

ri·view

Welcome to our world of SIMPLICITY • Summer 2014

Rimasters produktion:

– *en global närhet!*

Produkcja Rimaster:

– *Globalna bliskość*

Rimaster växer:

– *Bienvenue, France!*

Rozwój Rimaster:

Witamy we Francji!

A magazine from **ri·master**
ability 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. Rimaster have today approximately 600 employees in seven companies all over the world.

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

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!

Head Office
Rimaster AB
Industrivägen 14
SE-590 44 RIMFORSA
Sweden

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

www.rimaster.com

TEMAT FÖR DET HÄR NUMRET av Riview är "Rimaster i världen". Vi är stolta över att ha en förmåga att serva våra kunder enkelt och okomplicerat, mer eller mindre varhelst de befinner sig i världen och vilka krav på volymer och snabbhet de än kan ha.

I det här numret ska vi översiktligt presentera vår produktions- och marknadsorganisation; den som gör det möjligt att med hög kvalitet leva upp till våra honnörssord om "enkelhet och global närhet". I höstens nummer kommer vi att prata mer om Rimaster i världen, men då mer ur ett kundperspektiv.

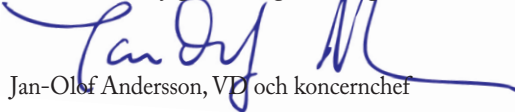
Jag brukar ofta prata om ekonomi. Det låter jag bli den här gången, och nöjer mig med att konstatera att lika väl som stora, dramatiska åtgärder ibland är nödvändiga, lika nödvändiga är den dagliga strävan efter förbättringar. Vi arbetar mycket med det, med att utveckla våra dagliga processer, och ser att det enkelt kan bidra till en ökad kundtillfredsställelse.

Något som har kommit att vara i fokus för oss nu under våren är säkerhet och sårbarhet. I början av mars drabbades vår fabrik i Söderhamn av en brand. Utan att orda för mycket om det, så blev incidenten en viktig påminnelse för oss om vikten av att inte bara ha definierade rutiner för krisberedskap, utan också att då och då pröva dem.

När man pratar om krisberedskap så är det ju inget annat än en ledarskapsfråga. Med verksamheter på olika orter krävs det en samsyn i ledarskapet, samtidigt som det är viktigt att ta hänsyn till såväl geografiska som kulturella skillnader.

I ett nära samarbete med bl.a. Linköpings Universitet och forskningsmyndigheten Vinnova har vi satsat mycket på att utveckla vår gemensamma förmåga att "leda" i en distribuerad och samtidigt resursbegränsad organisation. Vi vill gärna ha dig med i det arbetet. Ge oss dina synpunkter, dina idéer och dina förslag kring hur vi kan utveckla oss och bli ännu bättre!

Med det vill jag önska dig en trevlig sommar!


Jan-Olof Andersson, VD och koncernchef

TEMAT TEGO WYDANIA MAGAZYNU Riview to: „Rimaster na świecie”. Z dumą zapewniamy proste i bezpośrednie usługi naszym klientom niemal w każdym miejscu na świecie oraz zaspokajamy wszystkie ich potrzeby.

W tym wydaniu w skrócie przedstawiamy przede wszystkim naszą globalną produkcję wiązek kablowych i kabin, co umożliwia nam realizację naszej dewizy: „umiejętność tworzenia prostoty” i oferowanie usług w prosty sposób o zasięgu globalnym.

Często podejmuję temat finansów, ale nie zrobię tego tym razem. Podsumuję jedynie, że czasami potrzebne są obszerne działania, choć równie ważne jest dążenie do poprawy każdego dnia.

Tej wiosny nasza uwaga koncentrowała się na znajomości kwestii związanych z bezpieczeństwem. Na początku marca w fabryce w Söderhamn wybuchł pożar. Na szczęście był niewielki, jednak zdarzenie to przypominało nam o tym, jak ważne jest przygotowanie i posiadanie procedur postępowania w sytuacjach awaryjnych, jak również regularne testowanie ich.

Prowadzenie operacji w różnych lokalizacjach wymaga powszechnego rozumienia przywództwa, ale równie ważne jest uwzględnienie zarówno geograficznych, jak i kulturowych różnic.

Ścisłe współpracując z uniwersytetem Linköping University oraz szwedzką agencją badawczą Vinnova dokonaliśmy dużych inwestycji w rozwój wspólnej zdolności przewodzenia w organizacji szeroko rozprzestrzenionej, choć dysponującej ograniczonymi zasobami.

Zachęcamy do współudziału w tym przedsięwzięciu. Prosimy o opinie, pomysły i sugestie, jak możemy się rozwijać i stawiać coraz lepszymi!

Jednocześnie życzę przyjemnego lata!


Jan-Olof Andersson, CEO grupy Rimaster

Rimaster Group Units

Rimaster Electrosystem AB
Industrivägen 14
SE-590 44 RIMFORSA
Sweden

Bröksmyravägen 31
SE-826 40 Söderhamn
Sweden
electrosystem@rimaster.com

Rimaster Cab & Mechanics AB
Industrigatan 1
SE-590 42 Horn
Sweden
cabmech@rimaster.com

Rimaster Poland S.P. Z.o.o.
Ul. Kolejowa 4
PL-78-550 Czaplinek
Poland

Ul. Poprzeczna 1
PL-78-449 Borne Sulnowo
Poland
poland@rimaster.com

Rimaster Ningbo Co., Ltd
No.9 Jinxi Road, Zhenhai,
Ningbo CN-3152 21
China
china@rimaster.com

Rimaster Development AB
Bröksmyravägen 31
SE-826 40 Söderhamn
Sweden
development@rimaster.com

Rimaster Benelux BVBA
Halstraat 41
BE-3550 Heusden-Zolder
Belgium
belgium@rimaster.com

Rimaster France
847 Route de Frans
F-69400 Villefrance Sur Saône
France
france@rimaster.com



Tomas Stålnert:

Utveckling, inte avveckling!



Tomas Stålnert är vice VD och ansvarig för Sales&Sourcing inom Rimastergruppen och den som driver många samordningsfrågor för den samlade produktionen. Med en erfarenhet från bl.a. Ericsson-gruppen och avancerad tillverkningsindustri i Kina, kom han till Rimaster i mars 2009.

Tomas, vad ser du för fördelar med att ha produktion på så många orter?

– Till att börja med ser jag just fördelar med det, att vi finns med egen produktion nära våra kunder. Vi kan optimera våra leveranser med utgångspunkt i varje kunds specifika behov, t.ex. när det gäller ledtider och kostnader.

– Jag upplever också att det hos flera av våra kunder, framförallt naturligtvis de som själva arbetar globalt, eller i varje fall på flera marknader, ger en trygghet i att vi finns nära.

I dag är Rimaster Polen, med sina båda fabriker i Czaplinek och Borne Sulinowo, den utan jämförelse största produktionsenheten, och såväl Polen som Kina fortsätter att växa. Vad händer med den svenska produktionen när expansionen sker utomlands?

– Först vill jag säga att vi har, vi måste ha, en kundorderstyrd produktion. Vi kan inte ha produktion på en viss ort av historiska skäl.

– Det sagt, så är det viktigt att slå fast att den produktionsstruktur vi har idag är den jag ser att vi ska ha framöver. Det fungerar bra och det finns inga planer på – och heller inga skäl för – några större förändringar.

Så ur kostnadssynpunkt går det fortfarande att ha t.ex. kablage tillverkning i både Rimforsa och Söderhamn?

– Ja, det gör det absolut. Vi jobbar ju med att skapa närhet och enkelhet för våra kunder, och inte minst av ledtidsskäl är en fortsatt tillverkning i Sverige självklar. Vi vet också att många av våra kunder uppskattar, inte minst under utvecklingsarbetet, att ha en fysisk närhet till både utveckling och "pre-production".

– Sedan är det också så att när det gäller produkter med ett högt materialvärde i förhållande till nedlagda mantimmar så fungerar det utmärkt med produktion på två orter i Sverige.

– Söderhamn och Rimforsa har ju delvis en likartad produktion, där tanken är att Rimforsa ska betjäna kunder i södra Sverige och Söderhamn i norra Sverige. Riktigt dit har vi inte nått, och frågan är om vi ens ska försöka nå längre. Även om själva produktionsapparaten i princip är likadan, så finns det andra skäl för att de båda fabrikererna arbetar olika; mot olika typer av kunder och med olika volymer.

Volymer ja, hur ser du på fördelningen mellan de olika enheterna ur ett volymperspektiv?

– Det är ganska enkelt att svara på den frågan. I Sverige tillverkar vi främst små och medelstora volymer av kablage, ofta mer avancerade med variationer mellan batcherna – "High Mix – Low Volume" har vi ju pratat om i många år och det är väldigt påtagligt för den svenska verksamheten.

– I Ningbo har vi en likartad produktionsfilosofi som i Sverige, där vi för de lokala kunderna av främst ledtidsskäl producerar en ganska stor variation av kablage i förhållandevis små volymer. Undantag finns, eftersom vi också har en viss tillverkning i Kina för kunder i Europa, men det mesta levereras till kunder i närområdet; främst Shanghai och Nanjing.

– Pratar vi sedan om Polen så har vi där vår stora volymproduktion, med en för ändamålet i dag mer eller mindre skraddarsydd produktionsapparat, där allt från logistik och beredning till slutmontering och leverans trimmas kontinuerligt.

– I Polen tittar vi ju nu också på en ordentlig tillbyggnad av den befintliga fabriken i Czaplinek, och får vi den att gå i lås så får vi ännu bättre förutsättningar för en rationell högvolymproduktion.

Ur produktionssynpunkt, vilka utmaningar ser du att Rimaster har framför sig i det korta respektive långa perspektivet?

– Det är egentligen samma utmaningar, oavsett tidshorisonten. Vi måste fortsätta att utveckla vår produktion; hitta smartare lösningar och bli ännu bättre på att leva upp till kundens förväntningar.

– Det handlar om leveransprecision och kvalitet, men också att ständigt försöka fördjupa samarbetet med kunderna för att kunna hitta bättre – smartare och mer kostnadseffektiva lösningar.

– Jag ser t.ex. att vi har en resa att göra vad gäller möjligheten att bli bättre på lokal sourcing, framförallt i Kina. Vi vill kunna erbjuda kunderna ekvivalenta lösningar för främst olika komponenter till ett bättre pris. Här har vi fokus på att genom vårt tradingverksamhet i Kina – Rimaster Trading – kunna ta fram och inte minst kvalitetsmässigt verifiera produkter, som vi vet att trots att de är ”no-name” faktiskt håller måttet. Kan vi övertyga de stora kundernas centrala konstruktionsavdelningar att generiska produkter är lika bra, finns det stora pengar att hämta för dem.

En gång i tiden fanns det planer, eller i varje fall funderingar, på att öppna ytterligare produktion i ett nytt geografiskt område. Då pratades det om en fabrik i Nordamerika. Var står de planerna i dag?

– De är helt skrinlagda. Det finns av flera skäl inga planer på produktion i Nordamerika. Däremot tittar vi naturligtvis hela tiden på hur våra kunder rör sig – vi har ju en uttalad ambition att följa våra kunder, och det gör att vi har en latent beredskap för att kanske organisera produktion på fler ställen.

– Det som nu kan vara aktuellt – men det är än så länge bara på idéstadiet – är produktion i södra Europa eller kanske till och med Nordafrika, där kostnadsbilden är fördelaktig och infrastrukturen god. Från t.ex. Marseille eller Genua när man kunder i Mellan- och Nordeuropa på kanske två dygn.

– Sammanfattningsvis vill jag dock än en gång betona att den produktionsorganisation vi har idag, den är anpassad efter vår kundstruktur och den är här för att stanna. Eventuella förändringar sker i så fall genom utveckling, inte avveckling. ■



Tomas Stålnert

Tomas Stålnert:

Zamiast przestojów – rozbudowa i rozwój

– Z zakładami produkcyjnymi w trzech lokalizacjach na terenie Szwecji, dwoma w Polsce i jednym w Chinach, firma Rimaster posiada organizację zajmującą się produkcją o odpowiedniej sieci dystrybucji; można na nią spojrzeć jak na system o różnych kierunkach orientacji i różnych wymogach.

Tomas Stålnert jest wiceprezesem Grupy Rimaster oraz odpowiada za Sprzedaż i Sourcing, jak również koordynuje różne kwestie związane z produkcją. Posiadając doświadczenie między innymi z firm Ericsson i Flextronics, gdzie czuwał nad zapewnieniem wysokiej jakości zaawansowanej produkcji w Chinach, przyłączył się do firmy Rimaster w marcu 2009 roku.

Tomas, jakie są korzyści, Twoim zdaniem, posiadania zakładów produkcyjnych w tak wielu miejscach?

– Zacznę od tego, że widzę tylko to – same korzyści. Widzę wiele korzyści wynikających z faktu, że dzięki posiadaniu własnych zakładów produkcyjnych jesteśmy bliżej naszych klientów. Możemy zoptymalizować nasze dostawy w oparciu o poszczególne potrzeby każdego z naszych klientów, takie jak czas realizacji zamówienia i koszt.

– Odważę się także przyznać, że wielu naszym klientom, zwłaszcza tym, którzy sami obecni są na rynku światowym lub co najmniej na wielu rynkach, nasza bliskość dodaje pewności siebie. Nasze motto brzmi – “Ability to create Simplicity” (Umiejętności są podstawą prostych rozwiązań) – i rzeczywiście czuję, że to jest właśnie to, co robimy dla naszych klientów.

Na chwilę obecną Rimaster Poland, z dwiema fabrykami w Czaplinku i Bornem Sulinowie, jest jak dotychczas największą jednostką produkcyjną w Grupie Rimaster, i zarówno fabryki w Polsce, jak i fabryka w Chinach nieustannie się rozwijają. Co stanie się ze szwedzką produkcją w momencie zagranicznej ekspansji?

– Po pierwsze chciałbym powiedzieć, że mamy i musimy mieć produkcję w oparciu o wymogi klienta. Wszelkie inne kwestie się nie liczą. Nie możemy mieć produkcji w danym miejscu ze względu na jego wartość historyczną.

– W tej kwestii ważne jest, aby podkreślić fakt, że struktura produkcji jaką obecnie posiadamy jest zgodnie z tym, co widzę strukturą, jaką będziemy nadal posiadać w dającej się określić przyszłości. Zakłady w Rimforsa i Söderhamn zajmują się głównie rozwojem i produkcją instalacji elektrycznych; okablowania, szaf i podzespołów elektronicznych, podczas gdy w zakładzie w Horn skupiliśmy się na produkcji kabin i pozostałej produkcji mechanicznej. Jest to dobrze działająca struktura organizacyjna i nie mamy żadnych planów – ani żadnych powodów – aby dokonywać jakichkolwiek większych zmian.

Tak więc z punktu widzenia kosztów nadal możliwe jest utrzymywanie zakładów np. produkcji przewodów zarówno w Rimforsa, jak i w Söderhamn?

– Tak, oczywiście. Nieustannie staramy się zwiększać prostotę rozwiązań dla naszych klientów, i dla wielu klientów fizyczna bliskość naszej produkcji jest nie tylko bardzo cenna, ale niekiedy wręcz wymagana, zwłaszcza podczas prac nad rozwojem produktów.

– Ponadto, jeśli chodzi o produkty wyprodukowane z wysokiej jakości materiałów w odniesieniu do stawki godzinowej za pracę związaną z produkcją, to działa to bez zarzutu w obydwu lokalizacjach na terenie Szwecji.

– Söderhamn i Rimforsa mają częściowo zbliżoną produkcję, której istotna koncepcja polega na tym, że Rimforsa obsługuje klientów z południowej Szwecji, a Söderhamn z północnej. Są to nasze główne założenia – rzeczywistość jest nieco inna i nie jestem pewien, czy powinniśmy chociażby starać się sięgać jeszcze dalej. Istnieją bardzo subtelne powody odmiennego funkcjonowania tych dwóch zakładów, dotyczące różnych rodzajów klientów oraz różnych ilości zamówień.

Mówiąc o ilościach, jakie są różnice pomiędzy tymi dwoma zakładami z perspektywy ilości?

– Odpowiedź na to pytanie jest bardzo prosta. W Szwecji produkujemy głównie małe i średnie ilości przewodów, często bardziej zaawansowane z wieloma różnicami pomiędzy partiami, pozostając wiernym naszemu motto "High Mix – Low Volume" (Duża różnorodność, małe ilości), o którym mówimy już od wielu lat.

– W Ningbo, mamy podobną filozofię produkcji jak w Szwecji, gdzie dla lokalnych klientów, głównie ze względu na czas realizacji zamówień produkujemy kilka rodzajów okablowań i szaf elektrycznych, za to w relatywnie niewielkich ilościach. Istnieją oczywiście wyjątki od tej reguły, gdyż w Chinach produkujemy także produkty dla klientów z Europy, niemniej jednak większość produktów trafia do klientów w sąsiadujących z zakładem obszarach; przede wszystkim w Szanghaju i Nanjing.

– Kiedy mówimy o Polsce to jest to właśnie miejsce, w którym posiadamy naszą największą produkcję, z mniej lub bardziej do-

pasowanym do klienta systemem produkcji, w którym wszystko, począwszy od logistyki i przygotowania do ostatecznego montażu i dostaw jest regularnie wykańczane i precyzyjnie doszlifowywane.

– W Polsce dosłownie uderzamy obecnie głową w sufit, gdyż powierzchnia użytkowa jest wykorzystana aż do granic. Dlatego też istnieje potrzeba zaplanowania fizycznej ekspansji, która najprawdopodobniej będzie swojego rodzaju rozwinięciem aktualnie istniejącego zakładu w Czaplinku. Wówczas będziemy mieć jeszcze lepsze warunki do racjonalnej produkcji na dużą skalę.

Z punktu widzenia produkcji, z jakimi wyzwaniem Rimaster jako firma musi się zmierzyć, krótko i długoterminowe?

– To tak naprawdę te same wyzwania, bez względu na horyzont czasowy. Musimy nadal rozwijać naszą produkcję; nieustannie znajdując coraz to sprytniejsze rozwiązania i stając się coraz lepszymi w spełnianiu oczekiwań klientów.

– Chodzi przede wszystkim o jakość, jakość dostaw i jakość produkcji, oraz o to, aby nieustannie pogłębiać współpracę z klientami, aby móc znajdować – lepsze i bardziej efektywne kosztowo rozwiązania. Przejście z pozycji "samego" dostawcy do pozycji zbliżonej do pozycji partnera jest zawsze wyzwaniem.

– Zdaję sobie przykładowo sprawę z tego, że potrzebujemy jeszcze trochę czasu na to, aby się poprawić w lokalnym sourcingu, zwłaszcza w Chinach. Chcielibyśmy być w stanie zaoferować klientom równoważne rozwiązania głównie dla różnego rodzaju

komponentów w lepszych cenach. Dlatego też potrzebna jest nam pomoc naszej spółki handlowej Rimaster Trading, aby móc skoncentrować się na znalezieniu i weryfikacji jakościowej danych komponentów, które pomimo "braku marki" są w rzeczywistości w stanie zdać egzamin. Ale czy możemy przekonać centralne działy inżynierskie naszych głównych klientów, że klasa generyczna jest tak samo dobra i że oznacza to dla ich firm duże oszczędności.

Swojego czasu mieliśmy plany, lub co najmniej daleko sięgające pomysły na to, żeby otworzyć dodatkowy zakład produkcyjny w nowym regionie geograficznym. Rozmawialiśmy na temat fabryki w Ameryce Północnej. Jakie jest dzisiejszy stosunek do tych planów?

– Zostały odłożone na półkę, gdyż w chwili obecnej istnieje kilka powodów, niepozwalających nam planować produkcję w Ameryce Północnej. Jednak w sposób naturalny cały czas obserwujemy to, jak nasi klienci się przemieszczają, gdyż postawiliśmy sobie ambitny cel podążania za naszymi klientami. Oznacza to, że musimy być w utajonej gotowości do przygotowania się na produkcję w większej ilości miejsc.

– To, co obecnie rozważamy – lecz nadal tylko na etapie pomysłu – to możliwa potrzeba produkcji w południowej Europie lub być może nawet w Północnej Afryce, w miejscach, w których koszt jest nadal korzystny, podczas gdy infrastruktura jest dobra. Z powiedzmy Marsylii, czy Genoi, dostawy mogą być realizowane do klientów w centralnej i północnej Europie w ciągu może dwóch, maksymalnie trzech dni.

– Na koniec chciałbym jeszcze raz podkreślić, że nasza aktualna organizacja produkcji została dostosowana do bazy naszych klientów i dlatego też musi pozostać w niezmiennym formie. Patrząc z perspektywy czasu wszelkie zmiany wymagają rozwoju, a nie zaprzestania ciągłości produkcji. ■

Patrząc z perspektywy czasu wszelkie zmiany wymagają rozwoju, a nie zaprzestania ciągłości produkcji.



Rimaster Polen:

– Produktion så att väggarna bågnar...

”... bitvis har vi ett sådant tryck i produktionen att vi kör två- eller treskift – ja för vissa maskiner till och med fyrskift – för att hinna med.

I den del av Polen som kallas ”Västra Pommern”, strax sydost om hamnstaden Świnoujście ligger de båda små städerna Czaplinek och Borne Sulinowo. Det är där, som Rimaster har sina polska produktionsenheter. Eftersom städerna bara ligger cirka 25 kilometer från varandra, fungerar de i praktiken som delar av samma fabrik – transportererna ”över gården” blir bara lite längre. Med mer än 330 anställda, är Rimaster Polen nu den utan jämförelse största enskilda produktionsenheten inom Rimaster-gruppen.

– Nu har vi full fart! Från i vintras har jag haft fullt upp, säger Iwona Uszakiewicz, VD och platschef för Rimaster Polen.

– Min ambition är att Rimaster Polen ska vara en välintegrerad, högeffektiv del av Rimaster-gruppen. Efter att ha jobbat här sedan 2002, jag var faktiskt en av de allra första anställda och jag har bokstavligen gjort i princip allt, förutom städad, har jag också en bild av hur vi ska nå dit. Att ha den gedigna bakgrunden ser jag är en stor fördel – jag vet ”vad det handlar om” och jag kan låta min personal sköta sitt arbete självständigt, eftersom jag vet att de har kunnandet.

– Jag försöker att som chef inte gå för mycket in på detaljer, men, självklart, har jag själv arbetat med det så är det ibland svårt att låta bli att lägga sig i, säger Iwona.

Iwona definierar sin roll ”i vardagen” som att finnas till hands, att vara ”coach” och ge stöd, och att se på verksamheten ur ett helhetsperspektiv, t.ex. för att kunna optimera vissa metoder organisatoriskt eller att fortsätta att hitta kostnadsförbättringar.

– Nu lägger jag en hel del kraft på att genomföra en allt mer samtrimmad och ”slimmad” organisation, förklarar Iwona med eftertryck.

– För ett par år var jag kvalitetschef, och jag antar att det fortfarande är en del av mitt ”yrkesjag”. Utan att jag direkt tänker på det har jag ett konstant och naturligt fokus på kvalitet och prestanda, oavsett om det är inom tillverkning, inköp eller leveranser.

– Eftersom jag vet att om ”kvaliteten” inte tillräckligt bra för dina kunder idag, så kommer den inte heller att med automatik bli bättre i morgon om inte just du lägger fokus på det. Vi har ett gemensamt ansvar för vår kvalitet, något jag framhåller konstant, säger Iwona.



Rimaster Polen har under de senaste åren genomfört en omfattande omorganisation av sin verksamhet, såväl administrativt som rent praktiskt i syfte att få ett bättre flöde i produktionen.

Det finns nu också en långsiktig plan för fortsatta organisationsförändringar, nu med ett tydligt fokus på hela företaget, inklusive logistik, teknik, inköp och produktion.

– En god vän till mig är en av Polens ledande "lean-expert", säger Iwona, och han har hjälpt mig att se på verksamheten med "friska" ögon, vilket har varit mycket värdefullt.

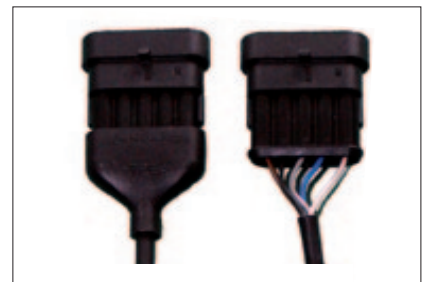
– Eftersom Rimaster Polen har två separata "fysiska" produktionsenheter, en i Czaplinek och en i Borne Sulinowo, kan det lätt bli ett logistiskt pussel för att optimera produktionen, men jag vill påstå att vi nu har en välfungerande lösning. Nu när vi mer eller mindre rent fysiskt har vuxit

ur vår anläggning i Czaplinek, beslöt vi att flytta i princip alla maskiner, huvuddelen av vår förproduktion och vårt laboratorium till anläggningen i Borne Sulinowo, medan färdigställande, efterbehandling och kundleveranser i huvudsak sker från Czaplinek. Det fungerar bra – det är bara cirka 25 kilometer däremellan.

Rimaster Polen har en tydlig målsättning att bredda sig och gentemot kunderna kunna bli en ännu mer komplett leverantör i framtiden. Förra året installerades en utrustning för plastgjutning, vilket möjliggjort att man nu kan producera gjutna kontakter för olika kunder.

Under 2014 kommer bl.a. ytterligare en lina för "braiding" att installeras, och bitvis har man ett sådant tryck i produktionen att man kör två- eller treskift – ja för vissa maskiner till och med faktiskt fyrskift – för att hinna med.

Iwona Uszakiewicz var en av de först anställda i Rimaster Polen. Idag är hon platschef och VD.



Förra året installerades en utrustning för plastgjutning, och nu produceras vid fabriken i Borne Sulinowo tusentals gjutna vädertätade kontakter för olika kunder.

Piotr Szyrman är marknads- och kundansvarig vid Rimaster Polen.



– Vi kan snart inte expandera mer genom att bara anställa fler människor, och låta dem arbeta i skift, utan snart måste vi också få mer fysisk golvyta.

Vi har redan ett optimerat processflöde så där finns inte mer att hämta. När den dagen kommer att vi ska bygga hytter så måste vi expandera och jag vill hävda att vi egentligen redan är där, säger Iwona med eftertryck.

– Nu kan vi inte göra mer med våra nuvarande byggnader, så vi tittar på allvar på olika alternativ, t.ex. att bygga en tillbyggnad till fabriken i Czaplinek där den lösning som jag har presenterat för styrelsen, mer eller mindre skulle fördubbla vår golvyta.

Iwona har en tydlig ambition att låta Rimaster Polen nå så hög kvalitet som det bara är möjligt, något hon ser som en grundförutsättning för fortsatt långsiktig tillväxt och framgång.

– Vi har kommit långt, men vi kan inte nöja oss med det även om jag vågar säga att det har varit givande att arbeta så hårt med kvalitet, både vad gäller leveranser och funktionalitet.

– Vårt motto är ju "Ability to create simplicity", och då gäller det att leva upp till det. Att stå för vad vi lovar gör dig till en pålitlig leverantör och ja, det gör livet enkelt för kunden, säger Iwona.

Kvalitetsuppföljning med "Asaichi Board"

I dag, våren 2014, finns det sammanlagt cirka 330 anställda i den polska verksamheten, varav ungefär en tredjedel arbetar i Borne och resten i Czaplinek. Av praktiska skäl har administration koncentrerats till Czaplinek, medan det finns en platschef och produktionstekniker i Borne.

– Det är mest rationellt att vi har administrationen här, men jag tycker det är viktigt både att vara synlig och att se med egna ögon, så jag är även i Borne regelbundet. För mig är det också en kvalitetsfråga, som jag antar att jag bär med mig från mina dagar som Q-chef – den ständiga "jakten" på saker att utveckla, att förbättra, säger Iwona.

– Vi vill ha delaktighet och har därför personalmöten – med all personal – var tredje månad, och vi har också förbättrat och utvecklat vår användning av "Asaichi Board" ytterligare.

– Vi började i liten skala för att använda metoden med "Asaichi Board" för kvalitetsförbättringar cirka 3-4 år sedan, men upplevde kanske inte att vi hade något direkt engagemang. Men när Patrycja Heib i januari beslöt sig för att ta vara på metodens hela potential genom att bl.a. förbättra visualiseringen, såg vi direkt hur vi fick några verkliga fördelar "på köpet".

En gång varje arbetsdag träffas representanter från varje avdelning i Czaplinek och Borne för att diskutera aktuella problemställningar vilka påverkar kvalitet och leveranser. Alla problem antecknas på en "Asaichi Board", som är den term som ärvt från biltillverkaren



Toyota som utvecklat metoden som en del av sitt kvalitetsarbete.

Ambitionen är att hitta lösningar för att bli av t.ex. flaskhalsar och andra störningar i produktionen. Syftet med detta dagliga möte är helt enkelt att lösa problem, inte att försöka ta reda på vems "felet" är.

När ett problem har inrapporterats, börjar man med att ta reda på vilken avdelning som är ansvarig, för att låta en representant från den avdelningen få till uppgift att tydligare identifiera – "ringa in" – problemet, att beskriva det i relativt allmänna ordalag och sedan att komma med förslag till antingen en bestående lösning eller, om problemet visar sig vara av en större slag, en enkel åtgärd för att komma runt det i avvaktan på en mer hållbar lösning.

Detta utvecklade system av dagliga möten har varit i full drift sedan årsskiftet. Då tavlan med felutfallen och de vidtagna åtgärderna sitter väl synligt mitt i fabriken, har det redan visat sig vara mycket effektivt för att öka inte bara den tekniska kvaliteten och leveransprecisionen men också engagemang och "moral".

– Jag ser det här som ett bra verktyg, eftersom allas ansvar blir tydligt, som en enskild medarbetare men kanske främst som en del av en grupp.

– När man ständigt arbetar med att förbättra och utveckla kvaliteten är det över tid mest fruktbart att försöka hitta hållbara lösningar till gagn för våra kunder. Jag tycker faktiskt vi redan är ganska bra men framförallt att vi blir allt bättre på att sätta kvalitet och nöjda kunder i främsta rummet, sammanfattar Iwona Uszakiewicz läget för Rimaster Polen. ■

Patrycja Heib (till vänster) leder arbetet med att vidareutveckla "Asaichi Board" som kvalitetsuppföljningsmetod för Rimaster Polen. Karol Waracki (nedan) arbetar med att laboratorietesta kablage så att de möter ställda krav.





Rimaster Poland:

– Produkcja pełną parą

W dwóch miastach województwa zachodniopomorskiego, w Czaplinku i Bornem Sulimowie, swoje zakłady produkcyjne posiada firma Rimaster Poland. Z uwagi na fakt, iż zakłady są oddalone od siebie o zaledwie 25 kilometrów, funkcjonują one jako praktycznie dwa zakłady na tym samym terenie. Przy liczbie ponad 330 pracowników, Rimaster Poland jest obecnie największą pojedynczą jednostką produkcyjną.

– Od stycznia jestem nieustannie zajęta, mówi Iwona Uszakiewicz, Dyrektor Zarządzający firmy Rimaster Poland.

– Moja wizja jest taka, aby Rimaster Poland było usprawnioną i wysoce efektywną częścią Grupy Rimaster.

Pracując w firmie od 2002 roku i będąc jednym z pierwszych jej pracowników, robiłam dosłownie wszystko, pracując niemalże na każdym stanowisku w firmie, poza sprzątnięciem.

Jednak teraz widzę, że posiadanie tego rodzaju doświadczeń jest ogromną zaletą. Umożliwiam pracownikom wykonywać ich pracę, gdyż wiem, że robią to perfekcyjnie.

– Staram się nie wchodzić z nadto w szczegóły, co czasami bywa trudne, mówi Iwona.

Iwona określa swoją rolę w codziennych obowiązkach jako polegającą na szkoleniu i wspieraniu, patrzeniu na działalność firmy jako na całość, aby nieustannie odnajdywać możliwości redukcji kosztów poprzez dopracowanie spraw organizacyjnych.

– Aktualnie wkładam sporo wysiłku we wdrożenie szczupłej organizacji, stanowczo deklaruje Iwona.

– Przez kilka lat byłam menedżerem ds. jakości i myślę, że nadal po części nim jestem, nieustannie i naturalnie skupiając się na jakości i wynikach, czy to odnośnie produkcji, sourcingu czy dostaw.

– Mam świadomość, tego, że jeżeli “jakość” danej operacji nie jest wystarczająco dobra dla Twoich klientów dzisiaj, to nie polepszy się ona jeśli się na niej nie skoncentrujesz. Wszyscy odpowiadamy za jakość każdego dnia i podczas wszystkich swoich czynności, dlatego bardzo ważne jest, abyśmy cały czas dawali z siebie 100%. Każdego dnia musimy nieustannie dążyć do doskonalenia, podsumowuje Iwona.

W ciągu ostatnich kilku lat firma Rimaster Poland całkowicie zreorganizowała swoją działalność, mając na celu posiadanie produkcji o bardziej “efektywnym przepływie” w porównaniu do wcześniejszej produkcji. Nowy plan rozmieszczenia

urządzeń odpowiednio w obydwu zakładach umożliwia zaoszczędzenie sporej ilości czasu np. podczas wewnętrznego transportu, czego efektem jest to, że każdy sam się także bezpośrednio przekonał o tym, że takie rozwiązanie jest lepsze, gdyż powoduje mniej awarii. Mamy teraz długofalowy plan wdrożenia całkowicie nowej organizacji zakładający wyraźne skupienie się na spojrzeniu na firmę w sposób całościowy, włącznie z logistyką, technologią, zaopatrzeniem i produkcją.

– Mój dobry znajomy jest jednym z wiodących w Polsce ekspertów odnośnie “szczupłego zarządzania”, mówi Iwona, i pomógł mi przyjrzeć się produkcji bez jakichkolwiek uprzedzeń, co było bardzo cennym doświadczeniem.

– Ponieważ Rimaster Poland posiada dwa oddzielne zakłady produkcyjne, jeden w Czaplinku i jeden w Bornem Sulimowie, optymalizacja produkcji mogłaby łatwo okazać się ogromną zagadką logistyczną, lecz odważyć się powiedzieć, że teraz jesteśmy bardzo zadowoleni z aktualnych rozwiązań. Z uwagi na to, że w większym lub mniejszym stopniu fizycznie przerosliśmy nasz zakład w Czaplinku, podjęliśmy strategiczną decyzję umieszczenia wszystkich maszyn, większej części pro-



dukcji wstępnej oraz naszego laboratorium w zakładzie w Bornem Sulinowie, podczas gdy wykańczanie i dostawy do klientów są realizowane z zakładu w Czaplinku – przy czym odległość pomiędzy dwoma zakładami wynosi zaledwie 25 kilometrów.

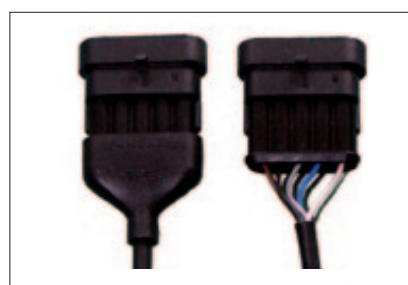
Firma Rimaster Poland postanowiła stanowczo poświęcić się idei stania się w przyszłości dostawcą jeszcze bardziej kompleksowych rozwiązań. W ubiegłym roku zainstalowana została sekcja formowania tworzyw sztucznych i Rimaster produkuje obecnie formowane złącza dla różnych klientów. Aby nadal móc poszerzać ofertę musimy zakupić dodatkowe maszyny, takie jak kolejna linia do splatania, która będzie już trzecią w zakładzie.

Ponieważ interes naszej firmy kwitnie, a personel już pracuje na dwie, a nawet trzy do czterech zmian na niektórych stanowiskach istnieje długofalowa potrzeba fizycznego rozwoju.

– Nie możemy rozwijać się jedynie poprzez zatrudnienie większej ilości osób, chyba że zorganizujemy więcej zmian w większej ilości oddziałów. Kiedy nadejdzie dla nas dzień np. rozpoczęcia budowy kabin – o czym już rozmawialiśmy – będziemy potrzebować więcej przestrzeni, chociaż według mnie już teraz jej potrzebujemy, z przekonaniem mówi Iwona.

– Zrobiliśmy wszystko co w naszej mocy, aby fizycznie zwiększyć ilość wolnej przestrzeni, przykładowo zreorganizowaliśmy “przepływ” zarówno w zakładzie w Czaplinku, jak również w Bornem Sulinowie oraz dokonaliśmy bardzo ścisłego podziału pracy; zdeteminowaliśmy gdzie co powinniśmy zrobić, czy w Bornem, czy w Czaplinku, aby uniknąć dublowania, zminimalizować przestój, niepotrzebne przemieszczanie i wykorzystywanie naszych surowców, zarówno w postaci personelu, czy też maszyn, w jak najbardziej optymalny sposób.

Iwona Uszakiewicz była jednym z pierwszych pracowników w Rimaster Poland. Obecnie jest kierownikiem zakładu i Prezesem Zarządu.



W ubiegłym roku w miejscowości Borne Sulinowo zainstalowano linię do formowania wtryskowego plastiku i obecnie produkcja jest już dobrze rozwinięta dostarczając tysiące wodoszczelnych złączy dla różnych klientów.

Piotr Szyрман pełni funkcję Dyrektora ds. Marketingu w Rimaster Poland.



– W tej chwili nic więcej już nie zdziałamy przy obecnych budynkach, tak więc poważnie rozglądamy się za budynkiem w ramach rozbudowy zakładu w Czaplinku. Jeżeli uzyskam zgodę w tej sprawie, a omówiliśmy już wiele alternatyw, z których najbardziej interesująca w większym lub mniejszym stopniu podwoi aktualną powierzchnię przestrzeni, mówi Iwona.

Iwona wyraźnie dąży do tego, aby pozwolić firmie Rimaster Poland uzyskać najwyższy poziom jakości, gdyż według niej to wymóg dla osiągnięcia długoterminowego sukcesu.

– Tak, odważę się powiedzieć, że opłacało się pracować tak ciężko nad jakością, zarówno w zakresie dostaw, jak i funkcjonalności.

– Jednym z naszych głównych klientów w Polsce jest firma Cargotec, z siedzibą niedaleko nas w Stargardzie, z którą obecnie współpracujemy w łatwy, a jednocześnie pełen poszanowania sposób, oparty między innymi na tym, że zawsze staramy się dotrzymywać obietnic.

– Nasze motto brzmi następująco „Ability to create simplicity”, (Umiejętności są podstawą prostych rozwiązań) dotrzymywanie obietnic sprawia, że stajesz się godny zaufania, a posiadanie wiarygodnego dostawcy ułatwia klientowi życie.

Tablica Asaichi

Przy obecnej całkowitej liczbie około 330 pracowników, średnio jedna trzecia pracuje w zakładzie w Bornem a reszta w Czaplinku. Ze względów praktycznych administracja firmy została umieszczona w Czaplinku, z kierownikiem zakładu i lokalnym inżynierem w Bornem, lecz osoby zarządzające bardzo często podróżują pomiędzy obydwojema zakładami.

– Ja sama jestem w Bornem regularnie, mówi Iwona.

– Myślę, że to jest związane z moim bagażem doświadczeń jako menedżera ds. jakości – nieustannym wypatrywaniem tego, co można udoskonalić. Organizujemy spotkania wszystkich pracowników – całego personelu – co trzy miesiące oraz udoskonaliśmy i ponadto rozwinęliśmy sposób korzystania z „Tablicy Asaichi”.

– Nasze działania związane z wykorzystaniem metodologii „Tablicy Asaichi” rozpoczęliśmy na małą skalę w celu polepszenia jakości jakieś 3-4 lata temu. Jednak kiedy Patrycja Heib w styczniu tego roku stanowczo zdecydowała, aby udoskonalić i zwiększyć wizualizację tej metody przekonał się o rzeczywistych korzyściach, jakie ta metoda ze sobą niesie.

Każdego dnia pracy, o godzinie 13 przedstawiciele każdego



Iwona Uszakiewicz i Edyta Szczygłowska - Menadżer ds. Produkcji w Bornem Sulinowie rozmawia o skuteczności cięcia z Andrzejem Maksymiukiem.

poszczególnego wydziału w Czaplinku i Bornem spotykają się, aby przedyskutować aktualne problemy, pod względem tego, czy można je rozwiązać natychmiast czy też nie. Wszystkie problemy – lub zakłócenia związane z produkcją czy dostawami – są zapisywane na dużej tablicy, „Tablicy Asaichi” (Asaichi Board), której nazwa wywodzi się od producenta samochodów Toyota.

Naszym zadaniem jest znalezienie rozwiązania, aby pozbyć się np. wąskich gardeł i innych zakłóceń produkcji, aż po jakość i dostawę. Celem takich codziennych spotkań nie jest – co jest bardzo ważne – znalezienie „winnego”, kozła ofiarnego, lecz uzyskanie odpowiedzi na pytanie „dlaczego” oraz zadanie pytania „co robimy dalej”.

Po zgłoszeniu problemu pierwszym zadaniem jest znalezienie wydziału, który za niego odpowiada, aby umożliwić przedstawicielowi danego wydziału zidentyfikowanie problemu, kiedy zostanie o to poproszony, opisując problem w ogólnych kategoriach a w ostatniej fazie znalezienie rozwiązania, lub jeśli problem okaże się znacznie poważniejszy, zasugerowanie „szybkiego sposobu naprawy”, aby móc wyodrębnić i zminimalizować jego wpływ na pozostałe oddziały. Jeśli problem jest „poważny”, kolejny następny „etap” wynosi pięć dni.

Taki system spotkań w pełni funkcjonuje w naszej firmie od początku tego roku. Jako że Tablica Asaichi została umieszczona w miejscu dobrze widocznym dla każdej osoby, już okazała się być bardzo skuteczna nie tylko w podnoszeniu jakości technicznej, lecz także „moralnej”.

– Wiem, że to wspaniałe narzędzie, na którym podkreślone jest to, że za co każdy odpowiada, lecz przede wszystkim jako indywidualny członek grupy.

– Pracując nad poprawą i rozwojem jakości staranie się dowiedzieć kto jest „winny” nigdy nie wychodzi na dobre – dlatego też skupiamy się na znalezieniu długofalowego rozwiązania na korzyść naszego klienta.

– To właśnie nasze podejście do poprawy jakości, gdyż dla nas na pierwszym miejscu są jakość i zadowolenie klienta, Iwona Uszakiewicz podsumowuje aktualne stanowisko firmy Rimaster Poland. ■

Patrycja Heib odpowiada za bieżące wykorzystanie i dalszy rozwój metody zapewnienia jakości „Asaichi Board”.

Rimaster Ningbo:

En enkel, global närhet...



– Vi hade kanske en något trög start, men under de senaste åren har Rimaster Ningbo haft en enorm omsättningstillväxt; från 11 MRMB under 2011 till en budget på 43 MRMB 2014, säger Jonas (1 RMB – kinesisk yuan – motsvarar ungefär 1 svensk krona). Jonas Yong Shen är VD för Rimaster Ningbo och har varit anställd sedan i januari 2011, då Rimasters vvd Tomas Stålnert, som han hade arbetat med hos Ericsson i Peking, övertalade honom att komma till bolaget.



Rimaster har sedan 2008 varit i gång med egen tillverkning i Kina. Fabriken är strategiskt belägen i staden Ningbo, cirka 200 km söder om Shanghai i vad som kallas "Yangtze Triangle", en område där många högteknologiska globala företag har sina kinesiska dotterbolag.

Efter en, vad som många upplevde lite "seg" uppbyggnadsperiod är Rimaster Ningbo väl etablerad som leverantör till en handfull "blue-chip" företag i området, som t.ex. Kone Cranes.

Efter att ha byggt en komplett pro-

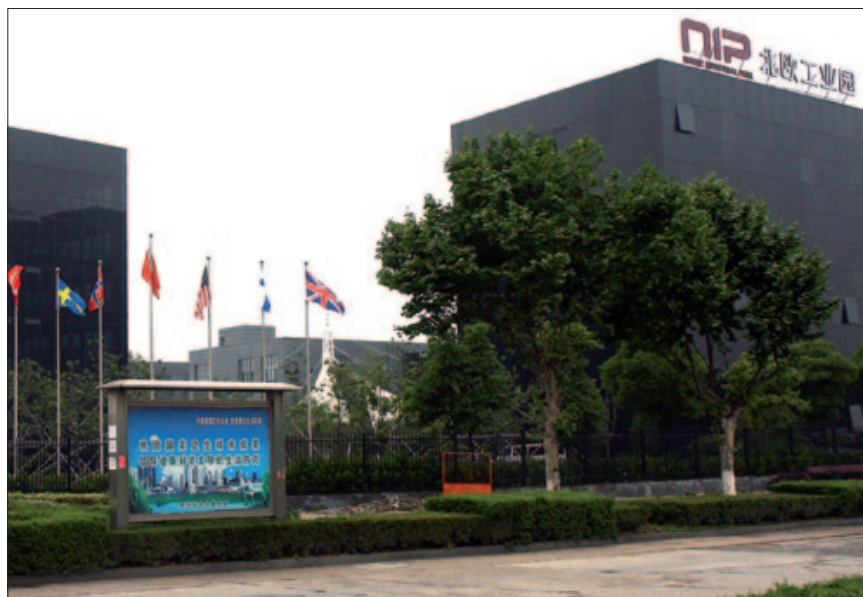
duktionslinje för kompletta elsystem; kablage och skåp, har Rimaster Ningbo nu hundratalet anställda i sin fabrik i "Nordic Industrial Park" (NIP), en av de äldsta utlandsägda och -drivna industri- och företagsparkerna i Kina, som ligger ca 35-40 minuter med bil från centrala Ningbo och som sedan slutet av 2013 tillhör den kinesiska Yinmao-gruppen.

Hos NIP huserar ett drygt fyrtiotal utländska företag, de flesta av dem från de nordiska länderna – Sverige, Norge, Danmark och Finland – men företag från Aus-



Jonas Yong Shen är VD och platschef för Rimaster Ningbo.

Rimaster Ningbo har sin fabrik i Nordic Industrial Park, NIP, som ligger i utkanten av 4-miljonersstaden Ningbo. NIP är "hem" för ett fyrtiotal företag, de flesta från något av de nordiska länderna.





Qiong Feng och hennes kollegor vid Rimaster Ningbo, producerar kablage och elskåp för ett antal kunder i Kina. En del av produktionen går även på export, bl.a. till Sverige.

italien, Italien och USA finns också på plats.

De flesta företag arbetar främst med handel, lätt montering och mekanisk produktion.

– För mig måste vi framförallt ha vårt fokus på att ha nöjda kunder, och det är en anledning till att vi för tillfället är lite mindre aktiva i att söka nya kunder, säger Jonas.

– Vi har dock några mycket intressanta "prospects", så jag ser att vi i en inte alltför avlägsen framtid kommer att ha kanske 6-7 "huvudkunder" – idag har vi 4 sådana, som svarar för de stora volymerna, och därtill en handfull extra som vi regelbundet gör affärer med om än i mindre volymer.

Med utgångspunkt i den filosofin, vilka är då dina prioriteringar i vardagen?

– Att skynda långsamt. När vi går in i en relation med en ny kund är det viktigt att kunna satsa helhjärtat, och om vi inte ser att vi kan göra det så tar vi det lite lugnare.

– Vi ger oss inte in i något, som riskerar relationen med våra nuvarande kunder, säger Jonas, det är anledningen till att vi är försiktiga och ganska selektiva.

Hur hanterar du då det när du träffar "prospects"?

– Det kommer helt naturligt, mot bakgrund av att vi erbjuder en högre grad av leveransprecision samt funktionell kvalitet. De kunder vi arbetar med uppskattar det!

– Jag vågar säga att i alla jämförelser är vi ett bättre alternativ, inte minst för att vi ser som vår främsta målgrupp stora internationella företag med en standardiserad global produktion där hög kvalitet är en del av deras varumärke. Vi kan leverera det.

Så kvalitet är ditt främsta fokusområde?

– Ja, för att få nöjda kunder är det det. Jag vågar påstå att vi redan nu levererar en, totalt sett, mycket hög kvalitet men vi kan naturligtvis inte slå oss till ro med det. Vi

måste hela tiden sträva efter fortsatt utveckling och förbättring, inom alla områden.

– Sedan det finns det också ett annat område som vi har ägnat mycket tid och ansträngningar och det är säkerheten, säger Jonas.

Säkerhet? Vad menar du med det?

– Att kunna vara trygg och känna sig säker på jobbet är viktigt för oss. Förra året var det en förödande brand i en byggnad som ligger nästan granne med oss, och även om ingen – så vitt jag vet – skadades, blev de materiella skadorna stora och det blev en påminnelse för oss också.

– Vi har sedan dess genomfört olika former av säkerhetsutbildning med alla våra medarbetare; administratörer såväl som produktionspersonal. Vi har t.ex. sett över vårt brandskydd och vi har regelbundna brandövningar med vår personal.

– Vi har också nyligen haft en grundlig genomgång av vårt elsystem, för att säkerställa att det uppfyller de tuffaste kraven.

– För att ytterligare öka säkerheten har vi skaffat en nattvakt som fysiskt är här alla nätter, dels naturligtvis för att förhindra inbrott, men dels också för att kunna göra de första insatserna vid en eventuell brand.

– Vi vill helt enkelt inte drabbas av en brand, slår Jonas fast.

Och hur ser det ut för Rimaster Ningbo på lång sikt? Vilka är era planer?

– Ur konkurrenssynpunkt skulle det vara givande om vi kunde utveckla verksamheten till kunna ge ett större kunderbjudande. Vi har egentligen redan nu både kompetens



och kapacitet, så det handlar mer om att kunna visa det för såväl våra nuvarande som potentiella nya kunder.

– Vi har redan haft diskussioner med en kund som vill att vi ska tillverka hytter lokalt, för att på så sätt både kunna sänka kostnaderna och korta ledtiderna. Vi har av olika skäl inte "gått i mål", men jag är övertygad om att det kommer att komma en dag då vi har hyttproduktion här. Under tiden hanterar vi det som en "trading", det vill säga att vi står för import och lagring av svenskstillverkade hytter för kunden och levererar "just in time" från Ningbo.

– När det dagen kommer, behöver vi mer golvyta och eftersom det dyrt med yta här i Nordic Industrial Park, kommer vi sannolikt att behöva leta någon annanstans. Vi har nu 1500 m² här, och det är vad vi behöver nu, inom ramen för vår nuvarande produktion. När vi ska öka produktionen inom ramen för befintlig verksamhet, kommer vi förmodligen att börja köra 2-skift.

Rimaster Trading

Steven Ding Shi är teknisk chef för Rimaster Ningbo och därtill ansvarig för Rimaster Trading, som är en fristående företag som Rimaster skapat, i första hand för att kunna utveckla den lokala kinesiska "sourcingen" för hela Rimaster-gruppen.

Steven har en bakgrund som liknar den som Jonas har, med den skillnaden att han kom till Rimaster något senare, i februari 2011.

– Jag kände att det skulle vara kul att få arbetat med ett företag, som har en så tydlig "framtidfilosofi", i det att man faktiskt arbetar aktivt med begreppet "High Mix – Low Volume".

– Det är i de tankemönstren framtiden finns, att effektivt kunna tillverka små serier av kundanpassade produkter. Där vill jag vara med, säger Steven.

– Dessutom gillar jag att jobba med Tomas Stålnert, som jag känner väl och jag, som har bott i Peking i många år, tycker att Shanghai-regionen i vid bemärkelse, dit Ningbo hör, är ett ekonomiskt "framtidsområde".

Rimaster Ningbo har redan från början fokuserat på att erbjuda lokala kunder Rimasters globala kompetens, men ändå med den upplevda närheten av att vara "bara runt hörnet". Hur påverkar det produktionen i Ningbo?



Steven Ding Shi, teknisk chef

– För kunden i Kina måste det finnas en "mjuk" koppling, vilket i praktiken innebär att han naturligtvis alltid handlar med Rimaster-gruppen som sådan, men att hans leveranser normalt kommer från oss, som ligger några timmar bort med bil, säger Steven.

– Den här närheten som vi kan erbjuda inom ramen för Rimasters åtagande ger oss en unik förmåga att vara mycket flexibla, och det gör ju att vi faktiskt även i verkligheten kan leva upp till begreppet "High Mix – Low Volume", något som vi är mycket stolta över.

Rimaster Ningbo är i första hand en produktionsenhet, men har i viss mån även förmåga att stödja kunderna med teknikutveckling

och skräddarsydda lösningar.

– Vi är ännu inte en högvolymproducent, eftersom vår produktionsorganisation inte är anpassad för det. Vår affärsidé är att erbjuda en "Hög Mix – Låg volym" produktion för att ta hand om våra lokala kunders behov, säger Steven

– När vi nu har ett "lokalt" team, kan vi också agera "lokalt" med våra lokala kunder. Det är något som vi ser har förbättrat våra relationer med dem; detta eftersom vi inte bara talar språk utan vi har ju också samma kulturella bakgrund. Vi förstår varandra, helt enkelt. Sedan är det ju så att även om vi är ett lokalt bolag, så ger det oss ett viktigt stöd ur flera aspekter – t.ex. finansiellt, tekniskt och ur varumärksperspektiv – att kunna visa att vi är en del av Rimaster-gruppen.

Under 2012 startade Rimaster ett nytt bolag inom sin kinesiska verksamhet; Rimaster Trading Co med Steven Ding Shi som chef. Hur går det för Rimaster Trading?

– Än så länge är själva "trading"-delen i sin linda, vi har inte kommit särskilt mycket längre än själva inledningsfasen. Det innebär i praktiken att även om vi redan gör en del affärer, så har vi vårt största fokus på att identifiera potentiella lokala leverantörer, såväl för vår egen produktion här i Ningbo som för hela Rimaster-gruppen.

– Samtidigt arbetar vi med några kunder för att få dem att acceptera en ersättningskomponent från en mindre känd tillverkare, en komponent som erbjuder samma eller kanske till och med bättre prestanda till ett mer förmånligt pris, säger Steven.

– Ibland kan en ganska strikt grundspecifikation förhindra ett komponentutbyte vilket innebär att en ny design måste verifieras för att sedan godkännas formellt, och det är en process som kan ta lång tid. För enstaka komponenter kommer många företag inte att lägga energi på detta, utan det måste kanske ske i samband med en större designrevision.

Hur kommer det sig? Det låter ju som en "winwin"-situation.

– Jo så det är det ofta, just "winwin", när vi väl är i "mål", men eftersom kunden t.ex. kan ha haft dåliga erfarenheter tidigare med lokalt inköpta komponenter lever minnet av det generellt kvar i medvetandet.

– Det gör att där har vi dessvärre fortfarande en lång väg att gå, avslutar Steven Ding Shi. ■



Lifen Cai och hennes kollegor testar varje elskåp noga före leverans. Kvalitet är A och O för Rimaster Ningbo.

Rimaster Ningbo:

Prosta, globalna bliskość...



Być może mieliśmy powolny start, lecz w ciągu ostatnich kilku lat firma Rimaster Ningo zanotowała znaczny wzrost obrotów – od 11 MRMB (milionów chińskiej waluty) w roku 2011 do budżetu 43 MRMB w roku 2014. mówi Jonas.

Jonas Yong Shen jest dyrektorem Zarządzającym Rimaster Ningbo i pracuje w firmie od stycznia 2011 roku, kiedy to Wiceprezes firmy Rimaster, Tomas Stålnert, z którym pracował on kiedyś w spółce Ericsson w Pekinie, namówił go do dołączenia do firmy.



Od 2008 roku Rimaster funkcjonuje z własnym zakładem produkcyjnym na terenie Chin. Zakład ma strategiczne położenie w mieście Ningbo, zaledwie 200 km na południe od Szanghaju w miejscu kwitnącego biznesu - "Yangtze Triangle", gdzie wiele globalnych firm branży high-tech posiada swoje chińskie oddziały. Rimaster Ningbo po nieco powolnym starcie jest obecnie dobrze prosperującym dostawcą wielu głównych dużych spółek giełdowych, takich jak Kone Cranes.

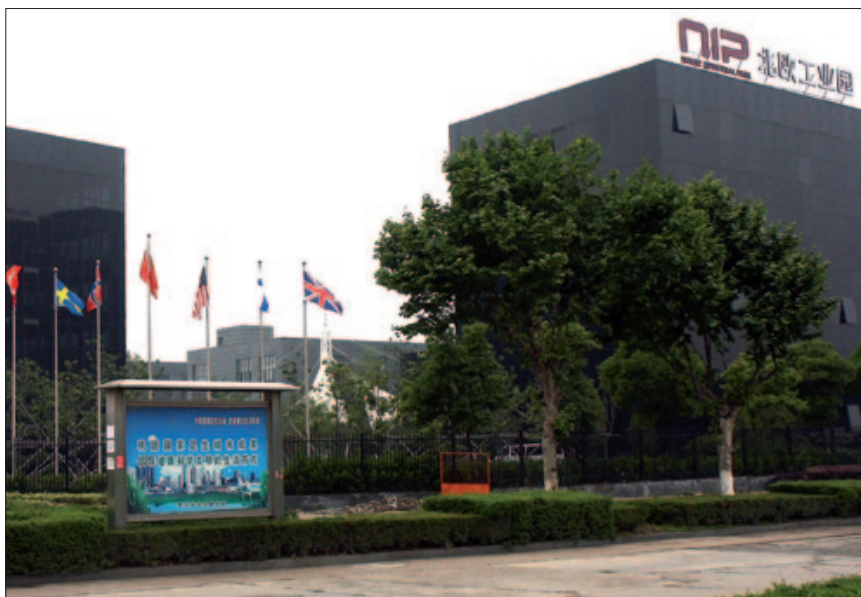
Po zbudowaniu kompleksowej linii

produkcyjnej do okablowań i szaf elektrycznych, Rimaster Ningbo zatrudnia stu pracowników w swojej fabryce w "Nordic Industrial Park" (NIP), jednym z pierwszych należących i obsługiwanych przez zagraniczne spółki parków przemysłowo-handlowych na terenie Chin, od końca roku 2013 należących do grupy Chinese YinMao Group. Budynki NIP około 40 zagranicznych spółek są usytuowane w promieniu 35-40 minut od centrum miasta Ningbo, z których większość stanowią spółki z krajów nordyckich (Szwecji, Norwegii, Danii i Fin-



Jonas Yong Shen pełni funkcję Dyrektora Zarządzającego w Rimaster Ningbo.

Nordycki Park Przemysłowy NIP, zlokalizowany na obrzeżach Ningbo to obszar, na którym mieści się około 40 firm, z których większość ma skandynawskie korzenie.





Pani Qiong Feng i jej współpracownicy produkują wiązki przewodów i szafy rozdzielcze dla klientów Rimaster Ningbo.

landii), lecz siedzibę tam mają także spółki z Australii, Włoch oraz USA. Większość spółek prowadzi działalność związaną głównie z handlem, montażem oświetlenia i produkcją mechaniczną.

– Według mnie musimy głównie skupiać się na zadowoleniu klienta, z tego też powodu w chwili obecnej jesteśmy nieco mniej aktywni w wyszukiwaniu nowych klientów, mówi Jonas.

Nadal mamy bardzo interesujące perspektywy, także myślę, że w niedalekiej przyszłości możemy mieć powiedzmy 6-7 dużych klientów – na dziś dzień mamy 4 dużych i kilku mniejszych klientów, z którymi prowadzimy interesy, lecz w oparciu o mniejsze ilości.

Jakie są wasze priorytety w tego rodzaju selektywnym trybie pracy?

Należy być bardzo ostrożnym. Nawiązanie kontaktów z nowym dużym

klientem wymaga wiele wysiłku i może zagrozić skupieniu się na aktualnych klientach, mówi Jonas, dlatego też ostrożnie dobieramy klientów.

W jaki sposób udaje się Tobie to uzyskać w codziennej pracy?

To przychodzi całkiem naturalnie, naszą docelową grupą odbiorców są znaczne międzynarodowe spółki o ustandaryzowanej globalnej produkcji, w których jakość jest częścią ich marki.

Nasi klienci zdają sobie sprawę z tego, że oferujemy produkty o większym stopniu precyzji oraz o lepszych właściwościach funkcjonalnych oraz ośmielię się powiedzieć, że w ostatecznym rozliczeniu tylko to liczy się dla najlepszych marek.

Czy oznacza to, że skupiacie się na jakości?

– Tak, to właśnie dzięki niej mamy zadowolonych klientów. Ośmielię się powiedzieć, że ogólnie rzecz biorąc dostarczamy produkty o bardzo dobrej jakości, jednak nie możemy spocząć na laurach, lecz nadal pracować nad ich udoskonaleniem.

– Niemniej jednak jest jeszcze jeden obszar, któremu poświęciliśmy sporo czasu i energii, a mianowicie bezpieczeństwo, mówi Jonas.

Bezpieczeństwo? Co przez to rozumiesz?

– Bezpieczeństwo podczas pracy jest dla nas bardzo ważne. W ubiegłym roku, w sąsiednim budynku wybuchł przerażający

pożar, i mimo iż, o ile dobrze pamiętam, nikt wtedy nie ucierpiał jest to lekcja dla nas wszystkich.

– Od tamtej pory zainicjowaliśmy szkolenie ppoż. dla całego naszego personelu, administracji i personelu produkcyjnego. Pożar mógłby być druzgocący, zarówno z punktu widzenia personelu, jak i z punktu widzenia produkcji, dlatego też przeprowadzamy regularne ćwiczenia przeciwpożarowe.

– Ponadto niedawno mieliśmy kontrolę instalacji elektrycznej, aby upewnić się, iż spełnia ona najwyższe standardy. Aby jeszcze zwiększyć działania związane z zapobieganiem pożarom, zatrudniliśmy także straż nocną, która fizycznie jest na miejscu przez całą noc, nie tylko, aby zapobiegać włamaniom, lecz aby móc wykonać pierwsze działania przeciwpożarowe w razie wystąpienia jakiegokolwiek niefortunnego zdarzenia.

– Po prostu nie chcemy pożaru! podkreśla Jonas.

A co z długoterminową przyszłością?

– Z punktu widzenia konkurencji, byłoby lepiej, gdybyśmy mogli rozszerzyć zakres naszej działalności. W tym celu musimy przekonać naszych obecnych i potencjalnych nowych klientów, że posiadamy zarówno odpowiednie umiejętności, jak i zdolność produkcyjną.

– Prawdę mówiąc zostaliśmy zapytani o to, czy moglibyśmy założyć lokalną produkcję kabin, aby zredukować koszty, jak i okres realizacji zamówień. Jestem przeko-



nany, że nadejdzie na to odpowiedni czas, lecz teraz aktualnie zajmujemy się handlem – importem – kabin produkowanych w Szwecji dla ich klientów i przechowywaniem ich w naszych lokalnych magazynach.

Niemniej jednak byłoby to bardzo korzystne, gdybyśmy mogli rozszerzyć zakres naszej działalności. W tym celu musimy przekonać naszych obecnych i potencjalnych nowych klientów, że posiadamy zarówno odpowiednie umiejętności, jak i zdolność produkcyjną. Z uwagi na fakt, iż pozyskanie większej powierzchni tutaj w Nordic Industrial Park jest bardzo drogie, będziemy musieli jej poszukać w innym miejscu.

Obecnie mamy do dyspozycji 1500 m², i w zupełności nam to wystarcza – jeśli będziemy musieli się rozwijać to w chwili obecnej będzie to mieć miejsce w oparciu o aktualny asortyment produktów, co oznacza, że będziemy mogli wprowadzić pracę w systemie dwuzmianowym.

Rimaster Trading

Steven Ding Shi jest Kierownikiem inżynierów w firmie Rimaster Ningbo, oraz zarządza on spółką Rimaster Trading, która jest specjalnie powołaną spółką handlową, której głównym zadaniem jest usprawnienie pozyskiwania lokalnych chińskich materiałów, usług i produktów dla całej Grupy Rimaster. Podążając do Rimaster podobną ścieżką jak Jonas, Steven pracuje w Rimaster Ningbo od lutego 2011 roku.

– Byłem bardzo podekscytowany mogąc pracować dla firmy wyznającej wyraźną filozofię “High Mix – Low Volume” (Duża różnorodność, małe ilości), gdyż z tego, co widzę małe serie produktów takich jak okablowania czy szafy to przyszły trend” mówi Steven.

– Ponadto lubię pracować z Tomaszem Stålnertem, którego dobrze znam i z którym mieszkalem z Pekinie, widzę także, że rejon okalający Szanghaj, którego Ningbo jest częścią, przeżywa ekonomiczny rozkwit.

Od samego początku firma Rimaster Ningbo skupiła się na oferowaniu lokalnym klientom globalnej kompetencji firmy Rimaster, jednakże zapewniając bliskość lokalizacji “tuż za rogiem”. Jaki ma to wpływ na produkcję w Ningbo?



Steven Ding Shi, Kierownikiem inżynierów

Z punktu widzenia klienta musi istnieć ciągłe połączenie, co oznacza, że cały czas prowadzi on interesy z Grupą Rimaster, jednakże jego dostawy pochodzą zazwyczaj z lokalizacji leżących w promieniu jazdy samochodem, mówi Steven.

Daje nam to unikatową możliwość wysokiego stopnia dopasowania, co w rzeczywistości pozwala nam pozostać wiernym naszej maksymie “High Mix – Low Volume”, z której jesteśmy tak dumni.

Rimaster Ningbo jest to przede wszystkim zakład produkcyjny, lecz w danym zakresie ma on także możliwość wspierania produkcji za pomocą rozwiązań inżynierskich oraz takich, które są dopasowane do danej sytuacji.

– Nie jesteśmy na obecną chwilę producentem dużych ilości, gdyż nasza produkcja nie została w tym celu zorganizowana. Naszą koncepcją biznesową jest oferowanie produkcji “High Mix – Low Volume” o dużej różnorodności i małych ilościach, spełniającej potrzeby naszych lokalnych klientów.

Z uwagi na to, że w chwili obecnej mamy całkowicie lokalny zespół, możemy prowadzić interesy lokalnie z naszymi lokalnymi klientami, co w naszych oczach poprawiło nasze wzajemne stosunki, gdyż nie tylko mówimy tym samym językiem, lecz dzielimy także wspólną kulturę. Jednakże wciąż, pomimo tego, że jesteśmy raczej niezależni, otrzymujemy ogromne wsparcie od reszty Grupy Rimaster, co jest pod wieloma względami dobre; w aspekcie finansowym, technicznym i związanym z marką.

W roku 2012, Rimaster założyła nową firmę w ramach działalności prowadzonej w Chinach; Rimaster Trading Co. Steven Din Shi jest w niej menedżerem ds. handlowych.

Czym zajmuje się firma Rimaster Trading?

– Jak dotąd, Rimaster Trading znajduje się wciąż w fazie początkowej, co oznacza, że nawet jeżeli już prowadzimy działalność, ogólnie rzecz biorąc nadal pracujemy nad zidentyfikowaniem potencjalnych lokalnych dostawców, dla naszej własnej produkcji, jak również dla całej Grupy Rimaster.

– Równolegle zmagamy się z niektórymi z naszych klientów, aby zaakceptowali oni “nowy komponent” od mniej znanego producenta, komponent, który oferuje takie same a może nawet lepsze wyniki za lepszą cenę, mówi Steven.

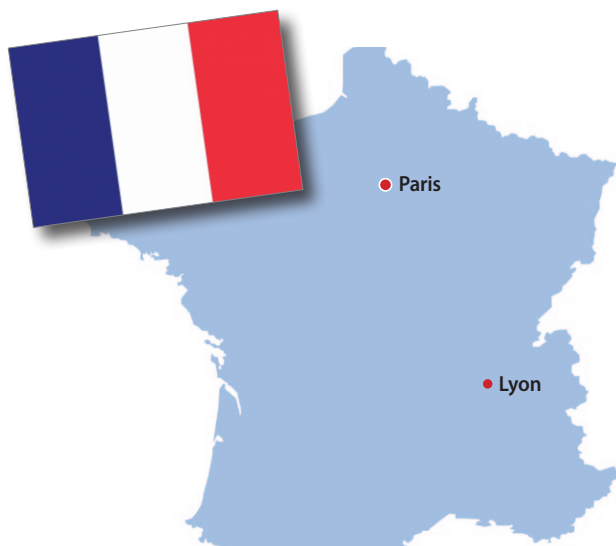
Niekiedy bardzo ścisła specyfikacja zabrania tego, co oznacza, że nowy projekt musi zostać formalnie zatwierdzony, co może bardzo długo potrwać. W przypadku pojedynczych komponentów niektóre firmy nie zwracają sobie głowy tego typu kwestiami. Niemniej jednak, przed nami jeszcze długa droga.

Jak to? Brzmi to jak sytuacja “do wygrania”.

– Niekiedy klient może mieć złe doświadczenia z wcześniej zakupionymi lokalnymi komponentami, a niekiedy bardzo ścisła specyfikacja zabrania wprowadzania zmian, co oznacza, że nowy projekt musi zostać formalnie zatwierdzony, co może z kolei bardzo długo potrwać, mówi Steven.

– W przypadku pojedynczych komponentów niektóre firmy nie zwracają sobie głowy tego typu kwestiami. Tak jak już wspominałem, przed nami jeszcze długa droga. ■

Pani Lifan Cai i jej współpracownicy sprawdzają każdą szafę



–*Bienvenue, France!*

I våras öppnade Rimaster ett kontor i Lyon, Frankrike, som ett led i Rimasters strategi att öka närvaron på viktiga marknader. Kontoret kommer att arbeta med befintliga kunder i Frankrike, men också naturligtvis bearbeta nya marknader.

Julien Fambrini, som har en lång erfarenhet av kontaktdon och elektroniktillverkning, nyckelområden för Rimaster-gruppen, har utsetts till chef för Rimaster Frankrike och ansvarig för det nya kontoret.

– När jag träffar kunder känner jag påfallande ofta att Rimasters globala struktur och förmåga till helhetslösningar är en klar fördel, säger Julien Fambrini.

– Rimaster-gruppen har med sina olika bolag den perfekta profilen för att kunna bli en intressant partner för många ”OEM-företag” inom olika verksamhetsområden. Rimaster är ju inte bara underleverantör, utan också en kvalificerad partner i design och utveckling. Det finns åtskilliga företag här i Frankrike som kan vara intresserade av det vi kan erbjuda och på det sättet kan vi skapa en ”winwin”-relation.

– Redan under våren har jag träffat en del potentiella kunder och jag ser det finns många öppningar för hela Rimaster-gruppen. Främst inom våra kärnområden som kablage och skåp men även annan tillverkning kan bli aktuell.

– Ett företag har redan till och med förberett en revision av oss som leverantör, och det innebär nog faktiskt att vi är ganska nära kontraktsförhandlingar, säger Julien Fambrini.

– Sedan finns det ju naturligtvis också franska filialer till globala företag som Rimaster redan arbetar med. Dessa skulle kunna vara mer ”naturliga” partners för framtiden liksom kanske vissa tillverkare av specialfordon inom områden där Rimaster traditionellt inte har varit så aktiva.

För Rimaster i allmänhet, är det nya kontoret ett tydligt steg mot en ökad närvaro på viktiga kundmarknader, i likhet med beslutet om att öppna ett försäljnings- och kundservicekontor i Belgien hösten 2010.

– Rimaster är ett globalt företag och vi måste vara där våra kunder finns. Med en väl avvägd tillverkningsorganisation, med egna produktionsenheter i Polen, Sverige och Kina, vill vi också ha försäljnings- och kundservicekontor för att komma närmare våra kunder i det vi ser är en mycket intressant och expansiv region, sammanfattar Jan-Olof Andersson, VD och koncernchef för Rimaster-gruppen. ■



Julien Fambrini

Witamy we Francji!

Wiosną firma Rimaster öppnade ett kontor i Lyon i Frankrike. Nya kontor är strategisk steg i den pågående utbyggnaden av global närvaro för företaget. Både för befintliga kunder i Frankrike och för att nå nya marknader.

Pan Julien Fambrini har en lång erfarenhet av försäljning och ingenjörsvetenskap inom tillverkning av elektroniska komponenter, vilket utgör en viktig del av Rimaster Group, och han har utsetts till direktör för Rimaster France och ansvarig för det nya kontoret.

– Observera tydligt intresset från kunder till vår globala struktur och kompetensområdena som sträcker sig långt bortom vanligt bruk, vilket är en betydande fördel, säger Julien Fambrini.

– Gruppens företag Rimaster har en idealisk profil för att bli en intressant partner inom produktområdet OEM i olika verksamhetsområden. Företaget Rimaster är inte bara en underleverantör, utan också en kvalificerad partner i design och utveckling. Det finns åtskilliga företag här i Frankrike som kan vara intresserade av det vi kan erbjuda och på det sättet kan vi skapa en ”winwin”-relation.

– Redan under våren har jag träffat en del potentiella kunder och jag ser det finns många öppningar för hela Rimaster-gruppen. Främst inom våra kärnområden som kablage och skåp men även annan tillverkning kan bli aktuell.

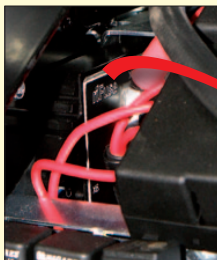
– Ett företag har redan till och med förberett en revision av oss som leverantör, och det innebär nog faktiskt att vi är ganska nära kontraktsförhandlingar, säger Julien Fambrini.

– Sedan finns det ju naturligtvis också franska filialer till globala företag som Rimaster redan arbetar med. Dessa skulle kunna vara mer ”naturliga” partners för framtiden liksom kanske vissa tillverkare av specialfordon inom områden där Rimaster traditionellt inte har varit så aktiva.

För Rimaster i allmänhet, är det nya kontoret ett tydligt steg mot en ökad närvaro på viktiga kundmarknader, i likhet med beslutet om att öppna ett försäljnings- och kundservicekontor i Belgien hösten 2010.

– Rimaster är ett globalt företag och vi måste vara där våra kunder finns. Med en väl avvägd tillverkningsorganisation, med egna produktionsenheter i Polen, Sverige och Kina, vill vi också ha försäljnings- och kundservicekontor för att komma närmare våra kunder i det vi ser är en mycket intressant och expansiv region, sammanfattar Jan-Olof Andersson, VD och koncernchef för Rimaster-gruppen. ■

Rimaster skojar i sin marknadsföring om att man kan glömma var man sätter sina riFuse-moduler. "Glömt" har nog inte Malwas konstruktörer gjort, men den ena av två sitter på torpedväggen och den andra "...någonstans i hytten, tror jag", som Magnus Wallin, VD för Malwa säger. En intervju med Magnus Wallin kommer i nästa nummer av Riview.



Firma Rimaster žartuje w kampanii marketingowej, że można zapomnieć, gdzie umieszczono moduły riFuse. „Zaginiony” moduł prawdopodobnie nie jest zgodny z zamierzeniami projektantów maszyny Malwa. Jeden moduł znajduje się na ścianie, a drugi... gdzieś w kabinie, jak sądzę – mówi Magnus Wallin, CEO firmy Malwa. Wywiad z Magnusem Walliniem pojawi się w następnym wydaniu magazynu Riview.

riFuse: – *I full drift!*

För drygt två år sedan presenterades idéerna till riFuse, Rimasters nya digitala elcentralsmodul. I dag finns den redan i kommersiell drift, bl.a. på skogsmaskinen Malwa 560.

– Ja, vi har ett mycket gott samarbete med Malwa, inte bara kring riFuse, säger Ulf Almén vid Rimaster Development, som är projektledare för riFuse.

– Samarbetet fungerar dubbelsidigt, så vi får löpande feedback på hur riFuse fungerar och Malwa kan i viss mån påverka utformning och funktioner i nästa generation.

De första serieexemplaren har nu varit i drift en tid, och för den närmaste framtiden handlar det för Rimasters del om att "leverera" – modulerna ska bara rulla och gå, där ambitionen är att undvika ändringar och med serieleveranser kunna hämta hem en del av den ganska anseliga utvecklingskostnaden.

– Vi har sett ett stort intresse för riFuse inom flera olika områden av specialmaskiner, säger Ulf, men det är inte bara så enkelt som att "leverera och montera". För att erhålla en bra totallösning så bör hela systemet anpassas till den nya tekniken. Denna anpassning sker oftast i samband med till exempel ett motorbyte.

Marknadsmässigt lanseras nu riFuse på flera av de marknader där Rimaster kan se möjliga användningsområden, bl.a. i Frankrike där Julien Fambrini redan börjat marknadsföra riFuse. Modulerna tillverkas batchvis vid Rimasters fabrik i Söderhamn med målet att en kund aldrig ska behöva vänta någon längre tid på leverans.

– Vi ser att framtiden för riFuse kommer att vara här i Söderhamn, såväl vad gäller den fortsatta utvecklingen som vad gäller tillverkning, säger Ulf och fortsätter:

– Utvecklingsmässigt ser vi att den nuvarande generationen tills vidare kommer att tillverkas oförändrad, men framgent kan vi se att det sannolikt kommer att finnas såväl varianter av grundversionen, som olika generationer. Ett exempel på detta är versionen som styr den nyutvecklade, elektriskt skjutbara dörren i vår nya hytt, Ag-riCab. Det hade varit svårt att lösa den funktionen om inte riFuse funnits framme. Förutom denna elmotorapplikation arbetar vi med flera möjliga elmotorapplikationer.

– Avsikten är ju att riFuse i alla installationer ska kunna fungera som en fullfjädrad PDU, Power Distribution Unit, och vi ser att flera konkurrenter nu kommer med elcentralsmoduler enligt liknande koncept som riFuse, vilket jag tycker visar att vi är på rätt väg.

– Marknaden är helt klart mogen för den här typen av produkt, och vi ligger på framkant med riFuse, summerar Ulf. ■



riFuse: – *Już w użyciu!*

Zaledwie niecałe dwa lata temu firma Rimaster zaprezentowała pierwsze pomysły dotyczące nowego cyfrowego układu dystrybucji mocy (PDU) o nazwie riFuse firmy Rimaster. Już tej wiosny znajdzie się w użytkowaniu komercyjnym. Po raz pierwszy zostanie zastosowany w forwaderach Malwa 560 nowej generacji.

Mówi Ulf Almén, kierownik projektu riFuse w firmie Rimaster Development:

– Z przyjemnością stwierdzamy, że nasza współpraca z firmą Malwa była bardzo dobra nie tylko w związku z układem riFuse.

– Współpraca jest i była w obustronnie otwarta, co pozwala nam uzyskiwać stałe informacje zwrotne dotyczące funkcjonowania układu riFuse, a firma Malwa może mieć pewien wpływ na projekt i funkcje następnej generacji.

Pierwsza partia modułów pierwszej serii od niedawna jest w użyciu.

– Obserwujemy duże zainteresowanie układami riFuse w kilku obszarach związanych ze specjalistycznymi maszynami, jednak optymalizacja sprzętu nie polega jedynie na dostawie i instalacji.

– Nawet jeśli układ riFuse to, ogólnie mówiąc, generyczny moduł PDU, cały system należy zaadaptować do nowej technologii, aby uzyskać najlepsze wyniki. Odbywa się to najlepiej wraz z jednakową aktualizacją pozostałej części maszyny, na przykład w przypadku wyboru nowego silnika.

Układ riFuse wprowadzany jest obecnie na kilka rynków, w odniesieniu do których firma Rimaster widzi duży potencjał użytkowania. Dotyczy to Francji, gdzie nowy kierownik krajowy firmy Rimaster, Julien Fambrini, rozpoczął już wprowadzanie układu riFuse do sprzedaży.

– Przyszłość sprzętu riFuse pozostaje związana z Söderhamn zarówno pod względem dalszego rozwoju, jak i produkcji, twierdzi Ulf Almén.

– Z perspektywy projektowania obecna generacja będzie produkowana bez zmian, jednak później można spodziewać się obu wariantów wersji podstawowej oraz całkowicie nowych generacji. Przykładem jest wersja elektrycznych drzwi przesuwnych nowej generacji w naszej nowej kabinie Ag-riCab.

Byłoby trudno kontrolować tę funkcję, gdyby układ riFuse nie był dostępny. Ponadto przewidujemy kilka innych możliwych zastosowań silnika elektrycznego.

– Rynek wyraźnie dojrzał do tego rodzaju produktu, a w postaci układu riFuse oferujemy najnowocześniejsze rozwiązania. Tak zakończył swoją wypowiedź Ulf Almén. ■

15 juni 2014
Första prototypen
klar för fältprov!

Ag-riCab i dag:

–Helt på spåret!

Tidigt förra året presenterade Rimaster "Ag-riCab" som koncept; en generisk, standardiserad hytt för främst jordbruksspecialmaskiner. Senare, förra hösten, tog konstruktionsarbetet fart och arbetet med att bygga de första prototyperna inleddes. Planen var att i sommar ha en fungerande hytt färdig och monterad på ett fordon för fälttester.

Bart Lowette, du är projektledare för Rimasters Ag-riCab - var är ni nu med projektet?

– Vi gör goda framsteg med den första prototypen, och vi räknar med att det kommer att vara redo för en andra kundinspektion i slutet av juni. Det kommer därefter att levereras till en av medlemmarna i den referensgrupp vi har arbetat tillsammans med, "Ag-riCab Group". Där ska den monteras på en maskin varefter vi kommer att påbörja fältprov redan i sommar.

– Den andra prototypen, som vi kommer att behålla för bl.a. som "visningshytt", kommer då att stå klar på vårt "Cab Center" i Horn, cirka tio mil söder om Linköping.

Kommer det att byggas fler prototyper?

– Nej, inte som det ser ut just nu. Vi har faktiskt tagit fram en tredje hyttstomme som vi kommer att använda som en reserv och för att prova tekniska lösningar på. Den stommen kan lätt byggas klar till en fullt fungerande hytt, om behovet av någon anledning skulle uppstå, t.ex. att vi snabbt måste kunna leverera ytterligare en prototyp.

Så, var är ni då enligt den ursprungliga tidsramen?

– Det finns de som skulle säga att vi är försenade, men jag håller faktiskt inte med. Vi är mer eller mindre i tid, om man tar hänsyn till att vi har beslutat att integrera en del av kundkommentarer och förslag redan i den första prototypen. På så sätt blir den bättre lämpad för fullskaletester, vilket gör att den första prototypen blir mer av en "förseriehytt".

– Så vår första fungerande prototyp är redan en "kundanpassad prototyp", vilket vi tycker speglar grundtanken om hyttens flexibilitet och modularitet.

Om du jämför de första idéerna och skisser med den nu färdiga första prototypen, vilka skillnader ser du? Och finns det redan några större förändringar för seriehytten jämfört med prototypversionen?

– I grunden kommer produktionshytten att till kanske 90 % överensstämma med prototypen, men naturligtvis kommer det att finnas skillnader i olika detaljlösningar.

– En detalj som vi är extra stolta över är vår nya dörr, kallad "riMove", som faktiskt visar på en hel del nytänkande. Det är en elmanövrerad, "intelligent" skjutdörr, som gör det lite extra lätt att komma in i och ut ur hytten.

– Dessutom kommer naturligtvis den fälttestperiod som vi kommer att inleda i sommar att ge oss viktig återkoppling på t.ex. hur olika detaljlösningar fungerar i praktiken. Vi kommer ju också att få underlag för tillförlitlighet, allmän funktionalitet och övergripande layout, erfarenheter som sannolikt kommer att påverka serietillverkningen.

De första två Ag-riCab prototyperna under slutmontering vid Rimasters Cab Center i Horn, söder om Linköping.





Tidigare har det pratats om en referensgrupp som aktivt har stöttat Rimaster i utvecklingen genom att t.ex. dela med sig av erfarenheter och ge återkoppling på olika designlösningar. Vad har hänt med den gruppen?

– Samarbetet med den referensgruppen, "Ag-riCab Group", är fortfarande mycket viktigt för oss. Vi har fått ett engagerat och värdefullt stöd och mycket hjälp från företagen i den gruppen.

– Det har varit fantastiskt att se hur företag, som riktar sig mer eller mindre samma kundsegment, valt att vara så öppna för att dela med sig av sin kunskap och sina användarerfarenheter i våra arbetsmöten.

– Det stöd vi har fått har hjälpt oss väldigt mycket i arbetet med att göra Ag-RiCab så användarvänlig som möjligt.

Ur marknadsföringssynpunkt, hur går försäljningen av Ag-riCab?

– Med tanke på att vi ännu inte börja sälja aktivt så går det bra. Den bransch vi vänder oss till i nuläget är inte så stor, och ryktet går, vilket har lett till att vi har fått flera seriösa förfrågningar från olika företag, och i några fall även begäran om offerter.

– Jag räknar självfallet med att när vi kan ha den första offentliga visningen av hytten, kommer intresset att öka ordentligt och då kommer även försäljningen att ta fart.

– Denna "premiär" kommer vi inte att kunna ha förrän i slutet av sommaren eller

början av hösten, då de flesta av våra tänkta kunder är som mest upptagna under just sommaren.

– Generellt tror jag att "Ag-riCab" är precis rätt produkt för den marknad vi siktar på, och jag är övertygad om att när resultaten av de första fältproven är klara så kommer det ytterligare att öka intresset.

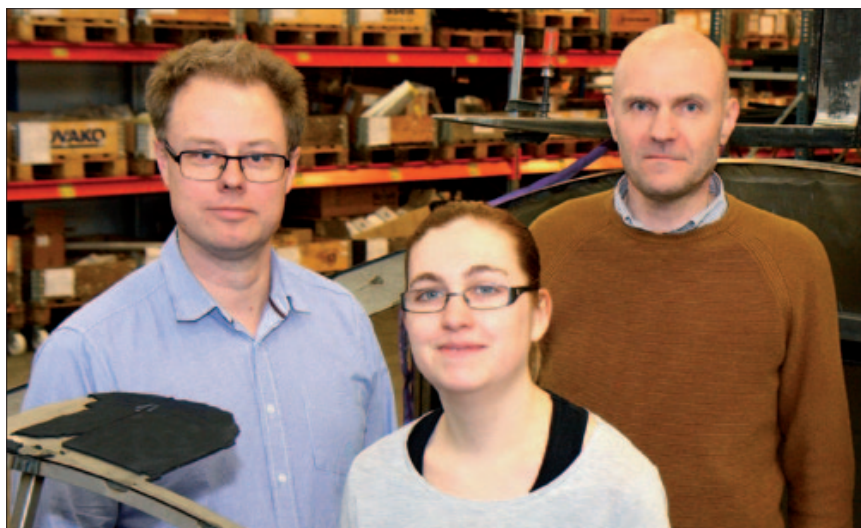
Så, till slut Bart, vad är nästa logiska steg i den fortsatta utvecklingen av Ag-riCab?

– Vi har massor av idéer, och några av dem kommer från våra partners i referensgruppen. Ett sådant förslag, för att vara konkret, kan vara att vi tar fram en "modulär konsol" där man kan montera t.ex. LCD-skärmar och annan specialelektronik.

– Idéer saknar vi inte! ■

Bart Lowette, som är projektledare för Ag-riCab, övervakar när Jimmy Board monterar yttertakets kåpa på den första prototypen.

Del av projektgruppen bakom Ag-riCab: Anders Jonliden, VD för Rimaster Development, Karin Hierton, chefskonstruktör och Bart Lowette, projektledare. Saknas gör Ulf Almén, Rimaster Development.



15 czerwca 2014
Pierwszy prototyp gotowy
do prób eksploatacyjnych

Ag-riCab dzisiaj:

– Pierwszy prototyp jest gotowy.

Na początku ubiegłego roku zaprezentowano generyczną, standaryzowaną kabinę Ag-riCab firmy Rimaster, przeznaczoną przede wszystkim do specjalnych maszyn rolniczych. W późniejszym czasie na jesieni rozpoczęto prace nad pierwszymi prototypami z zamiarem stworzenia funkcjonującej kabiny dopasowanej do pojazdu na potrzeby testów terenowych.

Bart Lowette jest kierownikiem projektu Ag-riCab firmy Rimaster. Jak idą prace?

– Robimy postępy w tworzeniu pierwszego prototypu i przewidujemy, że będzie gotowy do drugiej inspekcji klienta do końca czerwca. Zostanie on następnie dostarczony do jednego z członków grupy Ag-riGroup w celu instalacji w pojeździe, po czym rozpoczną się testy terenowe późnym latem.

– Drugi prototyp, który zostanie zachowany do pokazów, zostanie ukończony w naszym centrum tworzenia kabin w Horn, miejscowości położonej około 300 km na południe od Sztokholmu.

Czy zostanie stworzony trzeci funkcjonujący prototyp?

– Niekoniecznie. Co prawda, zbudowaliśmy trzecią ramę jako część zapasową oraz prac inżynierskich. Ramę tę można wykorzystać, aby łatwo stworzyć w pełni funkcjonującą kabinę. Jeśli otrzymamy szybką odpowiedź na wprowadzenie do sprzedaży naszej nowej kabiny, zorganizujemy błyskawiczną dostawę pierwszego egzemplarza.

W którym więc miejscu znajdują się prace według pierwotnego harmonogramu?

– Można by stwierdzić, że mamy niewielkie opóźnienie, ale ja się z tym nie zgadzam. Wszystko odbywa się mniej więcej terminowo, biorąc pod uwagę fakt, że zdecydowaliśmy o uwzględnieniu pewnych uwag i sugestii klienta już podczas tworzenia pierwszego prototypu, aby był lepiej przystosowany do testów na pełną skalę. Można zatem powiedzieć, że pierwszy prototyp to raczej kabina serii próbnej.

– Odłożona nieco w czasie prezentacja pierwszego prototypu jest wynikiem naszych ambicji ukierunkowanych na dostarczenie w pełni ukończonej kabiny Ag-riCab jako pierwszej modularnej, zorientowanej na klienta, specjalnej kabiny do pojazdów. Nasz pierwszy funkcjonujący prototyp jest zorientowany na klienta, co stanowi odzwierciedlenie naszej elastyczności i modułowości już w fazie prototypu.

Wcześniej była wzmianka o grupie Ag-riCab Group aktywnie wspierającej firmę Rimaster poprzez wydawanie opinii oraz zapewnianie informacji o doświadczeniach użytkowników w fazie tworzenia. Co się z nią stało?

– Grupa Ag-riCab Group ma nadal istotne znaczenie. Otrzymaliśmy bardzo aktywne oraz moim zdaniem cenne wsparcie i pomoc od firm należących do tej grupy.

Dobrze było zobaczyć, jak firmy działające mniej więcej w tym samym segmencie (specjalne pojazdy rolnicze) są otwarte na dzielenie się wiedzą i doświadczeniami użytkowników podczas sesji grupowych.

– Informacje te bardzo nam pomogły podczas fazy projektowania i prototypowania, aby wynieść kabinę Ag-riCab na wyższy poziom i zapewnić większą wygodę użytkowania. Jak kształtuje się sprzedaż kabin Ag-riCab z marketingowego punktu widzenia?

– Marketing jest dobry. Nawet jeśli jak dotąd nie prowadziliśmy aktywnej sprzedaży kabiny, to wieść się roznosi i mamy kilka bardzo poważnych próśb o informacje, a nawet wycenę.

Dwa pierwsze prototypy Ag-riCab podczas montażu końcowego w Centrum Kabin Rimaster w Horn, około 300 kilometrów na południe od Sztokholmu.





– Oczekuję, że pierwsza publiczna prezentacja kabiny pobudzi sprzedaż. Nastąpi to prawdopodobnie późnym latem lub wczesną jesienią, ponieważ zwykle trudno jest zorganizować takie wydarzenie w okresie letnim.

– Ogólnie rzecz biorąc, uważam, że kabina Ag-riCab jest właściwym produktem na rynek docelowy, i jestem pewien, że zamówienia napłyną po tym, jak wyniki pierwszych testów terenowych okażą się pozytywne.

Jakie różnice dostrzega Pan, porównując pierwsze pomysły i szkice z pierwszym prototypem (czy też kabiną serii wstępnej)? Czy znane są już jakiegokolwiek znaczące zmiany kabiny seryjnej w porównaniu do wersji prototypowej?

– Kabina serii produkcyjnej będzie podobna do prototypu co najmniej w 90%. Poświęcimy uwagę szczegółom, jak ogólnemu wykończeniu itd. Jesteśmy szczególnie dumni z nowych drzwi riMove, które wnoszą powiew świeżości i niesztabowe myślenie do sprzętu rolniczego. Sprawiliśmy, że wsiadanie do kabiny, która najczęściej umieszczona jest wysoko, w trudno dostępnym miejscu w docelowych rodzajach maszyn (np. kombajnach i spryskiwaczach), a także wysiadanie z niej jest wygodniejsze.

– Ponadto równie ważna będzie faza testów terenowych, która dostarczy informacji o niezawodności, funkcjonalności i ogólnym układzie. Wynik testów terenowych najprawdopodobniej doprowadzi do zmian, które przełożą się na produkcję seryjną.

Na koniec proszę o odpowiedź na pytanie, jaki jest kolejny logiczny krok w przyszłość kabiny Ag-riCab?

– Mamy wiele pomysłów, a część z nich wywodzi się ze wsparcia, jakie otrzymaliśmy od partnerów w grupie referencyjnej. Uważam, że kolejnym krokiem w projektowaniu kabiny Ag-riCab może być konsola modułowa oraz modułowy pasek akcesoriów. Otrzymujemy wiele pytań o taką konsolę. Projektujemy już oddzielnie pasek akcesoriów, na którym można na przykład zamontować ekrany LCD oraz urządzenia elektroniczne, a następnie zaprojektować jego wersję modułową.

– Projektowanie w przyszłości będzie odbywać się jak dotąd, kluczowymi terminami będą: zorientowanie na klienta, elastyczność i modułowość. Są to wartości, jakie chcemy dodać do produktów firmy Rimaster. ■

Bart Lowette nadzoruje wykonywane przez Jimmiego Boarda górnej powłoki do pierwszego prototypu.

Zespół Projektowy Ag-riCab: Anders Jonliden, CEO Rimaster Development, Karin Hierton, Kierownik ds. Projektowania i Bart Lowette, Project Manager. Na zdjęciu nieobecny Ulf Almén, Rimaster Development.





Utmärkta relationer

Tomas Stålnert, vice VD, och Andreas Kronström, Key Account Manager visar stolt de två fina utmärkelser, "Certified Supplier" och "Achievement of the Year", som Rimaster har fått av kunden Väderstadsverken.

Świetne relacje

Tomas Stålnert, wiceprezes, oraz Andras Kronström, kierownik ds. kluczowych klientów, z dumą prezentują dwie prestiżowe nagrody: „Certyfikowany dostawca” oraz „Osiągnięcie roku”, które firma Rimaster otrzymała od klienta Väderstadsverken.



Uppmärksammat samhällsansvar

Rimaster uppmärksammades under våren av Swedbank, som i sin årsredovisning för 2013 intervjuar Pernilla Norman, Rimasters CFO, om Rimasters arbete med att skapa arbete för unga.

Spółeczna odpowiedzialność biznesu firmy Rimaster budzi zainteresowanie

Wiosną ambitny program firmy Rimaster mający na celu tworzenie miejsc pracy dla młodych ludzi opisano w corocznym raporcie publikowanym przez Swedbank, jeden z czołowych banków w Europie północnej. Pernilla Norman, CEO firmy Rimaster, udzieliła wywiadu na temat tego programu.



Nu är utbyggnaden vid Rimaster i Söderhamn klar och den inre omflyttningen slutförd. Bl.a. har man fått nya utrymmen för braiding, en funktionell parkerings- och laddplats för truck och ett väderskyddat last- och lagerutrymme. Totalt har cirka två miljoner kronor investerats av fastighetsägaren Regenten Fastighets AB i den 165 m² stora utökningen.

Söderhamn – więcej miejsca, aby lepiej służyć klientom!

Zakończono rozszerzenie pojemności magazynowej w zakładach firmy Rimaster w Söderhamn wraz z wewnętrzną restrukturyzacją. Nowy budynek obejmuje specjalne miejsce do wiązania kabli, funkcjonalny parking i stację ładowania do podnośnika magazynowego oraz powierzchnię towarowo-magazynową osłoniętą od czynników atmosferycznych. Właściciel nieruchomości, Regenten Fastighets AB, zainwestował łącznie około dwóch milionów SEK w dodanie 165 m² powierzchni.