

rlview



**Innovation für die
Fahrerkabine**

SEITE 6-7

**Autopilot von Toyota erhöht
Effizienz beim Transport**

SEITE 4-5

Innovative Führung

SEITE 14-15

Die Kunst, das Rad nicht neu zu erfinden

Rimaster vollzieht derzeit eine beispiellose Expansion. Im Jahr 2017 haben wir unser Wachstum auf internationaler Ebene weiter vorangetrieben. Wir sind Partnerschaften mit einigen weltweit aufgestellten Kunden eingegangen, die wir weiter aufrechterhalten wollen. Mittlerweile erhalten wir zudem viele spannende Anfragen von führenden und innovativen lokalen Unternehmen. Auch im Hinblick auf unsere Mitarbeiter wachsen wir weiter. Allein in diesem Jahr hatten wir 260 Neueinstellungen, und heute sind wir 950 Mitarbeiter in der Rimaster-Gruppe.

Einer der Gründe für diesen Erfolg ist die Reife des Unternehmens Rimaster. Alle unsere Geschäftsbereiche sind stabil. Daher können wir Zeit und Energie für die Geschäftsentwicklung aufbringen. Wir optimieren ständig die Bereiche Führung, Organisation und Qualität – und natürlich die Fertigung. Immer mehr Kunden entdecken Rimaster als einzigartigen Systemintegrationspartner. Auch die nahtlosen Synergien zwischen unseren acht verschiedenen Geschäftsbereichen tragen zum starken Anstieg der Nachfrage bei.

Rimaster arbeitet kontinuierlich daran, die Produktivität und die Lieferfähigkeit langfristig zu sichern. Aufgrund des großen Kundeninteresses haben wir beschlossen, unsere Kapazitäten noch stärker zu erweitern. Dazu investieren wir in die Automatisierung unserer bestehenden Produktionsanlagen. Wir erwägen aber auch die Einrichtung einer komplett neuen Produktionsanlage an einem neuen Standort. Zur Ermittlung von Ort, Zeitplan und Vorgehensweise haben

wir bereits mit einer umfassenden Begutachtung begonnen. Unser Schwerpunkt liegt dabei auf einer zentralen geografischen Lage, Nähe zu unseren Kunden sowie guten Logistikanbindungen nach Europa. Bei der Wahl der Region werden auch die Sprachkenntnisse und die Verfügbarkeit der Arbeitskräfte berücksichtigt.

Ich freue mich darauf, Ihnen bald nähere Informationen bereitzustellen, und wünsche Ihnen ein glückliches und aktives neues Jahr. Vielen Dank für Ihr Engagement für Rimaster!  

*Tomas Stålnert
CEO, Rimaster-Gruppe*



INHALT

- 3 Aluminium – eine Lösung für Stromkabel?
- 4 Kundenfallstudie: Maskinia
- 6 Eine Kabine mit Geschichte
- 8 Kundenfallstudie: Toyota MHG
- 10 IT-Risikomanagement
- 11 Produktionsentwicklung
- 12 Globale Entwicklung
- 14 Innovative Führung
- 16 Kooperation

Herzlich willkommen bei Rimaster!

Rimaster ist ein führender Anbieter von Kabelbäumen, Schaltschränken, elektronischen Bauteilen, Kabinen für Spezialfahrzeuge und industriellen Systemen. Wir sind eine internationale Unternehmensgruppe, die ihren Firmensitz im schwedischen Rimforsa hat.

Die Rimaster-Gruppe beschäftigt heute weltweit über 950 Mitarbeiter in neun Unternehmen.

Unsere Niederlassungen für Vertrieb, Entwurf, Entwicklung und Produktion sind in Schweden, Polen, Belgien, Frankreich, Deutschland 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
Abbildungen: Hans Gustafsson, Effect Reklambyrå,
sofern nicht anders angegeben.

Aluminium - eine Lösung für Stromkabel?

Haben Sie in Ihren Fahrzeugen schon einmal Aluminiumkabel eingesetzt? „Durch das niedrige Gewicht und die wettbewerbsfähigen Preise ist Aluminium tatsächlich eine innovative und realistische Option für Netzkabel“, sagt Julien Fambrini, Geschäftsführer von Rimaster France.

„Wie immer möchten wir proaktiv und einen Schritt voraus sein, um unseren Kunden neue und innovative Optionen anbieten zu können. Wir wollen den Markttrends nicht hinterherlaufen, sondern selbst Lösungen entwickeln“, erklärt Fambrini. Er stellt das neueste Entwicklungsprojekt von Rimaster zu Aluminiumkabeln vor.

Auf vorhandener Technologie aufbauen

Im Vergleich zu einer konventionellen Kabellösung auf der Basis von Kupferdrähten lässt sich ganz schön viel Gewicht einsparen – bis zu etwa 60 Prozent bei gleicher Funktion. Da die Emissionsstandards immer strenger werden, ist Aluminium eine attraktive Option für Kunden, die das Gesamtgewicht ihrer Fahrzeuge reduzieren wollen, um die Gesamteffizienz zu verbessern und diese Standards zu erfüllen. Und natürlich ist das Gewicht für die Entwickler von Elektroautos ein zentraler Aspekt.

Das Entwicklungsteam von Rimaster bewertet aktuell auf diesen Zweck ausgerichtete Produktionsprozesse, und die ersten Ergebnisse sind sehr vielversprechend.

„Die Verarbeitung von Aluminium erfordert zwar spezifische Prozesse, aber wir sind in puncto Technologie und Know-how bereits sehr gut aufgestellt – vom Ultraschallschweißen über das Überziehen

von Abdichtungen bis hin zum Schutz geschweißter Bereiche vor Korrosion und mechanischen Einschränkungen. Wir entwickeln unsere Produktionslösungen in enger Zusammenarbeit mit zwei namhaften Lieferanten: Amokabel und Branson.“

„Die Verarbeitung von Aluminium erfordert zwar spezifische Prozesse, aber wir sind in puncto Technologie und Know-how bereits sehr gut aufgestellt.“

Eine nachhaltige Wahl

Julien Fambrini ist davon überzeugt, dass Aluminiumkabel eine vielversprechende Zukunft haben, da sie auch im Hinblick auf Nachhaltigkeit überzeugen. Das geringe Gewicht sorgt für weniger CO₂-Emissionen, und außerdem ist Aluminium recycelbar.

„Der Preis ist ein weiteres Argument. Kupfer ist auf dem Markt ziemlich teuer. Aluminium ist deshalb eine wettbewerbsfähige Alternative, vorausgesetzt, man kann eine vielseitige Produktion von hoher Qualität bereitstellen. Und das ist genau das, was wir anstreben.“



Julien Fambrini Foto: Rimaster

Jedes Jahr 5.000 Stunden Produktion:
Das ist die Zeit, die Maskinia durch den
Verteilerkasten spart, den Rimaster
entwickelt und produziert.

Maskinia geht bei Anpassungen neue Wege



Links: Greger Wester Dahl, Techniker bei Maskinia, passt Maschinen an nordische Bedingungen an.

Oben: Mit dem von Rimaster entwickelten Verteilerkasten gehen die Anpassungen wesentlich schneller voran.

Maskinia ist ein Spezialist für Auftragsarbeiten und Generalvertreter in Schweden für renommierte Marken wie Doosan, Case und Atlas Copco. Der Hauptsitz befindet sich in Linköping. Maskinia verfügt aber auch über Niederlassungen in Jönköping, Staffanstorp sowie Stockholm und arbeitet mit Händlern in ganz Schweden zusammen.

Vertragsspezialisten

Maskinia stellt jedes Jahr rund 250 neue Baumaschinen bereit, die speziell auf die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden abgestimmt sind. Bei der Anpassung stützt sich Maskinia auf sein Fachwissen in den Bereichen Steuerung und elektrische Systeme.

„Im Prinzip sind die Maschinen, die an uns geliefert werden, nicht mit Einrichtungen ausgerüstet, um sie an nordische Bedingungen anzupassen. Unsere Kunden entscheiden sich beispielsweise oft für eine zusätzliche LED-Beleuchtung und verschiedene Steuerungslösungen wie Tiltrotator und Dieselheizung“, sagt Fräs Erik Andersson, Aftersales-Manager bei Maskinia.

„Wir haben lange unsere eigenen Schaltkästen gebaut. Das war allerdings sehr zeitintensiv und hat zu viele Fertigungsressourcen gebunden. Deshalb haben wir einen Verteilerkasten entwickelt, der sowohl die Bedürfnisse unserer Kunden als auch unsere eigenen erfüllt. Wir kannten Rimaster bereits und wussten, dass sie Produkte für Atlas Copco und verschiedene Hersteller von Forstmaschinen entwickelt und hergestellt haben.“

Intelligent und funktional

Rimaster Development in Söderhamn hat einen Verteilerkasten entwickelt, der auf einer PCB-Lösung aufbaut. Der

„Ihre Entwickler haben eng mit unseren Elektrotechnikern zusammengearbeitet, und wir haben gemeinsam tolle Ergebnisse erzielt.“

Verteilerkasten ist für die gängigsten Ausrüstungselemente ausgelegt und verfügt über eine Verkabelung für bis zu zwei zusätzliche Funktionen. Die PCBs werden in Söderhamn hergestellt und an Rimaster Poland zur Montage in das Endprodukt übergeben. Der fertige Verteilerkasten wird anschließend von den Technikern von Maskinia angepasst.

„Die Lösung ist funktional und stellt sicher, dass wir nicht in das elektrische System der Maschine eingreifen müssen. Außerdem sparen wir so viel Zeit: zwischen 16 und 20 Stunden pro Maschine. Heute benötigen wir ca. 150 Stunden für einen Mobilbagger und 100 Stunden für einen Raupentraktor“, sagt Fräs Erik Andersson.

„Wir sind sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit mit Rimaster, die sehr professionell vorgehen und immer auf unsere Bedürfnisse eingegangen sind. Ihre Entwickler haben eng mit unseren Elektrotechnikern zusammengearbeitet, und wir haben gemeinsam tolle Ergebnisse erzielt.“



Fräs Erik Andersson ist Aftersales-Manager bei Maskinia.





Die Designerin Karin Hiertoorn, die Mechanikerin Annica Jonsson und Anders Jonliden testen die elektrische Schiebetür der riCab.

Innovation für die Fahrerkabine

Von der Montage bei kleineren Serien bis zur Entwicklung und Serienfertigung unserer eigenen Kabinen. Mit Blick auf den Kundennutzen hat Rimaster seine Kompetenz im Bereich der Kabinen ausgebaut. „Uns wurde klar, dass Intelligenz und Funktionalität die Mechanik bestimmen sollten – und nicht umgekehrt“, sagt Anders Jonliden bei Rimaster Cab & Mechanics.

Rimaster entwickelt und fertigt schon seit Längerem elektrische Systeme und Verkabelungen für Kabinen, die für Spezialfahrzeuge vorgesehen sind. In der Rimaster-Werkstatt in Horn wurden schon zahlreiche Kabinen gebaut und montiert. Um das Jahr 2010 und in den darauffolgenden Jahren veränderte sich etwas. „Lange Zeit wurden Kabinen sozusagen von außen nach innen entworfen und gebaut. Wer

die Kabine konstruiert und gebaut hat, hat auch das elektrische System bestimmt. Aber das änderte sich nach und nach durch neue Technologie. Systemlösungen, die intelligente Funktionen und neue Funktionsweisen für Kabinen bieten, sind Kunden inzwischen wichtiger als die Technik. Wir wollten also den Spieß umdrehen und von innen nach außen entwerfen. Also zunächst funktionale Lösungen entwickeln und erst anschließend die Kabine selbst bauen. In dem Fall besteht die beste Möglichkeit darin, von Grund auf selbst eine Kabine zu entwickeln“, erklärt Anders Jonliden, der das Projekt zusammen mit Ulf Almén, dem zuständigen Systementwickler bei Rimaster Development, vorangetrieben hat.

Interne Kompetenz nutzen

Tatsächlich ist das gar nicht so kompliziert. Alle erforderlichen Kenntnisse waren intern vorhanden.

„Elektrotechnik, Elektronik, Mechanik ... Wir mussten also eigentlich nur die verschiedenen Geschäftsbereiche und Kompetenzen von Rimaster miteinander

verknüpfen“, so Ulf Almén.

Etwa zehn Mitarbeiter aus den verschiedenen Abteilungen von Rimaster arbeiteten als Gruppe an diesem gemeinsamen Entwicklungsprojekt. Das Ziel bestand darin, eine maßgeschneiderte und modulare Kabine herzustellen, die einfach an die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden kann.

Einige Jahre später war es soweit: Die Kabine war fertig. Der Weg dorthin war genauso wichtig wie das Ergebnis. Im Laufe

„Mit riFuse lassen sich die elektrische Schiebetür und die Beleuchtung steuern.“



Anders Jonliden



RiFuse – das proprietäre intelligente und programmierbare Steuergerät von Rimaster.

des Projekts wurde eine Reihe innovativer Lösungen entwickelt, die sich aus der ursprünglichen Idee ergaben, intelligente Funktionen und eine neue Funktionalität zu schaffen. Unter anderem wurde riFuse in die Kabine integriert, das intelligente Steuer- und Überwachungsgerät für elektrische Systeme von Rimaster.

„Mit riFuse lassen sich die elektrische Schiebetür und die Beleuchtung steuern. Außerdem kann das Gerät auch für die Motordiagnose verwendet werden“, erklärt Ulf Almén.

Die Schiebetür, die an Halterungen im Boden befestigt ist, öffnet und schließt gleichmäßig und sehr präzise.

„Vor allem lässt sich viel Platz sparen. Die Tür nimmt nicht unnötig Platz ein, wenn sie geöffnet ist, und trotzdem ist es weiterhin einfach, ein- und auszusteigen“, so Anders Jonliden.

Eine inspirierende Erfahrung

Für Rimaster war dieses Projekt ein spannendes Erlebnis, das die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Bereichen gestärkt hat. Das Ergebnis der gemeinsamen Arbeit an diesem Projekt, bei dem Kompetenzen zusammengeführt und entwickelt wurden, ist ein noch stärkeres Angebot.

„Unser Ziel ist es, unseren Kunden stets bessere Produkte und bessere Lösungen bereitzustellen. Da wir jetzt früher in der Wertschöpfungskette eingebunden sind, können wir die Kabine gestalten und – wenn

„Die Entwicklung unserer eigenen Kabine war sehr komplex, aber der Zeitpunkt war richtig.“

der Kunde sich dafür entscheidet – das gesamte elektrische System am Gerät bereitstellen. So kann verhindert werden, dass die Kabine nicht optimal ausgestattet ist. Stattdessen können Sie sich auf die Gesamtlösung für die gesamte Maschine konzentrieren. Die Kabine ist zwar etwas teurer, weil von Anfang an mehr Funktionen integriert sind. Die Gesamtkosten für die gesamte Maschine sind aber geringer“, so Ulf Almén.

Komplettanbieter von Kabinen

Rimaster ist nun nicht mehr einer von vielen Lieferanten, sondern ein Komplettanbieter von komplexen, maßgeschneiderten Kabinenlösungen für die weltweit führenden Hersteller von Spezialfahrzeugen. Rimaster ist für die gesamte Produktionskette von der Entwicklung über die Fertigung bis zur Montage verantwortlich. Und somit ein etablierter und effizienter Anbieter, der die Nachfrage nach größeren Serien und hoher Qualität mit nachhaltiger Flexibilität abdeckt.

„Das Projekt war insbesondere deshalb so erfolgreich, weil wir intern Zeit und Ressourcen für die Entwicklung nutzen konnten und weil wir auf das Vertrauen und die Unterstützung der Kunden zählen konnten. Wir können einige Ergebnisse



Ricab verfügt serienmäßig über eine elektrische Schiebetür.

im Hinblick auf Kabinen und elektrische Systeme sogar bei neuen Kundenprojekten anwenden“, sagt Anders Jonliden.

„Die Entwicklung unserer eigenen Kabine war sehr komplex, aber der Zeitpunkt war richtig. Wir haben das Potenzial erkannt und wollten nicht riskieren, diese Chance zu verpassen.“ ♦♦♦



Ulf Almén



Der neue Autopilot TAE050 von Toyota Material Handling ist mit einem innovativen Fernsteuerungsgerät ausgestattet, das dem Bediener Arbeit abnimmt und für einen reibungsloseren Materialfluss sorgt. Das Gerät wurde von Rimaster Development entwickelt, die auch die Gesamtverantwortung für Konstruktion, Elektrik und Programmierung tragen.



Eine Fernsteuerungseinheit ermöglicht es, das Fahrzeug direkt von der Workstation aus zu steuern.



Links: Jacob Arvidson Klint mit der neuen Fernsteuerungseinheit TAE050.

Oben: Die Autopiloten werden natürlich auch in der eigenen Produktion von Toyota Material Handling in Mjölby verwendet.

Pimp My Ride!

Autopilot von Toyota erhöht Effizienz beim Transport

Die Automatisierung der Fertigungsindustrie schreitet rasant voran, und viele Produktionslinien nutzen inzwischen die Autopiloten von Toyota Material Handling. Beim TAE050 handelt es sich um ein FTF (fahrerloses Transportfahrzeug): ein automatisch gesteuerter Ladungsträger für den Frachttransport. Er wird für den horizontalen Transport verwendet, also für das Aufnehmen und Abladen von Lasten zwischen zwei Punkten. Das Fahrzeug kann bis zu 500 kg ziehen und lässt sich über Magnetstreifen auf dem Boden einfach und kostengünstig montieren.

„Unsere Autopiloten sind in der Fertigungsbranche sehr beliebt, insbesondere auch bei Herstellern mit Frequenzflüssen und Produktionssystemen, die sich an die Automobilindustrie anlehnen, wie das Produktionssystem von Toyota“, sagt Jacob Arvidson Klint, Projekt- und Produktmanager bei Toyota Material Handling, Logistics Solutions AB. TMHLS AB ist der Bereich, der bei Toyota für Automatisierungslösungen für den Frachttransport und für erweiterte Telematiklösungen in Geschäften und der Industrie zuständig ist.

Noch effizienter

In der Standardausführung wird der TAE050 über ein Display am Fahrzeug gesteuert. Der Bediener muss dann das Ziel manuell in das Fahrzeug eingeben. Kunden, die den Transport noch reibungsloser gestalten wollen, können den Autopiloten mit einem Fernsteuerungsgerät ergänzen, wodurch das Fahrzeug direkt von der

Workstation aus gesteuert werden kann.

Das bedeutet, dass sich der Bediener dem Fahrzeug nicht nähern muss, was Zeit kosten und kompliziert sein kann, wenn die Workstation von einer Sicherheitsbarriere umgeben ist. Außerdem muss das Ziel nicht eingegeben werden: Das Fahrzeug fährt automatisch das Standardziel an, wenn der Bediener keinen der Schnellbefehle auswählt.

„Unsere Autopiloten sind in der Fertigungsindustrie sehr beliebt.“

„Das Fernsteuerungsgerät bietet zudem eine erweiterte Funktion, über die ein akustisches Signal erzeugt und eine Leuchte aktiviert wird, wenn sich der Autopilot nähert. Das gibt dem Bediener Zeit für die Planung, was zu einer noch reibungsloseren Produktion beiträgt“, erklärt Jacob Arvidson Klint.

Vielseitige Funktionalität

Das Fernsteuerungsgerät wurde vom Entwicklungsteam von Rimaster Development in Söderhamn entwickelt.

„Wir haben die Geräteausstattung und das vakuumgeformte Gehäuse entworfen, die Verkabelung montiert und sind für die SPS-Programmierung gemäß Kundenanforderungen verantwortlich. Außerdem haben wir uns mit Ideen und Verbesserungen eingebracht“,

sagt Ulf Almén, der verantwortliche Systementwickler bei Rimaster Development.

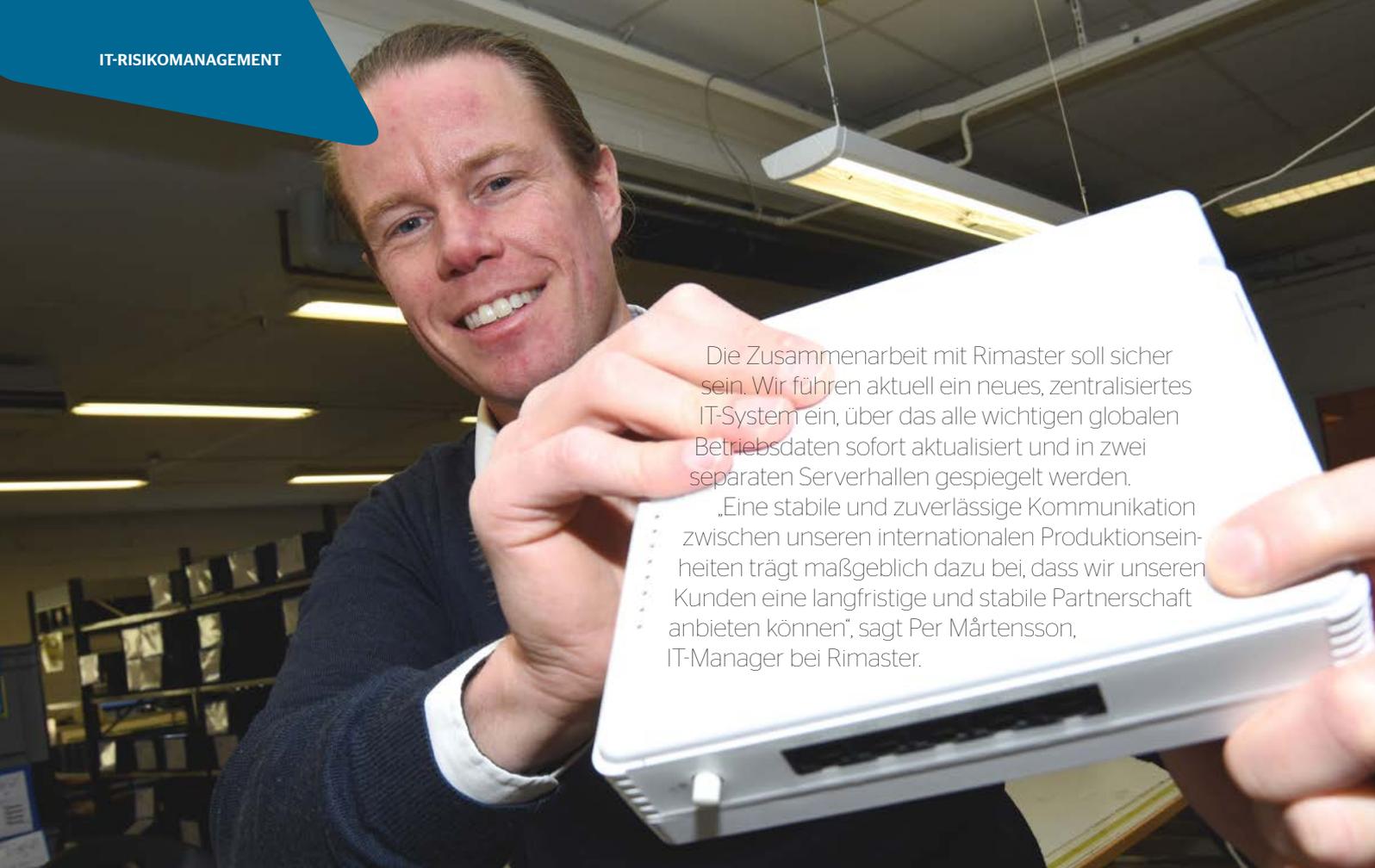
„Das Fahrzeug kommuniziert über die drahtlose, optische Schnittstelle von Toyota. Das war auch der Ausgangspunkt unserer Arbeit. So ist eine unglaublich vielseitige Lösung entstanden, die es ermöglicht, das Fahrzeug per Fernsteuerung zu steuern und mit anderen Steuerungssystemen zu verknüpfen und es zu integrieren.“

„Ausschlaggebend für die Entscheidung von Toyota Material Handling für Rimaster Development war die Möglichkeit, umfassend zusammenarbeiten zu können“, erklärt Jacob Arvidson Klint.

„Wir wollten ein vielseitiges Plug-and-Play-Produkt mit einer Schnittstelle entwickeln, das Kunden unkompliziert nutzen können. Und wir haben einen Anbieter gesucht, der die Verantwortung für die gesamte Lösung tragen kann, der sich also um die SPS-Programmierung kümmern kann und gleichzeitig in der Lage ist, uns im Rahmen des Projekts qualitatives Feedback zu geben. Unsere Kollegen von Toyota Material Handling Manufacturing in Schweden, die unsere handbetriebenen Stapler herstellen, haben uns Rimaster Development empfohlen. Das ist also unser erstes gemeinsames Autopilotprojekt!“



Ulf Almén



Die Zusammenarbeit mit Rimaster soll sicher sein. Wir führen aktuell ein neues, zentralisiertes IT-System ein, über das alle wichtigen globalen Betriebsdaten sofort aktualisiert und in zwei separaten Serverhallen gespiegelt werden.

„Eine stabile und zuverlässige Kommunikation zwischen unseren internationalen Produktionseinheiten trägt maßgeblich dazu bei, dass wir unseren Kunden eine langfristige und stabile Partnerschaft anbieten können“, sagt Per Mårtensson, IT-Manager bei Rimaster.

Das neue globale Kommunikationssystem nutzt Glasfaser und sorgt für eine sichere und zuverlässige Kommunikation zwischen den Standorten.

Erweiterte IT-Sicherheit bietet Stabilität und langfristige Perspektiven

„Rimaster arbeitet kontinuierlich daran, Risiken auf allen Unternehmensebenen zu bewerten und zu vermeiden. Außerdem durchläuft jede Einheit eine jährliche Risikobewertung, auf deren Grundlage Maßnahmen zur Verbesserung umgesetzt werden. In den vergangenen 10 Jahren wurde die IT-Infrastruktur der Rimaster Group kontinuierlich weiterentwickelt, um einen stabilen und sicheren Betrieb zu gewährleisten. Die regelmäßigen Risikoanalysen und Prüfungen von Drittanbietern haben zu einer globalen Kommunikationsplattform mit Schwerpunkt auf Sicherheit und Stabilität geführt“, so Per Mårtensson.

Globale Perspektive

Einer der ersten Schritte war der Aufbau eines neuen Rechenzentrums mit zwei separaten und physikalisch isolierten Serverhallen, in denen alle Daten sofort aktualisiert und gespiegelt werden.

„Wir haben im Rahmen der Entwicklung unserer IT-Infrastruktur außerdem eine globale Kommunikationsvereinbarung

„... so verbessern wir die Sicherheit ihrer Betriebsdaten erheblich.“

unterzeichnet. Durch diese Lösung können wir jetzt den Betrieb der geschäftskritischen Systeme in unseren Werken in China und Polen zentralisieren und somit die Sicherheit dieser Betriebsdaten erheblich verbessern.“

Beim Benutzer ansetzen

Aber die IT-Sicherheit beginnt nicht mit der Technologie – sondern beim einzelnen Anwender. Das Hauptrisiko in einem IT-System geht nämlich tatsächlich von den Benutzern aus. Nicht auf den Anhang einer E-Mail zu klicken, kann entscheidend sein, um einen IT-Angriff zu verhindern. Daher erhalten alle Mitarbeiter Schulungen zur IT-Sicherheit. Die Schulung vermittelt klare Vorgehensweisen und soll das Risiko einzelner Fehler minimieren.

„Unsere Kunden können sich darauf

verlassen, dass wir unsere eigenen Daten und ihre sicher verwalten, und darauf, dass wir die Betriebssicherheit aufrecht erhalten und ein langfristiger Partner sind“, betont Mårtensson.

„Untersuchungen zeigen, dass Unternehmen, die große Mengen an wichtigen Daten verloren haben, früher oder später Pleite gehen. Der Schaden ist so groß, dass Prozesse nicht mehr aufgenommen werden können. Das kann uns nicht passieren!“



Per Mårtensson, IT-Manager bei Rimaster.

Wie man sich mit einem High Mix/Low Volume-Ansatz an der Spitze hält

Auch wenn man einer der führenden Anbieter auf dem High Mix/Low Volume-Markt ist, kann man es nicht ruhig angehen lassen.

„Uns ist es enorm wichtig, weltweit einen innovativen Produktionsprozess anzustreben“, erklärt Ding Steven Shi, Technischer Manager der globalen Produktion.

Der High Mix/Low Volume-Ansatz wird von Herstellern häufig dann genutzt, wenn es darum geht, Schritt zu halten und die Kosteneffizienz bei der Produktion aufrechtzuerhalten. Aber was, wenn der Kunde das Gegenteil will? Durch die ständige Konsolidierung im Markt ist es für Kunden noch schwieriger geworden, Fertigungspartner zu finden, die eine wettbewerbsfähige High Mix/Low Volume-Produktion anbieten können. Rimaster ist schon seit langem einer der wenigen Anbieter auf dem Markt, die sich genau auf diesen Bereich spezialisiert haben.

„Eine effektive High Mix/Low Volume-Produktion setzt voraus, dass Prozesse flexibler gestaltet werden können.“

Wie hält man sich an der Spitze?

„Eine effektive High Mix/Low Volume-Produktion setzt voraus, dass Prozesse flexibler gestaltet werden können. Die Anfangsphasen können durch das Kombinieren von Aufträgen umfassend automatisiert werden, um das Volumen zu erhöhen. Aber wenn es um die Montage geht, kommt man um manuelle Arbeit nicht herum. Wir können also nicht komplett auf eine Automati-



sierung setzen, sondern müssen flexible Strategien ausmachen, um Bestellungen in der Produktion zu kombinieren, damit wir effizienter produzieren können.“

Haben Sie eine Strategie für Produktinnovationen?

„Wir arbeiten in drei verschiedenen Bereichen parallel an Verbesserungen. Der erste Bereich umfasst natürlich neue Technologie in Form von Automatisierungs- und intelligenten Technologielösungen für die Montage. Der zweite Bereich ist die Entwicklung einer globalen Strategie für die Produktionstechnologie, also eines Standards, der Planung, Produktion und Kontrolle noch mehr vereinfacht. Der dritte Bereich ist die Kommunikation. Wir sprechen alle zwei Wochen über Erfahrungen, Ideen und Probleme, um Verbesserungen zu identifizieren und umzusetzen. Hierfür erstellen wir für jeden Monat Aktionslisten. So können wir effektiv an unserer globalen

Entwicklung von Produktionstechnologie und unserer gemeinsamen Leistung arbeiten, wobei auch lokale Unterschiede berücksichtigt werden.“

Welche Rolle spielt die Rimaster-Familie?

„Ich habe bereits im Jahr 2011 im Bereich Produktionstechnologie bei Rimaster Ningbo gearbeitet. Im Jahr 2017 ergab sich die Möglichkeit, mit meiner Familie nach Rimforsa in Schweden zu ziehen und auf globaler Ebene an der strategischen Produktionstechnologie zu arbeiten. Für mich war das eine tolle Karrierechance und für meine Kinder eine gute Gelegenheit, im Ausland zu leben und zu studieren. Ich glaube, dass die enge Kommunikation zwischen den verschiedenen Abteilungen von Rimaster auf der ganzen Welt und die Entwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeiter innerhalb des Unternehmens dazu beitragen, innovative Denkweisen zu fördern, die so ein wichtiger Bestandteil unseres Angebots sind.“

Rimaster Development in Söderhamn ist für innovative Lösungen und Bescheidenheit bekannt. Dieses erfolgreiche Konzept wird jetzt international eingeführt.

„Probleme sind da, um gelöst zu werden – die Zusammenarbeit mit Rimaster sollte einfach sein!“, sagt Daniel Brolin, der als technischer Leiter bei Rimaster Development für die globale Entwicklung verantwortlich ist.

Rimaster erweitert sein globales Entwicklungsangebot



Daniel Brolin arbeitet seit 2001 für Rimaster, zunächst als Berater, ab dem Jahr 2005 als festangestellter Mitarbeiter. Er war Teil des Teams, das das Angebot von Rimaster Development entwickelt hat. Aktuell entwickeln er und sein Team globale Funktionen, um neue Kunden in neuen Branchen und neuen Ländern zu unterstützen.

Was sind die Voraussetzungen für innovative Entwicklungen?

„Vertrauen – das uns sowohl unser eigenes Unternehmen als auch unsere Kunden entgegenbringen. Freiheit, zusammen mit Verantwortung und dem Spielraum, frei denken zu können, ist eine weitere Voraussetzung für eine innovative Arbeitsweise. Rimaster bietet uns viel Freiraum und eine gute Struktur, was ich für sehr wichtig halte, um ergebnisorientiert zu arbeiten. Im Hinblick auf Kundenbeziehungen haben wir den Vorteil, dass wir für sie häufig als externe Entwicklungsabteilung tätig sind und Probleme für sie lösen. Manchmal sind wir sozusagen eine Erweiterung und Verstärkung ihrer Entwicklungsabteilung. Unabhängig von der jeweiligen Vereinbarung entstehen die besten Lösungen durch einen engen Dialog mit dem Kunden und die Arbeit innerhalb des Kundensystems.“

Wie entwickeln Sie bessere Lösungen für Ihre Kunden?

„Wir haben intern alle nötigen Kompetenzen, sodass wir die Entwicklung der Kunden insgesamt übernehmen können – von innovativen Lösungen über an das System des Kunden angepasste Designs und Details bis hin zum fertigen Produkt. Dadurch können wir die Gesamtkosten für Materialien und Produktion senken und Kosteneffizienz und Qualität erreichen. Am wichtigsten ist aber, dass Kunden ein Produkt mit noch besserer Funktionalität erhalten, das auf dem Markt attraktiv ist. Optimal ist es, wenn wir Kundenprobleme umfassend angehen und dann eine wirklich gute Lösung während des gesamten Prozesses implementieren. Für mich sind wir immer dann erfolgreich, wenn ich den Eindruck habe, dass es durch uns für den Kunden leichter möglich ist, Probleme zu lösen, und wir Unterstützung dabei bieten, Stress im Unternehmen des Kunden zu reduzieren.“

Wie soll sich das Angebot auf globaler Ebene entwickeln?

„Das Konzept, bereits in der Entwicklungsphase Unterstützung bereitzustellen, überzeugt unsere Kunden schon seit langem.“

Wir helfen ihnen bei allen Aspekten: von intelligenten Lösungen bis hin zu den Materialien, von denen wir wissen, dass sie im Markt gut ankommen und in den Maschinen der Kunden funktionieren. Wir haben einen erhöhten Bedarf an Entwicklungsressourcen unter den internationalen Kunden von Rimaster festgestellt, und unser Ziel ist es, auch in Asien und Europa mit Entwicklungstechnikern zu arbeiten. Unserer Ansicht nach bietet es viele Vorteile im Hinblick auf Kultur und Sprache, wenn unsere Entwicklungstechniker einen lokalen Bezug haben. Aber wir haben auch unsere Ressourcen zur Unterstützung unserer bestehenden Kunden erweitert, da sich viele breiter aufstellen – sowohl, was die Anzahl der Maschinen angeht als auch die Entwicklungsaufgaben. ◇◇



Daniel Brolin. Foto: Rimaster

Offenheit und Neugier. So entwickelt Rimaster einen Führungsstil, der Neugier und Innovationsgeist im Unternehmen fördert.

„Rimaster ist eines der wissbegierigsten und innovativsten Unternehmen, mit denen ich je zusammengearbeitet habe. Und das ist auch die große Stärke des Unternehmens“, sagt Führungsberater Peter Yngvesson.



Neugier in einen Mehrwert für den Kunden umwandeln

Engagierte und unternehmerisch denkende Mitarbeiter sind eine Voraussetzung dafür, dass Rimaster den Kunden einen Mehrwert bereitstellen kann. Und letztendlich trägt das Unternehmensmanagement die Verantwortung dafür, eine innovative Geschäftskultur zu entwickeln. Führungsberater Peter Yngvesson verfolgt seit fast zehn Jahren die Führungsarbeit von Rimaster.

„Die Konzentration auf eine situationsbedingte Führung auf globaler Ebene hat sich für Rimaster als erfolgreiche Strategie herausgestellt. Sie haben eine offene Kultur geschaffen, in der gegenseitiges Feedback und das Ausprobieren verschiedener Ansätze ganz normal sind. Sich die Zeit zu nehmen, sich selbst und andere im Hinblick auf Einstellungen und Kommunikationsstile kennenzulernen, trägt zu mehr Transparenz auf allen Ebenen bei. Das ist die Grundlage für einen innovativen Unternehmergeist“, so Peter Yngvesson.

„Außerdem wird Neugier bei Rimaster

„Außerdem wird Neugier bei Rimaster großgeschrieben, was sehr wichtig ist.“

großgeschrieben, was sehr wichtig ist. Das zeigt sich in der Neugier darauf, was im Rest der Welt geschieht, und an dem Wissensdurst bei den Bereichen Führung und Entwicklung. Das Unternehmen hat sogar an Forschungsprojekten zu diesem Thema teilgenommen.“

Es ist in Ordnung, zu scheitern

Laut Rimaster CEO Tomas Stålnert spielt die Führung eine entscheidende Rolle dabei, ob Mitarbeiter ihrer Neugier ohne Unsicherheit nachgehen können:

„Wir haben im Laufe der Jahre eine gemeinsame Managementplattform aufgebaut. Alle Führungskräfte arbeiten mit denselben Voraussetzungen, ganz egal, wo sie im Unternehmen angesiedelt sind.

Das Ziel ist es, dass jeder einbezogen wird und das Gefühl hat, Einfluss nehmen zu können – und auf diese Weise die Motivation zu steigern. Den Mitarbeitern bei Rimaster sollte klar sein, dass sie die Freiheit haben, neue Denkweisen zu erforschen, und dass es tatsächlich in Ordnung ist, auch mal zu scheitern. Denn innovativ zu sein äußert sich nicht nur in Geniestreichen, sondern auch darin, hartnäckig zu bleiben und sich die Zeit zu nehmen, Ideen zu prüfen.“

Ein gut durchdachter strategischer Prozess ist der Ausgangspunkt einer kontinuierlichen Entwicklung des Unternehmens und seiner Führung. Auf der Grundlage der jährlichen strategischen



Tomas Stålnert



TIPPS VOM FÜHRUNGSBERATER!

- Trauen Sie sich, offen und kritisch zu sein – das fördert den Innovationsgeist im Unternehmen.
- Seien Sie neugierig! Verabschieden Sie sich von alten Verfahren, die nicht relevant sind. Aber behalten Sie bei, was gut funktioniert.

Arbeit – dazu zählen vor allem Mitarbeiterumfragen und Hinweise der Vertriebsmitarbeiter – lassen sich langfristige und tägliche Verfahren verbessern. Diese Informationen werden dann im Laufe des Jahres bei Besprechungen der Eigentümer und Meetings zu Strategie und Budget regelmäßig wieder aufgegriffen. Tools wie die KPIs stellen dabei objektive und relevante Informationen dazu bereit, wie der aktuelle Stand im Hinblick auf die Ziele ist.

Fokus auf Mitarbeiter

„Unsere Mitarbeiterumfrage ist eine weitere Komponente, die zukünftig die Grundlage für die Entwicklung von Führungskräften bildet“, sagt Tomas Stålnert.

„Die Informationen, die wir so erhalten,



Peter Yngvesson

sind von entscheidender Bedeutung, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Die diesjährige Umfrage hat gezeigt, dass unsere Mitarbeiter finden, dass Strategien und Ziele deutlich kommuniziert werden, auch wenn sie Verbesserungspotenzial auf globaler Ebene sehen. Seitdem haben wir eine intensive Wachstumsphase und einen wirtschaftlichen Aufschwung erlebt. Das heißt für uns, dass wir noch härter daran arbeiten müssen, unseren Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, ihre eigene Entwicklung und Situation zu beeinflussen.“

„In Zeiten des Wachstums ist der Führungsstil besonders wichtig“, glaubt Peter Yngvesson.

„Innovation und Neugier waren für Rimaster wichtig, um mit den vorhandenen Ressourcen zu wachsen. Sie haben sich sehr klug dabei angestellt, Positionen zu ändern und die Ressourcen so gut wie möglich zu nutzen. Im Zentrum stand dabei immer die Frage: Wie kann ich als Mitarbeiter in andere Positionen wechseln und Beiträge leisten, die mich und das Unternehmen weiterbringen?“ ♦♦

„Investitionen in die Führung sind in Zeiten des Wachstums besonders wichtig. Indem wir den Schwerpunkt auf Feedback gelegt haben, konnten wir Rimaster verbessern – sowohl im Hinblick auf Einzelpersonen als auch auf das Team. Wir haben gelernt, Rückmeldungen nicht mehr als notwendiges Übel anzusehen, sondern als Chance, uns weiterzuentwickeln. Dadurch können wir unsere Kunden noch besser begleiten und ihre Bedürfnisse und Wünsche verstehen.“

Iwona Uszakiewicz, Rimaster Poland





Dawid Haponiuk. Foto: Rimaster.

Ohne die Unterstützung unserer Lieferanten geht es nicht

Offene, ehrliche und vertrauliche Lieferantenbeziehungen sind von entscheidender Bedeutung, um Kunden innovative und kostengünstige Lösungen anbieten zu können.

„Wenn es um ein High Mix/Low Volume geht, müssen wir klar mit unseren Lieferanten kommunizieren. Gemeinsam können wir Win-win-Lösungen schaffen, von denen alle Beteiligten profitieren“, sagt Dawid Haponiuk, Global Sourcing Manager bei Rimaster.

Zusammen mit seinem Team engagierter Mitarbeiter in der Rimaster-Familie ist Dawid Haponiuk für die strategisch wichtige Aufgabe zuständig, die Zusammenarbeit mit verschiedenen Lieferanten zu erweitern und zu vertiefen. Das findet auf globaler Ebene bei großer lokaler Handlungsfreiheit statt, was die Fähigkeit von Rimaster widerspiegelt, Nähe

zur Produktion zu schaffen und eine High Mix/Low Volume-Produktion anzubieten.

Flexibilität und Zuversicht

Rimaster arbeitet mit einigen der weltweit bekanntesten Lieferanten zusammen, die für eine umfassende Flexibilität und eine langfristige Perspektive stehen und den Willen zeigen, nach innovativen Lösungen für Kunden zu suchen.

„High Mix/Low Volume bedeutet, dass man eine tiefere Beziehung zu Lieferanten als gewöhnlich aufbauen muss“, erklärt Dawid Haponiuk.

„Wenn wir offen über die Kundenbedürfnisse miteinander sprechen – natürlich streng vertraulich – können unsere Lieferanten viel stärker an den innovativen Prozessen mitwirken. Das führt zu schnelleren Reaktionen bei Angeboten und letztendlich zu schnelleren Lieferungen“, so Haponiuk.

Eine „globale“ Perspektive

Auf lokaler Ebene muss der Liefer-

maßnahmen an jeder Arbeitsstätte bestimmen.

„Hier in Rimforsa legen wir den Schwerpunkt auf die Verbesserung unserer Lieferungen aus Sicht der Produktion. Auf der Grundlage der Pläne der Kunden können wir bessere und kosteneffizientere Lösungen oder auch andere Materialien oder Fertigungsprozesse vorschlagen“, erklärt Niklas Kindén, Strategic Sourcing Manager bei Rimaster Electrosystem in Rimforsa.

„Bei Rimaster Development in Söderhamn können wir diesen innovativen Ansatz sogar noch früher im Prozess berücksichtigen, da das Team die Möglichkeit hat, mit Zulieferern zusammenzuarbeiten, die bereits die Produktentwicklungsphase angehen“, sagt Stefan Åhlenius, Einkaufsleiter bei Rimaster Development.

„Das macht tatsächlich den Reiz bei der Beschaffung aus: die Möglichkeit, mit den richtigen Lieferanten und den richtigen Beziehungen Wege zu suchen, jeden Abschnitt des Prozesses zu verbessern. Dafür ist es nie zu spät.“ ♦♦♦

Rimaster ist ein führender Anbieter von Kabelbäumen, Schaltschränken, elektronischen Bauteilen, Kabinen 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 Czaplonek
Polen

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

Rimaster Frankreich

114, Rue des Pépinières
69400 Arnas
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