

ri·view

Welcome to our world of SIMPLICITY • Spring 2013

Stororder till Rimaster! – BT Products AB beställer kablage för 200 miljoner kr Kable za miliony – Wielkie zamówienie z BT Products AB

- Dynapac – en globalt lokal kund
- "Future Talents" – att hitta nya ledare
- Söderhamn – en tidsresa för Electronics

- Dynapac – Klient lokalny globalnie
- "Future Talents" – Szefowie następnego pokolenia
- Söderhamn – Podróż w czasie dla Electronics

A magazine from **rimaster**
by to create simplicity



Jan-Olof Andersson
CEO Rimaster Group

Welcome to Rimaster!

Rimaster is a leading supplier of cable harnesses, electrical cabinets, electronics and cabs for special vehicles and industrial systems.

We are a global group with origin and headquarters in Rimforsa, Sweden and have approximately 600 employees in seven companies all over the world.

We can support you with sales, design, development and production in Sweden, Poland, Belgium and China.

Our vision is to be a partner that creates simplicity for our customers and set the standard in the global industry.

– Welcome to our world of Simplicity!

Cover: Where old meets new. The new Hammarby Sjöstad residential area in Stockholm is built in a former industrial area. Rimaster is a partner to many of the world's leading manufacturers of construction equipment.

Rimaster AB
Industrivägen 14
SE-590 44 RIMFORSA
Sweden

Phone: +46 494 795 00
E-mail: info@rimaster.com

www.rimaster.com

Rimaster idag – Rimaster 2020

– *Välkomna till vårens nummer av Riview!*

Nu har vi kommit en bra bit in i 2013, och kan dels summera 2012, dels ha en idé om vart 2013 är på väg. Förra året landade vi på en försäljning på cirka 400 MSEK, vilket i stort sett stämde med vår reviderade budget. Nu är det historia – fjolåret kan vi inte göra så mycket åt resultatmässigt, men vi kan och ska dra lärdomar av hur det som hände i vår omvärld påverkade oss. Det är därför viktigt att vi kan lära oss av varandra och förmedla kunskaper och erfarenheter internt.

Vi har nu i vår åter satsat på att resa runt och besöka våra olika anläggningar. Det här gör vi för att vi vill träffa alla, som arbetar i våra olika bolag, för att beskriva och tillsammans diskutera hur vi ser på Rimaster; i dag, i morgon och i framtiden.

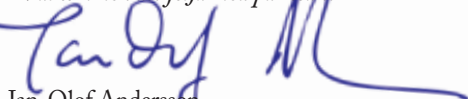
Vi har sedan starten för drygt 30 år sedan haft en fantastisk resa. Vi har i dag en organisation och en värdegrund att arbeta utifrån som gör oss starka.

Vi har en strategi för hur vi vill att vårt företag ska möta framtiden, en plan för hur Rimaster ska se ut omkring år 2020. Då är vi ett miljardföretag, då har vi samma grundfokus vad gäller kunder och teknikområden som idag, men vi har avancerat i värdekedjan och vi har troligen expanderat in på en tredje geografisk marknad.

Rimaster 2020 är ett stabilt och välmående företag, som erbjuder kunderna hög kvalitet, trygga leveranser och en fördelaktig kostnadsbild, samtidigt som vi ger goda villkor för den engagerade medarbetaren.

Rimaster 2020 är en spännande utmaning.

– *Välkommen att följa med på resan!*


Jan-Olof Andersson
CEO Rimaster Group

Rimaster dzisiaj – Rimaster 2020

– *Witamy w naszym wiosennym numerze Riview!*

Teraz mamy już za sobą kawałek roku 2013 i częściowo możemy podsumować rok 2012, a częściowo zastanowić się, dokąd zmierza rok 2013. W ubiegłym roku udało nam się osiągnąć poziom sprzedaży ok. 400 milionów SEK, co z grubsza zgadzało się z naszym zaktualizowanym budżetem. Teraz to już jest historia – nie możemy za bardzo już wpłynąć na wyniki roku ubiegłego, ale możemy uczyć się na jego przykładzie, jak zdarzenia w naszym otoczeniu wpływały na nas. Dlatego ważne jest, abyśmy potrafili uczyć się od siebie nawzajem i dzielić się wiedzą i doświadczeniem wewnątrz firmy.

Teraz, na wiosnę ponownie skupiliśmy się na objężdżaniu naszych różnych obiektów. Robimy to, ponieważ chcemy, aby wszyscy, którzy pracują w naszych spółkach, opisywali naszą wizję firmy i razem dyskutowali na jej temat; dzisiaj, jutro i w przyszłości.

Od startu przed około 30 laty przeżyliśmy wspaniałą podróż. Dzisiaj dysponujemy organizacją i podstawą w postaci wartości, nad którymi trzeba pracować z zewnątrz i które są naszą siłą. Posiadamy strategię dotyczącą tego, jak chcemy, aby nasze przedsiębiorstwo stawiało czoła przyszłości, plan tego, jak chcemy, aby firma Rimaster wyglądała około roku 2020. Wtedy będziemy przedsiębiorstwem o miliardowych obrotach, będziemy skupiali się tak samo jak dzisiaj przede wszystkim na klientach i technice, ale dokonamy postępu w ramach łańcucha wartości dodanej i prawdopodobnie wejdziemy na trzeci rynek geograficzny.

Rimaster roku 2020 to przedsiębiorstwo stabilne i dobrze się mające, oferujące klientom wysoką jakość, niezawodne dostawy i korzystne ceny, w równocześnie zapewniające dobre warunki zaangażowanym pracownikom.

Rimaster 2020 to pasjonujące wyzwanie.

– *Wybierz się w tę podróż z nami!*


Jan-Olof Andersson
Prezes zarządu Rimaster Group

Rimaster Electrosystem AB

Industrivägen 14
SE-590 44 Rimforsa
Sweden

Bröksmyravägen 31
SE-826 40 Söderhamn
Sweden

Rimaster Development AB

Östra Storgatan 20
SE-553 21 Jönköping
Sweden

Bröksmyravägen 31
SE-826 40 Söderhamn
Sweden

Rimaster Cab & Mechanics AB

Klintvägen 3
SE-590 39 Kisa
Sweden

Industrigatan 1
SE-590 42 Horn
Sweden

Rimaster Poland S.P. Z.o.o.

Ul. Kolejowa 4
PL-78-550 Czaplinek
Poland

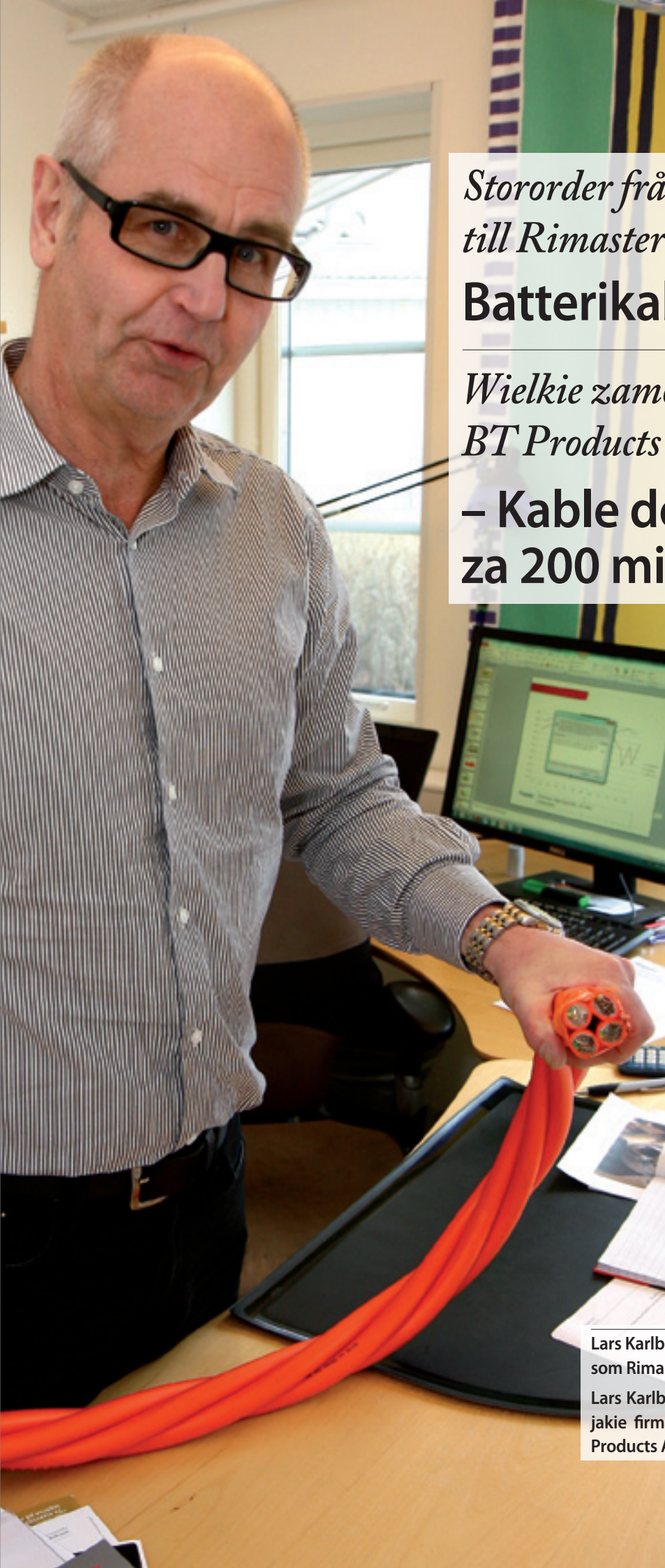
Ul. Poprzeczna 1
PL-78-449 Borne Sulnowo
Poland

Rimaster Ningbo Co., Ltd Rimaster Trading Co., Ltd

No.9 Jinxi Road, Zhenhai,
Ningbo CN-3152 21
China

Rimaster Benelux BVBA

Halstraat 41
BE-3550 Heusden-Zolder
Belgium



*Stororder från BT Products AB
till Rimaster:*

Batterikablar för 200 MSEK

*Wielkie zamówienie od
BT Products AB dla Rimaster*

– Kable do akumulatorów za 200 milionów SEK

Rimaster AB har i vår tecknat ett omfattande samarbetsavtal med BT Products AB i Mjölby, en del av Toyota Material Handling, om utveckling och leverans av kompletta batterikablage för truckar. Avtalet är över en femårsperiod värt ca 200 miljoner kronor, och kommer efter hand, när volymleveranserna inleds efter sommaren, att trygga ett drygt tiotal arbetstillfällen vid Rimasters anläggningar i Rimforsa. Med anledning av avtalet med BT Products AB, investerar också Rimaster ca 3 miljoner kronor i en ny produktionslina.

Ett av Rimasters enskilt största avtal

– Det här är ett av de mest omfattande leveransavtal vi någonsin har slutit, säger Andreas Kronström, som är kundansvarig eller "Key Account Manager".

– Beställningen har ett ordervärde i storleksordningen 175-200 miljoner kronor över en femårsperiod, och vi öppnar själva med direkta investeringar för cirka tre miljoner kronor, så det är klart att det är en oerhört viktigt beställning.

– Vi visar också att vi är en konkurrenskraftig partner även för grov kabel och batterikablage, något vi visserligen sysslat med tidigare men inte i den här omfattningen, säger Andreas Kronström.

(forts. sid 4 ➡)

Lars Karlborg med en av de många specialkablar, som Rimaster nu ska tillverka för BT Products AB.

Lars Karlborg z jednym spośród wielu kabli specjalnych, jakie firma Rimaster będzie teraz produkowała dla BT Products AB.

Vad handlar beställningen om?

– Enkelt uttryckt är det i det korta perspektivet ett rent leveransavtal. Vi ska tillverka både enklare batterikablar och mer avancerade kablage, som har det gemensamt att det är höga kvalitetskrav, små toleranser och ganska grova dimensioner med kabelareor i intervallet 10-95 mm².

– Totalt handlar det om cirka 130 olika varianter, i olika grovlekar, olika längder och som förses endera med vanliga kabelskor eller med laddhandske, beroende på kabel och truckmodell.

– På sikt är det emellertid lite större än så eftersom vi kommer att arbeta nära BT Products AB när det gäller elmiljö och utveckling av olika former av kablage. Vi har ju sedan många år ett samarbete med dem när det gäller signalkablage och nu tar vi steget upp till att även arbeta med grova kablage och stora strömmar.

På vilket sätt är den här beställningen speciell, utöver att det är en stor volym?

– Framförallt är det tillverkningsmetoden som är mer eller mindre ny för oss, säger Andreas Kronström.

– Traditionellt klämmer man fast kabelskor, men nu ultraljudsvetsas kabeln, för att få en bättre kontakt och därmed bättre ledningsförmåga. Tekniken som sådan är inte ny för Rimaster, men vi har tidigare framförallt använt den för att skarva tunnare kablar; signalkablar på kanske 0,5 mm².

Varför hamnade arbetet i Rimforsa och inte t.ex. i Söderhamn eller Kina?

– Enkelt uttryckt, vi hade kundkontakten här sedan tidigare, vi har kompetens och ledig kapacitet och sedan finns det ju en kostnadsaspekt också, säger Andreas Kronström.

– En stor del av kostnaden är för material och transporter. BT Products AB kommer själva att hämta färdiga kablage två gånger i veckan, och då ligger Rimforsa bäst till då vi finns bara knappt 60 km från kunden.

Från idé till offert till produktion på mindre än ett halvår.

– Tidplanen är tigt, så är det. Men att agera snabbt är ett av Rimasters kännetecken, vi har gjort det förr i olika projekt och vi har en konkurrensmässig styrka i det, så jag är inte orolig.

Lars Karlborg är ansvarig för produktionsförberedelser och kapacitetsupbyggnad

och har nu några månader på sig att bygga en helt ny produktionslina.

Vad är det som är så tidsmässigt pressat?

– Först och främst handlar det om att bygga om och inreda en ny lokal, där vi tidigare inte har haft produktion utan mer en logistikcentral. Sedan ska vi arbeta med en i varje fall storleksmässigt ny typ av kablage, som ska tillverkas med en ny metod, ultraljudsvetsning. Nya maskiner ska beställas och trimmas in, flöden ska optimeras och utfallsprover tas fram på vad som i sammanhanget är väldigt lite tid.

– Redan i mitten av maj kommer de första materialleveranserna och utfallsproven kommer att kunna levereras under andra halvan av maj. Sedan har vi några veckor på oss för att trimma in produktionen. I mitten av augusti ska vi ha nått full serieproduktion för att kunna svara upp mot kravet på volymleveranser. Det kan ändå låta som att det är gott om tid, men en del komponenter kommer inte förrän i mitten av juli, mitt i den svenska semestern.

Kommer det att gå vägen då?

– Jadå, det gör det, men jag tror faktiskt inte så många andra företag har den förmågan till snabb produktionsupbyggnad, i alla fall inte när det gäller så här stora åtaganden, säger Lars Karlborg med eftertryck. ■

– Teraz rozmawiamy o kablach!

Spółka Rimaster AB podpisała wiosną tego roku obszerną umowę o współpracy z firmą BT Products AB z Mjölby, należącą do spółki Toyota Material Handling AB, o opracowanie i dostawę kompletnego okablowania akumulatorów dla samochodów ciężarowych. Umowa została zawarta na okres pięciu lat i opiewa na kwotę ok. 200 milionów koron i zabezpieczy później, gdy rozpoczną się duże dostawy po zakończeniu lata, ponad 10 miejsc pracy w obiektach Rimaster w Rimforsa.

W związku z umową z firmą BT Products AB, Rimaster zainwestuje około 3 milionów w nową linię produkcyjną.

Jest to jedna z największych indywidualnych umów firmy Rimaster

– Jest to jedna z największych umów o dostawę, jakie kiedykolwiek zawarliśmy, mówi Andreas Kronström, kierownik ds. kluczowych klientów (Key Account Manager).

– Wartość zamówienia opiewa na kwotę rzędu 175-200 milionów koron szwedzkich przez okres pięciu lat i sami inwestujemy bezpośrednio około trzech milionów koron, więc jest to oczywiście, że to niesłychanie ważne zamówienie.

– Pokazujemy również, że jesteśmy konkurencyjnym partnerem również w asortymencie grubych kabli i okablowania akumulatorów, czym się już wcześniej zajmowaliśmy, ale nie w takim zakresie, mówi Andreas Kronström.



Czego dotyczy to zamówienie?

– Po prostu, w krótkiej perspektywie czasowej jest to czysta umowa o dostawę. Będziemy produkowali zarówno prostsze kable do akumulatorów, jak i bardziej zaawansowane okablowanie, które łączą ze sobą wysokie wymagania jakościowe, małe tolerancje i całkiem spore wymiary przy przekrojach kabli w zakresie 10-95 mm².

– W sumie chodzi tutaj o około 130 różnych wariantów, o różnych grubościach, różnych długościach i które zaopatrujemy albo w zwykłe końcówki kabli, albo w końcówki do ładowania, w zależności od kabla i modelu ciężarówki.

– Patrząc perspektywicznie, jest to coś więcej, ponieważ będziemy współpracowali blisko z BT Products AB w zakresie środowiska elektrycznego i opracowywania różnych rodzajów okablowania. Przecież już od wielu lat współpracujemy z BT w obszarze kabli sygnalizacyjnych, a teraz wchodzimy o jeden szczebel wyżej, współpracując również w zakresie grubych kabli i dużych prądów.

Pod jakim względem to zamówienie jest specjalne, nie licząc jego wielkiego rozmiaru?

– Przede wszystkim to metoda produkcyjna jest dla nas bardziej lub mniej nowa, mówi Andreas Kronström.

– Tradycyjnie zaciska się klemy, ale teraz kable spawa się ultradźwiękami, aby uzyskać

lepszy styk i tym samym lepsze przewodzenie prądu. Ta technika sama w sobie nie jest nowa w firmie Rimaster, ale wcześniej stosowaliśmy ją przede wszystkim w celu łączenia cieńszych kabli; kable sygnalizacyjnych o przekroju może 0,5 mm².

Dlaczego praca trafiła do Rimforsa, a nie przykładowo do Söderhamn czy Chin?

– Po prostu, mieliśmy wcześniej kontakt z klientem, znamy się na tym i mamy wolne moce przerobowe, a poza tym występuje również aspekt kosztowy, mówi Andreas Kronström.

– Istotną częścią kosztów są materiały i przewozy. Firma BT Products AB będzie sama odbierała gotowe okablowania dwa razy w tygodniu, i tutaj położenie zakładu w Rimforsa jest najkorzystniejsze, ponieważ znajdujemy się zaledwie 60 km od klienta.

Od pomysłu do oferty produkcyjnej w ciągu poniżej pół roku.

– Harmonogram czasowy jest napięty, tak rzeczywiście jest. Ale szybkie działanie to jedna z cech firmy Rimaster, robiliśmy tak już wcześniej przy okazji różnych przedsięwzięć i jesteśmy pod tym względem konkurencyjni, więc nie jestem niespokojny.

Lars Karlborg jest odpowiedzialny za przygotowania do produkcji i zapewnienie mocy produkcyjnych oraz ma kilka miesięcy

do dyspozycji na zbudowanie całkowicie nowej linii produkcyjnej.

Na co jest tak mało czasu?

– Przede wszystkim należy zbudować i urządzić nowy lokal, w którym do tej pory nie mieliśmy produkcji, ale raczej centrum logistyczne. Później będziemy pracować nad nowym typem okablowania, w każdym wypadku pod względem wymiarów, który ma być produkowany przy pomocy nowej metody – spawania ultradźwiękami. Należy zamówić i wyregulować nowe maszyny, zoptymalizować przepływy i przeprowadzić próby, na co w sumie jest bardzo mało czasu.

– Już teraz, w połowie maja, przyjadą pierwsze dostawy materiałów i będziemy dostarczać próbne partie w drugiej połowie maja. Potem mamy kilka tygodni na optymalizację produkcji – już w połowie sierpnia mamy realizować pełną seryjną produkcję i spełnić wymóg dostaw w wielkich ilościach. Może brzmi to tak, jakby było pod dostatkiem czasu, ale część komponentów zostanie dostarczona dopiero w połowie lipca, w połowie szwedzkiego okresu urlopowego.

Czy to się w takim razie uda?

– Na pewno się uda. Myślę, że rzeczywiście niewiele przedsiębiorstw posiada zdolność szybkiego zbudowania mocy produkcyjnych, w każdym razie, jeśli chodzi o tak duże zobowiązania – zaznacza Lars Karlborg. ■



Lars Karlborg blickar ut över "Iskuben", hallen där den nya produktionslinan snart ska stå på plats. Efter några veckor ska här vara full produktion i tvåskift.

– Jag är inte ett dugg orolig, säger han. Vi kommer att vara redo!

Lars Karlborg spoglar sponad "Iskuben" ("Kostka Lodu"), czyli hali, gdzie wkrótce ma stanąć nowa linia produkcyjna. Za kilka tygodni powinna tutaj odbywać się pełna produkcja na dwie zmiany.

– Ani trochę się nie niepokoję, mówi. Będziemy gotowi!



Tomas Stålnert

Rimasters leverantörsutveckling...

– Vi vill ha färre men mer kompletta leverantörer, och vi är nu tillräckligt stora för att ibland kunna hoppa över distributörsledet och gå direkt på tillverkaren eller en större grossist.

Tomas Stålnert är ansvarig för Rimasters "Strategic Sourcing Development Program", och har sedan ett drygt år ett tydligt fokus på det som, lite förenklat, kallas "leverantörsutveckling".

Vad handlar "leverantörsutveckling" om?

– Vi vill nå en punkt där vi har få men noga utvalda leverantörer, gärna produktägare där vi kan gå från leveransavtal till samarbetsprogram där vi går in på rätt teknisk nivå för att säkerställa att vi redan vid utvecklingen kan välja rätt komponent i förhållande till de olika kravparametrar vi har, säger Tomas Stålnert.

En hörnsten i arbetet är att löpande "utmana" existerande distributörer genom att återkommande ställa frågan: är det rätt distributör, får vi rätt artikel och har vi rätt pris?

Varför är det så viktigt?

– Vi jobbar kontinuerligt med att hitta rätt leveran-

törer, inte minst för att det finns pengar att hämta i flera led, säger Tomas Stålnert.

Vi kan genom att ha färre leverantörer få större volymer och därmed bli en större kund hos ett de vi arbetar tillsammans med, och det gör att vi kan ställa tuffare krav när det gäller kvalitet, leveransvillkor och – förstås – även pris.

Hur går arbetet?

– Det går bra, även om det naturligtvis är mer av en process än ett projekt. Det krävs en kontinuerlig dialog med leverantören.

Vi har i dag, jämfört med för kanske ett år sedan, tagit bort 25-30 leverantörer. Att vi ändå ökat från kanske 280 till 300 leverantörer totalt, beror på att vi har fler kunder för vilka vi tillverkar fler olika produkter, t.ex. skåp som vi tillverkar i litet antal men med stor variation – begreppet "High Mix – Low Volume" är fortfarande en konkurrensfördel för oss.

Vi arbetar också att lokalisera komponenter från olika tillverkare, bl.a. drygt 2.000 komponenter lokalt i Kina, och även om vi inte hittar allt så är det ett bra verktyg när det gäller att sätta press på våra befintliga leverantörer, avslutar Tomas Stålnert. ■

Rozwój dostawców

– Nasi dostawcy będą mniej liczni, ale za to bardziej wszechstronni i teraz jesteśmy wystarczająco dużą firmą, aby czasem przeskoczyć jedno ogniwo w łańcuchu dystrybucyjnym i udać się bezpośrednio do producenta lub dużego hurtownika.

Tomas Stålnert odpowiada za "Strategic Sourcing Development Program" (strategiczny program rozwoju zaopatrzenia) firmy Rimaster i od ponad roku skupia się nad tym, co w pewnym uproszczeniu jest nazywane "rozwojem dostawców".

O co chodzi w przypadku "rozwoju dostawców"?

– Chcemy osiągnąć punkt, w którym będziemy mieli niewielu, ale za to dokładnie wybranych dostawców, najchętniej właścicieli produktów, gdzie będziemy mogli przejść od umowy o dostawę do programu współpracy, gdzie wejdziemy na właściwy poziom techniki, aby zapewnić sytuację, gdy już w trakcie opracowywania wybieramy odpowiedni komponent w stosunku do różnych parametrów i wymogów, jakimi dysponujemy, mówi Tomas Stålnert.

Kamieniem węgielnym naszej pracy jest ciągle „stawianie wyzwań” aktualnym dystrybutorom poprzez powtarzające się stawianie pytania: czy to jest właściwy dystrybutor, czy otrzymujemy właściwy artykuł i czy jego cena jest właściwa?

Dlaczego to jest takie ważne?

– Ciągłe pracujemy nad znalezieniem właściwych

dostawców, między innymi dlatego, że pieniądze można zarobić na różnych etapach, mówi Tomas Stålnert.

Poprzez to, że będziemy mieli mniej dostawców, będziemy mogli zwiększyć ilości zamówień i tym samym stać się większym klientem dla tych, z którymi współpracujemy i tym samym będziemy mogli stawiać ostrzejsze wymagania pod względem jakości, warunków dostawy oraz – co zrozumiałe – również ceny.

Jak idzie praca?

– Praca idzie dobrze, nawet jeżeli jest to naturalnie bardziej proces niż przedsięwzięcie. Potrzebny jest ciągły dialog z dostawcą.

Dzisiaj, w porównaniu z okresem sprzed około roku, mamy mniej o 25-30 dostawców. Fakt, że pomimo to zwiększyliśmy liczbę dostawców z ok. 280 do w sumie 300, wynika z tego, że mamy więcej klientów, dla których produkujemy różne wyroby, np. szafy, które wytwarzamy w małych ilościach, ale w szerokim asortymencie – to przecież nie jest tak, że zasada "High Mix – Low Volume" (duże różnicowanie – małe ilości) nie jest nadal naszym atutem konkurencyjnym.

Pracujemy również nad zlokalizowaniem komponentów od różnych producentów, m.in. ponad 2.000 komponentów lokalnie w Chinach i nawet jeżeli nam się nie uda znaleźć wszystkiego, to jest to dobre narzędzie do wywarcia presji na naszych aktualnych dostawców, kończy Tomas Stålnert. ■

Ningbo Trading – Rimasters port till Kina



Tomas Stålnert, vad är tanken bakom Rimasters nystartade kinesiska tradingbolag, Ningbo Trading?

– Vi kommer att använda oss av tradingbolaget när vi ser att vi kommer att nå stora leveransvolym. Ibland kan vi hitta fördelar med att byta komponenter, att också göra en ny specifikation där vi kan använda oss av ”ekvivalenta” komponenter i syfte att skapa större volymer och dels få ett bättre pris men också effektivisera lagren och materielflödet.

Men varför sätta upp ett särskilt bolag för det?

– Genom Ningbo Trading kan vi t.ex. handla direkt från olika tillverkare i Kina; såväl rent lokala som kinesiska dotterbolag till t.ex. olika europeiska eller amerikanska tillverkare. Ett exempel är kontaktdon där vi har kunnat hitta likvärdiga komponenter i Kina till ett helt annat pris än genom våra traditionella kanaler.

– Ett exempel är en viss komponent som kostar ca 120 euro när vi köper den i Sverige, genom tillverkarens svenska dotterbolag och distributörer. Samma komponent kostar ca 80 euro när vi köper den i Polen, från samma företags polska dotterbolag, och drygt 50 euro när vi köper den i Kina. Samma produkt, från samma tillverkare... ■

– Att hitta kvalificerade lokala leverantörer som till lågt pris kan ge en tillräcklig kvalitetsnivå är ständigt en viktig utmaning för oss!

Ding ‘Steven’ Shi är chef för Ningbo Trading.

– I år är det första året som vårt tradingbolag är igång, och visst, det finns ju både möjligheter och utmaningar, säger Steven med tillförsikt.

– Vi har till att börja med gott om affärsmöjligheter, internt från hela Rimaster koncernen och externt från våra kunder, nuvarande och kommande.

Internt arbetar man från Ningbo Trading bl.a. mycket med design och kvalitetsförbättringar för den nya LED-armaturen som Electrosystem tillverkar. Det är en produkt med mycket potential som man ser ständigt kommer att utvecklas.

Från externa kunder kommer framförallt en hel del förfrågningar om att bistå med just trading av komponenter från utlandet; antingen för att man tycker det är krångligt att importera själva eller för att man vill samla sina inköp och få en bättre integration av sin leverantörsbas.

När det gäller att lokalt förvärva delar och komponenter kommer fokus att ligga på att få pris- och kvalitetsekvationen att gå ihop.

– Att hitta kvalificerade lokala leverantörer som till rätt pris kan ge oss rätt kvalitetsnivå är ständigt en viktig utmaning för oss, avslutar Steven. ■



Ningbo Trading – prowadzący do Chin port firmy Rimaster



Panie Tomas Stålnert, co spowodowało utworzenie, od niedawna należącej do Rimaster, chińskiej firmy handlowej Ningbo Trading?

– Będziemy korzystać z firmy handlowej, kiedy zobaczymy, że chodzi o dostawy w wielkich ilościach. Czasem możemy uzyskać korzyści poprzez wymianę komponentów, również sporządzenie nowych warunków technicznych, gdzie możemy skorzystać z „ekwiwalentnych” komponentów w celu uzyskania większych ilości oraz częściowo uzyskania lepszych cen, ale również optymalizacji stanów magazynowych i przepływu materiałów, **Ale po co zakładać w tym celu specjalną firmę?**

– Poprzez Ningbo Trading możemy przykładowo kupować bezpośrednio u różnych producentów w Chinach; tak samo czysto lokalnych, jak i w chińskich filiach różnych producentów europejskich i amerykańskich. Przykładem są elementy połączeniowe i mocujące, gdzie udało nam się znaleźć równoważne komponenty w Chinach po zupełnie innej cenie, niż poprzez nasze tradycyjne kanały.

– Za przykład może służyć pewien komponent, który kosztuje około 120 euro, kiedy kupujemy go w Szwecji, poprzez szwedzką filię producenta i dystrybutorów. Ten sam komponent kosztuje około 80 euro, gdy kupujemy go w Polsce, od polskiej filii tego samego przedsiębiorstwa, i ponad 50 euro, gdy kupujemy go w Chinach. Ten sam produkt, od tego samego producenta...

– Wyszukiwanie wykwalifikowanych lokalnych dostawców, którzy po niskiej cenie mogą zapewnić wystarczający dla nas poziom jakości, stanowi dla nas ważne wyzwanie!

Ding ‘Steven’ Shi jest szefem Ningbo Trading.

– Ten rok jest pierwszym rokiem działalności naszej firmy handlowej, i z pewnością są zarówno możliwości, jak i wyzwania – mówi Steven z nutą pewności w głosie.

– Na początek mamy mnóstwo okazji do transakcji, wewnętrznie od całej firmy Rimaster i zewnętrznym od naszych klientów, aktualnych i przyszłych.

Wewnętrznie pracujemy dużo w Ningbo Trading między innymi nad projektowaniem i ulepszeniami jakościowymi nowej armatury LED produkowanej przez Electrosystem. Jest to produkt o dużym potencjale, który ciągle rozwijamy.

Od zewnętrznych klientów otrzymujemy przede wszystkim szereg zapytań z prośbą o pomoc z zakupem komponentów zza granicy; albo dlatego, że uważają, że samodzielny import jest kłopotliwy, albo dlatego, że chcą scalać swoje zakupy i uzyskać lepszą integrację bazy dostawców.

Gdy chodzi o lokalny zakup części i komponentów, skupiamy się na tym, aby równanie ze zmiennymi w postaci ceny i jakości się zgadzało.

– Wyszukiwanie wykwalifikowanych lokalnych dostawców, którzy po niskiej cenie mogą zapewnić wystarczający dla nas poziom jakości, stanowi dla nas ważne wyzwanie – kończy Steven.



Peter Yngvesson:

– Viljan att bygga ett ledarskap med tillit och förtroende som grund finns i hela organisationen och det tänker jag ta fasta på i det fortsatta arbetet!

– Vi gör det här för att vi vill hitta en modell för vår egen chefsförsörjning, säger Peter Yngvesson, HR-ansvarig för Rimastergruppen.

Det han pratar om är "Future Talents", det interna ledarutvecklingsprogram, som startade hösten 2012 i den svenska delen av verksamheten.

– Vi började av praktiska skäl med sju deltagare i Sverige; kalla det en försöksomgång som nu ska utvärderas.

– Fokus är på såväl nya, som blivande chefer. Deltagarna är t.ex. produktionsledare eller konstruktörer som vi ser har en potential att ha ett chefsansvar, och urvalet gjorde jag tillsammans med såväl deras närmaste chefer som chefen för respektive bolag.

Programmet löper i huvudsak under våren 2013 med en första utvärdering före semestern. Deltagarna har dels gruppträffar, dels individuella "coachning"-möten – alla har en egen utvecklingsplan. Fokus ligger på ledarskapet i olika situationer, där moment som t.ex. gruppens dynamik är viktiga inslag, liksom förmåga att ge och ta kritik (feedback).

Programmet innehåller också moment med mer "hårdvara" i form av utbildning och träning i ekonomiarbete; att göra budget och kalkyler, utvärdera resultat och att läsa rapporter. Även viss arbetsträning i chefspositioner finns med. Allt är inte klart, vare sig till innehåll eller form, utan utbildningen utvecklas löpande och i samråd med deltagarna. Under hösten kommer företagsledningen att ta beslut om en fortsättning, sannolikt med ett delvis nytt och vidareutvecklat program.

– Vi kommer då att titta på om vi går åt rätt håll, rent allmänt, om idéerna fungerar och om rätt medarbetare får rätt träning, säger Peter Yngvesson.

Han är noga med att betona att även om den första utbildningsomgången av praktiska skäl hamnade i Sverige, så ser han såväl behov som möjligheter att genomföra motsvarande utbildningar i hela Rimastergruppen.

– För nästa omgång så kommer vi att välja ut en ny grupp medarbetare, och där vill jag testa en global grupp. Det vore väldigt spännande, att se hur medarbetare med olika kulturella och historiska bakgrunder kan mötas i ett gemensamt ledarskap.



– Grunderna i chefskapet är ju desamma, antingen man jobbar i Polen eller i Sverige. Jag vill också hävda att även om vi tror att Kina ligger "längre bort" ur ett europeiskt ledarperspektiv, så är det inte nödvändigtvis så.

– Kina och den kinesiska kulturen, som vi ser den, har många beröringspunkter med vår egen och det visar sig i även hur man tacklar ledningsfrågor. "Plattformen" kan skilja sig åt, men det finns en tydlig – och uttalad – vilja att gå åt samma håll. Kina är mycket närmare oss, än vad geografien kan få oss att tro. Det finns också en "hunger", en vilja att gå vidare och utvecklas hela tiden, som är väldigt påtaglig i Kina, inte bara hos oss och våra medarbetare utan som jag upplever det i hela den kinesiska ekonomin.

– Samma känsla får jag ofta även i Polen, där det finns en underliggande strävan till utveckling. Viljan att bygga ett ledarskap med tillit och förtroende som grund finns i hela organisationen och det tänker jag ta fasta på i det fortsatta arbetet.

– Icke desto mindre så finns det naturligtvis kulturskillnader och det är ett prioriterat område som vi måste jobba kontinuerligt med, inte minst inom HR-området, poängterar Peter Yngvesson.

Så, är man då garanterad ett chefsjobb om man deltar i programmet, och är man på samma sätt utesluten från karriär om man inte har gått det? Peter Yngvesson är tydlig med att svara nej på båda frågorna.

– Att delta i programmet är i sig på inget sätt en garanti för att man kommer att få ett chefsjobb, men det är klart att vi kommer att titta på de kandidaterna i första hand.

– När det blir aktuellt att tillsätta en chef, kommer vi att titta på de som gått chefsutbildningen först, och sedan ta en diskussion med berörda chefer. Det kan naturligtvis bli så att en kandidat kan ha visat goda resultat men att ett visst chefsjobb kräver en annan profil och då vidgar vi sökningen efter lämpliga chefer; först internt men när det så krävs tittar vi naturligtvis också utanför vår egen organisation, sammanfattar Peter Yngvesson. ■

Peter Yngvesson:

– Wola zbudowania przywództwa, którego podstawę stanowi spolegliwość i zaufanie, występuje w całej organizacji i mam nadzieję, że się ona ugruntuje w przyszłej pracy!

– Robimy to, aby znaleźć model dla zaopatrywania się w szefów we własnym zakresie – mówi Peter Yngvesson, kierownik ds. zasobów ludzkich grupy Rimaster.

To, o czym mówi, to "Future Talents" (talenty przyszłości) – wewnętrzny program rozwoju liderów, który został zainaugurowany jesienią 2012 w szwedzkiej części firmy.

– Ze względów praktycznych rozpoczęliśmy od siedmiu uczestników ze Szwecji; nazywamy to rundą próbną, którą teraz będziemy oceniać.

– Koncentrujemy się zarówno na nowych, jak i przygotowujących się do swojej roli szefach. Uczestnikami są przykładowo kierownicy produkcji lub konstruktorzy, u których widzimy potencjał, aby powierzyć im stanowisko szefa, a wyboru dokonywałem wraz z ich bezpośrednimi przełożonymi, jak i szefem danej spółki.

Program zasadniczo jest realizowany wiosną 2013 z pierwszą oceną przed urlopami. Uczestnicy odbywają częściowo spotkania grupowe, częściowo indywidualne spotkania „coachingowe” – wszyscy mają własny plan rozwoju. Koncentrujemy się na przywództwie w różnych sytuacjach, gdzie ważnym elementem jest przykładowo dynamika grupy, podobnie jak zdolność do krytykowania i przyjmowania krytyki (feedback).

Program obejmuje również element z większą ilością „konkretów” w postaci kształcenia i szkolenia w pracy ekonomicznej; sporządzanie budżetu i kalkulacji, ocenianie wyników i czytanie sprawozdań. Nawet uwzględniono pewien trening roboczy na stanowisku szefa. To wszystko nie jest gotowe, ani pod względem treści, ani formy, ale kształcenie i szkolenie rozwija się na bieżąco oraz w porozumieniu z uczestnikami. Jesienią kierownictwo podejmie decyzje na temat kontynuacji, prawdopodobnie przy zastosowaniu częściowo nowego, dalej opracowanego programu.

– Wtedy przypatrzymy się, czy idziemy w odpowiednim kierunku, czysto ogólnie, czy pomysły funkcjonują oraz czy właściwi pracownicy otrzymali właściwe przeszkolenie – mówi Peter Yngvesson.

Nie zapomina również podkreślić, że nawet jeżeli pierwsza runda szkolenia ze względów praktycznych miała miejsce w Szwecji, to widzi również potrzebę oraz możliwości przeprowadzenia tego typu szkoleń w całej grupie Rimaster.

– Do kolejnej rundy wybierzemy nową grupę pracowników, i tam przetestuję grupę globalną.



To byłoby bardzo pasjonujące zobaczyć, jak pracownicy o różnym zapleczu kulturowym i historycznym mogą się spotkać we wspólnym przywództwie.

– Podstawy bycia szefem są takie same, bez względu na to, czy się pracuje w Polsce, czy w Szwecji, i chyba mogą powiedzieć, że chociaż uważamy, że Chiny leżą „dalej” z europejskiego punktu widzenia pod kątem przywództwa, to jednak to nie jest tak.

– Chiny i kultura chińska, tak jak my ją widzimy, ma wiele punktów stycznych z naszą i to ujawnia się również w sposobie radzenia sobie z kwestią przywództwa. „Zewnętrzna forma” może się różnić, ale jest wyraźna – i jednoznaczna – wola pójścia w tym samym kierunku. Chiny znajdują się dużo bliżej nas, niż wskazywałaby na to geografia. Występuje również pewien „głód”, wola pójścia dalej i ciągłego rozwoju, która jest bardzo wyraźna w Chinach, nie tylko u nas i naszych pracowników, ale odczuwam to w całej chińskiej gospodarce.

– To samo odczucie mam również często w Polsce, gdzie istnieje podskórne dążenie do rozwoju. Wola zbudowania przywództwa, którego podstawę stanowi spolegliwość i zaufanie, występuje w całej organizacji i mam nadzieję, że się ona ugruntuje w przyszłej pracy.

– Niemniej jednak występują naturalnie różnice kulturowe i jest to obszar priorytetowy, nad którym musimy ciągle pracować i to wcale nie najmniej w zakresie zasobów ludzkich – konkluduje Peter Yngvesson.

Tak więc, jeżeli ktoś uczestniczy w programie, to ma zagwarantowane stanowisko szefa? i czy jest się w ten sam sposób wykluczonym z kariery, jeżeli się tego nie robi?

Peter Yngvesson odpowiada wyraźnie „nie” na obydwa pytania.

– Uczestnictwo w programie samo w sobie nie gwarantuje, że ktoś uzyska posadę szefa, ale jest jasne, że najpierw będziemy brali pod uwagę tych kandydatów.

– Gdy zajdzie potrzeba mianowania szefa, najpierw weźmiemy pod uwagę tych, którzy przeszli szkolenie na szefa, a potem omówimy to z zainteresowanymi szefami. Naturalnie może być tak, że kandydat wykazał się dobrymi wynikami, ale dane stanowisko szefa wymaga innego profilu kandydata i wtedy podejmujemy się poszukiwania odpowiednich szefów; najpierw wewnętrznie w firmie, ale kiedy jest to potrzebne, rozglądamy się również na zewnątrz naszej własnej organizacji – podsumowuje Peter Yngvesson. ■

– Dynapac är ett bra exempel på en typ av kund som vi globalt siktar på att få arbeta med!



– Ur ett samlat Rimaster-perspektiv ser vi hur Dynapac, som har tillverkning på våra tre hemmamarknader, är ett bra exempel på en typ av kund som vi globalt siktar på att få arbeta med, säger Tomas Stålnert, försäljnings- och sourcingansvarig för Rimastergruppen.

–Dynapac tillverkar sina olika anläggningsmaskiner på många håll men teknikinnehållet är ofta likadant; ibland är maskinerna t.o.m. byggda mot samma specifikationer. För Dynapac tillverkar vi i dag bl.a. kablage, elcentraler och paneler.

Tidigare hade Dynapac Tyskland ett designansvar och därmed också sourcingansvar och från början var det Rimaster Polen, som tog hem affären med Dynapac.

Nu tittar vi aktivt på möjligheten att tillverka fler kablage av olika typer, eftersom det sedan en tid tillbaka är så att varje kanfabrik svara för sin egen sourcing mot en gemensam standard. Det gör att vi nu levererar samma typ av t.ex. kablage direkt till olika Dynapacbolag och vi jobbar nu på att svara på en förfrågan från Dynapac Sverige på samma typ av kablage och paneler.

När vi började arbeta med Dynapac för knappt tre år sedan så hade vi order på ett, ganska enkelt, kablage och i dag är vi snart inne på ett halvdussin maskinserier, nu senast bl.a. en vägvält och asfaltsläggare.

Det illustrerar på ett bra sätt vår maxim *”Ingen order är för liten, låt oss växa med kunden”*, sammanfattar Tomas Stålnert. ■

Dynapacs nya jordpackningsvält CA6000
Foto: Dynapac AB



– Dynapac, som ingår i Atlas Copco-gruppen, är sedan två och ett halvt år en allt viktigare kund till Rimaster Polen, säger Piotr Szyrman, marknadsansvarig för Rimaster Polen.

– Samarbetet med kunden har hela tiden fungerat mycket bra och utvecklas fortfarande. Vi upplever att vi i vårt samarbete med Dynapac ser en hög kundnöjdhet, inte minst med kvaliteten på det som produceras av Rimaster Polen; bl.a. olika kablage.

Vi inledde samarbetet med ett enstaka projekt och idag har det ökat så att nu pro-

duceras utrustning till fyra olika maskiner, säger Piotr Szyrman.

Gott samarbete mellan Rimaster i Polen och Dynapac i Tyskland har också fått till följd ett utökat globalt samarbete mellan de båda företagen såväl i Sverige som i Kina.

I vår har Dynapac introducerat nya versioner av flera av sina maskiner, och för att tydliggöra släktskapet med ägaren Atlas Copco, kommer maskinerna också att framgent levereras målade i Atlas-Copco grå-gula färgschema.

Faktorer som kvalitet, på det som produceras av Rimaster, leveranssäkerhet och ett allt djupare samarbete redan på utvecklingsstadiet är också viktigt när det gäller att utveckla samarbetet med andra kunder i Västeuropa.

– Vi ser att inte bara Dynapac utan hela Atlas Copco-gruppen blir en allt viktigare kund till oss, och under innevarande år väntas samarbetet öka ännu mer med ytterligare tre, nya projekt bara för oss här i Polen, säger Piotr Szyrman avslutningsvis.

– *Dynapac to dobry przykład typu klienta, z jakim globalnie chcemy pracować!*



Nowy walec ziemny Dynapac CA6000
Zdjęcie: Dynapac AB

– Ze zbiorczej perspektywy firmy Rimaster widzimy jak Dynapac, który ma produkcję na naszych trzech rynkach krajowych, stanowi dobry przykład typu klienta, z jakim chcieliśmy móc pracować globalnie – mówi **Tomas Stålnert**, odpowiedzialny za sprzedaż i zaopatrzenie w Grupie Rimaster.

Przecież Dynapac produkuje swoje różne maszyny przemysłowe w wielu miejscach i rozwiązania techniczne są często podobne; czasem maszyny są budowane nawet na podstawie takich samych warunków technicznych. Dla Dynapac produkujemy obecnie między innymi okablowanie, centrale i panele elektryczne.

Wcześniej Dynapac Niemcy odpowiadał za projektowanie i tym samym zaopatrzeniem od początku zajmowała się firma Rimaster Polska, która również zgarnęła współpracę z Dynapac.

Teraz patrzymy aktywnie na możliwość produkowania większej ilości kabli różnych typów, ponieważ od pewnego czasu już tak jest, że każda fabryka odpowiada za swoje własne zaopatrzenie na podstawie wspólnego standardu. To powoduje, że teraz dostarczamy przykładowo ten sam typ okablowania bezpośrednio do różnych spółek Dynapac i aktualnie pracujemy nad zapytaniem od Dynapac Szwecja na temat tego samego typu okablowania i paneli.

Kiedy rozpoczynaliśmy współpracę z Dynapac niecałe trzy lata temu, mieliśmy zamówienie na dość proste okablowanie, a teraz zajmujemy się chyba sześcioma maszynami, ostatnio między innymi walcem drogowym i maszyną do kładzenia asfaltu.

To w dobry sposób ilustruje naszą maksymę *”żadne zamówienie nie jest za małe, rośnijmy wraz z klientem”*, podsumowuje **Tomas Stålnert**. ■



m.in. różne okablowania.

Rozpoczęliśmy współpracę od pojedynczych projektów, a dzisiaj ona tak wrosła, że teraz produkujemy wyposażenie dla czterech różnych maszyn, mówi **Piotr Szyrman**.

Dobra współpraca pomiędzy Rimaster w Polsce i Dynapac w Niemczech zaskutkowało zwiększeniem globalnej współpracy pomiędzy obydwojema przedsiębiorstwami zarówno w Szwecji, jak i w Chinach.

Na wiosnę tego roku firma Dynapac wprowadziła nowe wersje kilku swoich maszyn oraz, dla zaakcentowania powiązania z właścicielem Atlas Copco, maszyny będą również w przyszłości dostarczane jako pomalowane w szaro-żółte barwy Atlas-Copco. Takie czynniki, jak jakość tego, co produkuje Rimaster, pewność dostaw oraz coraz ściślejsza współpraca już na etapie opracowywania są również ważne dla rozwoju współpracy z innymi klientami w Europie Zachodniej.

– Widzimy, że nie tylko Dynapac, ale cała Grupa Atlas Copco staje się dla nas coraz ważniejszym klientem i oczekujemy, że w tym roku współpraca ta dalej wzrośnie o dodatkowe trzy nowe przedsięwzięcia tylko dla nas tutaj w Polsce – mówi na koniec **Piotr Szyrman**.



Tidsresan i Söderhamn

Podróż w czasie do Söderhamn

Nu har Rimaster samlat sina tre verksamheter i Söderhamn under samma tak.

– Vi flyttade från 1940-talet till 1980-talet, så det är klart att det blev bra.

Rösten från ett av arbetsborden är tydlig.

Flytten blev bra!

Våren 2011 började Rimaster den ganska omfattande processen med att flytta ihop sina verksamheter i Söderhamn. Tidigare hade Electrosystem och Rimaster Development "bott ihop", medan elektroniktillverkningen inom Electronics huserat i en annan lokal, några kilometer bort. Av flera skäl såg man dock att det nu var nödvändigt att samlokalisera sig.

Rimaster Electronics hade under ett antal år haft sin verksamhet förlagd till den gamla Ericsson-fabriken i centrala Söderhamn.

Lokalerna var inte optimala, dagsljus fick man t.ex. endast genom några takfönster, så av bl.a. arbetsmiljösäl såg man ett behov av att hitta nya lokaler. Mest praktiskt var det ju naturligtvis att försöka lägga samman verksamheterna till Electrosystems fabrikslokaler på industriområdet Björnänge, vid infarten till Söderhamn. Frågan var bara - skulle det fungera?

Det var inte självklart att det skulle vara den bästa lösningen, och röster hördes som ifrågasatte om man skulle få plats, och om så vitt skilda verksamheter som kablagerätillverkning och avancerad elektronik-tillverkning skulle kunna samsas i samma lokaler. (forts. sid 14 ➡)

Teraz firma Rimaster zgromadziła swoje trzy działy w Söderhamn pod jednym dachem.

– Przenieśliśmy się z lat czterdziestych do osiemdziesiątych dwudziestego wieku, więc jasne, że jest dobrze.

Głos od jednego ze stołów roboczych jest wyraźny. Jesteśmy zadowoleni z przeprowadzki!

Na wiosnę roku 2011 firma Rimaster rozpoczęła dosyć obszerny proces przenoszenia swoich różnych działalności w jedno miejsce do Söderhamn.

Wcześniej firmy Electrosystem i Rimaster Development „mieszkały razem”, podczas gdy produkcja elektroniczna w ramach Electronics zajmowała inny obiekt, o kilka kilometrów dalej. Z różnych powodów stwierdzono, że trzeba teraz zlokalizować się w jednym miejscu.

Firma Rimaster Electronics na cały szereg lat przeniosła swoją działalność do starej fabryki Ericssona w Söderhamn. Lokale tam nie były optymalne, na przykład światło dzienne docierało jedynie przez kilka okien w dachu, więc ze względu na przepisy o środowisku pracy widziano potrzebę znalezienia nowych lokali. Najpraktyczniejszym było naturalnie spróbować przenieść działy do pomieszczeń fabrycznych firmy Electrosystem w strefie przemysłowej Björnänge, przy wjeździe do Söderhamn. Powstało tylko jedno pytanie – czy to zda egzamin? (ciąg dalszy na stronie 14 ➡)

Tidsresan i Söderhamn

Podróż w czasie do Söderhamn

Forts från sid. 13: Efter en inledande utredning fattades emellertid beslut om en förprojektering, som sedan under resans gång blev ett beslut om genomförande.

Efter ett bitvis ganska omfattande ombyggnadsarbete, där även logistik och arbetsflöde fick en översyn, kunde så flytten ske över en helg hösten 2011.

Nu, snart två år senare, är i stort sett alla väldigt positiva till att verksamheterna kom in under samma tak.

– Jag är nöjd med hur det blev, inte minst för att det är roligt att vi är några fler i huset nu. En gång var vi ju ett hundratal personer som jobbade här, och det gick det också. Det är kul när det är lite fart, säger Annelie Gustavsson, som arbetar med kablageproduktion.

– Bra. Det blev faktiskt bara bra, och mest fantastiskt är att den långa ytmonteringsbanan faktiskt gick att få in, säger Yngve Hedestig som svar på frågan om vad han tycker om sammanflyttningen.

– Ja, visst har det väl blivit bra som helhet, det tycker jag nog. När vi sen får bygga ut lagret också, då blir det ännu bättre, säger Hasse Jonsson och visar på hur man blivit mer trångbodda på lagret, som hanterar både inkommande och avgående gods.

– En utbyggnad är ju planerad sedan en tid, och förhoppningsvis kommer den att bli av redan i år, avslutar Hasse Jonsson. ■



Yngve Hedestig

Ciąg dalszy ze strony 13: Nie było to oczywiste, że będzie to najlepsze rozwiązanie. Słysząc było też głosy, które podawały w wątpliwość, czy znajdzie się miejsce, oraz czy tak różne działy, jak produkcja kabli i zaawansowana produkcja elektroniczna, należy umieszczać obok siebie w tych samych pomieszczeniach. W międzyczasie podjęto decyzję o wstępnym projekcie, która potem przerodziła się w decyzję o realizacji.

Po miejscami dosyć obszernych przebudowach, podczas których dokonano przeglądu nawet logistyki i przepływów roboczych, można było przystąpić do przeprowadzki w dniu wolnym od pracy na jesieni 2011.

Teraz, po upływie prawie dwóch lat, wszyscy zasadniczo są bardzo pozytywnie nastawieni do zlokalizowania różnych działów pod tym samym dachem.

– Jestem zadowolony z rozwoju sytuacji, choćby dlatego że jest weselej, gdy jest nas teraz trochę więcej w domu. Kiedyś było nas około setki osób, które tutaj pracowały, i to funkcjonowało. Fajnie jest, gdy jest trochę dynamiki – mówi Annelie Gustavsson, która pracuje na produkcji kabli.

– Dobrze. Faktycznie to ma same plusy, a najwspanialsze jest to, że udało się zmieścić w hali długą linię do montażu powierzchniowego – mówi Yngve Hedestig, odpowiadając na pytanie, co myśli o przeprowadzce w jedno miejsce.

– Tak, na pewno całościowo wyszło to dobrze, tak właśnie uważam. Kiedy później będziemy musieli rozbudować magazyn, to będzie jeszcze lepiej – mówi Hasse Jonsson i pokazuje, jak się ścieśniono w magazynie, w którym znajdują się zarówno towary przychodzące, jak i wychodzące.

– Rozbudowa jest planowana od pewnego czasu, i prawdopodobnie stanie się rzeczywistością już w tym roku – kończy Hasse Jonsson. ■

Hasse Jonsson



Ytmonteringsbanan • Linię do montażu powierzchniowego

– Det blev bra, men vi behöver bygga ut, säger Hasse Olsson.

– Dobrze się stało, ale
potrzebujemy rozbudować
– mówi Hasse Olsson.





När han besökte Ningbo, delade Rimasters styrelseordförande, Per Carlson, ut luvtröjor med Rimasters logotyp till några av medarbetarna, som priser i en tävling.

W marcu kierownictwo firmy Rimaster spotkało się ze wszystkimi pracownikami w Ningbo. Prezes i główny właściciel firmy Rimaster, Per Carlson, osobiście rozdawał pracownikom bluzy z logo Rimaster.

Rimaster 2020

– Bildkavalkad från en roadshow

Under våren har ledningen för Rimastergruppen inlett ett omfattande program för att staka ut vägen till framtiden; "Rimaster 2020". Som en del av arbetet har ledningen inlett en rundresa, där avsikten är att besöka samtliga större arbetsplatser. Målsättningen är att beskriva hur ledning och ägare ser på framtiden, och vilka principiella vägval som man kommer att behöva göra under resan dit, men man vill också ha en dialog med alla medarbetare kring nutid och framtid.

Rundresan inleddes i mitten av mars med att några representanter för Rimaster Group under ledning företagets grundare och huvudägare Per Carlsson besökte Ningbo och Rimaster Kina. Nästa anhalt var de båda polska fabrikerna i Czaplinek och Borne, som besöktes i mitten av april. Under sensvåren kommer så turen till de svenska anläggningarna i Söderhamn och Rimfors/Kisa/Horn. ■



Rimaster 2020

– Kawalkada obrazów z pokazu objazdowego

Na wiosnę tego roku Zarząd Grupy Rimaster rozpoczął obszerny program wytyczania drogi w przyszłość; "Rimaster 2020". Jako część pracy Zarząd rozpoczął objazd, którego celem jest odwiedzenie wszystkich większych stanowisk pracy. Zadanie polega na opisaniu, jak Zarząd i właściciele widzą przyszłość, oraz jakich zasadniczych wyborów trzeba będzie dokonać po drodze. Chcą również prowadzić dialog z pracownikami na temat teraźniejszości i przyszłości.

Objazd rozpoczęto w połowie marca w ten sposób, że kilku przedstawicieli Rimaster Group pod przewodnictwem założyciela i głównego właściciela firmy, pana Pera Carlssona, odwiedziło Ningbo i Rimaster Chiny. Następnym przystankiem były obydwie polskie fabryki w Czaplinku i Bornem, które odwiedzone w połowie kwietnia. Późną wiosną przyjdzie kolej na szwedzkie obiekty w Söderhamn i Rimfors/Kisa/Horn. ■

I Polen har Rimaster sedan några år två produktionsenheter. För att ge så många som möjligt en chans att vara med och möta företagsledningen ordnades en genomgång för medarbetarna i Borne (över) och en motsvarande i Czaplinek (till vänster).

W Polsce od około dwóch lat Rimaster ma dwie jednostki produkcyjne. Aby tak wielu osobom, jak to tylko możliwe, dać szansę uczestnictwa i spotkania z zarządem przedsiębiorstwa, zarządzono sesję dla pracowników w Bornem (u góry) i odpowiednio w Czaplinku (po lewej stronie).