

Ljungby Maskin – 不断发展的瑞典著名品牌

第 3-5 页

Rimaster 投资二次成型

第 10-11 页

Ditch Witch – 携手 Rimaster 走向定制化之路

第 12-13 页

行业观察 – 两大发展趋势

第 14-15 页

我们不断 扩充 产能!

目录

- 3 客户案例: LJUNGBY MACHINE
- 6 扩充产能
- 8 四张新面孔
- 9 激动人心的合作
- 10 压铸产能
- 12 客户案例: DITCH WITCH
- 14 发展趋势
- 16 riTrailer

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 员工人数超过 1150 人，在全球拥有十家公司。我们在瑞典、波兰、比利时、法国、德国、中国和塞尔维亚建立了销售、设计、开发和生产设施。

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

随着公司即将迈入新的十年，我们可以确定，自 2010 年起的十年，是 Rimaster 历史上扩张最快的十年。我们很荣幸地与客户并肩前行，在销售额和员工人数方面迎来强势发展。我们建成了新的生产设施，也成立了新的销售办事处，一路稳扎稳打，保持增长势头。

那么，我们的未来目标是什么？我们没有全面进入维稳阶段，而是选择倾听客户的需求，积极拓展业务，扩大产能，开发新技术。本期中，大家可以阅读我们持续扩张以及投资二次成型设施的故事。二次成型设施将为我们带来全新的机遇，满足客户对高品质定制化解决方案的需求，达到提高效率，缩短交货周期的目的。我们还判断出两个我们认为将长期引领特种车辆市场潮流的趋势 - 转型至电动和混合动力系统以及无人驾驶。此外我们还将讨论这些趋势将对电力系统开发提出哪些要求。

就短期而言，我们相信市场将趋于平稳。尽管如此，市场的平静不会降低 Rimaster 的投资热情，也不会影响公司的扩张计划。我们很荣幸能够与客户开展长期合作，其中不乏各自领域的全球领导者。我们想通过不断提升自身在系统设计方面的专业实力，扩大产能，证明我们值得这份信任。我们的努力使产品质量得以切实提升。

衷心感谢我们的员工和客户，感谢大家在过去一年里给予的支持与鼓励。欢迎大家与 Rimaster 一起，为了明天持续发展。

Rimaster 集团首席执行官 Tomas Stålnert



发布者
Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

制作: Effect Reklambyrå
照片来源: Rimaster, 另有说明除外。
首页照片: Örjan Karlsson



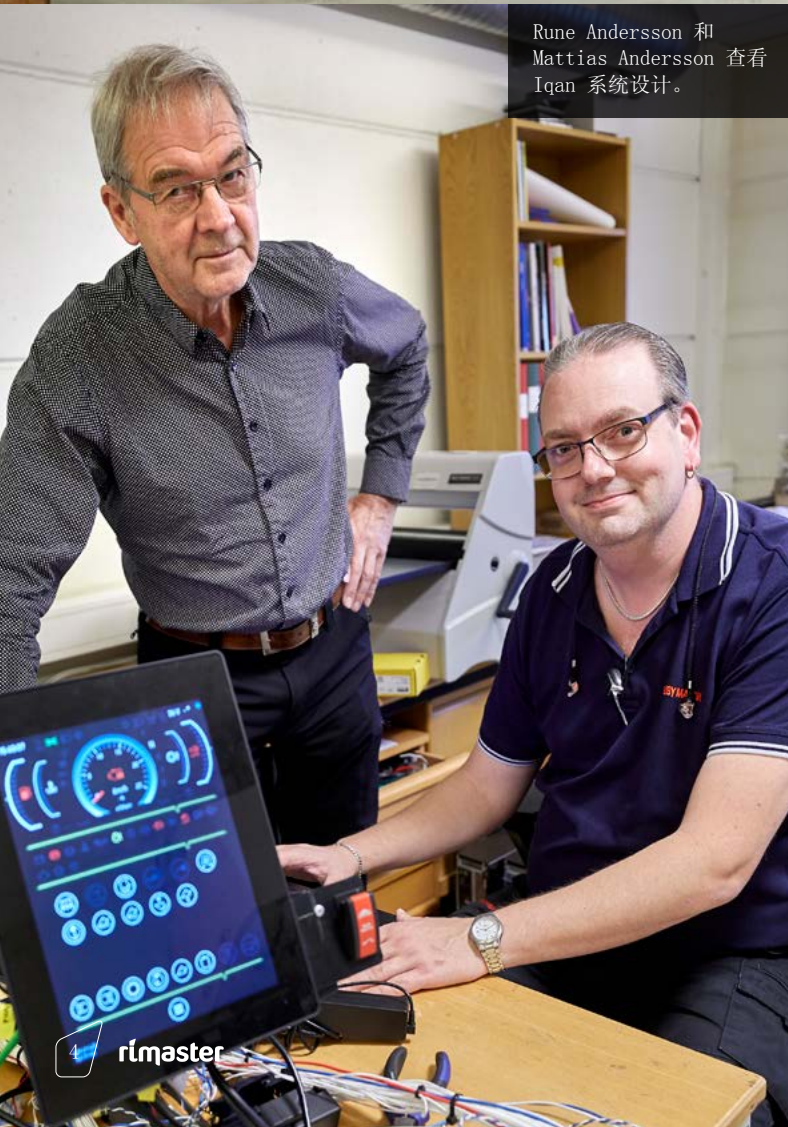
不断发展的 瑞典著名品牌

瑞典 Ljungby 制造轮式装载机已有近 40 年。Ljungby Maskin 生产的轮式装载机以出色的灵活性著称，从而带来卓越的客户体验。Rimaster 参与新一代机器的开发，此设备现已上市。



“我们有着长期合作关系，在我看来，Rimaster 是最优秀的电缆线束供应商”

Ljungby Maskin 创始人兼首席执行官 Rune Andersson



Rune Andersson 和 Mattias Andersson 查看 Iqan 系统设计。



Fredrik Petersson 连接驾驶室内的电线。



Mattias Andersson 和 Bengt Johansson 正在对即将交付的机器上的电力系统功能进行仔细检查。

Ljungby Maskin 是一家瑞典重型轮式装载机制造商。这些设备采用卓越的设计，使用寿命长。公司的基本理念是为客户带来设计灵活性，从而从功能性和稳定性两方面确保高产能。Ljungby Maskin 轮式装载机的卓越品质还归因于更大的引擎、可提高舒适性的驾驶室悬置，同时出色的转向角使设备反应敏捷。

定制化机器

Ljungby Maskin 的许多客户对机器有特别要求，因此希望能够进行定制化。其中包括运输盐、化肥、颗粒物等活性产品的客户。

“我们为客户提供设备定制化服务，几乎每台轮式装载机都完全根据客户的需求制造。这对我们的工程师的专业水平提出了很高的要求，涉及领域包括设计、机械、水力和电子。我们还不断对机器进行开发，在此过程中常常与客户紧密合作。通过这种方法，许多实用的解决方案已逐渐成为标准设计的组成部分，”Ljungby Maskin 开发经理 Bengt Johansson 解释道。

全新的控制系统

此外，密集的开发工作还意味着 Ljungby Maskin 必须慎重选择合作伙伴。公司与 Rimaster 的合作现已延续到第二代机器，合作内容包括电线的开发和供应。

“我们在 2005 年开始合作开发前一代轮式装载机，并且我们的合作关系一直延续到今日。在着手开发符合第 5 阶段排放标准的全新机器时，我们自然向 Rimaster Development 寻求帮助，”Bengt

“该系统专为这类特殊机器而设计，可以使机器运行特别流畅”

Johansson 说道。

这些搭载全新引擎的机器 L9-L30 重达 9-30 公吨。同时为了配合升级，Ljungby Maskin 选择更改控制系统。公司之前使用的控制系统是 DASA，现已转用 IQAN。

“最近几年技术快速发展，因此我们想借此机会对整个系统进行现代化升级，进一步提升功能性和稳定性。Rimaster 的专业实力在这次升级工作中起到重要作用。经过密切的沟通后，Rimaster 帮助实现了我们对从解决方案到电线成品的各方面的构想。”

riFuse 带来灵活性

另一个重大的改变是 Rimaster 专有电气系统数字控制单元 riFuse 的使用。

“该系统专为这类特殊机器而设计，可以使机器运行特别流畅。新的电气系统包含三个 riFuse 单元，为无缝定制提供了更优越的条件，”Rimaster 技术经理 Daniel Brodin 说道。

Bengt Johansson 认为新系统具有几大优势。“这样机器可增加工作灯和其它多种大功率功能，并实现高效控制。由于照明功能的关系，过去我们常常必须为客户重建系统。有了 riFuse，客户可以通

过控制系统显示屏选择不同的远光灯和近光灯功能，我们无需将这些功能集成在系统中。这为客户带来更多的选择，提高了使用灵活性。”

新机器于 2019 年开始制造，并立即受到了市场的欢迎。甚至在机器制造开始之前，已有超过 70 家客户等候购买。

长期合作关系

由于 Ljungby Maskin 是一家相对较小的公司，经营灵活，决策路径短，因此新的设计解决方案能够快速投入生产中。

“从这个角度而言，我们与 Rimaster Development 的合作关系非常重。说实话，我们希望能够加深合作，获得更多的帮助。正因为如此，我们对 Rimaster 的进一步扩张持积极态度，”Bengt 说道。

这些机器在 Ljungby 工厂制造，引擎由 Agco/SISU Diesel 和 Scania 提供。瑞典是 Ljungby Maskin 的最大市场，但是出口量也在稳步增长。如今，公司已在丹麦和荷兰成立了自己的子公司，此外还在其它欧洲国家设立了经销商。

对于一家发展如此迅速的公司而言，与供应商建立长期互信的合作关系至关重要，”公司所有者兼首席执行官 Rune Andersson 说道。

“我们有着长期合作关系，在我看来，Rimaster 是世界上最优秀的电缆线束供应商。”

RIMASTER 整装待发!

扩充产能 满足所有市场 的客户需求

在对开发和生产能力进行全面投资后，我们已经做好准备迎接来自新老客户的挑战。

“在过去的一年中，Rimaster 在欧洲的产能大幅提高。

这意味着我们可以摆脱地域限制，满足更多的市场需求，提供更丰富的产品选择，” Rimaster 执行副总裁 Pernilla Norman 说道。

中欧地区竞争力

2018 年 12 月，我们在塞尔维亚的新建工厂开始投产。该厂位于塞尔维亚的中部，距离贝尔格莱德以南约 16 公里。一年来，工厂产能已经全部启动运转，同时我们还在进一步投资。

“我们已经在建造新的经营场所，而这笔投资是我们的塞尔维亚扩张计划的重要组成部分。现在我们有 90 名员工，而随着新客户和新任务的到来，我们还将进一步壮大规模。

塞尔维亚设施的运行也释放了 Rimaster 波兰工厂的产能。

“近年来，我们在波兰工厂的产量显著增加。我们在此建厂已超过 20 年，我们用丰富的专业知识和实践经验为当地客户提供

服务。Rimaster（波兰）采用多品种、小批量的经营模式，并拥有与之配套的完整供应链，深受客户的欢迎。”

瑞典投资

这一轮产能扩充计划还包括 Rimaster 瑞典工厂。在投资扩建设施并安装了新的激光切割机后，Rimaster Cab & Mechanic 成为了生产定制化驾驶室的高效率工厂，专为多品种小批量市场服务。这一轮瑟德港工厂的扩能工作已经完成，不仅对工厂设施进行了扩建，而且还引进了新的设备。

“尽管竞争激烈，但是我们还是成功建立了强大的开发实力”

“我们已经开始对位于雷弗萨的新建工厂进行扩建，这将使生产区域增大 30%。”这次扩建与二次成型和注塑成型投资同时进行，以满足客户对模塑连接器的需求。此外我们还在为增大机柜产量做准备，” Pernilla Norman 说道。

提升开发实力

所有市场都对 Rimaster 的开发实力提出了更高的要求，因此我们进行了新的投资，并根据 Rimaster 的邻近概念满足当地客户需求。

自 2019 年秋季起，Rimaster（比利时）和 Rimaster（法国）开始向客户提供本地开发服务，对我们在瑞典的综合性开发实力的不断提升更是锦上添花。

“Rimaster 吸引了高价值的开发工作，这是一个好现象。我们许多客户在自身的电气系统上不具备核心竞争力，因此能否获得资深设计师的支持至关重要。尽管竞争激烈，但是我们还是成功建立了强大的开发实力，在这一点上我们都感到非常自豪！”



副首席执行官 Pernilla Norman



Stefan Westelius
瑟德港设计工程师

你即将在 Rimaster 担任什么职位？

设计和开发电线，以及针对特种车辆和机器提供技术解决方案。我拥有机械工程方面的产品开发背景，从锯木厂、工程承包行业到玻璃模造均有涉及。曾接受工业电工培训，并拥有工业设计专业的学士学位。最近九年，我一直从事机械工程师的工作。此前我设计并参与开发的产品有 Emahart Glass 的玻璃模造成型机、USNR 的锯木机、SMP 的液压快拆紧固件，以及 Nordic Gym 的零件和训练设备。

你为何选择来 Rimaster 工作？

Rimaster 是一家成功的家族企业。我对公司现在面临的挑战很感兴趣，让我有机会接触到本地和全球性的工作。技术不仅是我的专业，也是我的个人爱好。我期待设计作品投入生产，也期待能成为 Rimaster 家庭中的一员。



Ying Ban
瑟德港设计工程师

你即将在 Rimaster 担任什么职位？

我的工作是为特种车辆设计电线和电气系统。此前我在中国从事经济专家的工作。来到瑞典后，我通过了电气工程师培训，并在采矿和重工业行业中担任电气工程师顾问的职位。

你为何选择来 Rimaster 工作？

Rimaster 在其产品领域内达到很高的专业水平。我喜欢开发和生产部门之间开展密切沟通，因为这样能够让我有机会加深对电气设计的理解。此外，我还很欣赏 Rimaster 的企业文化，我感到自己受到欢迎，并且为大家所接受。公司内部有一种浓厚的家庭氛围，同时公司建立国际平台，为员工提供很好的发展机会。我很期待来自不同客户的各种任务，我相信自己会喜欢这份工作所带来的各种机遇。



Rimaster 不断发展壮大

我们正在全球招募新员工，增强开发实力。无论你身在哪个市场，都能在开发过程中获得来自资深员工的帮助
- 就在本地，就是如此轻松！

Benoit Terezol
Rimaster (法国) 开发部门

你即将在 Rimaster 担任什么职位？

我将从事开发和项目管理方面的工作，负责电线开发，其中包括 3D 建模和制图。我此前在 Volvo Trucks 工作了 15 年。在那期间，我培养了多个领域的专业能力，其中包括电气、机械和模塑。我喜欢在工作中创新，并且保持一种开放的心态，同时工作一丝不苟。我希望法国市场的客户会喜欢这些品质。

你为何选择来 Rimaster 工作？

我期待参与 Rimaster (法国) 产品开发服务的筹备工作。特种车辆的开发工作非常有趣，也很具有挑战性，因为需要和许多不同类型的客户和产品打交道，这也会有助于专业上的发展。此外，Rimaster 是一个家族企业，这一点我也很喜欢。在 Rimaster，你从来都不仅仅是一个员工号码！



Bart Maes
技术销售经理
Rimaster Benelux

你即将在 Rimaster 担任什么职位？

我将从事销售和开发方面的工作。我拥有 15 年的农业机械和拖带设备开发经验。和客户打交道时，我总是运用专业知识为客户的终端产品找到解决方案和改良方法。我将支持开发工作，处理客户数据或承接新的开发工作，还为自己的开发部门或者认为自己不具备足够的专业实践经验的客户提供支持。我的目标是让客户感到我们随时都在他们的身边，并且能够通过简单、便利的方法解决潜在问题。我希望能够建立长期的合作关系。

你为何选择来 Rimaster 工作？

有时人们必须走出舒适区才能真正成长，而 Rimaster 作为一个家族企业，让我立刻有了回家的感觉。Rimaster 让我有机会接触许多不同的领域，并接受来自不同市场的全新挑战。永远都不会感到厌烦。



Rimaster 与 Optiqo 建立合作关系

Rimaster 与 Optiqo Sweden AB 签订合作协议，开启了一次激动人心的全新旅程。这次任务包括显示屏原型和电路板，这款显示屏采用如纸一般纤薄且能耗极低的 E-Paper-Display。

Optiqo Sweden AB 是一家具有创新精神的设备管理市场领导者，它提供基于网络的时间和质量控制管理工具。这些产品的用户遍布全球 12 个不同的市场，可用于多个行业的资产管理。

Rimaster 为 Optiqo 制作了用于产品 Optiqo Qlvr Box 的卡片式显示屏原型。这款卡片式显示屏被称为“E-Paper-Display”，它是一种如纸一般纤薄的薄型显示屏，能耗极低。而当显示屏不刷新时，几乎不消耗能源。

这款产品通常用于餐厅、机场和其它公共场所的公共厕所中。该产品取代了清洁人员每次工作时手动填写的传统清洁表。现在，他们只需用自己的卡轻触设备，就能将清洁信息记录到云。业主可以查看厕所是否已清洁，以及是何时清洁的。该装置还装有传感器，可记录到来的人数，这样可以优化清洁间隔，以达到清洁卫生和成本效率的最佳平衡。

Rimaster 已制作第 3 版和即将上市的第 4 版产品的原型。我们还为第 3 版产品提供电路板。这款产品目前正在生产中。



电子行业新闻

新任大客户经理 对口电子行业

Joakim Gunneriusson 是新上任的电子行业大客户经理

Joakim 受过工程、物理和数字专业的教育，并且曾经担任这些科目的高中教师。现在，他与希望进一步开发产品的电子行业客户一起，把这些知识应用于实践中。

“我拥有全面的技术专业知识，以及解决技术问题的热情，而且我还喜欢把东西整理得井井有条，” Joakim 表示，他相信自己在相关领域拥有的丰富知识储备，将能够为客户带来利益。

Joakim 还将与 Rimaster 的电线和电气系统行业大客户经理 Conny Nyström 开展密切合作，以确保客户能够获得完善的解决方案。





图片来源: Orjan Karlsson

发展势头显而易见。Rimaster 客户对质量要求很高，并且倾向于紧密程度高、性能出众，并具有防振性能的系统。正因为如此，我们正在投资新的二次成型产能。“对我们来说，为客户提供高性能定制化产品已经成为一种本能，” Rimaster（法国）总经理 Julien Fambrini 说道。



Julien Fambrini



全新二次成型设备于 11 月在雷弗萨调试运行。

Rimaster 投资二次成型

随着特种机器变得越来越复杂，投资价值也在上升。Julien Fambrini 表示，这意味着更注重提高产能和消除停机，最终达到在组件方面的高质量预期。

“Rimaster 在适用于严苛环境的重型特种机器领域拥有丰富的经验。我们了解客户有哪些预期，我们也知道这类机器的内部电气系统必须能够承受怎样的日常工作强度。”

最佳定制

Rimaster 位于雷弗萨的生产单位已经拥有注塑成型设备。今年秋季，该单位又安装了一套新的低压铸（又称为二次成型）设备，以满足客户对小批量生产的需求。

这一技术非常适合各类在恶劣环境下工作，并对组件（包括连接器）的紧密程度有着高要求的机器。现在公司内部具备这一技术后，Rimaster 就能提供具有适当电线长度的二次成型定制连接器，

通过实现内部开发和制造，我们不仅更加具有前瞻性，而且还能够尽可能地提升客户价值”

这样可以降低成本，缩短交付周期，并且有利于环境保护。作为产品拥有者，Rimaster 还将负责进行质量测试和获取 CE 标志。

“现成的二次成型产品常常价格昂贵，且交付周期可能较长。无法保证集成效果，这意味着经常需要投入更多的精力。例如，如果我们购买标准设计的二次成型“引线”，它们配有 2 米长的电缆，通常需要把电缆截短才能集成在解决方案中。这样做缺点很明显。我们希望能够按照客户的意愿控制自己的生产过程，而不是为标准解决

方案所束缚。通过实现内部开发和制造，我们不仅更加具有前瞻性，而且还能够尽可能地提升客户价值。”

符合发展战略

有了这一技术，我们就能根据性能要求、体积和成本效率灵活选择生产方案。Julien Fambrini 表示，这次投资与 Rimaster 的多品种小批量市场的发展重心完全契合。

“我们的多品种小批量战略是业务发展的幕后推手，也是我们这次投资的动机。我们的目标是为客户提供创新易用的全方位解决方案。从设计到原型和批量生产，每一步都是为了满足市场需求而努力。这是 Rimaster 迈出的重要一步。我们期待着不久后推出属于自己的全新解决方案！”

Ditch Witch - 携手 Rimaster 走向定制化之路

在全新的项目中，Rimaster 将帮助美国制造商 Ditch Witch 及其欧洲经销商实现设备定制。在各方的密切合作下，Rimaster Cab & Mechanics 为新款 JT 24 水平定向钻开发定制驾驶室，提供打造定制化解决方案的特别机会。



Ditch Witch 书写了一则真正的美国成功故事。Ditch Witch 成立于 1940 年，当时推出小型挖沟机取代镐和锹进行住宅公用事业建设，现已成为高质量定向钻、真空挖掘机和挖沟机的全球领先开发商和供应商之一。Ditch Witch 机器很容易辨认，它的门采用万圣节橙色。

从各个细节进行定制
Ditch Witch 机器在美国俄克拉

“Rimaster 拥有关于 欧洲市场的宝贵专业 知识”

何马州开发和制造，并销往全球各地；欧洲地区的销售由独立经销商负责，例如位于马尔默的 JLM Scandinavia，该公司在瑞典、丹麦、芬兰、波兰和乌克兰均设有经

营地点。Ditch Witch 通常根据当地市场偏好和特定客户的需求进行定制。

欧洲经销商要求公司就要求配备驾驶室的终端用户提供通用解决方案。Rimaster 从 JT 24 定向钻着手开发出驾驶室原型。该原型将在 10 月份巴塞罗纳 Ditch Witch 经销商举办的活动中展出。项目的下一步是完善解决方案，以满足欧洲不同经销商的要求。这意味着



Ditch Witch 品类经理 Seth Matthesen 和 Rimaster Cab & Mechanics Claes Hull。

图片来源：Ditch Witch



据称，Ditch Witch® JT24 定向钻无论在功率还是稳定性方面，都具有“最高的性价比”。该机器非常适用于城市和住宅公用事业（煤气和光纤铺设），它具有 2200 牛米的扭矩和 10800 公斤的推进和回拉力，同时排放较少。JT24 采用更宽的框架，可以在崎岖地形和城市路边从容穿梭，具有同类产品中最高的稳定性。自 2020 年起，欧洲经销商也可以选择配备由 Rimaster Cab & Mechanics 开发和生产的定制驾驶室。

Rimaster Cab & Mechanics、Ditch Witch 俄克拉何马州的开发部门和各大欧洲经销商之间将展开非常密切的合作。

通过评估后，驾驶室将在 Rimaster Cab & Mechanics 的瑞典生产基地制造，每台驾驶室都将按照客户的偏好进行生产。

多品种小批量的专家
“我们在人机工程学、照明、空

调、供暖和摄像头方面开发出多种解决方案，这样经销商和客户可以找到完美的搭配。作为多品种小批量市场的专家，我们能够开发出灵活性出众、以客户为导向，同时在生产中非常实用的驾驶室，” Rimaster Cab & Mechanics 总经理 Claes Hull 说道。

Ditch Witch HDD 品类经理 Seth Matthesen 也持有同样积极的态度。

“Rimaster 拥有关于欧洲市场特种车辆的宝贵专业知识，我们非常期待把这款全新的创新型 Ditch Witch 特色产品推向市场。”

发展势头强劲



图片来源: Epiroc



图片来源: iStock

引领发展的两大明显趋势

可持续发展是未来特种车辆发展的重要挑战。从传统动力车辆向电动车辆和无人驾驶车辆转型，则是当下最热门的领域。Rimaster 首席执行官 Tomas Stålnert 和系统开发经理 Ulf Almén 对这些发展趋势进行讨论，并为希望付诸行动的人提出具体建议。

→ 趋势 1 从传统燃料转型

Tomas Stålnert: 找到全新的节能方法来减少对气候的影响并改善工作环境是最关键的问题，而我的看法是特种车辆和大型车辆的发展实际上正在超越乘用车。我们可以在市场上清楚地看到，未来汽车将朝着混合动力或纯电动解决方案发展，具体视车辆种类和应用而异。在该领域中，采矿业一直走在发展潮流的最前列，基础设施和运输行业也正在引进新的应用。重要的是，在涉及市中心区域和其它人口

密集区域的挖土工程中，机械能够安静运行。这里举一个 Rimaster 客户 Epiroc 的例子。该客户与 Northvolt 携手开发出完全由电池驱动的地下采矿机；我们为这些机器提供了电线。

Ulf Almén: 要发展混合动力和电动，除了两个平行系统共存的复杂性以外，还要考虑几件事。由于混合动力所用的电缆通常具有较大的横截面积和弯曲半径，很难在机

器中放置。因此早在设计阶段就在电脑绘画中加入电缆布局（即 3D 布线）具有重要的意义。更高的电压和电流水平也意味着将用到许多新材料，而有时很难找到性质适合车辆环境的材料。现有的低压系统（12 V 或 24 V）受到影响之大，常常需要从头开始设计。以上是 Rimaster 拥有丰富应对经验的三个不同的开发环节。

→ 趋势 2 无人驾驶车辆

Tomas Stålnert: 无人驾驶车辆不仅仅是为了提高效率。对于许多利益相关者来说，它完全与工作环境相关。在采矿和土木工程项目，或在仓库和港口中，自行驱动的车辆可代替人进入，避免安全隐患。我们还预测，无人驾驶车辆在制造行业的自动化过程中的重要性将日益上升。把所有工作交给机器并远程控制过程的最大问题显然是运行和机器安全。性能良好的控制和电气系统对于控制来说至关重要。这类任务也是 Rimaster 擅长的领域之一。我们的客户 Toyota 已开发出

自主型机器人，其中我们帮忙设计和制造了充电站和电线的重要零件。这表示，我们拥有针对此类系统的完整产品供应链。

Ulf Almén: 由于在自主型应用中会用到更多的传感器、阀门等，因此系统必须设计合理，制造时还要考虑到机器的未来应用环境。否则，系统可能很容易变得不稳定，并出现运行故障。此外，在设计中加入稳定的传感器，以测量角度、距离、压力等参数也非常重要。我们在设计和生产具有高稳定性的高

质量系统方面拥有丰富的经验，我们还会根据客户需求和应用环境进行量身定制。



Ulf Almén



Tomas Stålnert

riTrailer 把邻近 推向新高度



邻近，无论是地理学中的意义还是在客户沟通方面，都根植于 Rimaster 的 DNA 中。

我们正在迈出新的步伐，即带着问题解决方案走向客户。无论您身处欧洲的哪个角落，我们的展示车 riTrailer 都满载着创新解决方案向您驶来。

“在 riTrailer 中可以了解 Rimaster 集团的综合实力：涵盖从开发到制造，从电线和电子产品到各种技术的各个方面，包括我

们的注塑和低压压铸产品。我们还将进行 riFuse 产品的展示”，Rimaster Cab & Mechanics 的 Claes Hull 说道。他是该展示车的开发者。

现场启发

当然，我们的目的是在客户的经营场所中现场提供咨询和问题解决方案，节约客户的思考时间。

“通过带着‘迷你 Rimaster’走向客户，我们还可以立即展开具有建设性的高效对话，我们知道许多客户对此非常赞赏。这是一种与 PowerPoint 演示完全不同的体验，” Claes Hull 说道。

riTrailer 来到现场后，车门迅

速折叠展开，拖车摇身一变，成了一处小型展示台。展示内容将会持续更新，但是也可以根据特定客户的意愿更改。

联系我们，我们将上门拜访！

riTrailer 于秋季在欧洲推出，并启程踏上了 11 月法国之行。

“但是 riTrailer 的全部意义在于，我们将前往客户需要我们的地方。如果您对我们的服务感兴趣，欢迎联系您的 Rimaster 联络人进行预约，我们将立即来到您的身边！”

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
Sweden

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

Rimaster
Development
Bröksmyravä-
gen 31
826 40
Söderhamn
Sweden

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

Rimaster
Cab & Mechanics
Industrigatan 1
590 42 Horn
Sweden

Claes Hull
+46 70 650 55 70
cph@rimaster.com

Rimaster
Poland
Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplinek
Poland

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

Rimaster
France
114, Rue des
Pépinières
69400 Arnas
France

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

Tomas Stålnert
+46 73 366 40 01
tst@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

Rimaster
Serbia
Glavicki put
b.b.
35250 Paracin
Serbia

Milan Pavlica
+381 64 659
64 95
rsmipa@rimaster.com