

# ri view



围绕驾驶座的创新

第 6-7 页

丰田的自动驾驶仪让精细运输提升到新的水平

第 4-5 页

创新领导力

第 14-15 页

# 告别重复性的基础工作

Rimaster 目前正在实施规模空前的扩张。2017 年，我们继续进行国际化发展。我们已经与全球多个知名客户建立了合作伙伴关系，我们将继续在全球范围内与其合作。同时，我们也从领先的创新型本地企业那里获得许多激动人心的订单。在人才方面，我们还在持续发展，仅这一年就增加了 260 位员工，如今，Rimaster 集团已有 950 位员工。

我们获得成功的一个原因是 Rimaster 业已成为一个成熟的集团。我们在自己的所有业务领域均获得稳定发展，而且具备在所有这些领域发展业务所需的时间沉淀，并付出了相应努力。如同我们在制造领域中所付出的努力一样，我们持续不断地加强在领导力、组织和质量问题方面的工作。越来越多的客户也发现了 Rimaster 提供的独特产品，例如系统积分仪。我们能够在八个不同业务领域之间无缝地创建协同效应，这也促成了需求的急剧增长。

Rimaster 从长远视角出发，持续不断地力争保证生产效率和交付能力。在客户兴趣高涨的背景之下，我们已经决定进一步加强构建新的业务能力。这通过对目前的制造单位进行自动化投资的形式展现出来。但我们同时还考虑在新的厂址建设全新的生产设施。我们还没有就确切的地点、时间和方式做出决定，但是已经以深入研究的形式启动了项目创建阶段。我们将关注具有中心地理位置、靠近客户并具有与欧洲相关的良好物流商机的区域。对于地区的选择，我们也将以语言能力和可用劳动力为基础。

我十分期待能在将来为你们带来更多消息，并借此机会祝你们在新的一年里一切安好、事业进步。非常感谢你们选择在 Rimaster 工作，并与 Rimaster 一同成长！

Tomas Stålnert  
Rimaster Group 的首席执行官



## 目录

- 3 铝 - 下一个解决方案?
- 4 客户案例: Maskinia
- 6 具有传奇色彩的驾驶室
- 8 客户案例: Toyota MHG
- 10 风险管理 IT
- 11 生产开发
- 12 全球发展
- 14 创新领导力
- 16 合作

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。目前，Rimaster 在全球拥有九家公司，员工人数超过 950 人。我们的销售、设计、开发和生产公司分布在瑞典、波兰、比利时、法国、德国和中国。

欢迎来到简约世界。

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

发布者  
Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

制作: Effect Reklambyrå  
插图: Hans Gustafsson, Effect Reklambyrå  
(除非另有说明)。

# 铝 — 电源线的下一个解决方案？

你是否曾经考虑过在你的车辆上使用铝电缆？

“重量更轻，价格有竞争力，这让铝材料成为具有现实意义的创新型电源线选择，” Rimaster France 的总经理 Julien Fambrini 表示。

“我们一如既往地希望主动出击，比别人先行一步，以便能够向我们的客户提供新的创新型选择。我们宁愿自己推出解决方案，而不是跟随市场趋势。” Fambrini 指出，并说明了 Rimaster 最新开发的以铝电缆为重点对象的项目。

所有技术都已到位

相比采用铜线的传统电缆解决方案，这有可能显著降低重量，最多可减重 60%，而且保持同样的功能。随着减排标准越来越具有挑战性，对于力争降低车辆总重量以便提高整体效率及满足减排标准的客户来说，铝是一个具有吸引力的选项。当然，对于电动汽车开发者来说，重量同样具有战略意义。

目前，Rimaster 的开发团队正基于此目的对生产流程进行评估，而初步的评估结果非常理想。

“铝材料的加工要求特定工艺，但我们已经掌握了所有必要的技术和专业技能，这包括用于密封和保护焊接

“铝材料的加工要求特定工艺，但我们已经掌握了所有必要的技术和专业技能”

区域、使其免受腐蚀和遭受机械限制的超声焊接和弥散。我们与 Amokabel 和 Branson 这两家著名的供应商和业务伙伴紧密合作，开发我们的生产解决方案。”

可持续的选择

Julien Fambrini 相信铝电缆的未来一片光明，这是因为铝电缆也是具有可持续性的选择。重量轻意味着更少的二氧化碳排放量，不仅如此，铝还可以循环再用。

“经济效益也是一个重要的考量。铜的市场价格相当昂贵，因此就成本而言，铝也是一种很有竞争力的替代品，但前提是要实现高品质的灵活生产方式。这就是我们努力的方向。”



Julien Fambrini 照片来源: Rimaster

每年最高 5,000 小时的产能。Rimaster 正在开发和生产的配电箱帮助 Maskinia 节省了大量时间。

# Maskinia 的 定制化水平达 到新的高度



左图：Maskinia 的技术员 Greger Westerdahl 将机器调整为适应北欧标准。  
 上图：Rimaster 开发的配电箱让工作大大提速。

Maskinia 是一家专业的承包商，也是 Doosan、Case 和 Atlas Copco 等知名品牌的瑞典区总代理。Maskinia 的总部位于林雪平 (Linköping)，在延雪平 (Jönköping)、斯塔凡斯托普 (Staffanstorp) 及斯特哥尔摩也有分公司，经销商更是遍布瑞典各地。

#### 专业承包商

Maskinia 每年交付约 250 台新的建筑机械，全部经过定制化处理，能够满足你的特定客户需求和要求。定制化过程由 Maskinia 根据自身在控制和电力方面的专长来完成。

“一般而言，交付给我们的机器都不包括适应北欧标准的相关设备。我们的客户通常会选择，比如说，增加额外 LED 照明，以及各种控制解决方案，例如倾侧旋转器和柴油加热器，” Maskinia 的售后经理 Fräs Erik Andersson 表示。

“在过去，我们自己制造配电箱，但耗时较长，而且占用了我们过多的生产资源。因此，我们推出能同时满足我们客户及我们自身需求的配电箱。我们对 Rimaster 早有了解，知道他们为 Atlas Copco 等企业以及各林业机械制造商开发和制造各种产品。”

#### 集智能和功能于一身

位于 Söderhamn 的 Rimaster Development 开发了基于 PCB 解决方案的配电箱。这种配电箱可用于最常见的设备，其线缆最多可实现两个附加功能。PCB 在 Söderhamn 生产，并送往 Rimaster Poland 安装到最终产品上。然后整机交付配电箱，由 Maskinia 的技术员进行装配。

Fräs Erik Andersson 表示：“这

“他们的开发人员与我们的电气技术人员密切合作，通过携手努力，我们取得了不错的成果。”

种解决方案具有广泛的适用性，而且还确保我们不干扰机械设备自身的电力系统。我们还节省了大量时间，每台机械设备节省 16 至 20 个小时。现在我们需要约 150 个小时来装备一台轮式挖掘机，以及约 100 个小时来装备一台履带式挖掘机。

我们十分高兴能与 Rimaster 合作。他们表现得非常专业，而且我们知道他们一直以来对我们的各种问题都反应迅速。他们的开发人员与我们的电气技术人员密切合作，通过携手努力，我们取得了不错的成果。”



Fräs Erik Andersson 是 Maskinia 的售后服务经理。





设计师 Karin Hiertoorn、装配工 Annica Jonsson 以及 Anders Jonliden 正在检测 riCab 的电动滑门。

# 围绕驾驶座的创新

从短缺产品系列的组装到我们自有驾驶室的开发和连续生产。Rimaster 聚焦于客户价值，现已成为实力雄厚的驾驶室制造商。“我们意识到应该由智能化和功能性来决定技术性细节，而不是反其道而行之，” Rimaster 驾驶室与机械器件部的 Anders Jonliden 表示。

长期以来，Rimaster 为特种车辆驾驶室开发和制造电气系统及线束。位于霍恩的 Rimaster 车间制造并组装了不计其数的驾驶室。自 2010 年开始，情况开始发生变化。

“长期以来，驾驶室都是按‘从外到里’的方式设计和制造。驾驶室设计者和制造者同时还控制了电气系统。但由于新技术的出现，我们目睹了这种情况的转变。目前，

对于客户来说，那些能够为驾驶室添置智能化及新功能的系统解决方案比起技术性细节更为重要。因此我们想来个 180 度大转变，‘从里到外’进行设计和制造。先打造实用的解决方案，再制造驾驶室。接着，最合适的选择就是从零开始制造我们的驾驶室。” Anders Jonliden 指出。Anders Jonliden 与 Ulf Almén 一起推动了该项目的发展，后者是 Rimaster Development 的开发人员。

所有技能均来自企业内部现在这已不是什么难事。所需的全部技能都可以从企业内部获取。

“电气工程、电子器件、机械器件... 我们当时唯一需要做的就是将 Rimaster 的各业务领域和各项技能连接起来。” Ulf Almén 表示。

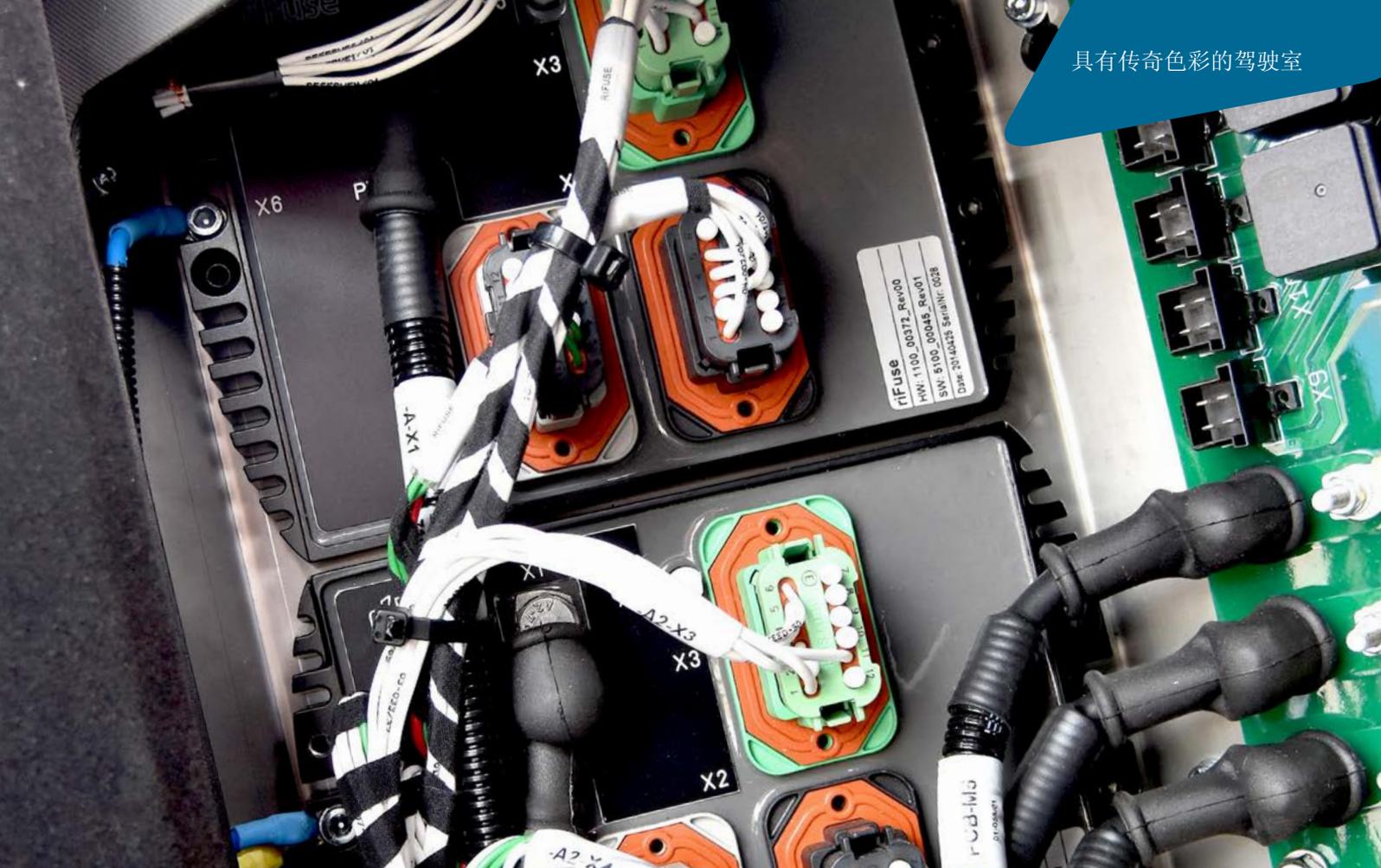
来自 Rimaster 各部门的大约十位员工当时为这个联合开发项目组建了一支队伍。其目标是生产出一种能轻松适应客户需求的定制化和模块化驾驶室。

几年后，这种驾驶室成为了现实。实现目标的过程与最终结果同等重要。在这个过程中，我们成功推出了一系列创新解决方案，而这些解决方案均源于打造新智能和新功能这一最初构想。Rimaster 的其中一项举措就是将其自有的电气系统智能控制和监控设备 riFuse 整合至驾驶室系统。

“通过 riFuse，我们控制了电气滑门和照明”



Anders Jonliden



riFuse - Rimaster 的专有智能化及可编程控制装置。

“通过 riFuse，我们控制了电气滑门和照明。它还可以用于发动机故障诊断。” Ulf Almén 说道。

滑门挂在力臂上（力臂安装在地板上），可以顺畅地开关，而且具有很高的精度。

“最重要的是，它占空间更小。打开时，滑门不会占用不必要的空间，但我们同时又能够轻松地进出驾驶室。” Anders Jonliden 表示。

#### 富有启发意义的旅程

对于 Rimaster 来说，这个项目具有启发意义，加强了不同部门之间的整合。通过该项目，大家有机会通力合作，认真寻找和开发各种技能，其结果是打造出比以往更加强大的产品。

“我们的目标是持续不断地为我们的客户提供更好的产品和更优秀的解决方案。通过在较早阶段介入价值链，我们可以为驾驶室承担全方位的任务，而且如果客户愿意的话，我们可以负责机械设备的整个电气系统。这样一来，可以避免对驾驶室进行局部优化，而是聚焦于整套机械设备的整体解决方案。驾驶室可能比以前略贵一点，因为它从一开始就加入了更多功能。但整套机械设备的总成本却降低了。” Ulf Almén 表示。

驾驶室的完整供应商

## “开发我们自己的驾驶室，这的确是一项复杂的任务，但我们把握了恰当的时机”

Rimaster 已从众多供应商中的普通一员跃升成为一个全方位的综合供应商，能为全球领先的特种车辆制造商提供复杂且按客户需求定制的驾驶室解决方案。Rimaster 负责从开发、制造到组装的整个链条。作为一家成熟且高效的供应商，我们能满足对更大规模的连续生产和高质量生产要求，同时实现持续的灵活性。

“项目取得成功，这在很大程度上是因为我们获得了足够的时间和资源来进行内部开发，以及客户给予的信任和支持。就驾驶室和电气系统而言，我们甚至将这个项目的某些成果应用到新的客户项目中。” Anders Jonliden 表示。

“开发我们自己的驾驶室，这的确是一项复杂的任务，但我们把握了恰当的时机。我们看到了这个项目的可能性，而且也认识到，如果缺乏勇气，我们将面临哪些风险。”



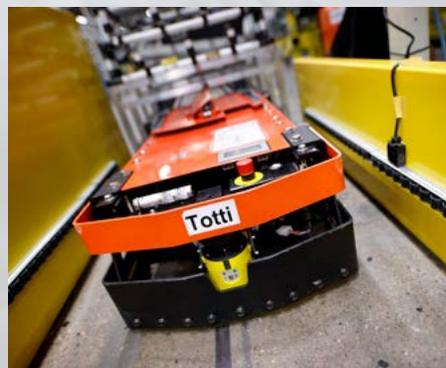
Ricab 拥有标准的电气滑动侧门。



Ulf Almén



TAE050 是丰田物料输送最新推出的自动驾驶仪，配有创新型遥控装置，能让操作者更容易操作，而且让物料流通更加顺畅。该装置由 Rimaster Development 开发，Rimaster Development 全面负责其设计、电气系统和编程。



遥控装置让操作人员有可能从工作站直接控制车辆。



左图：Jacob Arvidson Klint 手持新的遥控装置 TAE050。

上图：毫无疑问，自动驾驶仪也应用于丰田物料输送在 Mjölby 的自身生产活动中。

# 改善我的驾驶体验！

## 丰田的自动驾驶仪让精细运输提升到新的水平

制造业的自动化技术发展迅猛，而丰田物料输送自动驾驶仪已成为生产线的常用设备。TAE050 是一种 AGV（自动引导车辆），即自动控制的货运装载车辆。它用于水平方向的运输，在两点之间实现装货和卸货。该车辆能够牵引重达 500 公斤的货物，在地板磁带的帮助下，可以简便地安装，而且具有成本效益。

“我们的自动驾驶仪在制造业中广受欢迎，尤其是那些需要频繁移动物品的制造商以及生产系统主要运用于汽车工业（例如丰田自己的 TPS）的制造商，更是对我们的自动驾驶仪青睐有加。” Logistics Solutions AB 的丰田物料输送项目与产品经理 Jacob Arvidson Klint 这样说道。TMHLS AB 是负责丰田的货运自动化解决方案投资项目的实体，它还负责丰田对门店和企业的高级远程信息处理解决方案的投资项目。

### 更加“精简”

在标准版本中，通过使用车辆中的显示器对 TAE050 实施控制。操作员必须向车辆手动输入目的地。但是，想让运输更加顺畅的客户可以为自动驾驶仪添加遥控装置，这样就有可能在工作站直接控制车辆。

这意味着操作员不需要接近车辆，

### “我们的自动驾驶仪在制造业中广受欢迎”

从而节省了时间，而且更加简便（考虑到工作站周围有可能设置了安全屏障）。此外，无需输入目的地，也就是说在操作员不选择某项快速命令的情况下，车辆将自动驶向默认目的地。

“遥控装置的另一项高级功能就是它能够在自动驾驶仪接近时发出语音信号和光线，使得操作员有时间进行计划，让生产中的物料流通更加顺畅。” Jacob Arvidson Klint 指出。

### 多功能

遥控箱由 Rimaster Development 在 Söderhamn 的开发团队开发。

“我们设计了仪器仪表和真空成形的外壳，并组装了布线系统，我们还根据客户要求负责 PLC 编程工作。此外，我们也贡献了自己的意见，并进行了改进，” Rimaster Development 的系统开发负责人 Ulf Almén 说道：

“车辆通过丰田自己的无线光学界面进行通信，它也是我们工作的起始点。结果是，我们打造出用途非常广阔的解决方案，使我们得以遥控车辆

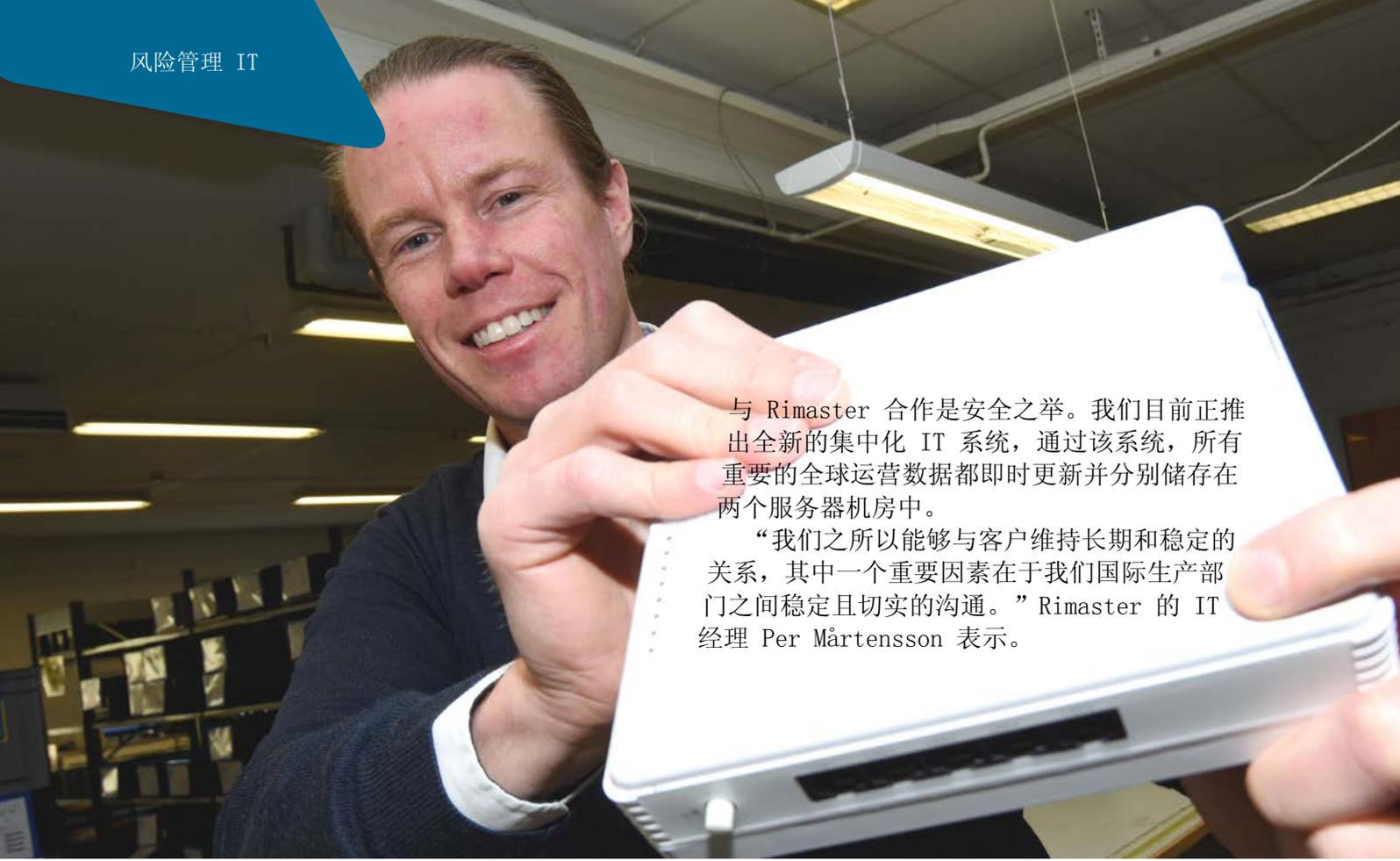
以及通过连接将整合至其他控制系统中。

“当丰田物料输送选择 Rimaster Development 作为供应商时，整体方案的可能性十分关键，” Jacob Arvidson Klint 表示。

“我们希望有一个多功能的即插即用式产品，搭配便于我们客户操作的界面，我们希望找到能负责整体解决方案的供应商，这个供应商能够管控 PLC 编程，并且有能力在项目期间担任我们的决策咨询人。我们在丰田物料输送的 Manufacturing Sweden（该部门为我们制造手推车的）同事向我们推荐了 Rimaster Development。因此，这实际上是我们联手打造的第一个自动驾驶仪项目！”



Ulf Almén



与 Rimaster 合作是安全之举。我们目前正推出全新的集中化 IT 系统，通过该系统，所有重要的全球运营数据都即时更新并分别储存在两个服务器机房中。

“我们之所以能够与客户维持长期和稳定的关系，其中一个重要因素在于我们国际生产部门之间稳定且切实的沟通。” Rimaster 的 IT 经理 Per Mårtensson 表示。

为了使各站点之间的通信安全可靠，新的全球通信系统采用光纤通信技术。

# 先进的 IT 安全技术提供了稳定性及长远预期

“Rimaster 坚持评估和防范各个业务层面的风险，而且各部门每年都执行风险评估，并采取后续改进措施。过去 10 年来，Rimaster 集团的 IT 基础设施不断得到发展，以确保稳定及安全的运营。定期风险评估以及第三方审查造就了聚焦于安全和稳定性的全球通信平台。” Per Mårtensson 告诉我们。

## 全球视野

其中一个初始步骤就是建设一个新的数据中心，该数据中心具有两个单独且在物理上隔离开的服务器机房，所有数据都即时更新并分开储存。

“我们已经签署了全球通信协议，这是我们在发展 IT 基础设施过程中的进一步举措。这个解决方案意味着，现在我们能够对我们中国和波兰工厂的关键业务系统进行集中式操作，因而大大提高了运营数据的安全性。”

“……我们就是通过这种方式在相当程度上提高了他们的运营数据的安全性”

## 从用户开始

但是技术并非 IT 安全问题的第一考量，IT 安全从个人开始。实际上，IT 系统的主要风险来自于其用户。比如说，不点击电子邮件中的附件，这对于防止 IT 攻击可以说是非常关键的。因此，所有员工同时也需要接受 IT 安全培训。相关培训将教授清晰的流程，其目的是最大限度地降低因个人失误所带来的风险。

“对于我们的客户而言，这意味着他们能够对我们管理自身及客户数据的方式感到放心，而且了解我们努力维护运营的安全性，认为我们是一个

可以长期合作的伙伴，” Mårtensson 强调说。

“有调查表明，某些丢失大量重要数据的公司实际上破产了，即使不是因丢失数据而直接倒闭，那也是在稍晚的时候。数据丢失带来的损害如此之大，以致他们无法重新恢复流程。这种事情不能发生在我们身上！”



Rimaster IT 经理 Per Mårtensson.

# 如何保持生产领域中的高复合低产量领先地位

虽然我们是高复合低产量市场的领先供应商，但这并不意味着我们可以轻轻松松。

“我们需要在全球范围内实现创新的生产流程，这一点极为重要，”全球生产部技术经理 Ding Steven Shi 指出。

高产量低复合通常是制造商在生产中跟上发展步伐和维持成本效益的良方妙计。但如果客户要的高复合低产量，那情况将会怎样呢？市场的不断整合让客户更加难以找到那些能够以具有竞争力的方式提供高复合低产量生产的制造商合作伙伴。长期以来，Rimaster 是市场上专精于该领域的为数极少的供应商之一。

如何保持领先地位？

“要想在高复合低产量生产中实现高效率，你必须在流程中更具灵活性。在早期阶段可通过混合订单以提高产量，并实现高度的自动化，但在装配阶段，你就必须转换为人工操作。这意味着我们不能全部集中在自动化上面，我们必须找到多样化的策略，按混合订单进行生产，从而提高生产效率。

你是否有产品创新战略？

“我们正在齐头并进地对三个不同领域进行改进。第一个领域当然是以自动化形式呈现的新技术以及针对装配的智能技术解决方案。第二个领域是制定针对生产技术的全球战略，也就

**“要想在高复合低产量生产中实现高效率，你必须在流程中更具灵活性。**

是制定一个让计划、生产和控制变得更加简易的标准。第三个领域是通信。通过每两周举行一次分享经验、



想法和问题的活动，然后制定每月行动清单，我们能够识别出需要改进的地方，并予以执行。通过这种方式，我们能够通过借鉴我们生产技术的全球发展态势以及相互的业绩表现（同时考虑地域差异）来进行高效的工作。”

Rimaster 家庭的意义体现在哪里？

“我从 2011 年开始就已经在 Rimaster（宁波）公司从事生产技术方面的工作。在 2017 年，我被调往瑞典

和 Rimforsa 参加全球范围的战略生产技术工作，因此有机会将全家人搬迁过去。这对我来说是一个难得的职业机会，也是我的孩子们学会在国外生活和学习的第一步。我认为，Rimaster 全球各部门之间的密切沟通，以及个人在 Rimaster 公司内的发展机会，有助于培养我们的创新思维，而这种思维对于我们的产品和方案十分重要。

位于 Söderhamn 的 Rimaster Development 以创新解决方案和诚恳的态度而广为人知。这种成功的理念现在已在全球范围内推行。

“我们的工作就是解决问题，与 Rimaster 合作将会是相当轻松的过程！” Rimaster Development 技术经理 Daniel Brolin 表示。

# Rimaster 扩大其全球开发产品和方案

Daniel Brolin 自 2001 年开始供职于 Rimaster, 最初担任顾问, 并于 2005 年被聘为永久员工。他所在的团队参与推出了 Rimaster Development 的产品和方案。现在, Daniel 及其团队正在开发全局功能, 目标是在新的行业和新的国家/地区中为新客户提供帮助。

追求创新型发展的前提条件是什么?

“信任, 包括来自于组织内部和客户的信任。自由, 包括自由思考的责任和自主权, 是能够以创新方式工作的前提条件。在 Rimaster, 我们具备包容的环境及良好的组织结构, 我认为这是创造以结果为导向的工作成果必不可少的条件。就客户关系而言, 我们通常担任客户的外部开发部门和问题解决者, 这是我们的优势。我们偶尔还作为客户自身开发部门的延伸单位和增援单位。无论进行哪种安排, 最佳的解决方案都涉及密切的沟通对话 (客户在这方面对我们展示了充分信任), 以及在客户的系统内作业。”

你们如何为客户开发更优秀的解决方案?

“我们自身拥有各种技能, 因此能够为客户的开发项目承担全方位的任务——从适应客户系统的创新解决方案、设计和细节到最终产品。这意味着, 就物料、生产、成本效益和质量而言, 我们能够打造出更好的总体成本方案。但也许最重要的是, 客户获得了配备更佳功能和具有市场吸引力的产品。在这个过程中, 最出彩的地方是我们对客户的问题采用整体性方案, 然后在整个流程中执行相当优秀的解决方案。对我个人而言, 当我感觉自己让客户的工作更加便利时, 我的努力就十分有意义, 这包括解决问题和帮助缓解客户组织内的压力。”

你们计划如何在全球范围内开发产品和方案?

“在开发阶段就提供协助, 这对于我们客户来说已成为长期以来的制胜理念。我们提供的支持涉及方方面面, 从智能解决方案到物料, 而且我们知道它们无论是针对市场, 还是针对客

户的机械, 均起到作用。我们已经注意到 Rimaster 的国际客户对开发资源的需求不断加大, 我们的目标就是在欧洲和亚洲提供开发工程师。我们看到, 鉴于文化和语言因素, 拥有与当地关系密切的开发工程师所带来的效益。但在我们许多客户不断拓展资源的同时, 但我们也一直在扩充自己的资源, 以便在机械数量和开发任务方面向我们的现有客户提供支持。”



Daniel Brolin. 图片来源: Rimaster

开放与好奇心。Rimaster 正是通过这种方式来构建领导力，即激发好奇心及提倡业务创新精神。

“Rimaster 是我共事过的最有好奇心和最具外向型特质的企业之一。这也是他们的巨大优势。”领导力顾问 Peter Yngvesson 表示。



# 将好奇心转化为客户价值

员工的专注和进取是 Rimaster 能够向客户提供附加价值的前提条件。对创新企业文化的培养承担首要责任的则是公司管理层。领导力顾问 Peter Yngvesson 近十年来都在跟进 Rimaster 的领导力工作。

“对 Rimaster 来说，专注于全球层面的情境领导力，一直以来都是一个成功的战略。他们成功构建了一种开放的文化，在这种文化氛围下，相互之间提供反馈以及尝试不同的理论是自然而然的事情。就沟通态度和沟通方式而言，腾出时间来了解自己以及让彼此互相了解，这有助于在各个层面建立透明化的运作。这也是创新企业家精神的基石，” Peter Yngvesson 分析说。

“我们也看到 Rimaster 内部展现出非常积极向上的好奇心。他们对世界其

**“我们也看到 Rimaster 内部展现出非常积极向上的好奇心”**

他地方正在发生的事情充满好奇，对领导力和开发具有强烈的求知欲，甚至还参与了上述课题的调研项目。”

允许失败

领导力是一种基础，让员工在满怀好奇心的同时获得安全感，Rimaster CEO Tomas Stålnert 宣称：

“多年来，我们已经构建了一个具有普遍性的管理平台。所有领导者，无论身居企业的哪个位置，在工作时都遵循相同的先决条件。其目的是让人人都参与进来，感觉到自己具有

影响力，并通过此种方式来提高积极性。作为 Rimaster 的员工，你应该了解你有开拓新的思考方式的自由，而且我们允许你失败。勇于革新并非仅仅是指天才般的壮举，而且还包括为了检验你的观点所需要的坚韧不拔的精神以及付出的时间。”

深思熟虑的战略过程是 Rimaster 的组织和领导力不断发展的基础所在。长期流程和日常流程基于年度战略工作而得到改进，这方面始于员工调查和销售团队



Tomas Stålnert



### 来自领导力顾问的提示！

- 开诚布公并敢于质疑 – 这将促进创新企业精神。
- 保持好奇心！挣脱不相关的老旧程序。但要保留精华部分。

的反馈意见。然后，这些信息在当年的负责人、战略和预算会议上予以跟进。诸如 KPI 等工具有助于设定目标以及就目标的实现情况提供相关信息。

#### 聚焦于员工

“我们的员工调查是附加要素，构成领导力开发的基础。” Tomas Stålnert 表示。

“我们从调查中得到的信息对于我们作出正确的决策非常关键。足够欣慰的是，今年的调查显示所有员工都认为我们在战略和目标的沟通上较为清晰，只是在全球层面尚有改进空间。自从开展调查后，我们迎来了强劲的增长期以及财务上的好转，这正好也说明我们必须更加努力地让我们

的员工获得影响自身发展和工作状况的机会。”

“在发展阶段，领导力变得尤为重要，” Peter Yngvesson 认为。

“一直以来，创新精神和好奇心是 Rimaster 能够利用现有资源取得发展的必要条件。他们都很聪明，在不同岗位上转换角色，并且尽可能高效地利用各种资源。迈出第一步时始终要

自问：我作为一名员工，能够怎样融入其他角色，对我自己和组织作出贡献？”

“从较大的时间跨度来看，对领导力的投资非常重要。特别是，对信息反馈的注重已帮助我们对 Rimaster 组织作出改进，包括个人层面和团队层面的改进。我们已经学会将响应事件当做发展机会来进行管控，而不是视其为无可避免的噩耗。通过这种方式，我们能够更好地跟进我们的客户，以及理解他们的需求和愿望。”



Peter Yngvesson



Iwona Uszakiewicz, Rimaster Poland



Dawid Haponiuk。照片来源：Rimaster。

# 我们供应商的支持不可或缺

Rimaster 有能力向客户提供创新且具有成本效益的解决方案，这其中起到关键作用的是开放、诚恳及切实履行保密义务的供应商关系。

“当涉及高增益低产量时，我们必须与我们的供应商进行清楚明了的沟通。携手合作，我们能够打造出有利于各方的双赢解决方案。” Rimaster 的全球采购经理 Dawid Haponiuk 表示。

Dawid Haponiuk 正携手 Rimaster 家庭的专门员工，领导大家从事具有战略重要意义的工作，以拓展和深化与各个供应商的合作。这项工作在全球

范围执行，各个地方有较大的自由行动权，这反映出 Rimaster 能够发挥邻近优势以及提供高复合低产量的生产模式。

## 灵活性与信心

Rimaster 的其中一个优势就是与全球一些最负盛名的供应商合作，这些供应商具有高度灵活性，能够提供长远视角，以及拥有为客户寻找创新解决方案的意愿。

“高复合低产量意味着你必须与供应商建立比往常更深层次的关系，” Dawid Haponiuk 告诉我们：

“通过充分坦诚地应对客户需求（当然是在履行保密义务的前提下），我们的供应商能够更深入地参与创新流程。这意味着对报价作出更快速的回复，以及最终更快地实现交付。” Haponiuk 表示。

## “全球”视野

从当地层面看，客户必须决定各个工

作地点的交付办法。

“在 Rimforsa，我们花大力气专注于以生产的视角来改进我们的交付方式。根据客户的设计图，我们能够提出更好、更具有成本效益的解决方案，或者有可能建议某些其他物料或制造方式，” Rimforsa 的 Rimaster Electrosystem 战略采购经理 Niklas Kindén 表示。

“在 Söderhamn 的 Rimaster Development，由于团队有机会与已经处于产品开发阶段的供应商合作，因此可以在流程中的更早阶段采用上述创新方法，” Rimaster Development 的采购经理 Stefan Åhlenius 指出。

“这正是采购的魅力所在，如果找到合适的供应商并形成合适的关系，你就可以找到改进流程的各个部分的方法。永远都不会太迟。”

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



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

www.rimaster.com

Rimaster  
Electrosystem  
Industrivägen 14  
590 44 Rimforsa  
瑞典

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

Rimaster  
Development  
Bröksmyravägen 31  
826 40 Söderhamn  
瑞典

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

Rimaster  
Cab & Mechanics  
Industrigatan 1  
590 42 Horn  
瑞典

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

Rimaster  
Poland  
Ul.Kolejowa 4  
78-550 Czaplinek  
波兰

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

Rimaster  
France  
114, Rue des  
Pépinières  
69400 Arnas  
法国

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

Rimaster  
Benelux  
Halstraat 41  
3550 Heusden-Zolder  
Belgium

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

Rimaster  
Germany  
Brüder-Grimm-  
Strasse 17  
34369 Hofgeismar,  
Germany

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

Rimaster  
Ningbo  
中国浙江省宁波市镇  
海经济开发区中官路  
1188 号 7 幢，邮  
编：315221  
Yong Shen  
+86 188 580 114 86  
ysh@rimaster.com