anschließen – ein langwieriger Vorgang, der den Bauherrn teuer zu stehen kommt. Eine vollautomatische Schnellkupplung hingegen spart Zeit und Kraftstoff und reduziert somit die Umweltbelastung. Die Investition rentiert sich ab ca. drei Werkzeugwechseln pro Tag.

**„Es gibt keine Standardmaße, und wir müssen eine Menge Justierungen vornehmen.“**

Dank der vollautomatischen Schnellkupplungen von OilQuick braucht der Fahrer in der Kabine lediglich ein paar Knöpfe zu drücken, um das Werkzeug zu wechseln. Dieser schnelle Wechsel zahlt sich insbeson-

dere bei Abrissarbeiten aus, für die im Verlaufe eines Arbeitstages eine Vielzahl unterschiedlicher Werkzeuge benötigt wird. Es gibt aber ebenfalls Werkzeugkupplungen für Radlader, Gabelstapler und Autokräne.

„Der Öldruck stellt hohe Anforderungen an die gesamte Konstruktion, sowohl hydraulisch als auch mechanisch. Die Systeme arbeiten von Jahr zu Jahr mit höheren Drücken. Folglich steigen auch die Anforderungen an die Komponenten, aber bislang konnten wir die Kundenwünsche für alle Maschinenmodelle erfüllen“, so Lindh. Dies ist nur möglich, weil OilQuick oft Kleinserien mit neuen Maßen produziert.

„Es ist alles sehr speziell, es gibt keine Standardmaße, und wir müssen eine Menge Justierungen vornehmen. Dies führt zu einer starken Erweiterung des Sortiments. Alle Maschinen haben ihre eigenen speziellen Anforderungen.“ Darüber sind in der Branche knappe Vorlaufzeiten üblich.



**KURZINFO ZU OILQUICK**  
Firmensitz: Hudiksvall, Schweden  
Eigentümer: Sonerud-Familie  
Umsatzprognose 2016: 200 Millionen schwedische Kronen  
Mitarbeiter: 54

Foto: OilQuick



Patric Lindh, Einkäufer für OilQuick

Conny Nyström, Großkundenbetreuer, Rimaster Development

Foto: Rimaster

## Kurzfristige Änderungen, schnelle Lieferungen – Kein Problem für uns!

Als Lieferant von Kabelbäumen unterhalten wir bereits eine gute Partnerschaft zu OilQuick. Im Rahmen eines neuen Projekts haben wir vor Kurzem damit begonnen, elektronische Bauteile für das Unternehmen zu produzieren.

Dem Kunden eine hohe Servicegüte zu bieten und diese beizubehalten, ist entscheidend, da die Fluktuation in dieser Branche sehr hoch ist. Nach dem Eingang der Bestellung müssen wir in der Lage sein, sehr schnell zu liefern – wofür normalerweise zehn Wochen Zeit bleiben, muss beispielsweise in drei erledigt werden. Manchmal müssen wir zehn Spezialteile in nur einer Woche bereitstellen. In solchen Situationen haben wir immer wieder unter Beweis gestellt, dass wir der Herausforderung gewachsen sind. Selbstverständlich geht das nicht Zusatzaufwand auf unserer Seite,

aber der ist nun mal erforderlich, um beständig hohe Qualität und hervorragenden Service bieten zu können. Und dies schafft Vertrauen auf Seiten unserer Kunden.

Als OilQuick vor Kurzem mit der Entwicklung eines neuen Produkts begann, waren wir von Anfang an daran beteiligt. Sie waren mit uns als Zulieferer ja bereits vertraut und wussten, dass wir ihnen auch für die elektronischen Bauteile einen konkurrenzfähigen Preis würden bieten können. ♦♦♦

Weitere Informationen erhalten Sie bei Conny Nyström: [cny@rimaster.com](mailto:cny@rimaster.com)

„Wir sind die Letzten an der Maschine. Fast gleichzeitig sucht der Kunde die Farbe aus: ‚Wir möchten die Maschine in Gelb, mit einer Schnellkupplung von OilQuick, bitte.‘“

Ab dem Bestellzeitpunkt bleibt dann wirklich nicht mehr viel Zeit. Vier Wochen sind schon fast zu viel. Damit steigen natürlich auch die Anforderungen an die Lieferanten von OilQuick. „Rimaster hat immer wieder unter Beweis gestellt, dass sie ihre Zusagen einhalten“, sagt Lindh und präsentiert eine kürzlich von OilQuick erstellte Lieferantenbewertung, in der Rimaster sehr gut abschneidet. „In puncto Flexibilität und Anpas-

sungsfähigkeit gehört Rimaster zu den absolut Besten. In dieser Hinsicht haben wir wirklich hohe Ansprüche. Und wenn wir zügig eine Kostenabschätzung benötigen, dann gehört Rimaster auch hier zu den Besten.“

Rimaster stellt mittlerweile auch Elektronikteile für OilQuick her. Diese gehören zu der neuen Sicherheitslösung OilQuick Lock Support, die vor Kurzem auf dem schwedischen Markt eingeführt wurde. OilQuick entschied sich auch bei diesem neuen Produkt für eine Zusammenarbeit mit Rimaster.

„Hier sind die Qualitätsansprüche unvergleichlich hoch, da mit dem

System Unfälle auf der Baustelle verhindert werden sollen.

Die Zukunft sieht für OilQuick rosiger aus“, so Patric Lindh.

„Der Umsatz hat sich in wenigen Jahren fast verdoppelt. Wir wachsen ständig weiter und machen derzeit eine beeindruckende Entwicklung durch. Im Augenblick prüfen wir die Möglichkeit, uns in den USA zu etablieren – und diese kann sich sehr schnell ergeben. Ich glaube, wir können beruhigt in die Zukunft blicken. Und wie bereits erwähnt, Rimaster ist ein sehr guter Partner. Sie sind genauso anpassungsfähig wie wir.“ ♦♦♦



# Integration in Östergötland

## Rimaster stellt sich seiner Verantwortung

**Rimaster geht bei einem neuen Integrationsprojekt in Östergötland mit gutem Beispiel voran. Die Kompetenz von Neuankömmlingen in Schweden wird genau in dem Moment erkannt, in dem Rimaster die Chance zur Expansion sieht – und soziale Verantwortung übernimmt.**

„Es ist für den Einzelnen und die Gesellschaft als ganze wichtig, dass Neuankömmlinge integriert werden, damit kein Gefühl der gegenseitigen Entfremdung entsteht“, sagt Mathias Nilsson, CEO bei Rimaster Electrosystem in Rimforsa. Und für uns als Unternehmen kommt dies genau zum richtigen Zeitpunkt.

Zudem sind wir so in der Lage, unseren Personalbedarf vor Ort abzudecken. Rimaster hat in Rimforsa seit dem Sommer zehn neue Mitarbeiter eingestellt, und das bei einem harten Wettbewerb mit einer Reihe anderer Unternehmen, z. B. Saab, das in der Region Linköping ebenfalls expandiert und zahlreiche Mitarbeiter einstellt. Die Arbeitslosenquote unter in Schweden geborenen Einwohnern liegt unter drei Prozent.

Gleichzeitig sind viele Menschen mit

sehr unterschiedlichen Fertigkeiten nach Schweden gekommen. „Diese Menschen sind eine Bereicherung“, sagt Mathias Nilsson. Ein Tag der offenen Tür machte viele Menschen auf Rimaster aufmerksam und weckte das Interesse, dort zu arbeiten. Die staatliche Arbeitsvermittlung wählte daraufhin fünf Anwärter aus, die eine Ausbildung bei Rimaster beginnen konnten.

**„Wir sehen dies für uns als Unternehmen als Chance an, uns auf kommende Anforderungen einzustellen.“**

Mathias Nilsson, CEO von Rimaster Electrosystem



„Wir beginnen mit fünf neuen Mitarbeitern, aber aller Wahrscheinlichkeit nach werden bis Weihnachten weitere folgen“, so Nilsson.

Den Neueinsteigern werden anfangs Berater und Dolmetscher zur Seite

gestellt. Sie werden an verschiedenen Punkten innerhalb der Produktion eingesetzt, um eine möglichst schnelle Integration zu garantieren.

„Sie arbeiten in der Schicht mit unseren erfahrenen Mitarbeitern zusammen. Das Ganze entwickelt sich sehr gut.“ Nach einem Monat intensiver Arbeit bei Rimaster erhalten sie in Zukunft einen Tag Schwedischunterricht pro Woche.

„Wir sehen dies für uns als Unternehmen als Chance an, uns auf kommende Anforderungen einzustellen. Rimaster nimmt seine soziale Verantwortung ernst und möchte eine aktive Rolle spielen, wobei unser Eigentümer die Führung übernimmt – hierbei gab es keinerlei Bedenken“, sagt Nilsson.

„Dies ist ein akutes Problem, nicht nur hier in Schweden, sondern auch in Deutschland und in anderen Ländern, die ebenfalls Flüchtlinge aufgenommen haben. Wir haben die neue Herausforderung für Schweden erkannt und versuchen, uns entsprechend darauf einzustellen. Wir sind stets bestrebt, unsere Gesellschaft durch ein Weitwinkelobjektiv zu betrachten und zu erkennen, welche Schritte unter neuen Umständen unternommen werden müssen.“



Mattias Klaar, Produktionsleiter bei Rimaster Electrosystem in Rimforsa, bespricht das tägliche Arbeitspensum mit einem Neuankömmling.



Göran Ulván ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender von IF Metallklubben bei Rimaster in Rimforsa

Göran Ulván ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender von IF Metallklubben bei Rimaster in Rimforsa und Beauftragter für Unternehmenspolitik in Östergötland. Er hat sich aus einer professionellen Perspektive mit dem Problem beschäftigt.

„Wir werden eine positive Vereinbarung erreichen. Es ist auch gar nicht so schwierig, man muss sich nur zusammensetzen und gemeinsam nach einer Lösung suchen.“

Ulván sieht die Initiative durchweg positiv.

„Das wird sehr anregend und interessant werden.“

Es ist kein Zufall, dass sich Rimaster hier engagiert“, sagt Ulván. Während in anderen Unternehmen noch diskutiert wird, hat man bei Rimaster bereits ein Projekt auf den Weg gebracht. „Der Hauptgrund hierfür ist die Aussage von Eigentümer Per Carlsson, er wünsche sich, dass Rimaster soziale Verantwortung übernimmt“, berichtet Göran Ulván.

„Dies ist einfach ein Teil unserer Identität.“ ♦♦♦

Weitere Informationen erhalten Sie bei Mathias Nilsson: [mni@rimaster.com](mailto:mni@rimaster.com)



Foto: Lassa Hejdenberg

## Landrätin in Östergötland, Elisabeth Nilsson: Rimaster verhält sich vorbildlich

Elisabeth Nilsson, Landrätin in Östergötland, lobt den Einsatz von Rimaster für die Integration.

„Ermutigend und nachahmenswert“, so Nilsson.

Bei einer Konferenz für Unternehmen aus der Region saß der CEO von Rimaster, Tomas Stålnert, zufällig neben der Landrätin und sprach das Thema Integration an. Dies war der Anfang des jetzt auf den Weg gebrachten Projekts.

„Rimaster macht seine Sache sehr gut, und es ist ermutigend zu sehen, wie sich das Unternehmen für diese Sache einsetzt. Auch andere Unternehmen sollten die Situation im eigenen Interesse nüchtern betrachten und dies als Chance sehen, neue Mitarbeiter zu gewinnen. Viele Unternehmen sind schon seit Langem auf der Suche nach qualifizierten Fachkräften“, berichtet Elisabeth Nilsson.

„Ich weiß, dass Rimaster dies auch aus sozialem Engagement tut. Für eine gelungene Integration ist es von Bedeutung, dass die Menschen, die hierherkommen, erkennen, dass sie etwas beitragen können. Arbeitslosigkeit ist demoralisierend. Der Einzelne wird gestärkt, wenn er oder sie eigenes Geld verdient und auf eigenen Füßen steht. Es stärkt auch die Menschen in ihrem Umfeld und gibt ihnen Hoffnung.“

„Aber es gehört schon ein gewisser Mut dazu, sich für diese Art von Investition zu entscheiden. Dies ist auf jeden Fall etwas Neues.“

*Sollten mehr Unternehmen dem Beispiel von Rimaster folgen?*

Ja, auf jeden Fall.

Schweden hat letztes Jahr anteilmäßig die meisten Flüchtlinge innerhalb der EU aufgenommen. Dies wird an vielen Stellen in unserer Gesellschaft deutlich.

Keiner von uns kann sich zurücklehnen und sagen, die anderen werden sich schon darum kümmern. Es geht hier um eine konstruktive Zusammenarbeit. Die Alternative wäre eine Gesellschaft mit enormen Differenzen, in der die große Gruppe der in Schweden geborenen die Vorzüge der Vollbeschäftigung genießt, während andere gar nichts haben.

Die Beziehung zu Rimaster wird in einer Reihe verschiedener Zusammenhänge aktiv gestaltet.

Wir halten in der Region Östergötland regelmäßig Treffen mit Unternehmen und der Branche ab. Neue Ideen entstehen nur, wenn ein grenzübergreifender Dialog zustande kommt.

*Sie haben in anderen Interviews erwähnt, dass die Integrationsarbeit Ihnen am Herzen liegt. Was bedeutet es für Sie, wenn Sie sehen, dass Unternehmen bereit sind, ihren Beitrag zu leisten?*

Das ist sehr ermutigend. Ich würde Rimaster dabei in vielerlei Hinsicht als vorbildlich ansehen. ♦♦♦

# Industrielle Entwicklung dank umgossener Komponenten



Bernard Bienicki  
und Szymon Resiak  
– Rimaster Polen

**Umgossene Komponenten werden immer häufiger vom Kunden nachgefragt.**

**Diese Komponenten erhöhen die Produkttoleranz.**

**Rimaster reagiert auf die Nachfrage am Markt, indem das Unternehmen langsam aber sicher seine Spritzgießverfahren ausbaut.**

„Wir können mittlerweile nicht nur Know-how anbieten, sondern auch Spritzgießverfahren, sodass unsere Produkte jetzt kompletter sind“, sagt Lars Lundberg, Qualitätskoordinator für Rimaster Development in Söderhamn. Umgossene Bauteile sind besser vor Umwelteinflüssen wie Feuchtigkeit, Ablagerung etc. geschützt, die elektronische Bauteile schädigen oder die Funktion von Schaltern in Rollenwechslern beeinträchtigen können.

Die Widerstandsfähigkeit gegen Erschütterungen wird verbessert, und Kabelbäume sind geringeren Zugbelastungen ausgesetzt.

Umgossene Komponenten erhöhen auch die Sicherheit der Anwender, weil sie sie daran hindern, Kabelbäume oder Schaltschränke eigenhändig zu reparieren.

Dieser Schutz ist ein wichtiger Beitrag für die Sicherheit.

Bei Rimaster in Polen wird eine vertikale Spritzgussmaschine eingesetzt.

Die Spritzgusstechnik ist das gängigste Verfahren.

Es ermöglicht die Herstellung einer Vielzahl von Produkten mit großer Variabilität bei Größe, Komplexität und Anwendungsgebieten.

Die Produktionstechniker Bernard Bienicki und Szymon Resiak führen uns herum.

Für das Spritzgießen sind drei Dinge erforderlich: eine Spritzgießmaschine, Plastikmaterial und eine Gussform.

Das verwendete Plastik wird in Form

von kleinen Pellets aus Thermoplastik, z. B. PVC oder Polypropylen, angeliefert. Jedes Plastik hat seine speziellen Vorzüge und Anwendungsgebiete, erklären die Produktionstechniker.

Das Plastik wird in der Spritzgießmaschine zum Schmelzen gebracht und dann in die Gussform injiziert, wo es dann abkühlt.

Das fertige Produkt befindet sich dann innerhalb der Gussform.

In Polen werden mehradrige Kabel, Einzellitzen und verschiedene Kunststoffhülsen hergestellt.

„Wir können auch Bauteile ohne Verklebung herstellen.“

Die Kunststoffhülsen werden unterschiedlich eingesetzt, z. B. als Steckverbinder in Fahrzeugen, Haushaltsgeräten und Elektrowerkzeugen“, so Bienicki. Die Gussform besteht in der Regel aus Stahl und ist in zwei Hälften unterteilt.

„Wir entwerfen unsere eigenen Formen und lassen sie dann von einem Partnerunternehmen vor Ort fertigen.“

**„Es ist ein Trend zu erkennen, immer mehr Kabelbäume und Schalter einzubetten.“**

Lars Lundberg,  
Qualitätskoordinator bei Rimaster  
Development



Wir haben in letzter Zeit fünf Gussformen in Auftrag gegeben“, verrät Bienicki.

„Eingebettete Schalter bieten eine größere Flexibilität und sind besser gegen Wasser und Staub geschützt.“

Wir können das Design auch an die Wünsche unserer Kunden anpassen, z. B. ein Firmenlogo aufdrucken.“

Rimaster Polen ist bestens für die steigende Nachfrage nach eingebetteten

Bauteilen und Spritzgießverfahren gerüstet und immer bereit, durch Modifikationen auf Kundenwünsche einzugehen.

Die einzige Einschränkung besteht derzeit darin, dass das fertige Werkstück nicht mehr wiegen darf als 46,7 Gramm.

Bei Rimaster Electrosystem in Rimforsa und Rimaster Development in Söderhamn kommt eine zweiteilige Formmasse aus Basis und Härter zum Einsatz.

„Die Mischung richtig hinzubekommen ist von entscheidender Bedeutung für das vollständige Aushärten“, so Lundberg.

„Die Spritzgießtechnik ist ein komplizierter Vorgang, da das eingesetzte Material äußerst sensibel auf Feuchtigkeit und Hitze reagiert.“

Um Basis und Härter vollständig zu mischen, sind spezielle Mischröhren erforderlich.“

Der Kunde legt die Anforderungen anhand der gewünschten IP-Schutzart fest.

Dies wiederum hängt natürlich davon ab, wo das Produkt letztendlich eingesetzt wird.

„Wir betten elektronische Bauteil und Schalter ein, die schwierigen Umweltbedingungen, z. B. Staub, Feuchtigkeit und Flüssigkeiten, ausgesetzt sind.“

Rimaster Electrosystem setzt dieses Verfahren bereits seit fünf bis sechs Jahren ein.

Alles spricht dafür, dass die Nachfrage nach Spritzgießverfahren steigen wird. „Spritzgießen ist ein zeitaufwendiges Verfahren.“

Wir können den aktuellen Bedarf decken, aber es ist ein Trend zu erkennen, immer mehr Kabelbäume und Schalter einzubetten“, sagt Lundberg.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Lars Lundberg ([llu@rimaster.com](mailto:llu@rimaster.com)) oder Szymon Resiak ([plsre@rimaster.com](mailto:plsre@rimaster.com)).



## FAKTEN IN KÜRZE

Die IP-Schutzart gibt die Verkapselung von elektrotechnischen Bauteilen an und damit, wie gut ein Gerät gegen Umwelteinflüsse wie Flüssigkeiten, Staub, das Eindringen von Feststoffen und direkte Berührung geschützt ist. Die erste Kennziffer der Klassifikation beschreibt den Schutz vor Staub, eindringende Objekte und Berührung. Die zweite beschreibt den Schutz vor Feuchtigkeit.



Björn Krantz beim Gießen, Väderstad WS9.

## Neue Spritzgießmaschine in Rimforsa

Bei Rimaster in Rimforsa wird derzeit eine komplett neue Spritzgießmaschine eingeführt, die das Leistungsvermögen der Gruppe erheblich steigern wird.

Produktionstechniker Patric Thompsen war an der Auswahl der neuen Maschine von Anfang an beteiligt.

„CEO Mathias Nilsson und ich fuhren herum und verglichen verschiedene Maschinen. Dabei besuchten wir auch andere Unternehmen, die die Maschinen gekauft hatten, an denen wir interessiert waren“, berichtet er. Die Maschine, für die sie sich letztendlich entschieden, ist eine vertikale

Spritzgießmaschine, bei der winzige Plastikperlen geschmolzen und in die Gussform eingespritzt werden, wo sie dann in der gewünschten Form aushärten. Es war wichtig, dass die Maschine sich vertikal öffnet. Der Grund dafür erklärt sich eigentlich von selbst:

„Auf diese Weise ist es einfacher, Teile wie beispielsweise Kabelbäume zu umgießen, ohne dass die Komponenten aus der Gussform fallen, wenn sie geöffnet ist.“

Die Maschine ähnelt der, die wir bei Rimaster in Polen einsetzen. Die neue Maschine ist jedoch in der Lage, die

Pressform wesentlich stärker zu komprimieren. Auch die Förderschnecke ist viel größer, sodass mehr Formmasse auf einmal verarbeitet und dadurch viel größere Objekte hergestellt werden können.

Das Erste, was wir produzieren werden, sind Hülsen für Batteriestecker. Aber die Möglichkeiten sind sehr vielfältig.

„Wir sind auf Wachstum und Expansion ausgerichtet“, sagt Thompsen.

◆◆◆

Weitere Informationen erhalten Sie bei Patric Thompsen: [pat@rimaster.com](mailto:pat@rimaster.com)





# Extreme Ansprüche an die mobilen Kompressoren von Atlas Copco

Höchste Strapazierfähigkeit in unterschiedlichen Umgebungen von Sibirien bis zur Sahara.

Wir treffen:

*Atlas Copco*

„Dies sind anspruchsvolle und höchst unterschiedliche Umweltbedingungen. Aus diesem Grund stellen wir an unsere Zulieferer eine Vielzahl unterschiedlicher Qualitätsanforderungen“, so Michael Sprengers, Einkäufer für Atlas Copco Portable Energy.

„Portabel“ bedeutet hier, dass die Kompressoren nicht stationär sind, sondern zwischen verschiedenen Baustellen hin- und herbewegt werden können.

**„Wir schätzen ihre Flexibilität in Bezug auf konstruktive Änderungen und kurzfristige Bestellungen.“**

Michael Sprengers,  
Einkäufer bei Atlas  
Copco Portable  
Energy



„Da wir nie wissen, wo unsere Maschinen eingesetzt und über welche Art von Straßen sie bewegt werden, bauen wir sie so, dass sie über längere Zeiträume unter extremen Umgebungsbedingungen, z. B. extreme Temperaturen, starken Vibrationen oder hoher Feuchtigkeit, ihren Dienst verrichten“, erklärt Sprengers.

Rimaster ist schon seit vielen Jahren als Zulieferer für Atlas Copco tätig, und die Zusammenarbeit hat sich stetig weiterentwickelt.

„Rimaster stellt robuste und hochwertige Teile her, bei Bedarf auch in kleinen Serien. Die Produktionsplanung verläuft reibungslos, und die technische Kommunikation ist sehr effektiv. Bei der Entwicklung neuer Produkte kommt es häufig vor, dass sich innerhalb kürzester Zeit eine Reihe von Änderungen an der Verkabelung ergeben. Rimaster muss sich auf diese Änderungen einstellen und sie so schnell wie möglich umsetzen, damit sichergestellt ist, dass Atlas Copco



die jeweils aktuelle Version pünktlich liefern kann“, sagt Springers.

„Rimaster liefert ausgezeichnete Arbeit. Hinsichtlich der konstruktiven Änderungen, die wir oft vornehmen müssen, sind sie flexibel. Auch bei kurzfristigen Bestellungen sind sie flexibel und versorgen uns zeitnah mit Teilen, sodass auch wir unseren Verpflichtungen pünktlich nachkommen können. Das schätzen wir sehr.“

„Die Zusammenarbeit wurde durch die neue Project 8-Serie von Atlas Copco zusätzlich belebt“, erklärt Sprengers.

„Wir sind mit der Zusammenarbeit sehr zufrieden und hoffen, dass dies auch in Zukunft so bleibt. Hierzu werden wir laufende Prüfungen und Verbesserungen in allen Bereichen vornehmen.“ ♦♦♦

Weitere Informationen erhalten Sie bei  
Jean-Pierre Vanheel: [jva@rimaster.com](mailto:jva@rimaster.com)





# The show must go on

Bei Großveranstaltungen gibt es keinen Platz für Fehler. Wussten Sie, dass Rimaster als Zulieferer von Luminex, dem Hersteller von Netzwerktechnik, am Eurovision Song Contest, bei Welttourneen und Luxuskreuzfahrtschiffen beteiligt war?

Wir treffen:

**Luminex**

Die für heutige Großveranstaltungen benötigte Audio- und Videotechnik muss den allerhöchsten Ansprüchen genügen. Ein Bildausfall oder ein Signalverlust während einer Live-Übertragung ist unverzeihlich. Dank dieser Zuverlässigkeit erfreut sich Luminex bei Audio- und Videotechnikern einer großen Beliebtheit.

Der in Belgien ansässige Hersteller von Netzwerktechnik entwickelt extrem zuverlässige und robuste Lösungen, die bei den größten Shows weltweit eingesetzt werden. Luminex-Produkte, die von Rimaster in Schweden hergestellt werden, verbinden Steuerpulte mit dem Equipment auf der Bühne, d. h. das Mischpult mit Scheinwerfern, Lautsprechern und Monitorboxen.

„Wir bemühen uns, stets die bestmögliche Qualität zu liefern“, so Hans Vandermaesen, Projektmanager bei Luminex.

„Aus diesem Grund bildeten unsere Produkte das Fundament für Veran-

staltungen wie den Eurovision Song Contest in Stockholm und die Drones World Tour, die Welttournee der englischen Rockband Muse. Veranstaltungstechniker setzen Luminex jedoch auch für feste Installationen ein, z. B. im Disneyland in Paris und auf einem der größten Kreuzfahrtschiffe weltweit, der Ovation of the Seas.“

Hans Vandermaesen führt weiter aus, dass die Zusammenarbeit zwischen Luminex und seinen Zulieferern absolut reibungslos laufen muss, da oft sehr viel auf dem Spiel steht. „Und Rimaster liefert hier hervorragende Arbeit ab“, ergänzt er.

**„Zu den Stärken gehören das handwerkliche Können und die umfangreiche Erfahrung.“**



Hans Vandermaesen,  
Projektmanager  
bei Luminex

In den vergangenen vier Jahren hat Rimaster die GigaCore-Produkte von Luminex hergestellt. Hierzu gehören u. a. (an Tournee-Bedingungen angepasste) Schwerlastschalter, für die Unterhaltungsindustrie optimierte Standardaufbauten sowie eine optimierte Schnittstelle, die die Einrichtung komplexer Netzwerke ohne spezielles IT-Fachwissen ermöglicht.

„Wir sind mit der Zusammenarbeit äußerst zufrieden. Zu den Stärken von Rimaster gehören ihre handwerkliche Kompetenz und die umfangreiche Erfahrung“, berichtet Vandermaesen.

Denken Sie also beim nächsten Mal, wenn Sie sich ein tolles Live-Konzert ansehen, daran, dass dahinter weitaus mehr Arbeit steckt, als Sie vielleicht annehmen. Tatsächlich ist es ein ganzes Netzwerk, das mithilfe von handwerklichem Können und jahrelanger Erfahrung aufgebaut wurde, das die ganze Show am Laufen hält.

Weitere Informationen erhalten Sie bei  
Jean-Pierre Vanheel: [jva@rimaster.com](mailto:jva@rimaster.com)



**HINTERGRUND ZU JEAN-PIERRE VANHEEL**  
 Geboren: 1972  
 Lebt in: Belgien  
 Familie: Ehefrau Kristel, Kinder Charlotte (15) und Alexander (12)  
 Hobbys: Musik, Essen, Wein und Badminton  
 Lieblingssong: „Alive“ von Pearl Jam

Foto: Rimaster

# Der rockende CEO

**Jean-Pierre Vanheel, CEO von Rimaster Benelux, möchte sein Leben voll auskosten.**

„Ich bin auch in meiner Freizeit aktiv und gesellig und stets bemüht, gesteckte Ziele zu erreichen. Mein Ziel im Leben ist es, zu leben“, erklärt er.

Neben seinem beruflichen Alltag hat Vanheel seine eigene Band, kocht gern und spielt Badminton.

Jean-Pierre Vanheel hatte das erste Mal im Jahr 1995 mit Rimaster zu tun, als er für eine Firma arbeitete, die Teile an Rimaster verkaufte. Es war ein langer Weg, dorthin zu gelangen, wo er jetzt als CEO von Rimaster Benelux steht und immer noch den Kontakt zu Kunden wie Atlas Copco und Luminex aufrechterhält.

Die Herausforderungen auf dem europäischen Kontinent unterscheiden sich ein wenig von denen in Skandinavien.

„Die Kultur ist eine andere, die Vorgehensweise ist hier direkter als in Skandinavien, wo der Kunde länger umworben wird. Angebote müssen hier sehr schnell auf den Tisch gelegt werden, am besten innerhalb weniger Stunden. Aber ich glaube, dass sich Rimaster in den letzten Jahren sehr gut an diese Anforderungen angepasst hat und auch in diesem Teil von Europa einen größeren Marktanteil behaupten kann. Es besteht für uns hier großes Potenzial.“

Die Tätigkeit bei Rimaster war für ihn darüber hinaus eine ergiebige persönliche Lernerfahrung, und er schätzt insbesondere den Austausch innerhalb des Gruppenmanagements.

„Wir können uns austauschen, und die anderen geben mir das Gefühl, dass ich etwas beizutragen habe.“

In seiner Freizeit spielt Jean-Pierre Gitarre und singt in seiner Band, No Sweat, die in Belgien ziemlich bekannt ist. Die Band gibt pro Jahr um die 25 Konzerte, und ihr Stil ist von Vorbildern wie den Rolling Stones, CCR und ZZ Top beeinflusst. Früher schrieben die Bandmitglieder noch vorwiegend eigene Songs, aber da nun alle eine eigene Familie haben, sieht das Leben inzwischen ein wenig anders aus.

„Früher haben wir sehr viel Zeit darin investiert, heute geht es vor allem darum, Spaß zu haben. Wir spielen jetzt schon annähernd 25 Jahre zusammen, die Band gehört für uns schon fast zur Familie“, so Jean-Pierre Vanheel, der gerade damit begonnen hat, seinen Kindern das Gitarrespielen beizubringen.

Er und seine Frau Kristel interessieren sich beide sehr für gutes Essen und Wein. Sie fahren mindestens einmal pro Jahr nach Frankreich, um gute neue Weine zu entdecken und einzukaufen. Kristel ist eine gute Köchin, aber auch Jean-Pierre kocht gern und gut, vorzugsweise gegrilltes Fleisch und Fisch.

„Es kann so gut wie jede Küche sein, solange sie die richtige Würze hat“, sagt er lachend.

Er spielt darüber hinaus in einem Badminton-Team, das passenderweise von Rimaster gesponsert wird. Manchmal schlagen sie sogar 16- bis 18-Jährige.

„Wir sind ziemlich gut für unser Alter“, berichtet Vanheel stolz, „sie nennen uns die Altstars. Und das Zusammensein nach dem Spiel ist genauso wichtig wie die Ergebnisse.“ ♦♦♦

**„Jeder Ort kann der Himmel auf Erden sein, aber man muss es sich selbst erarbeiten. Das übernimmt kein anderer für einen.“**



Jean-Pierre Vanheel, CEO Rimaster Benelux





# Neue Fertigungsstätten in China

Rimaster Ningbo hat mittlerweile den Betrieb in den neuen Fertigungsstätten aufgenommen. Flora Wang, die in der Finanz-, Verwaltungs- und Personalabteilung von Rimaster Ningbo arbeitet, ist zufrieden.

„Das neue Grundstück ist mehr als doppelt so groß, sodass wir mehr Platz im Büro und in der Fertigung haben. Das bedeutet mehr Platz für neue Maschinen und Mitarbeiter“, erklärt sie.

Der neue Standort liegt ca. zwei Kilometer von der alten Produktionsanlage in Ningbo entfernt.

„Der neue Standort gehört ebenfalls zur Wirtschaftsentwicklungszone ZhenHai und ist Teil des dortigen Innovationsstandorts, an dem viele Unternehmen angesiedelt sind. Wir befinden uns auf der zweiten Etage des Gebäudes.“

Rimaster Ningbo bezog den neuen Standort im September und hat sich sehr gut auf die neue Umgebung eingestellt.

„Wir sind zwar umgezogen, aber nicht weit. Wir sind genauso nah bei unseren Kunden wie früher. Und dank des zusätzlichen Platzes und der neu angeordneten Fertigungsstraßen glauben wir, dass wir sogar noch flexi-

bler auf die Wünsche unserer Kunden reagieren können“, so Wang.

*Was war der Hauptgrund für den Umzug?*

Meiner Ansicht nach war es die Notwendigkeit der geschäftlichen Weiterentwicklung und interner Verbesserungen. Jetzt können wir expandieren und in Zukunft sogar noch mehr Kunden bedienen. ♦♦♦

Weitere Informationen erhalten Sie bei Flora Wang: [fwa@rimaster.com](mailto:fwa@rimaster.com)



Foto: Rimaster

**„Wir werden noch flexibler auf die Wünsche unserer Kunden reagieren können.“**

Flora Wang,  
Rimaster  
Ningbo



# Wir arbeiten für Rimaster

Simon Zhou, Qualitätsmanager bei Rimaster Ningbo

## Was ist Ihre Aufgabe bei Rimaster?

Ich arbeite als Qualitätsmanager bei Rimaster Ningbo.

## Wie lange arbeiten Sie schon hier?

Zuerst von 2010 bis 2011, dann kam im Juli 2016 zu Rimaster zurück.

## Was gefällt Ihnen am besten hier bei Rimaster?

Rimaster Ningbo bietet ein wirklich positives Arbeitsumfeld und besitzt eine gesunde Unter-

nehmenskultur, die eine hohe Arbeitsmoral und Mitarbeitermotivation anstrebt.

## Wie sehen Sie die Zukunft?

Die Managementgruppe von Rimaster verfolgt eine klare, eindeutig vorgegebene Geschäftsstrategie und bietet darüber hinaus eine solide Grundlage für unsere Arbeit.



Mag Basketball und Tischtennis

Alter: 36  
Lebt in: Ningbo City  
Hobbys: Mit Freunden Basketball und Tischtennis spielen  
So würden Freunde mich beschreiben: Ruhig und in der Arbeit verwurzelt, flexibel und umgänglich

Grzegorz Ladorucki, Qualitätsmanager und Controller, Rimaster Polen

## Was ist Ihre Aufgabe bei Rimaster?

Drei Hauptbereiche: Qualität, Benutzerrechte und SQL-Programmierung sowie Controlling und Kostenanalyse.

## Wie lange arbeiten Sie schon hier?

Seit 2012. Ich habe im Vertrieb angefangen, war dann als Controller tätig und jetzt auch als Qualitätsmanager.

## Was gefällt Ihnen am besten hier bei Rimaster?

Die Atmosphäre bei Rimaster ist etwas ganz Besonderes. Eigentümer und Geschäftsleitung setzen

sich sehr für eine gute Arbeitsatmosphäre ein. Der Eigentümer Per Carlsson sagte einmal: „Wir müssen wie eine große Familie funktionieren.“ Wenn es ein Problem gibt, geht es in den meisten anderen Unternehmen zuerst einmal darum herauszufinden, wessen Fehler es war. Hier bei Rimaster konzentrieren wir uns darauf, wie wir den Prozess verbessern und verhindern können, dass das Problem erneut auftritt.

## Wie sehen Sie die Zukunft?

Ich habe mich hier bei Rimaster beständig weiterentwickelt und konnte so meine Arbeit verbessern. Ich bin fest davon überzeugt, dass Rimaster sich zusammen mit seinen Mitarbeitern kontinuierlich weiterentwickeln wird. ♦♦♦



Doktorarbeit über Rimaster

Alter: 30  
Lebt in: Borne Sulinowo, Polen  
Familie: Verlobte Ania und Yorkshire-Terrier Nadi.  
Hobbys: Schließt gerade seine Doktorarbeit in wirtschaftlicher Betriebsführung an der Universität Szczecin ab. Der Titel seiner Arbeit lautet „Zur dynamischen Bewertung von Zulieferern bezüglich der Logistik von Fertigungsprozessen am Beispiel des Fertigungsunternehmens (RIMASTER).“  
So würden Freunde mich beschreiben: Schwierige Frage. Ich habe meine Kollegin Patrycja gefragt, und sie sagte, ich sei vertrauenswürdig, sachlich, für Diskussionen offen und zuverlässig.

Helena Welander, Qualitätsmanagerin bei Rimaster Electrosystem

## Was ist Ihre Aufgabe bei Rimaster?

Ich bin für die Klärung von Beanstandungen und Qualitätsproblemen mit dem Kunden verantwortlich und suche nach Möglichkeiten, die Qualität zu verbessern. Ich habe erst am 20. Juni hier begonnen, aber bereits einen Zulieferer in Deutschland besucht und Gespräche mit wichtigen Kunden geführt.

## Was gefällt Ihnen am besten hier bei Rimaster?

Es ist sehr abwechslungsreich, eine Vielzahl von Produkten, und ständig geschieht etwas Neues. Auch direkt mit Leuten in unterschiedlichen

Positionen sprechen zu können, gefällt mir gut. Alle sind freundlich, und es herrscht eine angenehme, positive Arbeitsatmosphäre.

## Wie sehen Sie die Zukunft?

Das ist schwer zu sagen, da ich ja gerade erst angefangen habe. Aber ich würde gern etwas mehr präventiv tätig werden und eine effizientere Methode finden, visueller und transparenter mit Beanstandungen umzugehen. ♦♦♦



Eine Hibiskus-Liebhaberin mit Weitsicht

Alter: 33  
Lebt in: Linköping  
Familie: Partner Niclas  
Hobbys: Ich habe ein großes 900-Liter-Salzwasser-Aquarium mit Korallen, Clownfischen, Anemonen und Schmetterlingsfischen. Und ich züchte Pflanzen, sowohl drinnen als auch draußen. Ich beschäftige mich mit der Züchtung neuer Pflanzen, insbesondere Hibiskusarten. Außerdem habe ich eine Facebook-Gruppe für Menschen mit denselben Interessen gegründet. Sie hat in Schweden bereits fast 500 Mitglieder. Gar nicht so schlecht für so ein spezielles Hobby. Und ich reise gerne.  
So würden Freunde mich beschreiben: Tolerant, engagiert, loyal.

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

www.rimaster.com

### Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14  
590 44 Rimforsa  
Schweden

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

### Rimaster Development

Bröksmyravägen 31  
826 40 Söderhamn  
Schweden

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

### Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1  
590 42 Horn  
Schweden

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

### Rimaster Polen

Ul. Kolejowa 4  
78-550 Czaplinek  
Polen

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

### Rimaster Frankreich

114, Rue des Pépinières  
69400 Amas  
Frankreich

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

### Rimaster Benelux

Halstraat 41  
3550 Heusden-Zolder  
Belgien

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

### Rimaster Deutschland

Brüder-Grimm-Straße 17  
34369 Hofgeismar,  
Deutschland

Norbert Heib  
+49 567 160 991 01  
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