



Welcome to our world of SIMPLICITY • Winter 2014

God Jul och
Gott Nytt År!
Wesołych Świąt i
Szczęśliwego
Nowego Roku!

WE MAKE
LIFT TRUCKS
WITH HEART

KONECRANES

Lär känna några av våra kunder:
Konecranes, Malwa och Haulotte

Dodatek specjalny dla Klientów:
Poznajmy firmy Konecranes, Malwa i Haulotte

A magazine from **rīmaster**
-ability to create simplicity

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

Innehåll • Zawartość

- 3. Ledare • Artykuł wstępny
- 4. Ag-riCab – en milstolpe
- 6. Ag-riCab – Kolejne wielkie osiągnięcie
- 8. Malwa: Hur svårt kan det vara...?
- 10. Malwa: To nie może być aż tak trudne prawda?
- 12. ”Tunga truckar vår passion...”
- 14. Podnoszenie ciężarów – to nasza pasja i powód do dumy
- 16. Haulotte – nytt spännande uppdrag för Rimaster
- 16. Haulotte wybiera firmę Rimaster
- 17. Tomas Stålnert, ny VD: Fokus på prestationer
- 18. Tomas Stålnert, nowy prezes: Skupimy się na wynikach
- 19. Pernilla Norman: Allt måste tåla en granskning...!
- 20. Pernilla Norman: Wyniki i dochodowość idą w parze
- 22. Så firas julen i ”riWorld”
- 24. Święta Bożego Narodzenia w „riWorld”
- 26. Nyheter från gruppen • Aktualności z Grupy

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



DETTA ÄR MIN SISTA LEDARE som VD för Rimaster, efter att ha varit ansvarig för att leda Rimaster-gruppen sedan 2003. Det är en ganska lång period och det har varit en rolig tid, även om vissa dagar varit roligare än andra.

Under denna tid har Rimaster som koncern genomgått en hel del förändringar. En av de viktigaste är naturligtvis omvandlingen från ett svenskt företag på en svensk marknad till en global aktör på en global marknad. Rimaster 2003 var inte samma företag som idag, men det finns fortfarande så mycket gemensamt att utomstående betraktare kanske inte direkt ser skillnaderna. Ändå är det faktum att Rimaster idag är ett globalt företag, med betydligt mer muskler och resurser än för bara några år sedan, ett tecken på vår levande vision – att vi vill, och kan, skapa enkelhet för våra kunder.

Vad jag kommer ihåg från mina nästan 12 år som VD är att Rimaster är ett företag, som alltid är i någon sorts rörelse och kontinuerlig utveckling, ett företag som alltid strävar efter att anpassa sig till kundernas behov. Det, tror jag, är ett av skälen till att vi, efter mer än 30 års verksamhet, fortfarande är här.

I det här numret har vi glädjen att presentera några av våra kunder. Trots de uppenbara skillnaderna i t.ex. storlek, så har de det gemensamt att de är ledande inom sina respektive verksamhetsområden. Det samma gäller ju sedan för oss – vi ska också vara ledande inom vårt område och hittills, vill jag påstå, har vi varit det.

Nu, när vi närmar oss 2015, är jag glad att kunna välkomna Tomas Stålnert som Rimasters näste VD. Tomas har varit med oss i ett antal år nu, och med sin meritlista, inte bara från Rimaster, är jag mer än övertygad om att Rimaster är i goda händer. Tomas är en god ledare och en erfaren affärsman och den kombinationen är precis vad vi behöver för att gå vidare.

Jag säger medvetet ”vi”, för att trots att jag lämnar rollen som VD, kommer jag inte att lämna bolaget. Jag kommer att även i fortsättningen ha en aktiv roll i styrelsen, bl.a. som ansvarig för strategifrågor och marknadsföring och jag kommer också att fungera som vice ordförande.

Men, eftersom jag inte längre kommer att vara den, som styr Rimaster i vardagen, vill jag säga ett stort ”tack” till alla er som har varit med mig under åren, alla ni inom Rimaster, som bidragit till att vi varje dag kan skapa enkelhet för våra kunder!

Ett lika stort tack säger jag till er kunder, leverantörer och partners, som jag har haft förmånen att få möta i rollen som VD.

Och Tomas, till dig säger jag ett varmt ”välkommen” – min stol är din!

TO MÖJ OSTATNI ARTYKUŁ WSTĘPNY, który piszę jako szef Rimastera. Stałem na czele Grupy Rimaster od 2003 r., czyli dość długo. Był to czas pełen radości, choć zdarzały się różne dni.

W tym okresie Rimaster jako grupa spółek przeszła wiele zmian, a jedną z najważniejszych była transformacja z jednostki lokalnej w globalnego gracza. Dziś Rimaster nie jest już tą samą firmą, którą była w 2003 r. Wciąż ma z nią jednak wiele wspólnego, i patrząc z zewnątrz, różnice w działalności na co dzień są niewielkie. Mimo to, fakt że Rimaster jest dziś prawdziwą globalną firmą o znacznie większej sile i możliwościach, to przejaw żyjącej wizji – stawiamy na prostotę rozwiązań oferowanych naszym klientom, i nigdy nie byliśmy do tego przygotowani lepiej niż dziś.

Z niemal 12 lat mojej kariery jako szef zapamiętam to, że Rimaster jest firmą, która zawsze pozostaje w ruchu i nieustannie się rozwija, cały czas dostosowując się do potrzeb naszych klientów. Uważam, że właśnie dlatego wciąż tu jesteśmy. Nawet jeśli nie zawsze byliśmy na szczycie, pozostawaliśmy jednak w dobrej kondycji.

W tym wydaniu z dumą przedstawiamy kilku naszych klientów. Mimo różnic w rozmiarze firm i skali ich działalności, pewną cechą mają wspólną – są liderami w swoich branżach. Jeśli nasz klient należy do czołówki, powinniśmy iść w jego ślady i też zostać liderem w ramach naszej działalności. Odważę się stwierdzić, że jak do tej pory nam się to udaje.

Teraz, gdy stoimy u progu 2015 r., z przyjemnością chciałbym powitać Tomasza Stålnerta, który przejmie moje stanowisko. Tomas jest z nami już od kilku lat. Jego kariera, nie tylko w Rimasterze, lecz również na poprzednich stanowiskach świadczy o tym, że Rimaster jest w dobrych rękach. Tomas jest dobrym liderem i wytrawnym biznesmenem. Uważam, że człowiek o połączeniu takich cech z powodzeniem poprowadzi nas naprzód.

Słowa „nas” użyłem rozmyślnie. Rezygnuję wprawdzie z funkcji prezesa, ale nie opuszczam firmy. Pozostanę w zarządzie i będę się zajmował marketingiem oraz rozwojem działalności. Będę również pełnił obowiązki zastępcy prezesa.

Ponieważ nie będę jednak udzielał się aktywnie za sterami tego statku, chciałbym przekazać szczerze, najgorętsze podziękowania wszystkim tym, którzy byli przy mnie przez te lata, pomagając robić to, w czym jesteśmy najlepsi – ułatwiać życie naszym klientom.

Równie serdeczne podziękowania dla wszystkich klientów, partnerów i dostawców, których mam przyjemność spotykać, występując w roli prezesa. Zaś Tomasowi chciałbym powiedzieć – mój fotel jest teraz Twój, zapraszam!



En milstolpe är nådd:

– Premiärvisning av den första Ag-riCab-hytten!



Vid ett kundevent i Belgien i slutet av oktober, presenterade Rimasters nye VD Tomas Stålnert och projektledaren Bart Lowette den första förseriehytten för "Ag-riCab". Detta är den första enheten som Rimaster tillsammans med en kund ska låta genomgå en serie avancerade fältprov. Ag-riCab är den unika nya generiska hytten för främst jordbruksmaskiner som Rimaster har utvecklat. Arbetet började 2012, och har skett med stöd av en särskild referensgrupp av europeiska tillverkare av jordbruksmaskiner och specialfordon.

– När vi nu stolt presenterar Ag-riCab, har vi nått vad som bäst kan beskrivas som en milstolpe för vårt företag, säger Tomas Stålnert, ny VD för Rimaster-gruppen från den 1 januari 2015.

– Det är inte bara en ännu en produkt, utan mer av ett proof-of-concept, ett bevis på vår förmåga. Vi arbetar sedan länge under mottot "Förmåga att skapa enkelhet" – "Ability to create simplicity" – och Ag-riCab är just ett bevis på det, att vi skapar enkelhet för en helt ny kundgrupp.

Rimastergruppen har genom dotterbolaget "Rimster Cab & Mechanics" sedan länge levererat avancerade hytter till bl.a. gruvindustrin, men Ag-riCab är den första avancerade hytten man utvecklat själva. Utformningen och utvecklingen har skett med sikte på en generisk marknad och har därför också skett i nära samarbete med en referensgrupp av europeiska tillverkare av specialfordon och maskiner för främst jordbruket.

– När vi i olika sammanhang har träffat kunder, har vi sett att bortom det uppenbara behovet av en bra leverantör av kvalificerade kablage och elsystem, hade också många ett behov av flexibla och anpassningsbara hytter, säger Bart Lowette, som initierade projektet under 2012 och även fungerar som projektledare för Ag-riCab.

– Jag såg att vi hade kunskap och förmåga att bygga den kanske bästa generiska hytten någonsin. Nu, lite drygt två år efter att vi inledde projektet, är Ag-riCab redo för fullskaliga kommersiella fälttester. Detta har möjliggjorts tack vare ett värdefullt och okomplicerat stöd från referensgruppen. Utan deras öppenhet och hjälpsamhet, så skulle vi inte ha kunna komma så här långt på så kort tid, sammanfattar Bart Lowette

Ag-riCab utformades som svar på ett tydligt marknadsbehov, och det är den första verkligt "generiska" och fullt anpassningsbara hytten i sin klass. Den grundläggande designidéen var att bygga en modern, modulär och avancerad hytt som redan från början var mycket flexibel för att passa de varierande behov, som olika tillverkare kan ha.

Tidigare har tillverkarna antingen varit tvungna att utveckla en egen hytt, eller köpa ur ett begränsat urval av standardiserade hytter, vilket ofta innebar att de fick modifieras före installationen. Med Ag-riCab finns det olika möjligheter till anpassningar, och varje kund kan från början välja vilken typ av konfiguration som passar bäst för de egna behoven.

Under utvecklingen av Ag-riCab kunde Rimaster bokstavligen börja med ett vitt papper, vilket innebär att det inte fanns något "arv", som begränsade möjligheterna eller det kreativa tänkandet. Resultatet är en mångsidig, mycket anpassningsbar hytt, där varje kund kan få "sin" version byggd även i en begränsad serie och det till ett attraktivt styckpris.

Ag-riCab har försetts med flera innovativa lösningar att välja mellan, bland annat den nya elektriskt manövrerbara dörren "riMove", olika tak, golv och olika ljusarrangemang. Ag-riCab kommer också att som standard utrustas med riFuse, Rimasters nya digitala elcentral och säkringsbox.

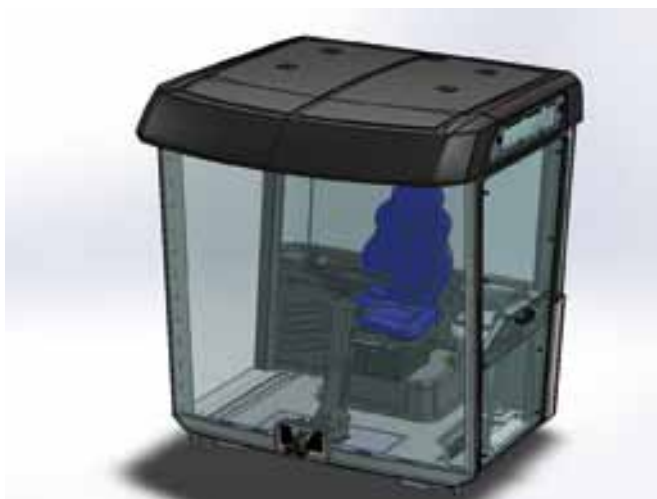
Ag-riCab har utformats för att svara mot den högsta europeiska normen för hyttkomfort, EN15695 Cat4, vilket ger föraren ett bra skydd mot hälsofarliga ämnen som t.ex. damm, aerosoler och ångor.

– Vi har som en allmän företagsfilosofi att försöka se till även de mer bakomliggande behoven hos våra kunder.

– Ag-riCab är just ett svar på ett sådant reellt kundbehov, och vi är särskilt glada över att vi har kunnat integrera en hel del smarta funktioner som våra kunder sedan kan erbjuda sina kunder. Det är så vi arbetar, avslutar Tomas Stålnert.

Våren 2015 kommer en rad fältprov och andra tester att genomföras hos en av medlemmarna i referensgruppen. Avsikten är att få en bra bild vad som fortfarande kan förbättras. När testresultaten implementerats kommer full serieproduktion påbörjas. Förberedelserna för en produktionsstart pågår redan på Rimasters Cab Center i Horn, cirka 250 kilometer söder om Stockholm, där utveckling och tillverkning sker. Parallellt tillverkas nu också fler prototyper och utställningshytter i olika varianter. ■

Den generiska och mycket flexibla hytten kan redan som standard levereras i flera olika varianter, allt efter kundens behov och önskemål. Hytten kan t.ex. ha ett förlängt tak, elektrisk skjutdörr eller glasgolv, beroende på vilken typ av maskin den ska monteras på.





Kolejne wielkie osiągnięcie:

– *Pierwsza kabina Ag-riCab na wystawie!*



Na spotkaniu z klientami w Belgii pod koniec października Tomas Stålnert, przyszły szef firmy Rimaster, wraz z kierownikiem projektu Bartem Lowettem zaprezentował pierwszy przedprodukcyjny model „Ag-riCab”. Jest to pierwsza ukończona jednostka, która zostanie udostępniona klientowi do zaawansowanych testów polowych. Ag-riCab to unikalna, nowa, wzorcowa kabina do użytku głównie w maszynach rolniczych, nad którą Rimaster pracował od 2012 r. przy wsparciu dedykowanej grupy referencyjnej europejskich producentów OEM z branży pojazdów i maszyn rolniczych.

– Prezentując z dumą Ag-riCab, osiągnęliśmy w firmie coś, co najlepiej można opisać jako kamień milowy, mówi Tomas Stålnert, który od 1 stycznia 2015 r. przejmie fotel prezesa w Grupie Rimaster.

– To nie tylko kolejny produkt, lecz także potwierdzenie naszych możliwości i koncepcji. W naszej firmie od dawna obowiązuje motto „Stawiamy na prostotę”. Ag-riCab jest tego przykładem, ponieważ dokładnie w myśl naszej filozofii oferuje proste rozwiązanie dla całej nowej grupy klientów.

Grupa techniczna Rimastera od dawna jest dostawcą kabin, między innymi do pojazdów wydobywczych, lecz Ag-riCab to pierwszy własny projekt, opracowany i zrealizowany od samego początku przez Rimaster. Prace projektowe i konstrukcyjne przebiegały w bliskiej współpracy z grupą referencyjną europejskich producentów OEM wytwarzających głównie urządzenia rolnicze, takie jak żniwiarki i opryskiwacze.

– W trakcie spotkań z obecnymi i potencjalnymi klientami organizowanych w minionych latach szybko zorientowaliśmy się, wielu z nich potrzebowało nie tylko wykwalifikowanego dostawcy wiązek przewodów i systemów elektrycznych, lecz także dostawcy uniwersalnych kabin, mówi Bart Lowette, Kierownik Projektu w belgijskim biurze Rimastera, który zainicjował projekt w 2012 r. i występuje także jako kierownik projektu dla Ag-riCab.

– Mając wiedzę i determinację, by wspierać naszych klientów, rozpoczęliśmy pracę nad budową najlepszej wzorcowej kabiny w historii. Dziś, dwa lata od rozpoczęcia projektu, kabina Ag-riCab jest gotowa do pełnych, przedprodukcyjnych, komercyjnych testów polowych. Jest to możliwe dzięki niezwykle cennemu wsparciu i otwartości grupy referencyjnej. Bez ich pomocy nie zaszlibyśmy tak daleko w tak krótkim czasie, podsumowuje Bart Lowette.

Kabina Ag-riCab została zaprojektowana w odpowiedzi na potrzeby rynkowe, i jest pierwszą prawdziwie „wzorcową” kabiną w swojej klasie o szerokich możliwościach dostosowania. Podstawową zasadą projektowania była myśl, że trzeba zbudować nowoczesną, modułową, zaawansowaną kabinę, która od samego początku będzie w sposób elastyczny dostosowywać się do różnorodnych potrzeb producentów OEM.

Wcześniej producenci musieli sami projektować kabinę lub wybierać z wąskiej puli kabin standardowych. W przypadku drugiej opcji, oznaczało to, że przed montażem kabina musiała zazwyczaj przejść wiele modyfikacji. Ag-riCab od początku oferuje wiele możliwości adaptacji, i producent sprzętu może z łatwością wybrać potrzebną konfigurację.

Podczas prac nad kabiną Ag-riCab, Rimaster mógł zacząć dosłownie od czystej kartki papieru, co oznacza, że nie było żadnych „naleciałości” które wprowadzały ograniczenia lub zawężały myślenie.

W efekcie powstała niezwykle uniwersalna, standaryzowana kabina o dużych możliwościach adaptacji, pozwalająca każdemu klientowi zbudować „własną” wersję, nawet w niewielkich seriach, przy jednoczesnym zachowaniu bardzo atrakcyjnej ceny jednostkowej.

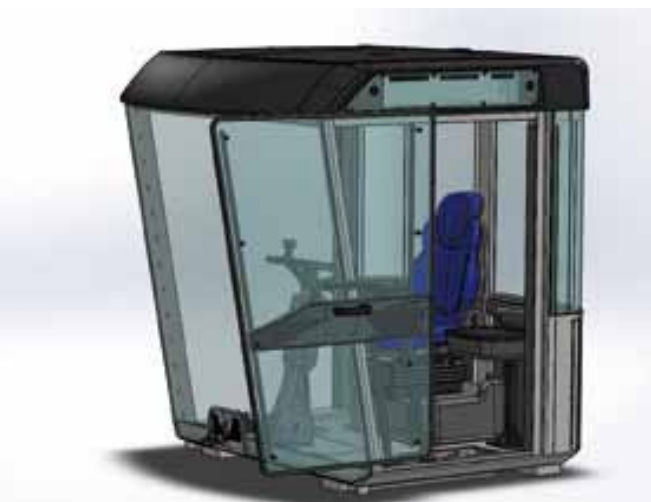
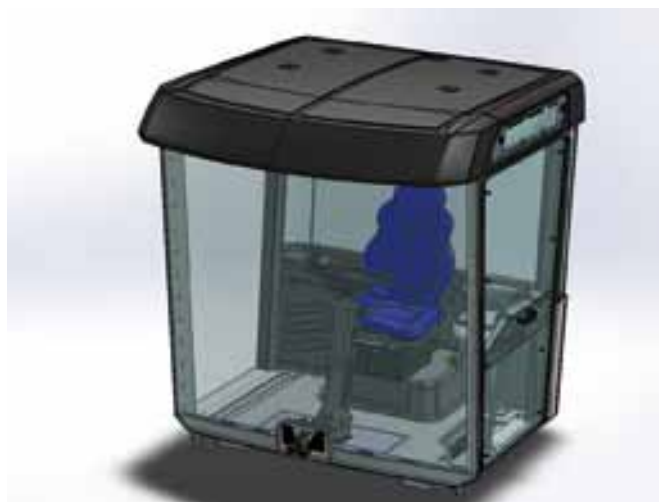
Kabina Ag-riCab wykorzystuje szereg nowatorskich pomysłów, w tym „riMove door”, czyli drzwi sterowane elektronicznie, które będą opcjonalne, różne elementy projektu, takie jak wydłużony dach, przeszklona podłoga czy rozmaite układy oświetlenia. W standardzie kabina Ag-riCab będzie także wyposażona w rewolucyjny moduł riFuse PDU, kolejny aktualny produkt Rimastera, przygotowany pod kątem prostoty użytkowania dla klienta.

Kabina Ag-riCab została zaprojektowana według najwyższej obowiązującej normy europejskiej dotyczącej komfortu operatora maszyny rolniczej, EN15695 Cat4, dzięki czemu operator ma zapewnioną podwyższoną ochronę przeciw substancjom szkodliwym dla zdrowia, takim jak pył, aerozole i opary, co ułatwia pracę podczas długich dni spędzanych w polu

– W naszej firmie obowiązuje ogólna filozofia, aby zgłębiać potrzeby klientów, a w przypadku kabiny Ag-riCab, która jest faktyczną odpowiedzią na potrzeby klientów, zdołaliśmy połączyć wiele upraszczających pomysłów na korzyść producenta OEM, zwłaszcza pod kątem jego własnych klientów, podsumowuje Tomas Stålnert.

Na wiosnę 2015 r. odbędą się wyczerpujące testy polowe, aby dowiedzieć się, co trzeba jeszcze dopracować w Ag-riCab, a następnie rozpocznie się właściwa produkcja seryjna. Przygotowania do produkcji już trwają w Cab Centre Rimastera w Horn, około 250 kilometrów na południe od Sztokholmu, gdzie odbywają się prace konstrukcyjne i ostateczny montaż. ■

Kabina Ag-riCab będzie dostępna w różnych wariantach; z długim dachem, z krótkim dachem, z przezroczystą podłogą lub w wersji zamkniętej. Każdy klient będzie mógł „dopasować” standardową kabinę do swoich indywidualnych potrzeb



– *Hur svårt kan det vara...?*



Malwa utmanar den traditionella skotaren

– Hur svårt kan det vara?

Orden är Magnus Wallins. Magnus är ingenjören, som ledsnade på möten och ville hålla på mer "hands on" med teknik, och därför startade Malwa.

Malwa, med säte i västgötska Skene, är företaget som efter bara några år nått en aktad position i skogsmaskinsbranschen, främst kanske genom sitt nytänkande. Med förstlingsverket Malwa 360 visade Magnus att det gick att bygga kvalificerade skogsmaskiner för professionellt bruk, maskiner som genom nya konstruktionslösningar var skonsamma mot både plånbok och miljö.

– Pappa sålde byggkranar och mobilkranar, stora grejor och jag fick hjälpa till med både det ena och det andra. Rena drömmen för en liten tekniktresserad kille som jag, säger Magnus med ett leende.

– Att jag sedan efter min ingenjörsexamen kom att arbeta på Statens Anläggningsprovning med inriktning mot byggmaskiner och mobilkranar, var nog bara naturligt.

Efter några år i olika chefsroller på Statens Anläggningsprovning, och senare konsultföretaget Ångpanneföreningen, kom Magnus, till vad han själv beskriver som en "brytpunkt i livet".

– Jag gillar ju teknik och kände att jag kommit allt för långt bort från teknik och att få vara "hands-on" med prylarna. Jag satt mest bara i en massa möten hela dagarna och det var inte min grej – jag trivdes inte med det.

Magnus startade därför ett företag för att på fritiden importera små trädgårdstraktorer, och då den verksamheten gick bra, hoppade han till slut av sin anställning för att i stället sälja traktorer och tillbehör till dessa.

– Skogen har alltid fascinerat mig, och jag följde ofta med min far ut i skogen. Eftersom jag höll på med traktorer och tillbe-

hör till dem så föll det sig naturligt att se vad som gick att göra i skogen med vår lilla traktor. Förvånansvärt mycket, visade sig, men det vi saknade var lämpliga redskap.

– Att få fram sådana var inte enkelt, så redan 2007 började jag fundera på om det inte gick att göra tvärtom, att bygga en skogstraktor, en skotare, från grunden med den lilla trädgårdstraktorns teknik som grund. Målgruppen var klar – skogsbönder som av den ena eller andra anledningen ville sköta sin skog själv, och som inte heller ville skada marken mer än nödvändigt.

Magnus tog med hjälp av en mekanisk verkstad fram en prototyp, men dessvärre blev inte det projektet särskilt lyckat. Ramen höll, men den valda drivlinan var för klen och även i övrigt var det fel komponenter – den lilla skogstraktorn höll helt enkelt inte måttet.

– Jag vill inte säga att den första traktorn var misslyckad som projekt – funktionellt visste jag i alla fall nu vad det var vi ville ha och hur det skulle se ut.

– Med den första konstruktionen som grund, började jag rita på en helt ny maskin. Där, någonstans, formulerades vad som kommit att bli ett mantra för Malwa, något vi tar till när vi stöter på ett problem: Hur svårt kan det vara?

– Senvintern 2009 hade vi i kommit så långt att vi visste hur en bra liten skotare skulle kunna se ut, och med den vetskapen bestämde vi – jag och min fru – oss för att det må bära eller brista och så satte vi igång. Den 6 april 2009 registrerade vi för övrigt Malwa AB – namnet kom av blomman, och inte av mitt namn, Magnus Wallin, även om många tror det.

– Målet var att bygga en prototyp, som skulle vara körbar och möjlig att visa upp på skogsmässan Elmia Wood i juni samma år. Idén var fortfarande densamma: att med hjälp av beprövade komponenter och känd teknik bygga en ny typ av skotare, en traditionell maskin, om man så vill, men i litet format. Motorn blev t.ex. en liten Cummins-diesel på 37 hästkrafter

I slutet av mars hade man kommit så långt i konstruktionsarbetet att det var dags att titta på ett el- och styrsystem.

– Den kompetensen saknade både jag och verkstaden som hjälpte mig, och då kom Rimaster upp i något sammanhang. Någon som jag pratade med kände till Ulf Almén och hans kollegor på Rimaster i Söderhamn och jag ringde Ulf.

– För att göra en lång historia kort, så tvekar jag inte att säga att Ulf är en hjälte. Det här var mitt i den värsta lågkonjunkturen på länge och vi var nystartade, okända och mer eller mindre utan pengar. Rimaster och Ulf Almén trodde i alla på oss, och han och kollegan Fredrik kom hit direkt, satte sig ner med oss och började titta på maskinen, kraven och funktionerna. De åkte hem igen och efter några veckor hade de konstruerat ett komplett och välfungerande styrsystem.

– På måndagen i samma vecka som Elmia skulle börja på torsdagen kom Ulf och Fredrik hit med ett färdigt kablage i baksätet på bilen. Kablaget monterades och vi fick också hjälp med att programmera hela maskinen.

Torsdagen kom, Elmia Woods öppnade och Malwa var där, helt enligt plan, och man hade med sig en fungerande maskin som brummade och gick dagarna i ända.

– För att göra en lång historia kort, så tvekar jag inte att säga att Ulf är en hjälte!

Det tog mindre än tio veckor från första kontakten till dess att maskinen var fullt körbar.

– Det är tveklöst så att Ulf och de övriga på Rimaster som så enkelt och okomplicerat ställde upp för oss har en stor del i Malwas framgång, då såväl som nu. Utan det stödet hade vi inte fått den maskinen – Malwa 360 – klar, och utan den så hade vi inte varit där vi är idag.

– Tekniskt sett var Malwa 360 en färdig produkt, som gjorde vad den var utvecklad för att göra, men, för att vara ärlig, den blev för dyr så vi byggde bara tre. Det roliga är också att vi redan på samma mäss där vi ställde ut Malwa 360 också presenterade efterföljaren, Malwa 460, som ett färdigt projekt, även om det mesta med den var kvar på idéstadiet.

De första Malwa 460 leverades redan i april 2010 och totalt byggdes 42 maskiner, men under resans gång drabbades Malwa, som många andra nystartade och växande företag, av en del bakslag.

Maskinen tog både längre tid och kostade mer att utveckla än vad Magnus hade räknat med.

Malwa hade sålt 4-5 maskiner när man hösten 2010 hamnade i en trovärdighetskris – pengarna var på upphållningen, och så var också tälamodet hos såväl kunder som en del leverantörer.

– Det var lite panikartat ett tag, men där vill jag åter framhålla Rimaster, som, tillsammans med Berghems Mekaniska som också har varit med sedan starten, verkligen har stöttat oss på olika sätt. Utan det förtroende som bl.a. de båda företagen visade oss hade vi inte överlevt.

– Rent ekonomiskt fick vi in en del riskkapital, vi fick ordning på leveranserna och i dag är vi etablerade på ett helt annat sätt än tidigare. Nu har vi satt efterföljaren till Malwa 460 i produktion, och den heter naturligtvis Malwa 560.

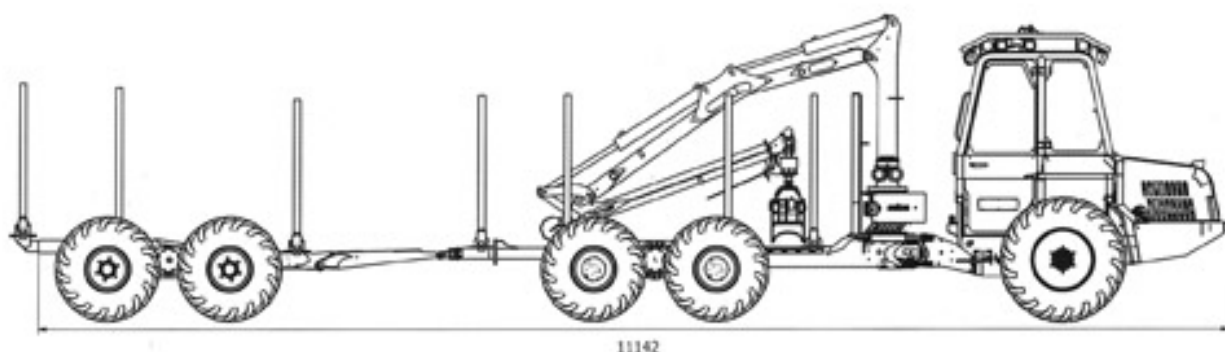
Malwa 560 bygger visserligen på samma grundidé om en kostnadseffektiv lättvikts-skotare, men konstruktionsmässigt har man tagit en del tydliga steg. Idag är den nya maskinen byggd med ett skalbart komponenttänk som plattform, vilket gör att man med förhållandevis få grundmoduler kan erbjuda fler varianter.

– Jag vill påstå att vi har ringat in en egen marknad för våra skotare, och den finns inte bara i Sverige utan i mer eller mindre alla länder, som har ett småskaligt skogsbruk.

– Vi är inne i en intressant expansionsfas nu. Det finns faktiskt ingen liknande produkt på marknaden. Vi kommer under året att bli ett tvåsiffrigt antal anställda och vi har konsoliderat oss ekonomiskt med en prognos på 70-75 MSEK i omsättning.

– Jag har också lämnat över ansvaret till en extern VD, som operativt ska leda företaget i vardagen. Jag ska göra det jag är bra på, och det är kanske mer att vara idéspruta än att sitta i olika möten.

– Hur svårt kan det vara? summerar Magnus Wallin leende. ■





– To nie może być aż tak trudne...
...prawda?

Malwa rzuca wyzwanie branży forwarderów

Te słowa należą do Magnusa Wallins. Magnus jest inżynierem, który był już znudzony spotkaniami i chciał się zajmować techniką, dlatego też otworzył firmę Malwa.

Malwa, z siedzibą w Skene (Västergötland, przyp. Tłum. Jedno ze szwedzkich województw w południowo-wschodniej części kraju), jest firmą, która w zaledwie kilka lat wypracowała sobie dobrą pozycję w branży maszyn leśnych, prawdopodobnie głównie przez innowacyjne myślenie. Ze swoją pierwszą maszyną Malwa 360, Magnus udowodnił, że można wyprodukować wykwalifikowane maszyny leśne do profesjonalnego użytku. Maszyny, które dzięki nowym rozwiązaniom technicznym były przyjazne zarówno dla portfela jak i dla środowiska.

– Mój ojciec sprzedawał dźwigi i żurawie, bardzo duże maszyny. Często pomagałem mu przy różnych rzeczach. Wmarzone zajęcie dla chłopca, który interesuje się techniką, mówi Magnus z uśmiechem na twarzy.

– Naturalnym było, więc że po ukończeniu studiów inżynierskich podjąłem pracę w Statens Anläggningsprovning (przyp. Tłum. Szwedzki Urząd Nadzoru Budowlanego i kontroli), a dokładnie przy maszynach budowlanych i dźwigach ruchomych.

Po kilka lat pracy na różnych stanowiskach szefowskich w Statens Anläggningsprovning, oraz później w firmie

konsultingowej Ångpanneföreningen, dotarł Magnus, tak jak sam to nazywa do "przełomowego punktu w życiu".

– Bardzo lubię technikę i czułem, że za bardzo oddaliłem się od niej, i od bycia "hands-on" z urządzeniami i maszynami. Najczęściej siedziałem całymi dniami na spotkaniach, a to nie było to, co lubię robić. Nie czułem się w tym dobrze.

Dlatego też Magnus otworzył własną firmę żeby w wolnym czasie importować małe traktory ogrodowe, i kiedy działalność zaczęła się rozwijać, porzucił swoją pracę, aby sprzedawać traktory dodatki do nich.

– Las zawsze mnie fascynował, i często chodziłem do lasu razem z moim oj-

cem. Ponieważ sprzedawałem traktory i dodatki do nich, chciałem zobaczyć, co można z nimi zrobić w lesie. Okazało się, że zaskakująco dużo, tylko brakowało nam odpowiednich narzędzi.

– Stworzenie takiej maszyny nie było łatwe, więc już w roku 2007 zacząłem się zastanawiać czy można od podstaw zbudować traktor leśny, forwarder, z techniką opartą na technice małych traktorów ogrodowych. Grupa docelowa była oczywista - Rolnicy leśni, którzy z takiej lub innej przyczyny chcieli sami zarządzać swoim lasem, i którzy nie chcieli niszczyć ziemi w lesie bardziej niż to konieczne.

Z pomocą warsztatu mechanicznego wyprodukował Magnus pierwszy prototyp, ale niestety projekt ten nie był zbyt udany. Rama wytrzymała, ale układ napędowy był za słaby, i inne części również były źle dobrane – ten mały traktorek nie był po prostu wystarczająco dobry.

– Nie chcę mówić, że pierwszy traktor był porażką, jako projekt – z punktu widzenia funkcjonalności wiedziałem teraz, jaki

efekt chcieliśmy osiągnąć i jak traktor miał wyglądać. Z pierwszym projektem, jako podstawą, zacząłem rysować całkiem nową maszynę. Gdzieś w tym okresie, zostało sformułowane hasło, które później stało się mantrą Malwy, hasło, do którego wracamy jak tylko napotykałyśmy problemy: To nie może być aż tak trudne, prawda?

– Zimą 2009 wiedzieliśmy już jak traktor leśny powinien wyglądać, i z tą wiedzą zdecydowaliśmy z żoną, że teraz albo nigdy. I tym samym rozpoczęliśmy produkcję. 6 Kwietnia 2009 zarejestrowaliśmy również firmę Malwa AB – nazwa pochodzi od nazwy kwiatu, a nie od mojego imienia i nazwiska, chociaż wiele osób tak myśli.

– Celem było zbudowanie prototypu maszyny, którą można będzie pokazać na targach maszyn leśnych Elmia Wood w czerwcu tego samego roku. Pomysł był cały czas taki sam: żeby za pomocą ulepszonych części i znanej technologii stworzyć nowy rodzaj traktora leśnego tylko w mniejszym formacie. Dla przykładu wybraliśmy mały Silnik Cummins- diesel o sile 37 koni mechanicznych.

Pod koniec marca, pracę nad projektem zaszły na tyle daleko, że zaczęliśmy zastanawiać się nad odpowiednim systemem elektrycznym i systemem sterowania.

– Ani ja, ani warsztat, z którym pracowałem nie mieliśmy wystarczającej wiedzy w tym temacie, i wtedy właśnie rozpoczęła się nasza współpraca z Rimaster. Jeden z moich znajomych znał Ulfa Almén i jego współpracowników w Rimaster w Söderhamn, więc zadzwoniłem do Ulfa.

– W wielkim skrócie, nie waham się powiedzieć, że Ulf jest bohaterem. To było podczas najgorszego kryzysu w gospodarce od dłuższego czasu a my byliśmy nowo powstałą, nieznaną firmą i mniej lub bardziej bez pieniędzy. Ulf Almén i Rimaster uwierzyli w nas, a on i jego kolega Fredrik przyjechali do nas praktycznie od razu po rozmowie i zaczęli przeglądać rysunki maszyn, wymagania i funkcje.

Już po kilku tygodniach od spotkania, skonstruowali kompletny i skuteczny system sterowania.

– W poniedziałek, w tym samym tygodniu, kiedy miały zacząć się targi Elmia, przyjechali Ulf i Fredrik z gotowym okablowaniem na tylnym siedzeniu w samochodzie. Zamontowaliśmy okablowanie i otrzymaliśmy pomoc w zaprogramowaniu całej maszyny.

– W wielkim skrócie, nie waham się powiedzieć, że Ulf jest bohaterem.

W czwartek na targach Elmia, Malwa miała już gotową i działającą maszynę. W mniej niż 10 tygodni od pierwszej rozmowy, maszyna była już gotowa i w pełni sprawna.

– Nie ma wątpliwości, że Ulf oraz inni pracownicy Rimaster, którzy w tak nieskomplikowany i bezpośredni sposób pomogli nam, mieli i nadal mają duży wpływ na sukces Malwy. Bez tej pomocy i wsparcia nie udałooby się nam ukończyć maszyny Malwa 360, a bez niej nie byłibyśmy w tym miejscu, w którym jesteśmy dzisiaj.

– Z technicznego punktu widzenia, Malwa 360 była gotowym produktem, która wykonywała pracę, do jakiej była zaprojektowana. Niestety Malwa 360 okazała się zbyt droga, więc powstały tylko 3 egzemplarze. Niesamowitym jest, że już na targach, na których po raz pierwszy pokazaliśmy maszynę Malwa 360, pokazywaliśmy również gotowy projekt jej następcy, traktora Malwa 460.

Pierwszy traktor Malwa 460 był gotowy już w kwietniu 2010, a łącznie powstało 46 maszyn. W tym czasie Malwę, podobnie jak wiele innych firm rozpoczynających swoją działalność, dopadł szereg niepowodzeń. Produkcja Malwy 460 trwała zarówno dłużej jak i kosztowała więcej niż Magnus przypuszczał.

Firma sprzedała jedynie 4-5 traktorów, kiedy to jesienią 2010 firma znalazła się w kryzysie wiarygodności – pieniądze były na wyczerpaniu, i na wyczerpaniu była również cierpliwość klientów oraz niektórych dostawców.

– Był to dla nas ciężki okres, ale po raz kolejny chciałbym wspomnieć o firmie Rimaster, która razem z firmą Berghems Mekaniska, (która również była z nami od samego początku) bardzo nas wspierała na różne sposoby. Bez zaufania, którym nas obdarzyły obie firmy, Malwa nie przetrwałaby, jako firma.

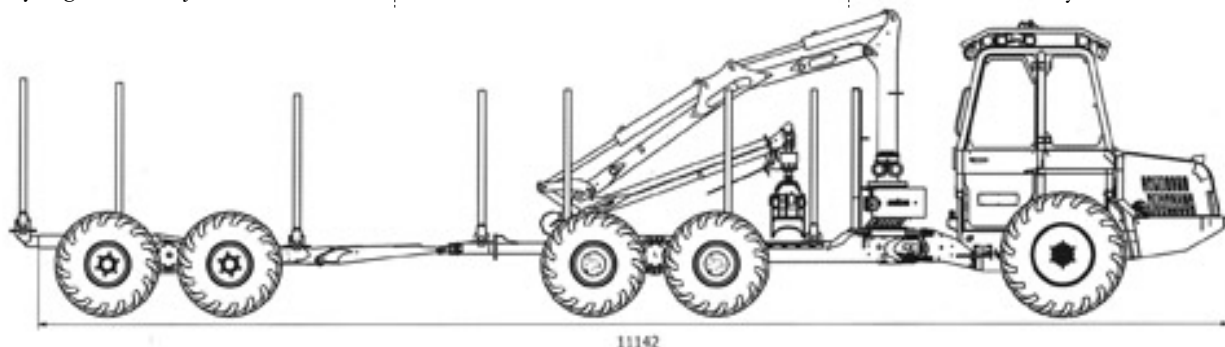
– W kategoriach ekonomicznych, otrzymaliśmy trochę kapitału podwyższonego ryzyka, udało nam się uporządkować dostawy i dzisiaj jesteśmy zorganizowani w całkiem inny sposób niż wcześniej. Ruszyliśmy z produkcją następcy Malwa 460, który oczywiście będzie się nazywał Malwa 560.

Malwa 560 jest oparta na tej samej idei. Traktor ma być tani w utrzymaniu i lekki. Ale jeżeli chodzi o samą konstrukcję to zostały podjęte pewne wyraźne działania. Maszyna jest zbudowana modułowo, więc z relatywnie niewielu modułów można stworzyć wiele różnych wariantów.

– Powiedziałbym, że określiliśmy odrębny rynek dla naszych traktorów, nie tylko w Szwecji, ale we wszystkich krajach gdzie istnieje jeszcze leśnictwo na mniejszą skalę.

– Jesteśmy aktualnie w ciekawej fazie ekspansji. Nie ma podobnego produktu na rynku. Liczba zatrudnionych przez nas pracowników będzie już w tym roku dwucyfrowa i dążymy do tego, aby prognoza ekonomiczna z obrotami o wysokości 70-75 milionów koron, spełniła się. Oddałem również odpowiedzialność za firmę innej osobie, która to będzie zarządzać firmą, na co dzień. Ja, będę dalej robić to, co lubię najbardziej, czyli podsuwał nowe pomysły zamiast siedzieć na różnych spotkaniach.

To nie może być aż tak trudne, prawda? – Podsumowuje Magnus Wallin z uśmiechem na twarzy. ■



11142



”Tunga truckar – vår passion och stolthet

Ett besök hos Konecranes Lifftrucks

”Tunga truckar – vår passion och stolthet”

Så inleder Konecranes Lifftrucks sin företagspresentation, och det är nog en bra sammanfattning av företagets affärsidé. Konecranes Lifftrucks AB är ett företag i den finiska Konecraneskoncernen. Lifftrucks har sin produktion i Markaryd och företaget tillverkar och säljer gaffeltruckar, framförallt för industriellt bruk, containertruckar och så kallade Reach-Stackers, en särskild sorts truck som kan hantera containers på upp till 45 tons vikt på såväl djupet som höjden.

– Det är Söderhamn, som är vår ingång till Rimaster. Vi har arbetat med varandra i tjugo år nu så jag vill påstå att vi känner varandra rätt väl, säger Conny Persson.

– För det mesta har det gått bra, eller kanske till och med riktigt bra. Rimaster kan oss och vi kan dem. Rimaster har konstruktörer som varit med under väldigt lång och känner våra produkter, där finns t.ex. Fredrik Larsson som var med redan från början.

– Men, visst har det funnits tillfällen när vi inte varit riktigt sams om olika saker, konstigt vore väl annars, men vi har alltid lyckats samla ihop oss och landa i något fruktbart, vilket ju inte är självklart alla gånger. Jag upplever att det finns en vilja till problemlösning och samförstånd, och det uppskattar jag. Det är viktigt för oss, säger Conny Persson.

Conny, som idag har titeln ”Director Supply Operations Global” är en av de, som har varit med under hela det ”moderna” SMVs tid. Han kom till dåvarande SMV redan

i samband med omorganisationen 1994 och är en av de som tagit företaget till den världsledande position man har idag.

– Jag började som MA-chef, med ansvar för bl.a. inköp och logistik. För att vara diplomatisk kan man säga att det fanns en del att ta tag i. Vi fick med oss ett arv i form av kvalitetsbrister och bristande dokumentation men också av löften och odokumenterade kundåtaganden. Vi började faktiskt nästan första dagen med att organisera verksamheten på ett logiskt och, förhoppningsvis, mer effektivt och lönsamt sätt.

– Idén var, och är, att i största möjliga mån konstruera och sedan montera våra truckar. Komponenterna ska vi köpa från underleverantörer och vi skall fokusera oss på montering.

– Rimaster fick jag kontakt med redan under mitt första år på SMV och på den vägen är det. Vi behövde någon som kunde hjälpa oss med ett bra elsystem, och någon jag kände hade haft med Rimaster att göra så ja, vi fann varandra, säger Conny.

Dåvarande SMV hade några fortsatt tuffa år, men under 1996 började städarbetet och en nödvändig omstrukturering att ge resultat och företaget kunde visa en blygsam vinst. SMV, och senare Konecranes Lifftrucks, som bolaget döptes om till, har därefter varje år visat svarta siffror.

Lokalerna i Markaryd har byggts ut i omgångar, och idag har cirka 200 personer sina arbetsplatser i den stora fabriken. Ytterligare ett åttiotal finns vid dotterbolaget i Lingang utanför Shanghai. Tillsammans med servicepersonal och annan teknisk support arbetar sammanlagt cirka 350 personer vid Konecranes Lifftrucks.

Genom ett sinnrikt modultänk kan man med några få ”grundchassin” erbjuda ett stort och varierat sortiment av olika truckar, och merparten av dessa tillverkas parallellt såväl i Markaryd som i Lingang.

Som huvudregel är truckarna byggda efter samma grundkonstruktion och mot samma specifikation, och för ett otränat öga är det heller inte någon skillnad mellan en gaffeltruck, containerlyftare eller Reach-Stacker byggd i Lingang och en som är byggd i Markaryd.

– Nej, och det är så det ska vara, säger Conny Persson leende. Du ska inte se någon skillnad, och de ska göra samma jobb.

– Men, fortsätter han, det finns lokala skillnader. Inte så mycket i grundkonstruktion och funktion, men i val av lokala optioner t.ex. motor, hyttens utformning och annat. Truckarna vi bygger i Sverige är anpassade för den europeiska och nordamerikanska marknaden och de olika krav som finns här, medan fabriken i Lingang servar de flesta av marknaderna i Asien, Afrika och Australien.

Den största "enskilda" marknadsregionen är Europa, dit cirka hälften av produktionen går. Då truckarna är stora pjäser är ju logistiken inte alltid så enkel, och kravet på rimliga leveranstider har också bidragit till hur tillverkningen fördelas mellan fabriker. I år, 2014, produceras i Markaryd cirka 500 enheter totalt, fördelade på tre olika produktfamiljer med lyftkapacitet som varierar från 10 ton "på marken" upp till 45 ton till 16 meters höjd. Varje truckfamilj finns i olika varianter, och varens enskilda version kräver sitt unika kablage. I Lingang tillverkas sedan ytterligare cirka 180 enheter.

– När det gäller konstruktion och utveckling, så sker allt sådant här i Markaryd. Vi definierar, kravställer och konstruerar. Allt tillverkningsunderlag skickas härifrån, och det gäller också våra partners och leverantörer.

– Rimaster svarar för all vår elsystemutveckling och levererar också allt kablage. Underlaget för konstruktion går från oss till Rimaster i Söderhamn, som kommer tillbaka med ett komplett och funktionsprovat elsystem. Vi godkänner och sedan skickas underlag dels hit, dels till Rimaster i Ningbo för de kablage, som ska tillverkas där för vår fabrik i Lingang.

– Nu är vi mitt uppe i en stor revision och omkonstruktion av våra elsystem och kablage och där får vi ett bra stöd av Rimaster.

Conny Persson är tydlig med att historiska relationer är viktiga, men allt provas kontinuerligt. Kraven på en bra leverantör är bl.a. att man har rätt teknisk kompetens, utvecklingsförmåga och tillverkningskapacitet.

Leveransprecision och kvalitet är andra "hygienfaktorer" liksom, rätt kostnadsbild.

– Vi är själva i fokus för våra kunder, som mäter oss mot våra konkurrenter, och vi måste ständigt bevisa att vi är rätt val. Då är det också självklart att vi överför det på våra leverantörer, säger Conny Persson.

– Våra leverantörer och utvecklingspartners måste driva samma interna utvecklingsarbete som vi gör, i syfte att "vässa sig". Det handlar mycket om prisbilder, men även om andra faktorer.

– Rimaster hävdar sig väl, och vi är mycket nöjda med samarbetet, men, som sagt, det går inte att slappna av. Då blir man fränsprungen i den allt hårdnande globala konkurrensen, avslutar Conny Persson. ■



I utkanten av Shanghai tillverkar Konecranes truckar för bl.a. den asiatiska marknaden. Fabriken är en viktig kund för Rimaster Ningbo.



Therese, KAM: – Jag tycker vi har en utmärkt relation idag!

– Konecranes är en av våra allra äldsta kunder, säger Therese Ekengren, som är kundansvarig, eller "Key Account Manager" för Konecranes.

– Konecranes är en jätteviktig kund, eller kanske mer av en partner idag. De har ju haft en fantastisk utveckling, och vi har såväl på elsystemsidan som när det gäller

kablagetillverkning varit med i tjugo år, och det är klart, man utvecklas ju till viss del tillsammans.

Rimaster var med i bilden redan när företagets verksamhet i Söderhamn hette Electrosystem.

Gentemot Konecranes arbetar Rimaster helt integrerat, och svarar för all elsystemutveckling för hela företagets omfattande modellprogram. Det gäller såväl för de truckar som byggs i Markaryd som för de som byggs i Lingang utanför Shanghai i Kina.

– Jag tycker vi har en utmärkt relation idag, säger Therese. Från vår sida handlar det hela tiden att se inte bara kundens faktiska behov utan även förväntningar. Kan vi leva upp till det, och också möta

de ibland outtalade förväntningarna genom att presentera förbättringar eller helt enkelt smartare lösningar, ja då tror jag att vi gör ett "rätt" arbete för kunden.

– Om jag fick önska något, så vore det att vi fick komma in ännu tidigare i konstruktionsprocessen. Vi har en kunskap och erfarenhet, som gör att vi kan se alternativa lösningar, som ofta blir både bättre och billigare för kunden.

Hos Rimaster är det idag Rimaster Development som svarar för all utveckling och konstruktion av elsystemen, medan själva kablagetillverkningen och leveranserna av färdiga kabelsatser, instrumentpaneler och annat som ingår sker i Rimaster Electrosystems regi.

– Idag har vi ett så etablerat samarbete att min roll mest är att fungera som samordnare, kalla det "dörr in" kanske, i de få fall när ett projekt INTE flyter på som det ska, säger Therese med ett skrätt.

– Konecranes har ju sedan länge egna ingångar till oss, och det är ju naturligtvis så som det ska vara. Eventuella större problem, när de dyker upp, brukar vi kunna lösa i samförstånd på de möten vi har varje kvartal.

– Jag tycker som sagt att samarbetet fungerar bra, och jag drar mig inte för att säga att Konecranes och Rimaster inom det här området har varit bra för varandra; vi har kunnat växa tillsammans, avslutar Therese Ekengren. ■



„Podnoszenie ciężarów – to nasza pasja i powód do dumy

„Ciężkie wózki widłowe – nasza pasja i duma”

Tak zaczyna Konecranes Lifttrucks swoją prezentację firmy i jest to dobre podsumowanie idei biznesowej firmy. Konecranes Lifttrucks AB jest w firmą w fińskim koncernie Konecranes. Lifttrucks posiada swój zakład produkcyjny w Markaryd. Firma produkuje i sprzedaje wózki widłowe, głównie do użytku przemysłowego, wózki kontenerowe oraz tak zwane Reach-Stackers, specjalny rodzaj wózka widłowego, który może podnosić kontenery o wadze nawet 45 ton.

– W Söderhamn zaczęła się współpraca z Rimaster. Pracowaliśmy ze sobą przez dwadzieścia lat, więc mogę powiedzieć, że znamy się bardzo dobrze, mówi Conny Persson. Współpraca układała się najczęściej dobrze, a może nawet bardzo dobrze. Rimaster zna nas, a my znamy ich. Część inżynierów, którzy pracują w Rimaster współpracują z nami już bardzo długo i znają nasze produkty, taką osobą jest np. Fredrik Larsson, który pracował z nami od początku.

– Owszem, były takie momenty, kiedy to nie zgadzaliśmy się ze sobą w różnych kwestiach, dziwne jakby było inaczej. Ale zawsze udawało nam się dojść do porozumienia i stworzyć coś bardzo owocnego. Widzę, że istnieje chęć rozwiązywania problemów oraz chęć porozumienia, a to jest coś, co bardzo cenię. Jest to dla nas bardzo ważne, mówi Conny Persson.

Conny, który dzisiaj ma tytuł „Director Supply Operations Global” jest jednym z tych, którzy byli w firmie od początku istnienia „nowego” SMV. Przyszedł do ówczesnego SMV już związku z

reorganizacją w 1994 roku i jest jednym, z którzy doprowadzili firmę do pozycji lidera, którą dzisiaj obejmują.

– Zaczęłam pracę, jako szef ds. marketingu i odpowiadałem między innymi za zakupy oraz logistykę. Bardzo dyplomatycznie, można powiedzieć, że było trochę do zrobienia. Dostaliśmy spadek w formie braków jakościowych i braków w dokumentacji, a także w formie obietnic i niedokumentowanych zobowiązań wobec klientów. Zaczęliśmy się reorganizować już od pierwszego dnia tak, aby działalność firmy była bardziej logiczna, i miejmy nadzieję, przynosiła większe zyski.

– Idea była – i jest – taka, aby w jak największym stopniu konstruować i produkować nasze wózki. Wszystkie części składowe będziemy kupować od poddostawców a sami skupimy się na montażu.

– Z firmą Rimaster nawiązałem kontakt już podczas mojego pierwszego roku w SMV. Potrenowaliśmy kogoś kto pomoże nam stworzyć dobry system elektryczny. Rimaster okazał się idealny, mówi Conny.

Ówczesne SMV miało jeszcze kilka ciężkich lat przed sobą, ale już w 1996 roku prace porządkowe i przeprowadzona niezbędna restrukturyzacja, zaczęła przynosić efekty, a firma mogła w końcu wykazać niewielki zysk. SMV, a później Konecranes, w każdym kolejnym roku mogła cieszyć się zyskiem. Lokale produkcyjne w Markaryd były kilkakrotnie rozbudowywane, i dziś w zakładzie pracuje około 200 osób. Dodatkowo ok osiemdziesięciu osób jest zatrudnionych w firmie-córce w Lingang, Szanghaj. Wraz z personelem serwisowym oraz wsparciem technicznym, przy Konecranes pracuje obecnie około 350 osób.

Dzięki pomysłowej konstrukcji modułowej firma może przy pomocy „podstawowego podwozia” oferować bardzo szeroką i zróżnicowaną gamę różnych wózków. Większość z nich jest produkowana równolegle w Markaryd i w Lingang. Wózki w obu zakładach są produkowane według tej samej specyfikacji, więc dla niewprawnego oka nie widać żadnej różnicy między wózkami widłowymi, kontenerowymi i Reach-Stackers wyprodukowanymi w Markaryd a tymi z Lingang.

– Rzeczywiście nie widać różnicy, i tak ma być mówi Conny Persson z uśmiechem na twarzy. Nie powinno się zauważać różnicy i wózki mają pracować w dokładnie ten sam sposób.

– Jest jednak kilka lokalnych różnic. Nie tyle w podstawowej konstrukcji i funkcji, ale wyborze opcji, takich jak silnik, konstrukcja kabiny etc. Wózki, które produkujemy w Szwecji są przystosowane do europejskich i północnoamerykańskich rynków i wymogów, a fabryka w Lingang obsługuje rynki w Azji, Afryce i Australii.

Największym rynkiem jest oczywiście Europa, gdzie sprzedawana jest połowa produktów. Wózki są dość duże i logistyka nie zawsze jest tak łatwym zagadnieniem. Zapotrzebowanie na przystępne terminów dostaw, również przyczyniły się do tego, że produkcja została podzielona między fabrykami. W tym roku, 2014, w Markaryd wyprodukowano około 500 jednostek, podzielonych na 3 różne typy wózków o udźwigu od 10 ton "na ziemi" do 45 ton na wysokości 16 metrów. Każdy typ wózków jest dostępny w różnych wariantach i każda pojedyncza wersja musi mieć swoje własne, niepowtarzalne okablowanie. W Lingang produkowane jest dodatkowo około 180 jednostek.

– Jeśli chodzi o konstruowanie i opracowywanie, wszystko to robione jest tu w Markaryd.

Definiujemy, stawiamy wymogi oraz konstruujemy. Cała specyfikacja wysyłana jest z Markaryd, i to samo tyczy się naszych partnerów i dostawców.

– Rimaster odpowiada za rozwój całego systemu elektrycznego, a także dostarcza wszystkie okablowania. Dokumentacja konstrukcji jest przesyłana przez nas do Rimaster w Söderhamn, który w odpowiedzi przesyła nam w pełni funkcjonalne i przetestowane układy elektryczne. Zaakceptowana dokumentacja przesyłana jest zarówno tutaj, jak i do Rimaster w Ningbo, gdzie produkowane jest okablowanie dla naszej fabryki w Lingang.

– Obecnie jesteśmy w trakcie dużej rewizji i przebudowy naszego systemu i instalacji elektrycznych, w czym też w dużej mierze pomaga nam Rimaster.

Conny Persson mówi wyraźnie, że tradycje są ważne, lecz wszystkie produkty są stale testowane i podlegają konkurencji. Wymagania stawiane naszym dostawcom to m. in. Odpowiednia wiedza techniczna, umiejętność rozwijania się oraz odpowiednie zdolności produkcyjne. Terminowe dostawy oraz jakość są również wymagane od poddostawcy.

– To my jesteśmy oceniani przez klientów i porównywani do konkurencji, więc ciągle musimy pokazywać klientom, dlaczego to właśnie my jesteśmy właściwym wyborem. Oczywiście jest, że takie same wymagania stawiamy naszym dostawcom, mówi Conny Persson.

– Nasi dostawcy i partnerzy muszą prowadzić taką samą politykę rozwoju wewnętrznego, którą my sami również wykonujemy, aby móc rozwijać się w dobrym kierunku. Dużo zależy od regulowania cen, ale również od innych czynników.

– Rimaster sprawdza się bardzo dobrze, i jesteśmy zadowoleni ze współpracy, jednak tak jak mówiłem, nie można odpuszczać. Jak tylko na chwilę się odpuści globalna konkurencja zdąży nas wyprzedzić, podsumowuje Conny Persson.



W Lingang, na obszarze Szanghaju, Konecranes Lifttrucks buduje taki sam asortyment wózków podnośnikowych co w Markaryd na terenie Szwecji.



– *Konecranes jest jednym z naszym najstarszych klientów*, mówi Therese Ekengren, która jest odpowiedzialna za klientów, lub tak zwanym "Key Account Manager" w Rimaster.

– Konecranes jest bardzo ważnym klientem, albo bardziej partnerem. Firma Konecranes fantastycznie się rozwijała. Współpracujemy z Konecranes już od 20 lat i odpowiadamy zarówno za

systemy elektryczne jak i produkcję okablowania. W pewnym stopniu rozwijamy się razem.

Rimaster współpracował z Konecranes jeszcze jak działalność w Söderhamn rozwijała się pod nazwą Electrosystem. Wobec Konecranes, Rimaster jest w pełni zintegrowany i odpowiedzialny za rozwój wszystkich systemów elektrycznych szerokiej gamy modeli wózków produkowanych przez firmę. Dotyczy to zarówno wózków produkowanych w Markaryd, jak i w Lingang w pobliżu Szanghaju w Chinach.

– Uważam, że mamy dzisiaj wspianą relację biznesową, mówi Therese.

– Z naszej strony przez cały czas chodzi o to, aby nie tylko zauważać rzeczywiste potrzeby klienta, ale także jego oczekiwania. Jeżeli możemy

spełniać potrzeby klienta oraz równolegle czasami spełniać te niewypowiedziane oczekiwania klienta poprzez przedstawianie nowych poprawek lub mądrych rozwiązań, to myślę, że wykonujemy dobrą pracę dla naszego klienta.

– Jeżeli mogłabym cokolwiek zmienić, to chciałabym współpracować z Konecranes wcześniej przy procesie konstruowania. Mamy wiedzę oraz doświadczenie, które daje nam możliwość zauważania alternatywach rozwiązań, które często okazują się dla klienta zarówno tańsze jak i lepsze.

Za rozwój oraz projektowanie system elektrycznych odpowiada w Rimaster oddział Rimaster Development. Produkcja oraz dostawy okablowania, paneli sterowania oraz innych jest obsługiwana przez oddział Rimaster Electrosystems.

– Współpraca jest na tym etapie bardzo dobrze dopracowana, więc moją rolą jest tak naprawdę koordynowanie i pomoc, jeżeli postępy w jakimś projekcie nie są takie, jakie powinny być, mówi Therese z uśmiechem.

– Firma Konecranes jest naszym długoletnim partnerem i jest u nas zawsze traktowana priorytetowo. Wszystkie ewentualne większe problemy, jeżeli takie się pojawiają, są rozwiązywane na cokwartalnych spotkaniach.

– Tak jak wcześniej powiedziałam uważam, że współpraca jest bardzo dobra, i nie omieszkałam się stwierdzić, że Konecranes i Rimaster miały dobry wpływ na swój wzajemny rozwój; potrafił się razem rozwijać, podsumowuje Therese Ekengren.

Rimaster tecknar avtal med Haulotte

Haulotte wybiera firmę Rimaster

Hösten 2014 blev det klart att Rimaster kommer att inleda ett nytt och spännande samarbete med välkända Haulotte Group, en av världens ledande tillverkare av bl.a. olika typer av lyftar för bl.a. byggindustrin.

– Man ser deras maskiner överallt, så det här är verkligen spännande, säger Julien Fambrini, marknads- och försäljningschef för Rimaster Frankrike.

– Haulotte är ett av världens ledande företag inom sin bransch, och att de nu väljer Rimaster som leverantör av elsystem och kablage är en kvalitetsstämpel för oss.

Haulottes historia börjar redan under den andra halvan av 1800-talet, då Alexandre Pinguely startade en mekanisk verkstad, som tillverkade lok och annan järnvägsmateriel. Under 1930-talet upphörde loktillverkningen och man började bygga bl.a. lyftkranar i stället. Efter att ha hamnat i samma ägargrupp som "Ateliers de Construction A. Haulotte", som också tillverkade kranar och annan lyftutrustning, inledde de båda företagen 1979 ett nära samarbete, som 1985 resulterade i ett samgående. Företaget, som 1998 noterades på Parisbörsen, heter sedan 2005 bara "Haulotte Group".

Idag har Haulotte ett brett produktsortiment med inriktning mot lyftutrustning för såväl människor som material. Man har ca 1500 anställda, sex tillverkningsenheter och omsätter ca 400MEUR.

– Jag är naturligtvis mycket glad över att Rimaster har fått status som officiell leverantör till Haulotte, säger Tomas Stålnert, Rimasters nye vd.

– Rimasters filosofi är ju att vara en attraktiv affärspartner för ledande globala företag inom bl.a. specialfordonsegmentet, och det gläder mig att bl.a. just detta detta tilltalar Haulotte, som ju har en stor global organisation.

– Att Haulotte, som är erkänt noggranna i valet av leverantörer och samarbetspartners, väljer oss är ett erkännande. Det är också, som jag ser det, ett tecken på att vår vision – *att skapa enkelhet för våra kunder på en global marknad* – är rätt väg att gå, säger Tomas Stålnert.

Inledningsvis kommer Rimaster att förse Haulotte med ett urval komponenter, bl.a. kablage och styrboxar men planer finns på att utöka leveranserna till fler områden.

– Eftersom det är Haulottes ambition att i första hand samarbeta med globala leverantörer, så är det glädjande att de ser att Rimaster passar så bra in i deras strategi. Vi har nu goda möjligheter att stödja Haulottes expanderande verksamhet i inte bara Asien utan även i USA och i Europa säger Julien Fambrini. ■

Rimaster z dumą ogłasza, że od jesieni 2014 r. nawiązuje nową, ciekawą współpracę ze znaną na całym świecie Grupą Haulotte.

– Ich maszyny są wszędzie, więc to naprawdę rewelacyjne wydarzenie, mówi Julien Fambrini, Kierownik ds. Marketingu i Sprzedaży w Rimaster France.

– Haulotte to jedna z wiodących firm o światowym zasięgu, działająca w branży urządzeń do podnoszenia ludzi i materiałów, i uważam za wielki sukces to, że będziemy teraz ich dostawcą systemów elektrycznych. Firma Haulotte wybrała właśnie nas, co niewątpliwie świadczy o jakości i aprobach, podsumowuje Julien.

Firma Haulotte działa od początku XIX w., kiedy to Alexandre Pinguely założył firmę konstrukcyjną, która później połączyła się z „Ateliers de la construction A. Haulotte”. W 1979 r. firmy rozpoczęły bliską współpracę, w 1985 r. się połączyły, a w 1998 r. były notowane na giełdzie papierów wartościowych w Paryżu jako „Pinguely-Haulotte”, która to nazwa została zmieniona w 2005 r. na samo „Haulotte”.

Obecnie Haulotte posiada szeroki wachlarz produktów z grupy podnośników osób i materiałów, prowadzi produkcję w sześciu fabrykach i zatrudnia ponad 1500 pracowników. Wartość rocznej sprzedaży wynosi dziś niemal 400 milionów euro.

– Bardzo się cieszę, że firma Rimaster uzyskała status oficjalnego dostawcy dla Haulotte, mówi Tomas Stålnert, przyszły szef Rimastera.

– Filozofia Rimastera polega na tym, by być atrakcyjnym kontrahentem dla wiodących firm o zasięgu globalnym w segmencie pojazdów specjalnych, i jestem zadowolony, że tym przyciągnęliśmy Haulotte o rozległej globalnej sieci.

– Haulotte bardzo ostrożnie dobiera dostawców i partnerów, więc wybór naszej firmy to „świadcstwo aprobaty” dla naszej wizji polegającej na promowaniu prostoty na rynku globalnym dla naszych klientów, mówi Tomas Stålnert.

Na początek Rimaster będzie dostarczał firmie Haulotte wybrane komponenty, w tym przewody i szafy elektryczne, lecz prowadzone są już rozmowy w sprawie rozszerzenia zakresu dostaw.

– Wizja firmy Haulotte uwzględnia współpracę głównie z globalnymi dostawcami, doceniam więc fakt, że Rimaster pasuje do tej strategii, mówi Julien Fambrini.

– Możemy zapewnić płynne dostawy z naszych jednostek produkcyjnych w Chinach, Polsce oraz Szwecji i jestem przy tym dumny, że ich proces kwalifikacyjny pozwala nam teraz wspierać rozwijającą się działalność firmy Haulotte w Azji i USA, jak również w Europie, podsumowuje Julien Fambrini. ■



Tomas Stålnert, ny VD från 1 januari 2015:

Fokus på prestationer!

– Det här känns förstås bra, och jag ser mycket fram emot min nya roll, säger Tomas Stålnert, ny VD och koncernchef för Rimaster från den 1 januari 2015.

– Rimaster har under de senaste åren utvecklats till ett globalt företag, och det är där jag har en del av mitt hjärta, att få möta kunder med olika behov på våra utpekade marknader.

Tomas Stålnert kom till Rimaster på våren 2009, och kom då från en VD-roll för ett företag inom hydraulikbranschen. Med en operativ bakgrund inom internationell telekomproduktion, och ursprungligen skolad i Ericssons omfattande traineeingenjör program, har Tomas en lång erfarenhet av produktionsfrågor.

– Ja, jag är väl mer av produktionskille, säger Tomas leende.

– Jag är övertygad om att nyckeln till framgång ligger i detaljerna, i att hela tiden kunna skruva på och att finjustera prestanda. När du har koll på detaljerna, kommer du också fått få en bättre förståelse för helheten, av den aggregerade produkten, av affären och av kundens behov.

– Det är viktigt att ha förmågan att röra sig upp och ner i abstraktionsnivåer, utan att för den skull tappa fokus.

Jan-Olof Andersson, som varit Rimasters VD och koncernchef sedan 2003, kommer att kvarstå i styrelsen som en arbetande vice styrelseordförande och även aktivt stödja Tomas med t.ex. strategiutveckling och marknadsföring.

– Jan-Olof har tagit oss dit där vi är i dag, och vi kompletterar varandra bra. Jag är därför glad att vi kan fortsätta att arbeta tillsammans, även om det inte blir lika tätt som idag, säger Tomas.

Tomas är mycket tydlig med vilken strategi han kommer att följa i framtiden.

– Ja, jag vet vilken väg jag vill gå, och det är att fortsätta längs den som vi redan är på.

– Vi t.ex. kommer att arbeta för att utveckla nya affärer med befintliga kunder, helt enkelt därför att vi nu har en sådan bredd i vårt kunderbjudande, så att vi kan stödja fler av våra kunders behov, säger han. **Trots ett tydligt fokus på befintliga kunders behov, kommer Rimaster ändå att fortsätta att arbeta för att attrahera nya kunder.**

– Ja, självklart. Vi kommer att fortsätta vår strategi att utveckla oss i Europa och Kina i våra utpekade affärssegment.

– Eftersom vi har en sådan bredd att vi kan leverera mer idag än för kanske tio år sedan, både vad gäller utveckling och produkter, kan vi ofta förenkla inköp- och upphandlingsprocessen för våra kunder.

De kan med oss minska antalet leverantörer och partners, samtidigt som man höjer leveranskvaliteten.

– Eftersom vi idag kan göra detta för våra nuvarande kunder, kan vi också göra det för nya kunder, kunder som vi troligen kommer att hitta inom samma områden som där vi är verksamma idag; t.ex. specialfordon och industriell automation.

Ur ett geografiskt perspektiv, ser Tomas ingen näraliggande expansion till nya områden.

– Vi har vår kundbas i norra Europa, inklusive Frankrike, Österrike och Schweiz, och det är framförallt där, som vår marknadsexpansion kommer att ske.

– Men, eftersom vi har en tradition av att följa våra kunder när de flyttar eller expanderar, måste vi vara beredda att se på andra områden som våra kunder prioriterar. **Rent allmänt ser Tomas ökad marknadsnärvaro i Kina som ett utvecklingsområde.**

– Ja, så är det, och vi kommer också att se på den kinesiska marknaden från en slags omvänd synvinkel. Vi kommer inte bara att arbeta med europeiska företag som vill expandera till Kina, utan även med kinesiska företag som siktar på Europa.

– På kanske fem års sikt, skulle jag bli förvånad om vi inte har ytterligare produktionskapacitet i en ny region, antingen som en direkt följd av kundbehov eller att vi ser möjliga kostnadsminskningar, säger Tomas. **Ombedd att beskriva sina prioriteringar för den närmaste framtiden, sex till tolv månader, är Tomas väldigt tydlig med att Rimasters allmänna prestanda är i fokus.**

– Ja, det stämmer. Vi måste arbeta med fortsatta förbättringar av våra interna prestanda, hur vi använder vår personal, produktionskapacitet, kvalitet och annat som vi kan utveckla. Det blir tveklöst mitt fokus, säger han bestämt.

– Till det kommer förstås också att fokusera på bl.a. försäljningsutvecklingen och kundstöd, något som jag upplever fungerar bra men som ändå kan tas ett steg till.

– Jag vill också få fart på vårt kinesiska tradingbolag, Rimaster Trading, där vi har goda möjligheter att vara ett bra stöd för våra kunder och partners redan idag.

– Rimaster står idag för enkelhet och kvalitet och så ska det fortsätta att vara, sammanfattar Tomas sin roll som ny VD. ■



Jan-Olof Andersson (t.v.) fortsätter att arbeta i styrelsen med bl.a. strategifrågor och marknadsföring, men lämnar över rollen som VD och koncernchef till Tomas Stålnert (mitten). Huvudägaren Per Carlsson (t.h.) fortsätter som styrelseordförande.



Tomas Stålnert, nowy prezes od 1 stycznia 2015 r.:

Skupimy się na wynikach

– To wspaniałe, bardzo się cieszę z mojej nowej roli, mówi Tomas Stålnert, nowy prezes firmy Rimaster, który obejmie stanowisko 1 stycznia 2015 r.

– W ostatnich latach Rimaster stał się prawdziwą firmą o zasięgu globalnym. Włożyłem w jej rozwój wiele serca, spotykając się z klientami o rozmaitych potrzebach na naszych określonych rynkach.

Tomas Stålnert dołączył do firmy Rimaster w 2009 r., przechodząc z firmy specjalizującej się w hydraulice, gdzie obejmował stanowisko dyrektora zarządzającego. Tomas uczestniczył w obszernym programie szkoleniowym firmy Ericsson, ma więc rozległe doświadczenie w branży telekomunikacyjnej na poziomie międzynarodowym w zakresie produkcji oraz co najmniej dobre przygotowanie pod tym względem.

– Tak, lubię zajmować się produkcją, mówi Tomas z uśmiechem.

– Jestem przekonany, że w ostatecznym rozrachunku klucz do sukcesu leży w szczegółach, w dopasowaniu wydajności. Znajomość szczegółów pozwala lepiej zrozumieć ogół, całokształt produktu, działalności lub potrzeb klienta.

Jan-Olof Andersson, który jest szefem Rimastera od 2003 r., pozostanie w zespole, aby aktywnie wspierać Tomasza, na przykład w zakresie rozwoju działalności i marketingu.

– Jan-Olof doprowadził nas tam, gdzie dzisiaj jesteśmy, i choć różnimy się w pewnych kwestiach, bardzo się cieszę, że możemy dalej razem pracować, mówi Tomas.

Tomas jasno wskazuje, jaką strategię przyjmie w przyszłości.

– Tak, wiem, jaką chcę podążać drogą, i jest to ta, na której już jesteśmy, mówi.

– Będziemy na przykład rozszerzać współpracę z istniejącymi klientami, ponieważ po prostu mamy dziś tak szeroką ofertę, że możemy zaspokoić więcej potrzeb naszych klientów.

Rimaster nie przestanie jednak poszukiwać również nowych klientów.

– Oczywiście, że nie, lecz problem polega na tym, że musimy informować naszych klientów lub raczej im mówić, co dokładnie możemy zrobić, a to znacznie więcej, niż robimy w większości przypadków, mówi Tomas.

– Często możemy uprościć proces zaopatrzenia i zarządzania źródłami, co pozwala naszym klientom ograniczyć ilość dostawców i partnerów, a ponadto poprawić jakość dostaw.

– Jeśli możemy zrobić to dla naszych obecnych klientów, możemy również dla nowych, których ze względów biznesowych znajdujemy w tych samych obszarach, gdzie działamy obecnie; np. w branży maszyn

specjalnych i automatyki przemysłowej.

Jeśli chodzi o zasięg geograficzny, Tomas nie przewiduje ekspansji na nowe obszary w najbliższym czasie.

– Mamy swoją bazę klientów w Europie Północnej, w tym również we Francji, Austrii i Szwajcarii, gdzie obecnie przewidujemy ekspansję rynkową.

– Nigdy jednak nie należy mówić nigdy, a ponieważ mamy tradycję podążania za naszymi klientami, gdy się przenoszą lub rozszerzają działalność, musimy pozostać czujni i rozpoznawać obszary priorytetowe dla naszych obecnych i przyszłych klientów. **Tomas nie podaje szczegółów, wśród możliwości rozwoju widzi jednak ekspansję na rynku chińskim.**

– To prawda, przy czym spojrzmy także na rynek chiński jak gdyby od drugiej strony – nie tylko pracując z firmami europejskimi, które pragną wejść do Chin, lecz również z firmami Chińskimi, których celem jest Europa.

– Byłbym jednak zaskoczony, gdybyśmy powiedzmy za pięć lat nie mieli dodatkowych mocy produkcyjnych w nowym re-

gionie, na przykład w Afryce lub Ameryce Północnej, ponieważ wraz z nowymi klientami pojawiają się nowe obszary działania. Zapotrzebowanie istnieje, mówi Tomas.

Zapytany o swoje priorytety na następne sześć do dwunastu miesięcy, Tomas wskazuje jednoznacznie, że najważniejsze będą ogólne wyniki Rimastera.

– Tak, oczywiście. Nasze wewnętrzne wyniki, wykorzystanie zasobów ludzkich, moce produkcyjne i ogólne możliwości bez wątplenia będą w centrum mojej uwagi, oświadcza stanowczo.

– Musimy mieć pewność, że robimy właściwe rzeczy dla właściwych klientów, co dotyczy jakości produkcji, dostaw i innych kluczowych parametrów. Jestem gotów zainwestować w wyniki, ponieważ widzę – okiem wrażliwym na szczegóły – że wciąż mamy znacznie więcej do zaoferowania.

– Rimaster już jest wysokiej jakości dostawcą i partnerem, a moje zadanie polega na tym, aby rozwijać firmę dalej w tym właśnie kierunku, Tomas podsumowuje swoje zadania w roli nowego szefa. ■



Jan-Olof Andersson (po lewej stronie) pozostanie w zespole Rimastera, aby aktywnie pracować, na przykład w zakresie rozwoju działalności i marketingu. Tomas Stålnert (pośrodku) to nowy prezes Grupy Rimaster, który przejmie stanowisko 1 stycznia 2015 r., zaś właściciel większościowy i poprzednik Jana-Olofa Anderssona, Per Carlsson, który piastował stanowisko prezesa przez długi czas, pozostanie przewodniczącym zarządu.

Pernilla Norman, vice VD och ekonomichef:

– Allt vi gör i vardagen måste kunna tåla en granskning ur ett ekonomiskt perspektiv!



– Vi måste ha ett ständigt fokus på vår lönsamhet, säger Pernilla Norman, Rimasters CFO och vice VD.
– Allt vi gör i vardagen måste kunna tåla en granskning ur ett ekonomiskt perspektiv. Gör det inte det, så gör vi fel saker. Våra kunder, våra medarbetare och våra leverantörer, ja alla har ett intresse av att det går bra för oss, fortsätter hon.

Hur ser du på lönsamheten i Rimastergruppen idag?

– Vi har en bra lönsamhet, men som i alla andra sammanhang är även lönsamhet ett lika relativt som flyktigt begrepp. Att skapa kundtillfredsställelse är vi bra på, mycket tack vare att vi inte ser det arbetet som ett avgränsat projekt utan som en ständigt pågående process. På samma sätt ska vi se lönsamhet på sista raden. Det är där vi får kvittensen på att vi gör rätt, säger Pernilla.

Hur ska då Rimaster agera?

– Vi, liksom de flesta större verksamheter, har genom åren tittat på koncernen ur ett mer övergripande perspektiv. Vi har haft våra övergripande mätetal och inte egentligen analyserat detaljerna bakom. Detta har vi nu vridit om, och under förra året påbörjade vi en omstrukturering av verksamheten ur ett organisatoriskt perspektiv och i år tar vi ytterligare steg i detta.

Parallellt med dessa strukturförändringar så implementerar vi nya rapporter för lönsamhetsmätningar på detaljnivå, vilket vi i ledningen följer varje månad och sätter in åtgärder löpande där vi ser att så behövs. Detta är en process, där ett antal var för sig mindre åtgärder och beslut kommer att samverka och i slutändan ge oss ökad lönsamhet.

Vilken lönsamhetsnivå ska Rimaster ha?

– Vi har en långsiktig ambition att öka lönsamheten än mer, och då ska vi i första hand mäta oss mot oss själva. Vi, liksom många andra verksamheter i Sverige, har hela tiden att förhålla oss till den globala konkurrensen.

Vi måste hela tiden hitta förbättringar som gör att vi på ett sunt sätt kan konkurrera på en global marknad parallellt med att vi måste skapa ökad lönsamhet för att kunna stå emot framtida konjunktursvängningar och kunna ge en sund avkastning till våra ägare.

Det är också viktigt med en solid ekonomi för att ge oss möjlighet att fortsätta investera och utveckla Rimastergruppen.

Rimaster har ju varit igång i mer än trettio år, så varför lyfter du frågan om lönsamhet nu?

– Vi måste hela tiden anpassa oss till den verklighet vi lever i. Jag vill ju gärna att Rimaster ska vara ett solitt företag även om 30 år, och då går det inte att sitta stilla och se på hur omvärlden förändras.

Vad ska ni göra då? Vad är på gång?

– Vi har, som jag tidigare nämnt, påbörjat detta arbete under förra året och har nu fortsatt under 2014. Det är ett långsiktigt och målinriktat arbete i en ständig process, med ett antal förbättringsaktiviteter som är beslutade och påbörjade, säger Pernilla.

Kan du nämna någon?

– Ja, något som kommer att bli väldigt synligt men egentligen inte påverka någon direkt i vardagen är att vi gör om vår bolagsstruktur. Nu har vi delvis ett korsvisst ägande, där bolag ligger i andra bolag av olika skäl. Det är delvis ett arv efter en del av de stora förändringarna som skedde 2008–2009, när bl.a. ElectroSystem-gruppen i Söderhamn införlivades i Rimaster.

Nu kommer vi att bryta upp den strukturen och lägga varje operativt bolag som ett direktrapporterande dotterbolag till moderbolaget Rimaster AB. På så sätt får vi, utöver en närhet till besluten, också ett enklare rapporteringssystem, där man ur balans- och resultaträkningar mycket enklare än idag kan bryta ner olika nyckeltal.

Vad vinner ni på det?

– Mycket, men det som för den enskilde blir det mest påtagliga är att vi kan mäta varje enhet mot en gemensam och definierad målbild. Respektive organisation kommer närmare "sina" nyckeltal och får en bättre förståelse för dessa och kan genom det fatta snabbare beslut i vardagen. Det är ju de dagliga besluten som ligger till grund för resultaten som hamnar i de nyckeltal som sedan visas.

På koncernnivå kommer vi dessutom att mäta effektiviteten och resultatet mot vissa enkla nyckeltal där vi kan se hur varje enhet presterar i förhållande till andra enheter i koncernen, men också i jämförelse med motsvarande konkurrerande företag såväl i Sverige och Europa som i andra områden.

Har konkurrensen hårdnat?

– Kanske inte hårdnat, det har alltid varit tufft på marknaden, men vi är i dag, på ett helt annat sätt än för bara kanske tio år sedan, utsatta för en global konkurrens. Vi möter idag en helt annan typ av konkurrenter än tidigare vilket gör att vi vid varje offert som lämnas måste innehålla en kombination av faktorer, som gör att kunden väljer oss. ☞

Pernilla Norman:

– *Allt vi gör i vardagen måste kunna tåla en granskning...*

– Det handlar om pris och olika kvalitetsindikatorer som t.ex. leveranssäkerhet, felutfall med mera men också om sådant som kunden upplever att vi bidrar med i fråga om mervärde, t.ex. kundbemötande, snabbhet och förmågan att ge förslag till utveckling och förbättring av kundens produkter och system.

Men det måste ju också innebära att på samma sätt är ni en annan typ av konkurrent än för kanske tio, eller bara fem år sedan?

– Ja, naturligtvis är vi ju det. Globaliseringen är ju ett faktum, vad man än tycker om det, och vi inom Rimaster har ju varit historiskt duktiga på att anpassa oss till nya förutsättningar på en föränderlig marknad.

Det jag ser som nödvändigt nu är att vi vidgar oss lite, att vi försöker få ett ännu mer utvecklat synsätt med nya, friska idéer utan att vi lämnar vårt goda arv åt sidan.

Och då menar du...?

– Vi måste hitta nya vägar att få marknaden att förstå Rimasters hela erbjudande. Det vi har i förhållande till våra konkurrenter är verkligen unikt på marknaden. Förutom att vi kan producera kablage, elsystem, elektronik och mekanik, där kunden själv kan bestämma prisbilden genom att vi erbjuder produktion i Sverige, Polen eller Kina, så har vi en gedigen utvecklingsavdelning, där vi både kan utveckla nya elsystem och utveckla ett befintligt. Vi kan ju också utveckla egna produkter till stöd för våra kunder, som vi gjort med t.ex. riFuse och Ag-riCab.

– Det är denna bredd av kunskap och kapabilitet som är Rimastergruppens styrka, och det budskapet måste vi hitta vägar för att få ut på bli ännu bättre på att berätta för marknaden.

– Det är så vi möter framtiden, avslutar Pernilla Norman. ■



Pernilla Norman, wiceprezes i dyrektor finansowy:

– *Wyniki i dochodowość idą w parze*

– Cały czas musimy się skupiać na zyskowności, mówi Pernilla Norman, dyrektor finansowy i zastępca dyrektora w Rimaster.

– Wszystko, co robimy, na co dzień muszą być w stanie przejść kontrolę z ekonomicznego punktu widzenia. Jeżeli tak nie jest, to robimy coś źle. Nasi klienci, pracownicy i nasi dostawcy, wszyscy czerpią korzyści, jeżeli nam idzie dobrze, kontynuuje Pernilla.

Jak widzisz dzisiaj zyskowność w Rimaster?

– Mamy dobrą zyskowność, ale tak jak we wszystkich innych sytuacjach także opłacalność, jest stosunkowo ułotnym pojęciem. Jesteśmy stosunkowo dobrzy w satysfakcjonowaniu klienta, głównie, dlatego że nie patrzymy na to, jako pojedynczy projekt tylko, jako ciągły proces. W podobny sposób musimy patrzeć na zyskowność. W ten sposób, możemy uzyskać potwierdzenie, że idzie nam dobrze, mówi Pernilla.

Jak, w takim razie ma Rimaster reagować?

– Tak jak inne większe działalności, zaczęliśmy patrzeć na koncern z szerszej perspektywy. Mieliliśmy nasze ogólne wskaźniki, lecz nigdy dogłębnie ich nie analizowaliśmy. Chcieliśmy to zmienić, i już w zeszłym roku rozpoczęliśmy restrukturyzację działalności z punktu widzenia organizacji etc. W tym roku podejmujemy w tej sprawie kolejne kroki. Równolegle z wspomnianymi wyżej zmianami strukturalnymi, wdrażamy nowe raporty dla pomiarów zyskowności na bardzo szczegółowym poziomie. Te raporty sledzimy w zarządzie, co miesiąc i gdy jest taka potrzeba od razu wdrażamy potrzebne zmiany w życie. Jest to proces, w którym wprowadzanie małych zmian i podejmowanie mniej ważnych decyzji, będzie współgrać i zapoczątkuje później w większej zyskowności.

Jaki poziom zyskowności ma w tej chwili Rimaster?

– Mamy długoterminową ambicję zwiększenia zysków jeszcze bardziej, a potem przede wszystkim mierzyć się ze samym sobą. Podobnie jak wiele innych firm w Szwecji, cały czas odnosimy się do globalnej konkurencji. Musimy stale poszukiwać usprawnień, które pozwolą nam w zdrowy sposób konkurować na globalnym rynku. Równolegle, musimy zwiększyć zyski, aby wytrzymać ewentualne przyszłe wahania gospodarczych i zapewnić zwrot z inwestycji naszych akcjonariuszy. Bardzo ważna jest również solidna gospodarka ekonomiczna aby mieć moc inwestować i rozwijać grupę Rimaster.

Rimaster funkcjonuje na rynku od ponad trzydziestu lat, więc dlaczego jest to tak pilne akurat teraz?

– Nic nie jest pilne akurat teraz, ale cały czas musimy dopasowywać się do tej rzeczywistości, w której żyjemy. Chciałabym bardzo żeby za kolejne 30 lat, Rimaster nadal był solidną firmą. Żeby tak było, nie możemy stać w miejscu i tylko patrzeć jak wszystko dookoła się zmienia.

Co macie w planach zrobić w tym kierunku? Co już robicie?

– Tak jak wcześniej wspomniałam, zaczęliśmy pracę w zeszłym roku, i kontynuujemy w tym roku. Niestety nie jest to żaden quick-fix, który szybko rozwiąże zagadnienie zyskowności. 

Pernilla Norman:

– Wyniki i dochodowość idą w parze

Jest to długotrwała i ukierunkowana praca i ciągły proces. Mogę tylko zdradzić, że podjęliśmy już decyzję i rozpoczęliśmy wdrażanie części zmian.

Na przykład?

– Coś, co będzie bardzo widoczne, ale nie wpłynie na nikogo bezpośrednio w codziennym życiu jest to, że zmieniamy strukturę firmy. Teraz mamy podzieloną własność, gdzie firma jest częścią innych firm z różnych powodów. Jest to częściowo pozostałość po zmianach, które miały miejsce w latach 2008–2009, kiedy m.in. Electro Systems Group w Söderhamn została przejęta przez Rimaster. Teraz chcemy rozbić tę strukturę i każdą spółkę dodać, jako bezpośrednio raportującą firmę-córkę pod Rimaster AB. W ten sposób decyzje będą podejmowane szybciej oraz uzyskamy prostszy system sprawozdawczości. W o wiele prostszy sposób będzie można przeanalizować liczby z raportów i bilansów, mówi Pernilla.

Co w związku z tym zyskacie?

– Bardzo dużo. To, co będzie najbardziej widoczne, to fakt, że będziemy w stanie porównać każdą jednostkę do wspólnej i zdefiniowanej wizji. Każda organizacja będzie miała łatwiejszy dostęp do swoich liczb z raportów etc., a co za tym idzie będzie w stanie szybciej podejmować decyzje w codziennym życiu. A przecież to właśnie te codzienne decyzje mają największy wpływ na końcowe wyniki w raportach i bilansach. Na poziomie całego koncernu będziemy w stanie porównywać poszczególne jednostki ze sobą, oraz z innymi firmami zarówno w Szwecji, W Europie oraz w innym miejscach na świecie.

Czy konkurencja się zwiększyła?

– Może nie tyle zwiększyła się, na rynku zawsze była duża konkurencja, ale w dzisiejszych czasach jesteśmy o wiele bardziej narażeni na globalną konkurencję, niż dajmy na to 10 lat temu. Spotykamy się dzisiaj z całkiem nowym typem konkurencji niż wcześniej, co powoduje, że przy każdej ofercie, którą składamy musimy zawrzeć wszystkie te czynniki, które wpłyną na to, że klient wybierze właśnie nas.

Głównie chodzi tu o cenę oraz różne wskaźniki, jakości takie jak zapewnienie dostawy, wskaźnik odsetek nieporodzeń itd. Również chodzi o to coś więcej, co oferujemy, jak np. Dobry stosunek do klienta, szybkość w działaniu, zdolność zapewnienia klientowi nowych rozwiązań i ulepszenia jego produktów i systemów.

To musi również oznaczać, że w ten sam sposób Rimaster stał się innym typem konkurencji, niż jeszcze dziesięć czy nawet pięć lat temu?

– Tak, oczywiście. Globalizacja jest już faktem, niezależnie od tego czy tego chcemy czy nie. Jednak w Rimaster zawsze umieliśmy dopasować się do nowych warunków panujących na ciągle zmieniającym się rynku. To, co uważam za konieczne w tej chwili to otworzenie się na nowe pomysły, żebyśmy spróbowali w jeszcze bardziej zaawansowany sposób spojrzeć na nowe, świeże pomysły bez zapominaniu o naszych tradycjach.

Co masz na myśli ...?

– Musimy znaleźć nowe sposoby, aby oferta Rimaster została zrozumiana na rynku. To, co możemy zaoferować w porównaniu do naszych konkurentów jest naprawdę wyjątkiem na rynku. Poza tym, że możemy produkować okablowania, systemy elektryczne, elektronikę i mechanikę, w których klient może regulować cenę.

Ponieważ oferujemy produkcję w Szwecji, Polsce i Chinach, mamy prężnie działający dział rozwoju, gdzie możemy zarówno opracowywać nowe instalacje elektryczne oraz ulepszać te już istniejące. Możemy także opracowywać własne produkty dla naszych klientów, tak jak robiliśmy to z np. riFuse Ag-riCab.

Szeroka wiedza oraz umiejętności są silną stroną grupy Rimaster, i taką informację musimy umieć przekazać na rynek. To jest nasza przyszłość, podsumowuję. Tak wychodzimy na przeciw przyszłości, podsumowuje Norman. ■



Rimaster & Mecalac!

Rimaster och Mecalac – tidigare kända som Ahlmann – har haft ett omfattande samarbete under ett antal år. Under hösten 2014 blev det klart att Rimaster kommer att bistå Mecalac med bl.a. kablageleveranser till ytterligare produktserier inom området hjulgående grävmaskiner.

Firma Mecalac, znana wcześniej jako Ahlmann, do długoterminowy klient Rimastera. Obecnie obszar współpracy ulega dalszemu rozszerzeniu, a Rimaster będzie obsługiwał Mecalac w zakresie dodatkowych rodzin koparek.



Så firas julen i vår "riWorld"

Då det här är en vinterutgåva av Riview, så är nog julen högst aktuell. Det kan därför kanske vara intressant att se hur julen firas i olika delar av "Rimastervärlden".

Vi börjar i Belgien, där Kristel Olislagers, som är logistik- och kvalitetsansvarig för Rimaster Benelux, berättar om en typisk belgisk jul:

– Vad jag tycker kan vara typiskt för Belgien, är att julgranen är klädd redan några dagar före jul. Det är så mysigt att komma hem efter en arbetsdag, komma in från decembermörkret och se en fin julgran tänd.

– På julafton träffar vi alltid våra familjer, allt från mormor till barn, systrar och föräldrar. Vi umgås och äter hemlagad mat, antingen ett antal olika små saker som en buffé eller som en hel meny. Eftersom jag gillar att laga mat, så är det jag som står för den.

– Det är mycket trevligt att vara tillsammans med sina familjer, äta och prata i några timmar och kanske med ett gott glas vin till maten. Efter middagen, kopplar vi av med lite julklassik medan vi naturligtvis också att ger varandra lite julkappar.

I vissa regioner i Belgien är det vanligt att man går till kyrkan vid midnatt på julafton, för att delta i en särskild midnattsmässa.

– När jag var barn gjorde vi alltid detta, men i regionen Heusden-Zolder, där jag bor nu, är det inte en så vanligt längre.

– På juldagen sedan, då vilar vi och kopplar av. Ibland kan vi gå och besöka några äldre släktingar, som bor på ett äldreboende, och sedan går vi hem och kanske tittar på en trevlig film tillsammans med barnen, säger Kristel Olislagers.

Polen

– I Polen är julen speciell och en mycket viktig tid för oss; full av värme och glädje. Det blir förstås också extra trevligt när det är vitt och snöigt ute, säger Sylwia Łangowska, inköpsansvarig hos Rimaster Polen.

– Julen firas oftast mycket traditionellt och det är en viktig religiös högtid för oss, där den viktigaste dagen är julafton. På morgonen den 24 december klär vi vår julgran med lampor och andra vackra prydnader. När kvällen kommer samlas familjen för att med början kring kvällsmaten fira jul tillsammans. Måltiden är väldigt symbolladdad, och vi börjar med att dela ett kex samtidigt som vi önskar varandra välgång och lycka.

Själva juldagen består traditionellt av tolv rätter som symboliserar de tolv månaderna det kommande året. Var och en förväntas smaka på varje rätt, då det anses bringa lycka under ett helt år. Bland rätterna på ett traditionellt polskt julbord finns karp, ärter och kål, sill och små degknyten, som påminner om asiatiska "dumplings", fyllda med kål och svamp. En mycket specifik maträtt, som kallas "kutia" på polska, är en sorts söt pudding som traditionellt är en av tolv rätterna på julbordet i vissa delar av Polen. Kutia görs på vete eller korngrön, vallmofrön, honung, nötter och torkad frukt. En gammal tradition i många hem är också att man dukar en extra plats vid bordet, redo för en oväntad gäst.

– Efter juldagen vi brukar sjunga några julsånger, och barnen öppnar sina julkappar, som jultomten lade under granen. Mycket traditionellt är också att gå till midnattsmässan i kyrkan på julaftonsnatten. Julen i Polen är ju som sagt en till lika delar familje- och religiös högtid, sammanfattar Sylwia Łangowska.

Kina

I Kina är bara cirka en procent av invånarna kristna, så de allra flesta människor vet väldigt lite om julen. Detta medför att julen ofta bara firas i de större städerna, där det finns kristna församlingar.

I dessa städer finns det ofta julgranar och andra dekorationer på gatorna och i varuhusen. Jultomten kallas "Sheng Dan Lao Ren" vilket direktöversatt betyder ungefär "den gamle julmannen".

Det är som sagt endast ett litet fåtal kineser, som firar jul. Om människor har en julgran eller något annat julträd hemma, är det normalt en i plast, som dekorerar med pappersskedjor, pappersblommor och papperslyktor – julgran kallas också ibland för "ett träd av ljus" i Kina. Julgranar i traditionell mening finns oftast bara i köpcentra!

En rolig sak är att de flesta av världens plastjulgranar och julpynt är tillverkade i Kina, men merparten av de människor som tillverkar dem vet nog inte vad de är till för!

En tradition som håller på att bli populär på julafton, är att man ger varandra äpplen. Många butiker har äpplen insvept i färgat papper till salu. Traditionen med att ge äpplen kommer av att på kinesiska kallas julafton för "Ping An Ye", som betyder stilla natt, och ordet för äpple i kinesiska är "Ping Guo" som uttalsmässigt låter nästan likadant.

*God Jul och
Gott Nytt År!*

Sverige

Det svenska julfirandet kan sägas börja med Lucia den 13 december. Sankta Lucia var en ung kristen flicka som enligt traditionen led martyrdöden för sin tros skull. Sankta Lucia dag firas nu oftast genom att en flicka eller ung kvinna klär sig i en vit särk med ett rött skärp runt midjan och en krona av ljus på huvudet. Lucior i tusental med tärnor och stjärngossar besöker sjukhus och ålderdomshem, industrier, myndigheter och skolor, sjunger julsånger och bjuder ibland på pepparkakor och lussekatter.

Men, de huvudsakliga julfestligheterna äger ju rum på julaftonen när de flesta familjer träffas hemma och ett julbord äts.

Det svenska julbordet varierar väldigt beroende på var man bor, men generellt är det en buffé, med en mängd rätter, allt från sill och lutfisk till rostbiff, skinka, köttbullar och revbensspjäll. Grönsaker som potatis, brysselkål och rödkål finns också på julbordet. En tradition, som lever kvar i vissa delar av Sverige, åtminstone bland de äldre, är "dopp-i-grytan", bröd som doppas i skinkspadet.

Till julbordet serveras ofta öl, rött vin eller "julmust", som är en traditionell läskedryck med inslag av enbärssmak. Ofta börjar man måltiden med "glögg"; ett sött vin, som påminner lite om det österrikiska "glühwein". Vanligt är att man efter maten kopplar av och kanske dricker en kopp kaffe för att sedan dela ut julklappar till varandra.

Traditionellt pratar man om att "jultomten" är den som delar ut klapparna, och åtminstone de yngre barnen är alltid lika förbryllade varför pappa ska gå ut för att varmköra bilen, köpa en kvällstidning eller prata med grannen strax innan tomten anländer. Pappa missar ju tomtens varena år på det sättet...



*God Jul och
Gott Nytt År!*

Frankrike

I Frankrike har man ofta en julkrubba som viktigaste juldekoration. Julkrubban har inte bara de traditionella figurerna som de tre herdarna, Maria och Jesusbarnet utan ofta även olika hantverkare eller myndighetspersoner som t.ex. en slaktare, en bagare, en polis och en präst.

I vissa områden lever också traditionen kvar att man har ett särskilt "julvedtrå" kvar. Det är vedtrå som görs av körsbärstrå och som marineras med lite rödvin, för att lukta extra gott när de brinner. Ofta låter man ett vedtrå ligg och glöda hela natten, liksom man har några ljus tända på bordet där mat och dryck finns kvar för att kunna hjälpa Maria och Jesusbarnet, om de skulle ha vägarna förbi.

I Frankrike kallas jultomten kallas "Père Noël" - "Fader Jul". I östra Frankrike har han sällskap av Le Pere Fouettard, en man klädd i svart, som följer med tomten för att straffa de barn som har misskött sig under året. Liknande figurer finns i jultraditionen i många delar av Europa, och han kallas t.ex. Zwarte Piet ("Svarte Petter") i Holland.

Julaftonsmåltiden kallas Réveillon och kan innehålla stekt kalkon med kastanjer eller stekt gås, ostron, gåslever, hummer, vilt och ostar. Till efterrätt äter man ofta en chokladsockerkaka. Julklappar är inte så viktiga överallt, utan det är företrädesvis barnen som får och inte alltid under några speciella ritualer.

I Kina är julgranar ganska okända utanför de stora städerna, men där kan de å andra sidan vara desto ståtligare. Den här vackra granen mötte Rimasters ledningsgrupp vid ett besök i Ningbo i november.





Święta Bożego Narodzenia w riWorld

Ponieważ jest to „Wydanie zimowe”, zbliżają się Święta Bożego Narodzenia.

Działamy w wielu krajach, zatem w „świecie Rimastera” obowiązują rozmaite tradycje bożonarodzeniowe.

Na początek, Kristel Olislager, który jest Kierownikiem ds. Logistyki i Jakości w Rimaster Benelux, opowie o typowych Świętach w Belgii:

– W Belgii zazwyczaj ubiera się choinkę jeszcze przed Świętami. Po powrocie z pracy do domu, gdy na zewnątrz już ciemno, jakże przyjemnie jest zobaczyć śliczne drzewko, na którym skrzą się światła!

– Wigilię zawsze spędzamy w gronie rodzinnym, z dziadkami, dziećmi, siostrami i rodzinami. Spotykamy się, spożywamy domowe potrawy, w formie bufetu złożonego z niewielkich dań albo jako pełne menu.

– Ponieważ lubię gotować, zawsze to ja przygotowuję potrawy. To bardzo miłe, gdy rodziny się spotykają, jedzą i rozmawiają przez kilka godzin, przy kieliszku dobrego wina do posiłku. Po kolacji rozmawiamy i słuchamy bożonarodzeniowej muzyki, oraz oczywiście przekazujemy sobie nawzajem prezenty.

W niektórych regionach Belgii w Wigilię ludzie chodzą o północy do kościoła, aby uczestniczyć w bożonarodzeniowej mszy.

– Jako dziecko zawsze chodziłem na taką mszę, lecz w regionie Heusden-Zolder, gdzie teraz mieszkam, nie jest to powszechny zwyczaj.

– W Pierwszy Dzień Świąt odpoczywamy. Czasem chodzimy odwiedzić starszych krewnych, a potem wracamy do domu i oglądamy z dziećmi jakiś ładny film.

Polska

– W Polsce Święta Bożego Narodzenia to bardzo szczególny czas, pełen uroku, zwłaszcza gdy jest biało i pada śnieg, mówi Sylwia Łangowska, specjalista ds. zaopatrzenia w Rimaster Poland.

– Obchodzi się je w bardzo tradycyjny i religijny sposób, a najważniejszym dniem jest Wigilia. Rano 24 grudnia ubieramy choinkę w lampki i kolorowe bombki. Gdy nadchodzi wieczór, rodzina zbiera się razem na bardzo uroczystą kolację wigilijną. Na początek wszyscy dzielą się opłatkiem i składają sobie nawzajem życzenia.

Kolacja składa się zwykle z dwunastu potraw, które symbolizują dwanaście miesięcy nadchodzącego roku. Każdy musi spróbować wszystkich dań w nadziei, że przyniesie to szczęście na cały rok. Wśród dań jest karp, kapusta z grochem, śledzie, pierogi z kapustą i grzybami. Na wigilijnym stole w Polsce tradycyjnie znajduje się również bardzo specyficzne danie, kutia. Zwykle przyrządza się je z pszenicy lub kaszy jęczmiennej, maku, miodu, orzechów i suszonych owoców. Mamy też piękną tradycję pozostawiania przy stole pustego nakrycia dla niespodziewanego gościa.

– Po kolacji zwykle śpiewamy kolędy, dzieci otwierają prezenty zostawione pod choinką przez Mikołaja. Bardzo tradycyjnym obrzędem jest także Pasterka w kościele upamiętniająca oczekiwanie na narodziny Jezusa. Święta w Polsce mają charakter przede wszystkim rodzinny i religijny, podsumowuje Sylwia Łangowska.

Chiny

W Chinach tylko około 1% ludności to chrześcijanie, więc większość ludzi tylko pobieżnie zna Święta Bożego Narodzenia. Z tego powodu Święta często obchodzi się tylko w dużych miastach. W takich miastach są choinki, światła i inne dekoracje na ulicach i w sklepach. Na Świętego Mikołaja mówi się „Shen Dan Lao Ren”, i podobnie jak w Europie i Ameryce ma on pieczone w sklepach.

Niewiele osób obchodzi Święta. Jeśli ktoś ma w domu choinkę, jest to zwykle plastikowe drzewko udekorowane papierowymi łańcuchami, kwiatami i latarniami (czasem nazywa się ją świetlistym drzewkiem). Większość ludzi ogląda choinkę wyłącznie w centrach handlowych!

Chrześcijanie w Chinach chodzą na specjalne msze. Bardzo popularna stała się Pasterka.

Co ciekawe, większość plastikowych choinek i dekoracji świątecznych na świecie zostało wyprodukowanych w Chinach, lecz ludzie, którzy je wytwarzają, nie zawsze wiedzą, do czego służą!

Tradycja, która nabiera popularności podczas Wigilii jest rozdawanie jabłek. Wiele sklepów sprzedaje jabłka zawinięte w kolorowy papier. Ludzie rozdają jabłka w tym dniu, ponieważ w języku chińskim Wigilię nazywa się „Ping An Ye” (co oznacza cichą i spokojną noc), zaś chińska nazwa jabłka to „Ping Guo”, co brzmi podobnie.

*Wesołych Świąt i
Szczęśliwego
Nowego Roku!*

Szwecja

W okolicach Świąt Bożego Narodzenia w Szwecji jednym z najważniejszych dni jest Dzień Świętej Łucji przypadający na 13 grudnia. Święta Łucja była młodą chrześcijanką, męczennicą zamordowaną za wiarę.

Obecnie w obchodach Dnia Świętej Łucji bierze udział dziewczyna ubrana w białą suknię z czerwonym pasem, niosąca na głowie wianek ze świec. Łucje odwiedzają szpitale i domy starszych osób, śpiewając pieśń o Świętej Łucji oraz rozdając „Pepparkakor”, czyli piernikowe ciasteczka.

Jednak najważniejsze obchody świąteczne mają miejsce w Wigilię, kiedy to rodziny spotykają się w domu i spożywają „jultbord”, główny posiłek świąteczny.

Tradycyjnie jest to bufet złożony z wielu dań, od ryb po pieczeń wołową, szynkę – „julskinka” – pulpety i pieczone żeberka wieprzowe. Podaje się również warzywa, takie jak ziemniaki i czerwona kapusta. Istnieje również tradycja, przynajmniej wśród starszych osób, podawania chleba namoczonego sokami po gotowaniu szynki.

„Jultbord” zwykle spożywa się wraz z piwem lub czerwonym winem, lecz bardzo tradycyjnym napojem jest „glögg”, czyli słodkie, grzane wino z przyprawami korzennymi, podobne do austriackiego „glühwine”. Po południu zwykle otwiera się prezenty, które czekają pod choinką już od kilku dni. W Szwecji prezenty zwykle przynosi Święty Mikołaj – „Jultomten” – a młodsze dzieci są zawsze tak samo zaintrygowane, dlaczego tata wychodzi z domu po wieczorną gazetę tuż przed przyjściem Mikołaja i mija się z nim każdego roku...



*Wesołych Świąt i
Szczęśliwego
Nowego Roku!*

Francja

We Francji często ustawia się w domu żłobek. Oprócz zwykłych figurek bożonarodzeniowych, we francuskich szopkach można także znaleźć osoby takie jak Rzeźnik, Piekarz, Policjant i Ksiądz. Yule Logs, czyli „świąteczne kłody” z drewna wiśniowego często palą się we francuskich domach. Kłody zrasza się czerwonym winem, by przyjemnie pachniały w ogniu. Istnieje zwyczaj, że kłody i świece palą się przez całą noc, a w pobliżu pozostawia się nieco jedzenia i picia na wypadek, gdyby Maryja z Jezusem przechodzili obok.

We Francji Święty Mikołaj nazywa się Père Noël. Na wschodzie Francji towarzyszy mu Le Père Fouettard, człowiek odziany w czerni. Prawdopodobnie jest to ta sama osoba co Zwarte Piet w Holandii.

Główny posiłek świąteczny zwany Réveillon spożywa się we Wigilię lub rano w Pierwszy Dzień Świąt, po powrocie ludzi z nocnej mszy w kościele. Wśród potraw może znajdować się pieczony indyk z kasztanami lub pieczona gęś, ostrygi, foie gras, homary, sarnina i sery. Na deser zwykle jada się czekoladowy biszkopt zwany bûche de Noël.



Chiny nie są krajem w przeważającej mierze chrześcijańskim, jednak prestiżową choinkę można znaleźć w wielu chińskich hotelach i centrach handlowych, takich jak ta, którą Grupa Zarządzająca Rimaster znalazła nieopodal swojego hotelu w Ningbo.

Rimaster Poland:

...full fart i Polen!
...działalność w Polsce kwitnie!



– Vi kör för fullt nu i Polen, säger Iwona Uszakiewicz, VD för Rimaster Polen.

– För att hinna med, har vi varit tvungna att gå upp till treskift, såväl i Czaplinek som i Bornem.

För att kunna hantera framtida produktionsökningar, arbetar man i de båda polska enheterna också med att stegvis införa en "lean"-filosofi i verksamheten.

Även på den tekniska sidan arbetar man för fullt, och nu under hösten 2014 har man i Polen utvecklat en IR-värmare, som kommer att användas inom gruppen för att bl.a. kunna hetta upp krympslang på ett enkelt vis.

– Vi ser framtiden an med tillförsikt, säger Iwona Uszakiewicz.

– Vi har en del intressanta projekt på väg in, och räknar med behöva göra en del nyanställningar för att kunna hantera de ökade volymerna. ■

– Działalność w Polsce kwitnie, i znów potrzebujemy zatrudnić kolejne osoby, mówi Iwona Uszakiewicz, dyrektor zarządzający Rimaster Poland.

– Aby zaspokoić rosnący popyt, musieliśmy uruchomić produkcję na pełne trzy zmiany w obu naszych jednostkach, w Czaplinku i Bornem.

Duże zapotrzebowanie na produkcję w obu polskich jednostkach skłoniło nas do poszukiwania nowych sposobów organizacji produkcji. Plany dotyczące produkcji bardziej dostosowanej do metodologii Lean są już zaawansowane, a następnym krokiem będzie wprowadzenie filozofii Lean we wszystkich działaniach, od „drzwi do drzwi”.

Od strony technicznej, jednostka Rimaster Poland zaprojektowała i zbudowała własną maszynę grzewczą na podczerwień służącą do kurczenia tworzyw, która będzie budowana i sprzedawana także do innych jednostek.

– Jeśli chodzi o najbliższą przyszłość, oczekujemy kilku raportów z audytów konsumenckich. To bardzo ciekawe, ponieważ rozmawiamy z całkiem nowymi klientami i wiążemy z nimi wiele nadziei, Iwona Uszakiewicz podsumowuje obecną sytuację Rimaster Poland. ■

Wszystkie jednostki w grupie Rimaster mają już certyfikat ISO 14001

Zeszłej wiosny, w jednostkach firmy Rimaster z Söderhamn i Horn rozpoczęto projekt, którego celem było uzyskanie przez nie jesienią certyfikatu ISO 14001. Audyt certyfikacyjny odbył się w drugiej połowie października i obie jednostki go przeszły.

Liderem projektu był Lars Lundberg, kierownik ds. jakości w jednostce Rimaster z Söderhamn:

– Jestem bardzo zadowolony z wyniku przeprowadzonego audytu i chciałbym w szczególności podziękować wszystkim kolegom, którzy mieli swój udział w projekcie. Cieszę się, że pokazaliśmy, iż systematycznie pracujemy pod kątem środowiska w naszych jednostkach z Söderhamn i Horn.

Peter Haglund, kierownik ds. jakości w Rimaster AB:

– Nieustanna praca nad ulepszeniami naszej działalności jest dla nas oczywiście bardzo ważna, a kwestie związane ze środowiskiem w żaden sposób nie stanowią wyjątku. Jesteśmy zadowoleni, że nasze jednostki z Söderhamn i Horn posiadają teraz certyfikat ISO 14001, podobnie jak wszystkie inne jednostki w firmie Rimaster.

Wszystkie jednostki w firmie Rimaster od dawna posiadają certyfikat ISO 9001. Teraz, po uzyskaniu certyfikatu ISO 14001 przez jednostki z Söderhamn i Horn, wszystkie jednostki produkcyjne posiadają oba certyfikaty: ISO 9001 oraz ISO 14001. ■

Alla enheter i Rimaster gruppen är nu ISO 14001-certifierade

I våras startades ett projekt vid Rimaster i Söderhamn och Horn med målet att certifiera båda enheterna gentemot ISO 14001 under hösten. Certifieringsrevisionen ägde rum i slutet av oktober med godkänt resultat.

Lars Lundberg, kvalitetsansvarig vid Rimaster i Söderhamn, har varit projektledare:

– Jag är mycket nöjd med resultatet efter den genomförda revisionen och jag vill rikta ett speciellt tack till alla de medarbetare som varit med och bidragit i projektet. Det känns mycket bra att vi nu har ett bevis på att vi arbetar systematiskt med vårt miljöarbete vid våra enheter i Söderhamn och i Horn.

Peter Haglund, kvalitetsansvarig i Rimaster AB:

– Det är givetvis oerhört viktigt för oss att ständigt arbeta med förbättringar i vår verksamhet och miljöområdet är absolut inget undantag. Att våra enheter i Söderhamn och Horn nu också är certifierade gentemot ISO 14001, precis som alla andra enheter inom Rimaster, är mycket glädjande.

Alla enheter inom Rimaster är sedan tidigare certifierade gentemot ISO 9001. I och med ISO 14001-certifieringen av enheterna i Söderhamn och Horn så är nu samtliga producerande enheter certifierade både mot ISO 9001 och ISO 14001. ■