

ri·view

Welcome to our world of SIMPLICITY • Summer 2015

AgriCab:

– *Stororder öppnar för serieproduktion!*

Rimaster Development:

– *Där kunskap och kreativitet möts!*

AgriCab:

– *Zamówienie premierowe otwiera produkcję seryjną!*

Rimaster Development:

– *Myśląc poza przyjętymi ramami!*

A magazine from **rimaster**
-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!

Innehåll • Zawartość

3. Tomas Stålnert • Ledare
4. Tomas Stålnert • Artykuł wstępny
5. Rimaster Development – “Think Tank”...
6. Rimaster Development – Myśląc poza przyjętymi ramami
7. Rimaster Development – När kunskap och kreativitet möts
9. Batterikabel i aluminium
10. Rimaster Development – Wszystko sprowadza się...!
12. Kabli do akumulatorów z wykorzystaniem aluminium
13. Seriebeställning på AgriCab!
14. Zamówienie premierowe na AgriCab
15. Pernilla Norman: En breddad marknad och ett bra vårresultat!
16. Pernilla Norman: Wiosną zanotowaliśmy dobry wynik
17. Jan-Olof Andersson: Tid för reflektion
19. Jan-Olof Andersson: - Jak dobrze jest mieć czas na refleksje...
21. Nyheter från gruppen • Rimaster investerar i en ny fabrik i Borne
22. Huddig presenterar fullhybridmaskinen Tigon
23. Rimaster investuje w nową fabrykę w Bornem Sulinowie
24. Huddig rozpoczyna produkcję serii Tigon
25. Midsommar – kanske den största av svenska festligheter
26. Midsommar lub – lokalne tradycje, których się nie spodziewaliśmy

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 Sulinowo
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

Head Office:

Rimaster AB
Industrivägen 14
SE-590 44 RIMFORSA
Sweden

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

www.rimaster.com



Tomas Stålnert:

– Rimaster kommer alltid att vara företaget som skapar enkelhet!

SOMMAREN ÄR HÄR, och jag har gjort mitt första halvår som VD för Rimaster Group. När jag nu välkomnar er till vårnumret av Riview vill jag säga att jag är nöjd med vad vi har åstadkommit såhär långt. Affärerna har gått bra under våren, men det har förstås inte kommit av sig självt.

Den globala marknaden växer ju inte alltid, vilket innebär att om vi ska växa, så måste vi ta marknadsandelar från någon annan. För att lyckas med det måste vi vara ett bättre alternativ för kunden – ur alla synvinklar vinklar. Att ha nöjda kunder är naturligtvis en överlevnadsfråga där låga kostnader inte alls är den enda parametern som räknas. Kvalitet, leveransprecision och att ge god service är minst lika viktiga faktorer.

Såhär långt verkar vi ha gjort "rätt", då det gångna halvåret visar sig vara ett av de bättre vi har haft på länge. Däremot måste vi, som alltid, vara fokuserade för att kunna vara på topp, för att fortsätta kunna vara det bästa alternativet för våra kunder. Den dagliga kampen, att inte bara leva upp till utan även överträffa kundens förväntningar, är något jag var väl medveten om när jag tog över efter Jan-Olof Andersson som framgångsrikt ledde Rimaster-gruppen i 11 år. Jag är glad att få vara den som fick ta över stafettpippen efter Jan-Olof och därmed få vara den som leder Rimaster in i framtiden.

Det kommer att ske förändringar, men de kommer inte att ske för sakens skull. Det har alltid skett förändringar, och dagens Rimaster är inte alls samma företag, som det var för tio år sedan. Genom åren har vi gjort framsteg och vi har utvecklats till vad som på många sätt är ett delvis nytt företag. Dock, för en utomstående betraktare ser vi nog ut att vara "samma" företag. Det är såhär vi ska fortsätta att utvecklas och man ska alltid känna igen Rimaster som företaget med förmågan att skapa enkelhet!

Det här numret fokuserar på Rimaster ur en lite annorlunda vinkel – vår utvecklingskompetens.

I Söderhamn ligger vår utvecklingsavdelning, Rimaster Development. Där har vi det kunnande och den kompetens som behövs för att vi ska kunna ge våra kunder allt nödvändigt stöd i design och utveckling av komplexa elektriska system, avancerad elektronik och intelligenta *man-machine-interface* lösningar.

Ett utvecklingsprojekt som är av stor betydelse för Rimaster är AgriCab, den nya unika generiska hytten för främst lantbruksmaskiner och andra specialfordon.

Historien bakom utvecklingen är välkänd för många av Riview läsare, men nu kan också berättas att prototypen fungerade över förväntan i olika provserier under våren. Det är därför med stor glädje jag kan berätta att vi nu har fått en omfattande besättning på seriehytter! Mer om detta i en separat artikel!

AgriCab-projektet är i sig ett bra exempel på hur Rimaster arbetar med utveckling. Många projekt härstammar från en kunds önskemål – kan ni göra det här eller det där för oss, och ja, det kan vi – men många gånger kommer också de innovativa idéerna från "insidan". Vi ser ett marknadsbehov, utvärderar dess möjligheter och gör sedan en projektstudie av det. Ser vi att vi är på rätt spår, skapar vi ett fullskaligt projekt och tar det antingen som en avancerad idé eller som en prototyp till marknaden för att se vilka reaktioner vi får. Därifrån är det sedan ett "Go!" eller ett "NoGo".

Flera gånger har vi gjort på det här sättet, och det är samma grundläggande process som gäller, oavsett vilken produkt det handlar om. Ibland är det bara om finjusteringar av en redan existerande produkt eller en tjänst, där vi gör den lite bättre till en något lägre kostnad, medan det andra gånger är någonting mer revolutionerande såsom AgriCab eller riFuse.

Sommaren är här, och inte bara i Sverige utan i hela Rimastervärlden, med semester på ingång för såväl kunder som partners och våra medarbetare.

Jag önskar er alla en trevlig sommar!

Tomas Stålnert
VD Rimaster Group



Tomas Stålnert:

*– Zawsze będziecie postrzegać
Rimaster jako firmę zdolną do tworzenia
prostoty!*

LATO JUŻ NADESZŁO, a to było moje pierwsze pół roku za sterami Grupy Rimaster. Witając Państwa w tym wiosennym wydaniu Riview, ośmielę się stwierdzić, że jestem zadowolony z tego co do tej pory osiągnęliśmy. Interes ma się dobrze, jednak zarządzanie nim wcale nie było banalne.

Światowy rynek nie zawsze jest w fazie wzrostu, co oznacza, że aby rozwijać się, musimy tak naprawdę przejąć udziały rynku od kogoś innego. Czyniąc to musimy stanowić lepszą alternatywę, wtedy gdy klient ogląda nas ze wszystkich stron. Satysfakcja klienta to kluczowa sprawa, a ponieważ niski koszt jest daleki od bycia jedynym parametrem który się liczy, jakość, precyzja dostaw i właściwości funkcjonalno-użytkowe są równie ważnymi czynnikami.

Ośmielę się stwierdzić: wydaje się, że jak dotąd podjęliśmy "odpowiednie" decyzje, ponieważ pierwsza połowa 2015 roku okazała się być jednym z najlepszych okresów od dłuższego czasu. Jednak, jak zawsze, musimy pozostać skupieni, aby być na czele, aby w dalszym ciągu stanowić najlepszą alternatywę dla naszych klientów. Ta walka, te zmagania, by nie tylko sprostać oczekiwaniom, ale także przekroczyć je, jest tym czego byłem w pełni świadom przejmując kierownictwo po Janie-Olofie Anderssonie, który z powodzeniem kierował Grupą Rimaster przez 11 lat. Cieszę się, że pozwolono mi działać dalej, przejął płaczkę od Jana-Olofa i wprowadzić Rimaster w przyszłość.

Będziemy świadkami zmian, jednak nie nastąpią one dla samego faktu ich wprowadzenia. Zmiany zachodzą bez przerwy, a obecnie Rimaster jest daleka od tego czym była dziesięć lat temu. Od lat się rozwijamy i zmieniliśmy się w całkowicie nowe przedsiębiorstwo, jednak – dla postronnego obserwatora – na szczęście wyglądamy w dużej mierze tak samo. Oto jak będziemy się dalej rozwijać; przez zachowanie serca przedsiębiorstwa, jednocześnie ciągle udoskonalając naszą ofertę dla klientów, nasze możliwości i nasze strategie rynkowe. Zawsze będziecie postrzegać Rimaster jako firmę zdolną do tworzenia prostoty!

Kwestia ta uwzględnia Rimaster pod nieco innym kątem – nasze możliwości rozwoju.

W Söderhamn znajduje się nasz dział rozwoju, Rimaster Development. Pracownicy tego działu posiadają wszelkie umiejętności i kompetencje potrzebne do funkcjonowania jako pełny dostawca

usług, w kwestii projektowania i opracowywania złożonych systemów elektrycznych, zaawansowanej elektroniki oraz inteligentnych rozwiązań człowiek-maszyna-interfejs.

AgriCab, wyjątkowa nowa uniwersalna kabina, jest opracowywanym projektem o największym znaczeniu dla Rimaster. Historia kryjąca się za jej rozwojem jest prawdopodobnie raczej dobrze znana Czytelnikom Riview, a obecnie możemy dodać, że prototypowa kabina wypadła dobrze w wyczerpujących testach polowych przeprowadzonych wiosną. W związku z tym, z wielką przyjemnością mogę ujawnić, że spotkaliśmy się z dużą aprobatą rynku, czego dowodem jest duże zamówienie premierowe, o czym możecie przeczytać więcej w osobnym artykule!

Projekt AgriCab sam w sobie jest prawdziwym dowodem na to, jak Rimaster zajmuje się projektowaniem. Wiele projektów ma swój początek w prośbach Klientów – "czy możecie zrobić dla nas to lub tamto" – oczywiście, że możemy – jednak wielokrotnie innowacyjna idea wychodzi z "wewnątrz". Dostrzegamy potrzebę rynkową, oceniamy jej możliwości i zamieniamy to w studium przypadku. Stwierdziwszy, że znajdujemy się na właściwym torze, rozpoczynamy projekt i podchodzimy do niego albo jak do innowacyjnej idei, albo do prototypu przeznaczonego na rynek do przeprowadzenia testów i zyskania jego aprobaty. Od tego punktu mamy do czynienia albo z decyzją "Ruszamy dalej!", albo "Rezygnujemy".

Przeprowadzaliśmy to w ten sposób wiele razy, a ta sama główna procedura jest stosowana niezależnie od produktu. Czasami obejmuje to jedynie delikatną regulację już istniejącego produktu lub usługi, w takim przypadku po prostu robimy coś trochę lepiej, przy niższym koszcie, jednak czasami mamy do czynienia z czymś bardziej rewolucyjnym jak AgriCab lub riFuse, cyfrowe urządzenia do sterowania zasilaniem, które wnoszą niezawodność układów elektrycznych pracujących w trudnych środowiskach na nowy poziom.

Nadeszło lato i to nie tylko w Szwecji, ale też w całym Świecie Rimaster, nadchodzi czas wakacji dla naszych Klientów, jak również Partnerów i Personelu. Życzę Państwu wspaniałego lata!

Tomas Stålnert

Prezes Grupy Rimaster



Rimaster Development:

– ”Think Tank” för hela Rimaster-gruppen!

Rimaster har en lång historia av att utveckla avancerade elektriska system för kunder inom olika områden. Det många av dem har gemensamt att deras verksamheter kan hänföras till något utav Rimasters två kärnverksamhetsområden; ”Special Vehicles” eller ”Industrial Automation”. Rimaster Development har genom åren fungerat som idébank eller ”Think Tank” för Rimaster-gruppen, men trots detta är man inte särskilt välkända. Nu ska det bli ändring på det, och Rimaster Development ska få en ökad synlighet, såväl inom gruppen som mot kunder och marknad.

– Vi har en enorm kompetens och erfarenhet, men vi har även sett ett behov av att vara mer proaktiva när det gäller att sälja vår kompetens och skicklighet, säger Pernilla Norman, VD för Rimaster Development i Söderhamn.

Pernilla och Ulf Almén, teknisk chef, är övertygade om att Rimaster Development har en ljus framtid.

– Vi har löst problem för våra kunder de senaste 25 åren, och därmed skapat en reell enkelhet för dem, säger Ulf med hänvisning till Rimasters slogan; ”Ability to create simplicity”.

Nu förser Rimaster Development sina kunder med avancerade lösningar inom mekanik/teknik, elektronik och elsystem samt kombinationer därav.

– För att kunna ge våra kunder bästa möjliga service är det nödvändigt att vi lär känna dem ordentligt för att vi bättre ska kunna förstå deras problem och utmaningar, säger Ulf Almén.

– Vi försöker bli involverade så tidigt som möjligt i processen, antingen det gäller att utveckla en ny maskin eller uppgradera en redan existerande produkt.

– Genom att vara med från början, kan vi ofta ge ännu bättre idéer, något som inte bara blir bra för produkten som helhet utan oftast även en kostnadsmässig fördel för kunden, konstaterar Ulf.

Rimaster Development har genom åren haft olika organisatoriska hem inom Rimaster-gruppen.

Vad som dock inte har ändrats särskilt ofta är kärnan av skickliga medarbetare, som i realiteten bildar en homogen utvecklingsgrupp – en ”Think Tank” om man så vill – där den största delen av utvecklings- och designarbetet sker.

Rimaster Development är fortfarande fristående, men sedan den första januari i år organisatoriskt knuten till produktionsenheten i Söderhamn.

– På det sättet försäkrar vi oss om att utveckling och design ses som en naturlig del av produktionsorganisationen, vilket i sin tur kommer att öppna för tätare relationer med slutkunden, säger Ulf Almén.

– Det har ibland varit svårt att rätt marknadsföra den stora och bitvis unika kompetens, som vi har här. Den nya organisationen kommer att underlätta för oss att komma närmare våra kunder, genom att vi kan erbjuda ett bredare engagemang och därför kan ge stöd tidigare i deras utvecklingsprocess.

Pernilla Norman är väldigt tydlig med att Rimaster Development är en kärnfunktion inom Rimaster-gruppen och som sådan av avgörande långsiktig betydelse.

– Ja, vi måste säkerställa att vi är en respekterad global aktör inom våra verksamhetsområden även de kommande, med vissst utmanande åren, säger Pernilla.

– Vi har en historia som går tillbaka över 30 år, och jag är fast besluten att se till så att vi kommer att vara här även de kommande 30 åren.

– För att kunna nå detta mål är Rimaster Development avgörande, eftersom vi kan erbjuda kunden full service och i verkligheten visa kunden att vi har förmågan att skapa enkelhet – ”ability to create simplicity”, sammanfattar Pernilla Norman Rimaster Developments roll inom Rimaster-gruppen. ■



Zdjęcie: Claes Holmström

Rimaster Development:

– Myśląc poza przyjętymi ramami...

Rimaster szczyci się długą historią opracowywania zaawansowanych systemów elektrycznych dla Klientów prowadzących działalność w różnych obszarach biznesu. Jednak wiele z nich łączy możliwość zaklasyfikowania do jednego z dwóch podstawowych obszarów działalności Rimaster: odpowiednio "Pojazdy Specjalne" oraz "Automatyzacja Przemysłu".

W obrębie Rimaster od lat funkcjonuje nie zawsze rozpoznawany dział Rimaster Development, który przyjął rolę "zespołu ekspertów" dla grupy. Obecnie Rimaster Development obiera kierunek swojej nowej kariery, wraz ze swoją zwiększoną widocznością w obrębie Grupy Rimaster, a także względem Klientów.

– *Dysponujemy olbrzymimi zasobami kompetencji, a także doświadczenia, jednak dostrzeżliśmy potrzebę zwiększenia aktywności, jeśli chodzi o "sprzedaż" naszych kompetencji i umiejętności* – stwierdziła Pernilla Norman, Dyrektor Rimaster Development.

Pernilla Norman oraz Ulf Almén, Dyrektor Techniczny Rimaster Development ma przed sobą świetlaną przyszłość.

– *Zajmowaliśmy się rozwiązywaniem problemów dla naszych Klientów przez ostatnie 25 lat, a w rzeczywistości – tworzyliśmy dla nich prawdziwą prostotę* – stwierdził Ulf Almén odnosząc się do hasła Rimaster: "Umiejętność tworzenia prostoty".

Naturalnie, przez lata nasze kompetencje wzrosły i mieliśmy do czynienia z dalszym rozwojem. Obecnie, będąc zintegrowaną częścią organizacji Rimaster, Rimaster

Development służy Klientom dostarczając zaawansowane rozwiązania z zakresu mechaniki, elektroniki oraz systemów elektrycznych i ich kombinacji.

– *Aby móc służyć Klientom w najlepszy sposób, ważne jest ich odpowiednie poznanie, tak żebyśmy mogli lepiej zrozumieć ich problemy* – stwierdził dyrektor Almén.

– *Najchętniej chcielibyśmy zaangażować się w proces opracowywania nowego urządzenia lub modernizacji istniejącej linii produktów tak wcześnie, jak to tylko możliwe. Zaangażowanie na wczesnych etapach pozwala nam na opracowanie najlepszych pomysłów, korzystnych dla produktu jako całości oraz – bardzo często – oszczędzających fundusze na obszarze całego projektu.*

Przez lata Rimaster Development miało różne "siedziby" organizacyjne w obrębie

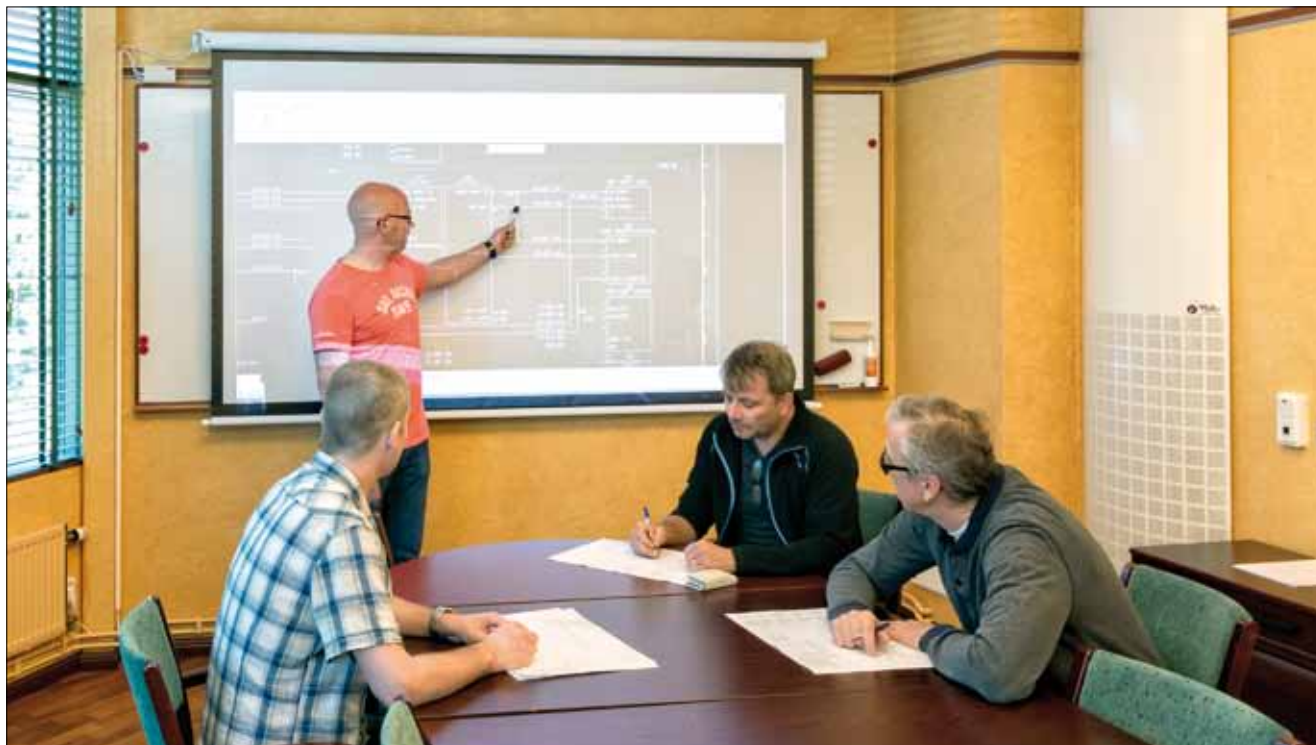
Grupy Rimaster. Mimo to, podstawą działalności wykwalifikowanych inżynierów pozostał ten sam przyjazny wobec Klienta zespół ekspertów, który zajmował się większością prac związanych z opracowaniem i projektem.

Obecnie, od 1 stycznia tego roku, Rimaster Development dalej stanowi niezależną jednostkę, która jednak z punktu widzenia organizacji jest powiązana z jednostką produkcyjną w Söderhamn.

– *W ten sposób mamy pewność, że rozwój i projekt są postrzegane jako naturalna część organizacji produkcji, a to samo w sobie umożliwia nawiązanie bliższych relacji z użytkownikiem końcowym* – stwierdził Ulf Almén.

Pernilla wyraża się jasno o Rimaster Development jako kluczowym atucie Grupy Rimaster, pracującym blisko ze wszystkimi jednostkami i odgrywającym istotną rolę w długoterminowych planach.

– *Nasza historia sięga ponad 30 lat wstecz i zależy mi na pewności, że będziemy tu również przez następne 30 lat. Rimaster Development jest kluczem do osiągnięcia tego celu, ponieważ wraz z nim możemy zaoferować naszym Klientom pełen zakres usług, zapewniając im dalszy spokój i pewność, faktycznie pokazując, że cechuje nas wspomniana "umiejętność tworzenia prostoty" o której nieustannie mówimy* – podsumowała Pernilla Norman, mówiąc o roli Rimaster Development w obrębie Grupy Rimaster. ■



Rimaster Development:

– *När kunskap och kreativitet möts!*

– Allt handlar om en kombination av kunskap och kreativitet, eller snarare hur man ska använda sin erfarenhet, sitt kunnande och sina färdigheter på ett kreativt sätt!

Fredrik Larsson är bestämd, när han svarar på frågan om hur det kommer sig att Rimaster Development, denna Rimasters lite lågmälda utvecklingsorganisation, under de senaste åren har tagit fram ett antal tekniskt väldigt kreativa lösningar, till fördel för ett stort antal kunder.

– Man hör ofta uttrycket "thinking outside the box".

– Jag tror att det är vad vi gör, säger Fredrik. Tänker okonventionellt.

– Inte för sakens skull, utan för att faktiskt hitta nya och enkla vägar att ta oss fram på.

Fredrik och hans kollegor på Rimaster Development har alla många års – några så många som upp emot 25 år – erfarenhet. Färdigheter som bygger på kunskap och som följer av utmanande erfarenheter, färdigheter som förvärvats genom att försöka finna innovativa och hållbara lösningar på kundens problem lösningar, färdigheter som måste fungera i en industriell användning till en rimlig kostnad.

– Det är inte osannolikt utan snarare troligt att vi tidigare har stött på ett visst problem, eller snarare mött en liknande utmaning, eftersom det är så vi föredrar att se det, säger Anders Hahne.

– Troligtvis i ett annat projekt, för en annan

kunds räkning eller för en annan typ av maskin i en annan miljö. Vi kan se likheter och i dem se möjliga, ofta okonventionella, tillvägagångssätt för att lösa det problemet.

Rimaster Development har under åren haft som sitt primära fokus på att designa elsystem till mer avancerade eller komplexa specialfordon. Idag tenderar många kunder att bygga upp eller utveckla sin egen "in-house" designförmåga, vilket gör att man måste kunna erbjuda kunden ett bredare omfång av tjänster.

– Precis, vi måste gå vidare och försöka se världen från vår kunds perspektiv, säger Erik Hedström.

– Idag har vi ett gott rykte vad gäller design av elektroniska system, men vi måste även se till vad kunden kan tänkas behöva eller vilja ha från oss imorgon. Hos några kunder är vi redan ordentligt involverade och integrerade i designprocessen, och jag anser att det är den vägen vi måste fortsätta gå.

Vi kan se likheter och i dem se möjliga, ofta okonventionella, tillvägagångssätt för att lösa det problemet.



När kraftbolaget Vattenfall skulle bygga en ny vattenkraftstation i Tärnafjällen, konstuerades ett nytt gruvtag, som skulle kunna möta de särskilda krav man hade på bl.a. snabba uttransporter av sprängmassor. Rimaster Development fick uppdraget att utveckla elsystemet.

Foto: Morgan Andersson

– *Det är också nödvändigt att vi har spjutspetskompetens, den kunskap som våra kunder själva inte alltid har, säger Erik.*

Genom åren har Rimaster Development levererat ett antal olika lösningar baserade på elsystem, elektroniska system eller elektromekaniska system. Ett utmanande projekt var att designa elsystemet för ett gruvtag, som skulle användas för snabb uttransport av bormassor i en vattentunnel för en kraftstation.

Designen var perfekt, och tåguppsättningen fungerade så pass bra att kunden efter avslutat arbete mer eller mindre omedelbart fick ett nytt uppdrag, den här gången att borra ett ännu större hål i form av en tågtunnel. Tåget nedmonterades och sedan transporterades man det från Lapplandsfjällen i norra Sverige till dess nya plats vid Hallandsåsen, ca 1 500 km söderut.

Ulf Almén minns ett annat utmanande uppdrag:

– *Ett lite speciellt uppdrag var när skogsmaskinstillverkaren Malwa börde av sig.*

Då var Malwa ett uppstarts företag, som hade en väldigt intressant ny skotare, som hade utvecklats för att bl.a. ge ett lågt marktryck. Maskinen var välkonstruerad, men de saknade ett anpassat elsystem. Problemet var dock att när vi blev kontaktade var det bara några veckor kvar tills maskinen skulle vara klar och presenteras på "Elmia Skog - visserligen som en prototyp, men den skulle

ändå vara fullt fungerande. Det fanns inga elritningar att gå efter, så ett ingenjörsteam från Rimaster Development åkte 600 kilometer enkel väg till fabriken, undersökte prototypen, med avseende på funktion och design. Sedan pratade man med konstruktören och åkte dagen därpå de 600 kilometrarna hem igen. Några veckor senare återvände teamet med ett färdigt kablage i bagaget.

– *Och ja, skotaren var fullt fungerande på Elmia Trade Fair, vilket redan där resulterade i ett par beställningar, säger Ulf.*

För trucktillverkaren Linde har Rimaster Development designat ett körkontrollsystem för förarlösa truckar avsedda för ett pappersbruk. Grundmodellen var en standard Linde-truck, kombinerat med ett positioneringssystem levererat av Kollmorgan. Rimaster Development utvecklade sedan interfacet mellan positioneringssystemet och det mekaniska drivsystemet of the forklift.

– *Volvo håller nu på att testa förarlösa bilar på Göteborgs gator, medan vi har haft ett sådant system igång för lagerlokaler under flera år nu, säger Ulf.*

Ett relativt nytt sätt att möta kunden på är att regelbundet besöka kunden med ett ingenjörsteam.

Besöken görs naturligtvis för att upprätthålla generell kontakt, men även för att mer specifikt kunna sitta ner med kundens



tekniker och utvecklare. På det viset håller man sig à jour med kundens önskemål och förväntningar, och får även en möjlighet att tidigt undvika eller reda ut eventuella missförstånd.

– Sådana möten är ofta väldigt intressanta, och det händer inte sällan att vi lämnar mötets ursprungliga dagordning för att utveckla en mer öppen utväxling av idéer, mer av brainstormingskaraktär, säger Fredrik.

Det är inte heller ovanligt att Rimasters utvecklare mitt i ett projekt upptäcker nya, smartare vägar för att inkludera olika funktioner. Det tar man sedan med sig till mötet, där designdiskussionerna ibland kan gå långt in i framtiden.

– När vi är där, och arbetar tillsammans som ett sammansvetsat team, det är då jag tycker att vi presterar som bäst. Det är då vi kan leverera lösningar till hög kvalitet rakt in i hjärtat av kundens utvecklingsprocess, säger Fredrik avslutningsvis.

Rimaster Development har nu nått en position som "Centre of Excellence" inom Rimaster-gruppen, vilket gör att allt större utvecklingsarbeten kommer till dem.

– Jag ser det bara som en tidsfråga innan vi har alla större jobb, och det kommer att visa sig vara gynnsamt i slutändan, för oss såväl som för kunden. Det är då vi verkligen kommer att kunna leva upp till vår slogan: "Ability to create simplicity", sammanfattar Ulf. ■

Rimaster Development utvecklade styr- och reglerutrustning till de förarlösa truckar, som Linde levererade till Skutskärs bruk. Foto: Alexander von Sydow

Några områden där Rimaster Development har levererat lösningar:

- Automatiska testare, satellitföljare
- Gruvutrustning, borrhjull, grävare,
- Pappers- och processindustri
- Minröjare, husvagnar
- Lantbruksmaskiner, skogsmaskiner
- Styrutrustning till kranar
- Truckar, lastfordon, vattenkanoner
- Tåg
- Ambulanser, snöfordon



Batterikabel i aluminium

Förra året inledde Rimaster ett utvecklingsprogram, som syftar till att man ska kunna börja tillverka batterikablar av aluminium, enligt nästa generations teknologi där plåtar och kabelskor svetsas fast. Utvecklingsarbetet är i huvudsak avslutat och man går nu över i en verifierings- och valideringsprocess.

– Det finns ett stort intresse för den här nya teknologin, både från några utav våra nuvarande kunder men/och även från helt nya, säger Sandra Fäldt som är verksamhetsansvarig för Rimaster Electrosystem.

– Inledningsvis fokuserar vi på kablar upp till 50 mm² area men vi kommer att gradvis gå upp i storlek.

Rimaster planerar att all testning och kvalitetssäkring ska vara klar under den kommande hösten, så att den första serien kablar kan levereras i början av 2016. ■



Zdjęcie: Hans Jonsson

Rimaster Development:

Wszystko sprowadza się do wykorzystania umiejętności w kreatywny sposób!

Jednak mimo to, możemy dostrzec podobieństwa i przez to potencjalne, czasem niekonwencjonalne, sposoby na rozwiązanie tego problemu.

– „Wszystko sprowadza się do połączenia umiejętności oraz kreatywności lub raczej wykorzystania swoich umiejętności w kreatywny sposób!”

Fredrik Larsson wypowiada się bardzo stanowczo. Siedząc w sali konferencyjnej w Söderhamn, Fredrik i jego koledzy z Rimaster Development zostali poproszeni o opisanie dlaczego ten raczej cichy zespół odpowiedzialny za rozwój przez lata opracował szereg wysoce kreatywnych rozwiązań technicznych, przynosząc korzyści licznym Klientom.

– Często słyszy się frazę „myśleć poza przyjętymi ramami.”

– Myślę, że właśnie to robimy - mówi Larsson.

– Nie tylko dla samego faktu, ale także aby iść naprzód w prosty, ale pewny sposób.

Fredrik oraz jego koledzy z Rimaster Development mają na swoim koncie wiele lat nabywania umiejętności oraz doświadczenia - niektórzy z nich zdobywali je przez nawet 25 lat.

Umiejętności które wiążą się ze stanowiącymi wyzwania doświadczeniami, umiejętności które nabywa się przez znajdowanie innowacyjnych, pewnych rozwiązań problemów Klientów, rozwiązań które muszą być możliwe do wykorzystania w warunkach przemysłowych przy uzasadnionym koszcie.

– Niewykluczone, że już wcześniej natrafialiśmy na problem, a może raczej: napotkaliśmy wyzwanie, ponieważ właśnie tak wolimy to postrzegać - stwierdził Anders Hahne.

– Prawdopodobnie w przypadku innego projektu, dla innego Klienta i w przypadku innego typu urządzenia działającego w innym środowisku. Jednak mimo to, możemy dostrzec podobieństwa i przez to potencjalne, czasem niekonwencjonalne, sposoby na rozwiązanie tego problemu.

Rimaster Development przez lata skupiał się głównie na projektowaniu systemów elektrycznych dla zaawansowanych pojazdów specjalnego przeznaczenia.

Dzisiaj, ze względu na to, że wielu Klientów wykazuje tendencję do rozbudowywania swojego wewnętrznego potencjału projektowego, zakres oferowanych usług musi być szerszy, podsumowuje dyskusję zespół.

– Dobrze, musimy iść dalej i spróbować spojrzeć na świat z perspektywy naszego Klienta - stwierdził Erik Hedström.



Kiedy szwedzki gigant energetyczny Vattenfall budował nową elektrownię wodną w odległej i wrażliwej z punktu widzenia ekologii części szwedzkich gór, konieczne było zaprojektowanie specjalnej kolejki transportującej pokruszone skały. Rimaster Development otrzymało zadanie zaprojektowania całego układu elektrycznego na potrzeby projektu.

Zdjęcie: Morgan Andersson

– Obecnie posiadamy dobrą reputację w kwestii projektowania systemów elektrycznych, jednak musimy dostrzec czego Klienci będą wymagali od nas jutro. W przypadku pewnych Klientów nasze usługi zostały bardzo dobrze zintegrowane z procesem projektowania i jak sądzę, właśnie tą drogą musimy podążać.

– Konieczne jest też, żebyśmy dysponowali umiejętnościami z zakresu najnowszszych technologii, wiedzą której nasi Klienci nie chcą zdobywać we własnym zakresie – informuje Erik.

Przez lata Rimaster Development dostarczyło bogatą gamę różnych rozwiązań opartych o systemy elektryczne lub elektromechaniczne.

Jeden z bardzo wymagających projektów obejmował zaprojektowanie automatycznego systemu kontroli dla kolejki górniczej, zaprojektowanej z myślą o szybkim transporcie urobku tunelem wodnym do stacji zasilania. Rozwiązaniem było opracowanie solidnego, radykalnego systemu elektrycznego dla dwóch układów kolejki.

Projekt okazał się strzałem w dziesiątkę, a zestawy kolejek działały tak dobrze, że Klientowi prawie natychmiast przyznano nowy projekt, prace na jeszcze większej przestrzeni – tym razem na potrzeby tunelu kolejowego. Kolejka została rozmontowana i ostrożnie przetransportowana z gór na dalekiej północy Szwecji do nowej lokalizacji, jakieś 1500 km na południe.

Ulf Almén pamięta kolejne wymagające zadanie:

– Pewnym bardzo pamiętnym zleceniem było to otrzymane ze strony Malwa – producenta sprzętu

leśniczego. Wtedy stawiali dopiero pierwsze kroki na rynku i dysponowali bardzo interesującym nowym ciągnikiem, od początku zaprojektowanym z myślą o konkretnym zadaniu. Maszyna została bardzo dobrze zaprojektowana, jednak brakowało im systemu elektrycznego do kontroli zasilania i wyposażenia.

Problem był taki, że w momencie gdy skierowali się do nas, zostało zaledwie kilka tygodni do daty ukończenia ciągnika. Co prawda była mowa o prototypie, jednak miał być w pełni funkcjonalny i zdalny do prezentacji na Targach Elmia.

Nie dysponowano żadnymi użytecznymi schematami, tak więc zespół inżynierów Rimaster Development przejechał w jedną stronę 600 km do fabryki, zbadał prototyp, porozmawiał z projektantem i następnego dnia wrócił do domu. Kilka tygodni później zespół wrócił wioząc kompletne okablowanie w bagażniku.

– Zgadza się, ciągnik był na targach w pełni funkcjonalny, w efekcie podpisano parę kontraktów na zamówienia – przyznaje Ulf nie kryjąc uśmiechu.

Dla Linde, giganta wózków widłowych, Rimaster Development opracowało system sterowania układem jezdny na potrzeby systemu pozbawionych kierowcy ciężarówek dla zakładów papierniczych. Podstawowa ciężarówka była standardowym modelem Linde, połączonym z wysokiej klasy systemem pozycjonowania dostarczonym przez Kollmorgen. Rimaster Development następnie opracowało interfejs sterujący między systemem pozycjonowania oraz mechanicznym napędem wózka.



Zdjęcie: Alexander von Sydow

– *Samozne samochody są obecnie testowane przez Volvo na ulicach Gothenburga, jednak my już od lat dysponujemy takim systemem funkcjonującym w magazynach* – uśmiecha się Ulf Almén.

Całkiem nowym sposobem spotykania się z Klientem jest regularne odwiedzanie go wraz z zespołem inżynierów, zarówno w celu utrzymania ogólnie pojętych kontaktów, jak też po to, aby usiąść do rozmów z zespołem inżynierów Klienta, tak aby mieć pewność, że odpowiadamy prośbom i oczekiwaniom, a także rozwiązać nieporozumienia.

– *Spotkania te są często bardzo interesujące, czasami spotkania prowadzonego według określonego planu przekształcają się w sesję burzy mózgów* – mówi Fredrik.

– *Dość często będąc w samym środku projektu dostrzegamy alternatywne, bardziej błyskotliwe sposoby implementacji na przykład różnych funkcji.*

Następnie zabieramy to ze sobą na spotkanie, siadając do stołu przy którym odbywane dyskusje czasem wykraczają naprzód, daleko w przyszłość.

– *Znajdując się tam, pracujemy razem jako jeden, zintegrowany zespół. Sądzę, że wtedy działamy najlepiej jak możemy, dostarczając wysokiej jakości rozwiązania prosto w sedno projektu Klienta* – kończy Fredrik.

Rimaster Development osiągnął obecnie pozycję "Centrum Wysokiej Jakości" w obrębie Rimaster Group i w związku z tym są do niego kierowane wszystkie większe zadania związane z rozwojem.

– *Jednak postrzegam to jako kwestię czasu, ponieważ staję coraz bardziej jasne, że oparte o współpracę podejście do Klienta koniec końców okaże się korzystne. Tak samo dla nas, jak i Klienta i wtedy też będziemy mogli potwierdzić slogan naszej firmy: Umiejętność tworzenia prostoty* – podsumował Ulf. ■

Niektóre z dziedzin na potrzeby których Rimaster Development dostarczyło rozwiązania:

- Zautomatyzowane testery
- Sprzęt górniczy, Platformy wiertnicze
- Koparki, Kampery
- Wyposażenie sterujące do dźwigów
- Niszczyciele min, Wózki widłowe
- Wyrzutki
- Wyposażenie przemysłu papierniczego
- Armatki wodne, Karetki pogotowia
- Skutery śnieżne, Sprzęt do wyrębu lasów
- Maszyny rolnicze
- Nadajniki do śledzenia statków



Kabli do akumulatorów z wykorzystaniem aluminium

W poprzednim roku Rimaster zainicjowało program rozwoju, którego celem jest rozpoczęcie produkcji kabli do akumulatorów z wykorzystaniem aluminium o zgrzewanych płytach, co stanowi technologię nowej generacji. Proces opracowywania jest prawie na ukończeniu, a aktualnie trwają zaawansowane testy, obejmujące również weryfikację techniczną.

– *Zaobserwowaliśmy duże zainteresowanie tą nową technologią, wyrażone przez wielu różnych Klientów, w tym oczywiście niektórych spośród naszych poprzednich Klientów* – mówi Sandra Fäldt, pełniąca funkcję kierownika operacyjnego w Rimaster w Rimforsa.

– *Początkowo planujemy skupić się na kablach o przekroju do 50 mm kw., jednak po nich zajmiemy się również innymi produktami.*

Rimaster zakłada, że wszystkie testy i badania jakości zostaną zakończone jesienią, tak aby pierwsze partie mogły zostać dostarczone na początku 2016 roku. ■



AgriCab – första seriebeställningen!

– Vi har vi har nu fått en beställning på över 50 kabiner som ska levereras under en treårsperiod, säger Anders Jonliden, VD för Rimaster Cab&Mechanics.

– Det är mindre än tre år sedan vi inledde arbetet med att utveckla AgriCab, den unika generiska hytten, och vi är redan nu fast etablerade på marknaden, konstaterar Anders.

Premiärkunden vill än så länge inte avslöjas, men så mycket kan sägas att det är en av Europas ledande tillverkare av nischade jordbruksmaskiner. Nu sker fullskaleprov med hytten under realistiska förhållanden, detta tack vare ett nära samarbete med AgriCab-partnergruppen, ett unikt samarbete mellan ett antal europeiska tillverkare av jordbruksmaskiner.

– Vi har kunnat identifiera en del intressanta utvecklingsalternativ. Under tiden som anpassning sker för att kunna snabba på produktionen, håller två helt nya prototyper på att färdigställas i vår fabrik i Horn i södra Östergötland, säger Anders.

AgriCab är nu fast etablerad på marknaden med en beställning på 50 hytter. I Horn byggs nu två nya prototyp- eller förseriehytter, som ska användas vid fortsatta tester under hösten 2015.

Marknadsintresset för den nya kabinen är enormt, och ett antal små, specialiserade tillverkare har redan informerats om AgriCab-konceptet.

– Vi har ett antal intressanta uppslag att bearbeta, inte bara inom jordbruk utan även inom andra användningsområden, t.ex. inom skog, avslöjar Anders.

– Intressant nog, när vi möter potentiella kunder för att presentera AgriCab, händer det ganska ofta att vi får en offertbegäran även för andra utrustningar, som kabalge, kontrollboxar eller kompletta systemutvecklingar. Det är en trevlig men inte helt oväntad sideeffekt, säger Anders Jonliden när han summerar den nuvarande statusen för AgriCab. ■



Premierowe zamówienie na AgriCab!

– Mamy podpisane zamówienie premierowe na ponad 50 kabin do dostarczenia w okresie do trzech lat - mówi Anders Jonliden, Dyrektor Zarządzający Rimaster Cab&Mechanics.

– W mniej niż trzy lata po rozpoczęciu badań nad projektem znanym obecnie jako wyjątkowa uniwersalna kabina AgriCab, posiadamy stabilną pozycję na rynku - stwierdza radośnie Anders.

Klient, który złożył zamówienie, zostanie ujawniony później, ale mowa o czołowym europejskim producencie specjalistycznego sprzętu rolniczego.

W międzyczasie prowadzone są testy polowe w bliskiej współpracy z grupą partnerską AgriCab, wyjątkowym zespołem europejskich producentów OEM.

– Zidentyfikowaliśmy już pewne ciekawe opcje rozwoju i w czasie gdy przygotowywana jest linia montażowa, aby zdążyć z dostawą na czas już złożonych zamówień, dwa nowe prototypy są już na ukończeniu w naszej szwedzkiej fabryce w Horn - mówi Anders.

AgriCab, rewolucyjna uniwersalna kabina dla pojazdów specjalnych, została zaprojektowana i skonstruowana w Centrum Kabin Rimaster Cab&Mechanics zlokalizowanym w szwedzkim Horn. Obecnie, gdy projekt dalej znajduje się w fazie testów polowych, otrzymano duże zamówienie premierowe złożone przez anonimowego Klienta.

– Dysponujemy pewną liczbą interesujących pomysłów, nie tylko dotyczących zastosowania w rolnictwie, ale również np. leśnictwie - ujawnia Anders.

– Co ciekawe, spotykając się z potencjalnymi klientami, aby zaprezentować im AgriCab, dosyć często zdarza się, że otrzymujemy zapytanie dotyczące również innych dostaw - okablowania, elementów sterujących lub opracowania całego systemu. To miły, choć trochę nieoczekiwany obrót spraw - Anders Jonliden podsumował aktualny status AgriCab. Testy polowe będą przeprowadzane w niedalekiej przyszłości. ■



Pernilla Norman, vice VD och ekonomichef: – *En breddad marknad och ett bra vårresultat!*

– Jag är väldigt glad över att kunna konstatera att den här våren har varit en bra period för oss. Inte bara för att vi har svarta siffror, utan också för att de pekar på en minst lika bra höst.

Pernilla Norman, Rimasters vice VD och ekonomichef, är nöjd över vad hon kan läsa ut ur halvårsresultaten.

– Vi räknar med att i slutet av året ha kommit upp i en försäljning runt 43–45 miljoner euro, och vi kan också se att vi är nära att nå vår högsta siffra någonsin – i modern tid – vad gäller anställda, med omkring 650 anställda i hela gruppen.

Som en del av ett program, avsett att stabilisera Rimaster-gruppen från effekter som beror på instabila och gungande marknader, vidtogs med början 2013 ett antal åtgärder.

Bland dessa var en serie av kostnadsbesparingar såväl som en genomgripande analys av gruppens organisatoriska uppbyggnad. Analysen ledde till en del förändringar, vilka trädde i kraft med början under senare delen av 2014.

Kostnadsbesparingarna – eller ”optimeringsprogrammet” som Pernilla föredrar att kalla dem – innefattade bl.a. personal, sourcing och leveranser, men fokuserade även på kvalitet och organisation. En tydlig förändring är att alla enheter från 1 januari 2015 nu har ett fullt transparent ansvar för det egna resultatet.

– Självklart är vi fortfarande beroende av den globala marknaden, men nu inte alls till den grad vi brukade vara, säger Pernilla.

– Den globala nedgången 2008 lärde oss att vi bokstavligen talat måste vända på varje sten för att hitta dolda kostnader, och att vi måste optimera varje process för att göra oss mindre sårbara. Idag kan vi se att den här genomgripande interna granskningen gjorde skillnad, då dagens Rimaster är betydligt mer effektivt och ”strömlinjeformat”, jämfört med föregående år sedan.

Rimaster har även breddat sig ur en marknadssynpunkt. Nuvarande kunder blir mer betydelsefulla, efter att man vid kundmöten

fått klart för sig att inte alla kunder var medvetna om Rimasters fulla potential och erbjudanden.

– Vi var bra på att sälja det vi alltid hade sålt till samma kunder, men vi hade tagit för givet att kunden kände oss vilket gjorde att vi inte alltid presenterade hela vårt erbjudande, säger Pernilla.

– När vi provade med att göra några presentationer med ett bredare perspektiv än vad vi haft tidigare, gav det i flera fall omedelbar effekt och resulterade i ett antal intressanta offertförfrågningar.

Rimaster har som ambition att så tidigt som möjligt integreras i varje nytt kundprojekt, något som man ser som viktigt för att kunna höja kundnöjdheten.

– Om vi kan arbeta som en integrerad del av kundens eget utvecklings-team, leder det till att vi kan undvika risken för överraskningar. Det här vet vi av erfarenhet, då vi av vissa kunder under åren har tilldelats en mer aktiv och självständig roll i olika utvecklingsprojekt, säger Pernilla.

– Ett tidigt engagemang från vår sida är faktiskt ofta även en kostnadsbesparing för kunden, eftersom vi då kan ta ett större ansvar för ”vår” del av processen.

Ett skäl till goda resultat är självklart en ökad försäljning, och Rimaster har aktivt strävat efter att utveckla sin kundbas.

– Ja, så är det naturligtvis och vi fortsätter att fokusera på det, säger Pernilla.

– Vi har en del intressant uppslag, och även om majoriteten av dessa är på marknader som vi redan är väl etablerade på, kommer några av dem från nya områden, geografiskt sett, som t.ex. Nordamerika.

– Vi har även långt gångna samtal med ett japanskt företag kring ett väldigt speciellt projekt. Vi är ännu inte helt i mål, men jag hoppas kunna avslöja mer om det i nästa nummer av Riview, säger Pernilla när hon sammanfattar Rimasters marknadsläge. ■



Pernilla Norman, Dyrektor Finansowy:

– Wiosną zanotowaliśmy dobry wynik na wschodzącym rynku!

– Bardzo się cieszę widząc, że wiosna była dla nas dobrym okresem, wszystkie dane nie tylko są na plusie, ale też wskazują na to, że pod każdym względem jesień może być równie dobra

Pernilla Norman, Wiceprezydent i Dyrektor Finansowy Rimaster jest zadowolona z danych które można oszacować jako wynik za pierwsze półrocze.

– Spodziewamy się pełnej rocznej sprzedaży na poziomie ok. 43–45 mln EUR, widzimy również, że zbliżamy się do "rekordu wszechczasów" – a przynajmniej "czasów współczesnych" – dysponując liczbą ponad 650 pracowników w obrębie grupy."

W ramach programu mającego na celu stabilizację Grupy Rimaster i izolację od wpływu rynków o dużej zmienności, już w 2013 roku podjęto szereg działań. Wśród nich znalazła się seria decyzji mających na celu cięcie kosztów, a także kompleksowy przegląd organizacji, który miał miejsce pod koniec 2014 roku.

Cięcie kosztów lub też program "optymalizacji" – jak woli go nazywać Pernilla – objął m.in. obsadę stanowisk, zaopatrzenie i dostawy, jak również skupiono się na jakości i organizacji, w związku z czym od 1 stycznia 2015 roku, wszystkie jednostki są w pełni transparentne i bezpośrednio odpowiedzialne za swoje wyniki.

– Oczywiście pomaga nam obecna silna globalna ekonomia, jednak nie jest to pełny obrazu stanu rzeczy – mówi Pernilla.

– Okres który nastąpił po globalnej recesji pod koniec 2008 roku nauczył nas, że musimy dokładnie regulować każdy proces, dosłownie zaglądać w każdy zakamarek, żeby znaleźć ukryte koszty, zoptymalizować każdy proces i zmniejszyć naszą wrażliwość.

– Cieszę się, że ten dość ambitny audyt wewnętrzny coś zmienił, a obecnie Rimaster jest jeszcze bardziej wydajny i "odbiurokratyzowany", w porównaniu z sytuacją sprzed kilku lat. Daje nam to pewnego rodzaju dodatkową fundamentalną siłę – dodaje Pernilla.

Z punktu widzenia rynku, Rimaster również poszerzyło swoje pole działania. Obecni Klienci mają coraz większe znaczenie, ponieważ seria spotkań wykazała, że ogólna wiedza na temat

całkowitej oferty Rimaster była ograniczona.

– Sprzedawanie tego, co od zawsze sprzedawaliśmy temu samemu Klientowi szło nam dobrze, jednak okazaliśmy się nieco ograniczeni, przyjmując za pewnik, że Klient zna nas na wylot – mówi Pernilla.

– Przedstawiając kilka nowych prezentacji o szerszej perspektywie natychmiast otrzymaliśmy wiele zapytań o nowe produkty lub usługi.

Z punktu widzenia relacji z Klientem, Rimaster otwarcie dąży do zaangażowania w nowy projekt Klienta tak wcześnie, jak to tylko możliwe. Postrzegamy to jako kluczowy czynnik decydujący o powodzeniu, w kwestii poprawy zadowolenia Klienta. Wczesne zaangażowanie, zwłaszcza ze strony Rimaster Development, zapewni większe zrozumienie wymagań projektu i wyzwań przed nim stojących.

– Jeśli i kiedy możemy pracować jako zintegrowana część zespołu projektowego Klienta, unikamy ryzyka niespodzianek pojawiających się na późnym etapie prac. Mamy tego pełną świadomość, ponieważ przez lata pracy dla pewnych Klientów powierzano nam coraz bardziej aktywną i niezależną rolę w różnych projektach związanych z rozwojem – mówi Pernilla.

– To wczesne zaangażowanie tak naprawdę stanowi oszczędność dla Klienta, ponieważ możemy przyjąć większą odpowiedzialność za "naszą" część procesu.

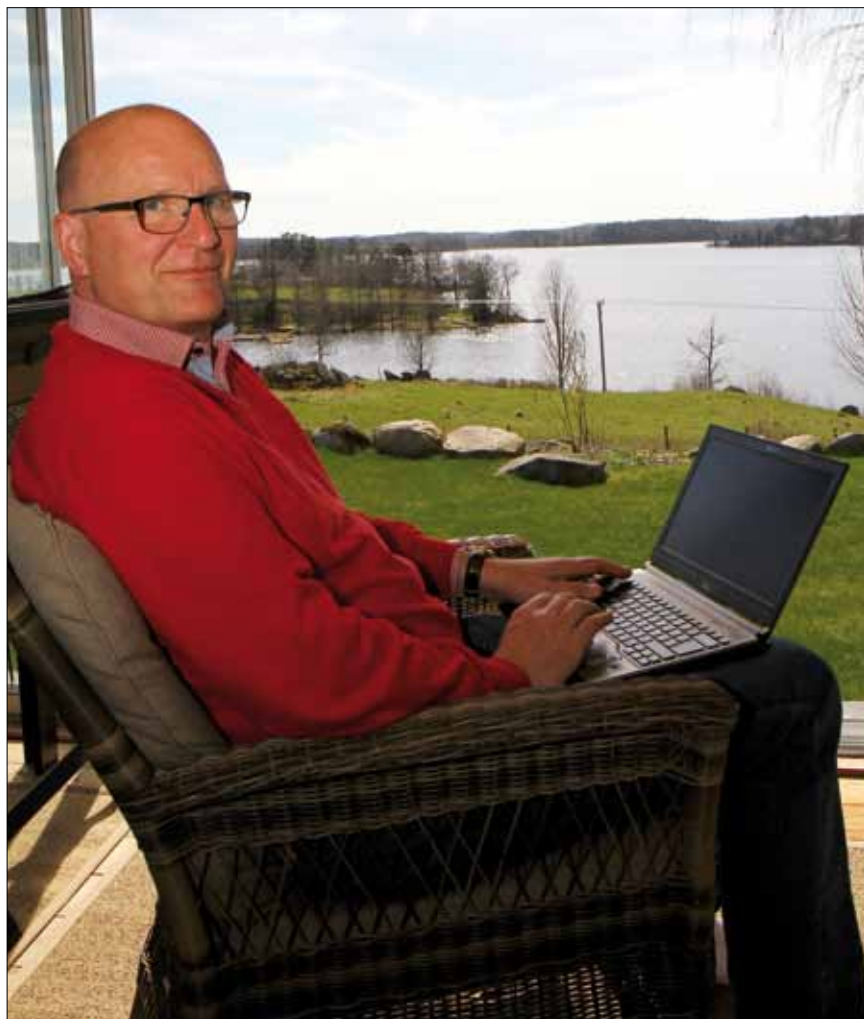
– Mamy całkiem dużo nowych tropów od nowych, a także poprzednich Klientów, a nawet jeśli większość z nich dotyczy rynków, na których mamy już ugruntowaną pozycję, pojawiły się nowe bardzo interesujące projekty dotyczące nowych obszarów, jak np. Ameryka Północna.

– Aktualnie jesteśmy również na dalszym etapie rozmów z pewną japońską firmą w związku z bardzo wyjątkowym projektem. Rozmowy nie zostały jeszcze zakończone, ale mam nadzieję, że będę mogła ujaśnić więcej informacji w następnym wydaniu Riview – Pernilla podsumowuje pozycję Rimaster na rynku. ■



Jan-Olof Andersson:

*– Det är skönt att ha tid för reflektion,
att tillåta sig själv att ta ett steg tillbaka
för att kunna se saker i ett annat ljus!*



Med den glittrande sjön Åsunden i bakgrunden har Jan-Olof fullt upp med såväl styrelsearbete som långsiktig affärsutveckling för Rimaster.

– Nu, i min nya roll, kan jag se på frågor i ett mer grupporienterat perspektiv, säger Jan-Olof.

– Det är skönt att ha tid för reflektion, att tillåta sig själv att ta ett steg tillbaka för att kunna se saker i ett annat ljus!

Jan-Olof Andersson sitter på sin veranda och förklarar vad han ser som en lika naturlig som "vältajmad" reträtt från rollen som VD för Rimaster-gruppen. Huset ligger högt upp på en kulle i ett naturskönt landskap.

Från huset ser han ut över sjön Åsunden, och i vårsolen är utsikten överkligt vacker. Vissa skulle hävda att huset ligger i "middle of nowhere", omkring 50 kilometer söder om Rimfors, men skenet bedrar. Trakterna omkring huset består av stora jordbruk. Här och var ligger gårdar utspridda och det bor en hel del människor i området.

– Det är långt ifrån isolerat, även om vintrarna ibland kan vara besvärliga, men vad jag har här är en plats där jag kan andas och tänka, säger Jan-Olof.

– Jag må ha dragit mig tillbaka från den mest operativa rollen av dem alla, som VD, men jag är långt ifrån pensionerad då jag fortfarande arbetar 2-3 dagar i veckan för Rimaster. Mitt huvudansvar är främst att

arbeta med styrelsen, där jag är vice ordförande. I den rollen kan jag ha ett mer strategiskt grupptänk, jämfört med vad jag kunde ha när jag skötte de dagliga sysslorna som VD.

När Jan-Olof inte tänker och arbetar för Rimaster är han aktiv i andra affärsverksamheter, till exempel sitter han i styrelsen för flera olika företag och organisationer.

– Bara för att jag har dragit mig tillbaka från ett heltidsjobb som VD, innebär inte det att jag är sysslös, säger Jan-Olof med ett leende.

– Jag jobbar fortfarande mycket, men nu är det jag som har kontrollen över min tid, åtminstone mer än vad jag hade förut.

– Elva år som VD för Rimaster kan ta ut sin rätt, men viktigast av allt är att det ger en god inblick i förståelsen av de mekanismer som gör vår verksamhet en aning annorlunda jämfört med många andra jämförbara företag, säger Jan-Olof reflekterande.

Trots att 2015 – hittills – ser ut att bli ett bra år för Rimaster-gruppen, minns Jan-Olof med all önskvärd tydlighet vilka effekterna blev av den globala lågkonjunkturen 2008/2009.

– Det var en väldigt tuff period för oss, när några av våra kunder, mer eller mindre helt oväntat, sade att oavsett vad vi tidigare hade kommit överens om, skulle det härnäst inte bli några fler beställningar.

– Jag är övertygad om att det var Rimasterandan, viljan att alltid ge lite mer, som vid den tiden tog oss vidare, något den för övrigt har gjort i över 30 år nu, på marknader som inte alltid varit så stabila och förutsägbara.

Genom ett nära samarbete med Per Carlsson, Rimasters huvudägare och styrelseordförande, är Jan-Olof den som förbereder styrelsemötena och även den som verkställer de beslut styrelsen tar. Hans ansvarsområden är bl.a. långtidsfinansiering, viss framtidsorienterad affärsutveckling och marknads- och konkurrentbevakning. Han arbetar också mycket med att följa konkurrenter, partners och leverantörer för att tidigt kunna förutse trendsiften.

– För mig är det lika intressant som det är utmanande, och jag njuter verkligen av det. Med de orden sammanfattar Jan-Olof avslappnat sin nya yrkesroll, sittandes i solen, med blicken vänd ut över sjön. ■



Jan-Olof Andersson:

*– Jak dobrze jest mieć czas na refleksje,
pozwolić sobie na odejście na pewien dystans,
aby móc zobaczyć sprawy w innym świetle!*



Siedząc w swoim domu z widokiem na migoczące jezioro Åsunden, Jan-Olof jest zajęty pracą nad długofalowymi projektami biznesowymi i sprawami rad nadzorczych, pełniąc funkcję zastępcy sekretarza rady.

– W tej roli dysponuję z punktu widzenia grupy bardziej strategicznym oglądem, w porównaniu do czasów gdy zajmowałem się codziennym działaniem!

– Jak dobrze jest mieć czas na refleksje, pozwolić sobie na odejście na pewien dystans, aby móc zobaczyć sprawy w innym świetle!

Jan-Olof Andersson siedzi na werandzie swojego domu, tłumacząc coś, co postrzega jako naturalną i podjętą we właściwym czasie decyzję o odejściu z funkcji Prezesa Grupy Rimaster. Odpoczywając na słońcu, może rozkoszować się zapierającymi dech w piersiach widokami na otaczającą dom wiejską okolicę i pobliskie jezioro Åsunden. Niektórzy mogliby stwierdzić "na końcu świata", bo znajduje się jakieś 50 km na południe od Rimforsa, jednak to złudzenie. W tej rolniczej okolicy jednak mieszka kilka osób, w nielicznych jednorodzinnych wилach.

– Teren ten jest daleki od izolacji, nawet jeśli zimy bywają ciężkie, jednak dysponuję tu miejscem, w którym mogę odetchnąć i pomyśleć – mówi Jan-Olof.

– Być może odszedłem z najbardziej aktywnej roli spośród nich wszystkich – funkcji prezesa – jednak daleki jestem od przejścia na emeryturę i nadal pracuję dla Rimaster 2-3 dni w tygodniu. Mój główny obowiązek to praca z radą nadzorczą, gdzie pełnię funkcję zastępcy sekretarza. W tej roli dysponuję z punktu bardziej strategicznym spojrzeniem

na grupę, w porównaniu do czasów gdy zajmowałem się codziennym działaniem.

Kiedy Jan-Olof nie pracuje lub nie myśli o Rimaster, jest bardzo zaangażowany w inną działalność, np. jest członkiem rady nadzorczej w różnych spółkach i organizacjach.

– O tak, odejście z pracy prezesa, która często była nawet więcej niż na pełen etat, nie oznacza, że jestem na bezrobociu – uśmiecha się Jan-Olof.

– Jedenaście lat za sterami Rimaster mogło odcisnąć swoje piętno, jednak, co najważniejsze, dostarcza dobrego obrazu, wglądu prowadzącego do zrozumienia mechanizmów, które nieco odróżniają naszą działalność od innych porównywalnych spółek – zamysla się Jan-Olof.

Nawet jeśli rok 2015 wydaje się – jak do tej pory – bardzo dobrym rokiem dla Grupy Rimaster pod kątem poważnych spraw, Jan-Olof dalej dostrzega efekty, pokłosie światowej recesji z 2009 roku.

– Był to bardzo ciężki okres, kiedy niektórzy z naszych Klientów, dla których dostarczaliśmy kontrakty na bardzo długie terminy, mniej lub bardziej nieoczekiwanie powiedzieli nam, że bez względu na sumy na które zgodziliśmy się, bez względu na wspólne prognozy, nie złożą więcej zamówień.

– Jestem pewny, że duch Rimaster jest tym, co nas podtrzymuje w działaniu, podobnie jak ma to miejsce od ponad 30 lat, na rynkach które były dalekie od stabilności i przewidywalności, jednak wraz z czasem okazywały się bardzo zżywkujące.

Pracując bardzo blisko z Perem Carlsonem, głównym właścicielem Rimaster i sekretarzem, Jan-Olof – jako wicesekretarz Rimaster AB i sekretarz w spółkach należących do grupy – jest odpowiedzialny za przygotowanie zebrania rady nadzorczej, a także wykonywanie postanowień rady. Wśród jego obowiązków znajdują się długoterminowe finansowanie, pewien zorientowany na przyszłości rozwój działalności i dedykowana business intelligence, monitorowanie rozwoju rynku, a także podążanie za konkurencją, partnerami i dostawcami, aby zapewnić na wczesnym etapie świadomość zmian trendów.

– Dla mnie, jest to po prostu interesujące zajęcie, które jednocześnie stanowi wyzwanie, co bardzo mi odpowiada – Jan-Olof podsumowuje swoją nową rolę, obserwując słońce mieniące się w widocznym na horyzoncie jeziorze. ■

Rimaster investerar i en ny fabrik i Borne



Det senaste året har Rimasters produktion ständigt gett ökade volymer och kapacitetstaket är stundtals inte långt borta. I Borne kommer Rimaster Polen i höst att få ett välbehövt kapacitetstillskott i form av en ny fabrik. Rimaster utreder för övrigt även en ny fabrik i Ningbo, något som skulle ge möjlighet till ytterligare expansion.

– Vi har letat efter en lokal ett tag och haft ett par väldigt intressanta möten i Borne, säger Rimasters VD Tomas Stålnert.

– Nu har vi hittat och kunna skriva avtal om en ny fabriksbyggnad, där vi får plats för både den nuvarande produktionen i Borne, och därtill kan växa ordentligt.

Den nya byggnaden är en tidigare möbelfabrik, och Rimaster får tillgång till den redan nu i sommar. Byggnaden kräver viss renovering och uppfräschning, men planen är att man ska kunna flytta in i den nya fabriksbyggnaden i september-oktober det här året. ■

– Den franska marknaden går bra!

– Affärerna ser bra ut, säger Julien Fambrini, VD för Rimaster France, med tillförsikt.

Trots att verksamheten i Frankrike inte har mycket mer än ett drygt år på nacken, är Rimaster idag involverade i ett antal stora projekt med många olika tillverkare av framförallt specialfordon.

För tillfället håller Julien på att förbereda ett svar till ett större företags globala offertbegäran för bl.a. kablage, gjutna kontakter och kretskort. Ambitionen är att erbjuda Rimasters breda kompetens, något som sedan kan leda till ett intressant långtidssamarbete.

– Vi har pågående samtal med en större tillverkare av jordbruksmaskiner, där vi kommer att inleda med kablageleveranser. Därtill är vi även involverade i mer avancerade processer, där vi kommer att utveckla hela elsystem för en helt ny generations maskiner, säger Julien.

Ett annat spännande projekt är för en välkänd tillverkare av specialfordon. Där handlar det om att utveckla support för produktionen av en ny kopplingsbox med säkringar och reläer. Enligt Julien kommer de förmodligen att så småningom välja det revolutionerande riFuse-konceptet och då även låta Rimaster utveckla ett komplett elsystem runt det.

När det gäller nuvarande kunder, så håller Rimaster på med att sätta fart på serieproduktionen för ett antal olika serier av Haulotte-maskiner.

– Vi bygger inom flera olika artikelserier, som inkluderar batterikablar, kontrollboxar och kablage. Dessutom hoppas vi att inom kort kunna lägga till ett antal nya artiklar, summerar Julien Fambrini, första halvåret 2015 för Rimaster France. ■



Riskbedömning

En omfattande riskbedömning av Rimasters produktionsenheter har utförts av en utomstående konsult. Rapporten överlämnades till Peter Haglund, Rimasters "Risk Manager", i slutet av april i år.

– Vi ser den här riskbedömningen som en del av vårt kvalitetssäkringsarbete, säger Peter.

– Den är nödvändig för att vi ska kunna fortsätta vår systematiska produktionsoptimering, och vi kan nu systematiskt arbeta för att förebygga eventuella problem eller störningar, något jag är övertygad om att våra kunder uppskattar. Rapporten kommer fungera som grund för fortsatt arbete på enhetsnivå, där man systematiskt kommer att identifiera risker och hot. Tanken är att man ska kunna undvika eller minimera risken för misslyckanden, men också för att kunna möta eventuella konsekvenser. ■



Huddig presenterar Tigon

Tigon serien:

*Full diesel-elektrisk
hybridteknologi för
"heavy-duty" maskiner!*

Vid en välbesökt ceremoni på Huddigfabriken i Hudiksvall, presenterades "Tigon", den nya diesel-elektriska hybridmaskinen som Huddig utvecklat. En av de mer framträdande egenskaperna hos Tigon är att den valda hybrid-teknologin kan ta fram mer användbar energi än tidigare.

– Det känns fantastiskt roligt att äntligen få visa upp vad vi arbetat med på Huddig under de senaste åren. Vårt team har lyckats med något ingen gjort tidigare och vi är övertygade om att Tigon Technology kommer att väcka stor uppmärksamhet, sade Lars Lindahl, VD för Huddig, då den första maskinen presenterades.

Fullhybridteknologin, som kombinerar diesel- och eldrift, genererar och regenererar energi på ett sätt som aldrig tidigare har varit möjligt i en entreprenadmaskin.

Teknologin ger en högre verkningsgrad och bättre prestanda vilket resulterar i lägre bränsleförbrukning, mer effekt, högre dragkraft, en tystare maskin samt ett mer miljövänligt arbetssätt.

Tigon ur ett tekniskt perspektiv

Dieselmotorn driver tre EMG:er (elektriska motorgeneratorer) som i sin tur driver pumparna för arbetshydrauliken.

EMG:erna kan vid behov ladda ett litiumbatteri. I en annan driftsituation kan EMG:erna med hjälp av effekten från dels dieselmotorn och dels ytterligare effekttillskott från batteriet, leverera högre uteffekt än vad dieselmotorn själv levererar. Energin från dieselmotorn och/eller batteriet, eventuellt via ett ladduttag, kan användas på valfritt sätt för arbetshydraulik eller framdrivning.

Såväl arbetshydraulik som framdrivning kan drivas med enbart eldrift när så önskas. Verkningsgraden i EMG:erna är väsentligt högre än i en konventionell mekanisk drivlina, och eftersom EMG:erna för framdrivning är direkt kopplade till hjulen via navreduktioner, blir förlusterna minimala.

Rimaster Development är sedan länge en utvecklings- och systemleverantörspartner till Huddigs olika masinsyerier.

För Tigon-serien har Rimaster Development levererat grundelsystemet. ■



Rimaster inwestuje w nową fabrykę w Bornem Sulinowie

Przez ostatni rok produkcja Rimaster osiągnęła nowe wyżyny i już teraz czasami stanowi 100% dostępnych możliwości. Aktualnie Rimaster Poland ocenia możliwości budowy nowego zakładu w Bornem Sulinowie, który pozwoliłby na tak potrzebne zwiększenie możliwości produkcyjnych. Podobnie w Ningbo Rimaster analizuje plany związane z budową nowego zakładu, który umożliwiłby wymaganą rozbudowę. – *Odbyliśmy kilka bardzo interesujących spotkań w Bornem - mówi Tomasz Stólnert, Prezes Rimaster.*

– *W efekcie doszło do zawarcia umowy dotyczącej pozyskania nowego budynku fabryki, w którym będziemy dysponowali dostateczną przestrzenią zarówno dla obecnej produkcji w Bornem, jednocześnie z możliwością znacznej rozbudowy. Nowy zakład to dawna fabryka mebli, Rimaster przejmie nad nią własność już tego lata. Konieczne będą pewne naprawy i remonty, jednak plany zakładają przeniesienie produkcji z obecnego zakładu w Bornem Sulinowie do nowego zakładu już we wrześniu lub październiku bieżącego roku.* ■

– Interesy we Francji mają się dobrze!

– *Interesy mają się dobrze* - stwierdza z uśmiechem Julien Fambrini, Szef Rimaster France.

Dysponując funkcjonującym mniej niż dwa lata oddziałem we Francji, Rimaster jest obecnie zaangażowany w kilka różnych dużych projektów, prowadzonych przez wielu producentów - głównie pojazdów specjalnego przeznaczenia.

Julien obecnie zajmuje się przygotowaniem odpowiedzi na zapytanie ofertowe pewnego dużego przedsiębiorstwa, w sprawie okablowania, odlewów i obwodów drukowanych na płytkach PCB. Istnieje szansa na uzyskanie chociaż fragmentu całkowitej puli, która obejmuje kilka milionów euro.

– *Mamy również do czynienia z aktualnym zapytaniem ze strony dużego producenta wysoce specjalistycznych maszyn rolniczych, w przypadku którego mowa jest na razie o niewielkich układach okablowania. Jednak dostrzegamy, że istnieje tu zapotrzebowanie na większe elementy, które tak naprawdę będzie stanowiło kompletny układ elektryczny dla serii maszyn* - mówi Julien.

Kolejnym bardzo interesującym projektem jest "rurociąg"; inny producent wysoce specjalistycznych urządzeń wyraził zapotrzebowanie na wsparcie i pomoc w opracowaniu oraz produkcji nowego układu bezpieczników i przekładników. Skoro mowa o aktualnych klientach, Rimaster rozpoczął produkcję seryjną różnych linii maszyn Haulotte.

– *Wbudoujemy do urządzeń różnego rodzaju kable akumulatorowe i dodatkowo przewidujemy, że w niedalekiej przyszłości nastąpi wprowadzenie szeregu nowych elementów* - Julien Fambrini podsumowuje działalność oddziału Rimaster France. ■



Analiza ryzyka

Dokładna Analiza Ryzyka dla wszystkich linii produkcyjnych Rimaster została przeprowadzona przez zewnętrznego konsultanta. Raport został przekazany Peterowi Haglundowi, Kierownikowi ds. Zarządzania Ryzykiem, pod koniec kwietnia.

– *Postrzegamy Analizę Ryzyka jako część naszej pracy związanej z zapewnianiem jakości* - mówi Peter.

– *To bardzo istotny krok na naszej drodze do uzyskania sprawnej linii produkcyjnej i minimalizacji ryzyka narażenia dostaw na niebezpieczeństwo. Teraz możemy kompleksowo pracować nad zapobieganiem potencjalnym zakłóceniom i jestem przekonany, że nasi Klienci docenią to.*

Raport stworzy podstawę do prowadzenia ciągłej pracy na poziomie jednostki, w trakcie której rozpoznane czynniki ryzyka i zagrożenia będą kolejno eliminowane, zarówno aby zapobiec, jak i zminimalizować ryzyko potencjalnych niepowodzeń, jak też odpowiedzieć na wszelkie potencjalne skutki. ■



Fabryka w Huddig uruchomiła nową linię Tigon

Seria Tigon:

*Kompletna hybrydowa
technologia diesla z
silnikiem elektrycznym
na potrzeby ciężkich
maszyn budowlanych!*

W trakcie zorganizowanej w fabryce Huddig w Hudiksvall w północnej Szwecji ceremonii zaprezentowano nową linię pomysłowych hybrydowych maszyn budowlanych Tigon. Wydarzenie spotkało się ze sporym zainteresowaniem. Jedną z cech maszyn Tigon jest wykorzystanie w pełni hybrydowej technologii, która generuje większą ilość dostępnej energii.

– *Technologia Tigon to nic innego jak rewolucja w dziedzinie sprzętu budowlanego, która umożliwia do 30% większą wydajność niż stosowany osobno silnik diesla* – stwierdził Lars Linahl, Prezes Huddig.

Pełna technologia hybrydowa łączy moc diesla z energią elektryczną. Korzyści obejmują generowanie i regenerację energii w sposób, który nigdy wcześniej nie był możliwy w przypadku sprzętu budowlanego. Technologia zapewnia większą wydajność i zwiększone osiągi, co wiąże się z niższym zużyciem paliwa, większą mocą wyjściową, wyższym momentem obrotowym, cichszą pracą, która na dodatek jest bardziej przyjazna dla środowiska.

Tigon z technicznego punktu widzenia

Silnik diesla napędza trzy EMG (Silniki/Generatory Elektryczne) które dostarczają energii do pomp operujących hydrauliką. W razie konieczności EMG mogą ładować baterię litową. W innej, roboczej sytuacji, EMG wykorzystują moc pochodzącą zarówno z silnika diesla, jak i dodatkową moc z baterii, aby zapewnić większą moc wyjściową niż w przypadku stosowania silnika diesla osobno.

Energia pochodząca z silnika diesla i/lub baterii, dostępna przez gniazdo ładowania, może zostać wykorzystana do operowania elementami hydraulicznymi lub napędzania maszyny. W razie konieczności zarówno hydraulika, jak i napęd mogą być zasilane wyłącznie za pomocą energii elektrycznej.

Rimaster Development pełni od dawna rolę dostawcy kompletnych systemów dla Huddig, opracowując i wytwarzając systemy elektryczne dla szeregu maszyn, w tym serii Tigon. ■

Midsommar – kanske den största av svenska festligheter...



För att vara ett ganska litet land i – vad några skulle påstå – civilisationens utkant, har Sverige varit ganska framgångsrikt, och lämnat ett synligt avtryck inom områden som bilar, pop-musik och komplicerade svartvita filmer. Ur en mer seriös synvinkel har Sverige ett antal teknikföretag som visat sig starka på den globala marknaden – Rimaster är självklart ett av dem. Det finns de som försöker förklara det här "Swedish Wonder" genom att säga/påpeka att svenskar är uppväxta med den Lutherska läran, och därför vana vid att arbeta hårt.

De som säger så kan ha rätt till viss del. Men, på samma sätt kan de som har varit i Sverige under midsommar säkerligen skriva under på att det råder feststämning i hela landet, och att många svenskar verkar anse att midsommar är den viktigaste högtiden på året.

För många svenskar är frågan "vad har du för planer för din fyra-veckors-semester?" mindre viktig än frågan om vad som händer på midsommar, eller "missommar", som det uttalas av de flesta svenskar.

Midsommar firas överallt, men främst på landsbygden. Dagen innan stänger allt tidigt, och gatorna känns nästan spöklikt tomma efter att alla har försökt fly stadskärnorna. På motorvägen är det däremot packat. Bilköer som ser ut att sträcka sig i all oändlighet, men väl framme möts man ofta av vänner och familj omgärdade av björkar i full blom.

En lyckad midsommar börjar med en lång, men vad som kommer kännas som en kort, lunch som dukas upp i trädgården (*och helt plötsligt har alla svenskar en trädgård: det kan vara deras egen, grannens, eller en allmän park*). På de flesta bord kan man finna inlagd sill i oändligt många varianter, färskpotatis, gräddfil, och ofta köttbullar till barnen som sällan tycker om den inlagda sillen. De

vuxna väljer att svälja ner sillen med någon variant av den smaksatta snapsen, som ofta står på kylning i närheten av bordet.

Sedan är festen igång! För att vara rättvis så är det normalt sett inte en tävling där det gäller att dricka mest, utan det är en fest där barn såväl som gamla dansar runt midsommarstången; ett växtbeklätt kors med kransar hängandes från vardera sida, ofta utsmyckat med säsongens blommor.

Svenskar gillar ordning, så även på midsommar, som därför alltid infaller på en fredag mellan den 19 och 25 juni. Man inleder ofta dagen med att plocka blommor och göra kransar till midsommarstången, som sedan reses i mitten av en stor yta med plats att kunna dansa runt.

Dansen är för det mesta barnens favorit, men en väldigt traditionell sång är "små grodorna" där allt från de smidigaste ungdomarna till de äldsta gamlingarna brukar vilja dansa med.

Eftersom midsommar ansågs vara den mest magiska tiden på året, brukade man ta tillfället i akt och försöka spå in i framtiden. Traditionellt sett plockade de unga en bukett av sju eller nio olika sorters blommor för att lägga under kudden, i hopp om att drömma om ens blivande brud eller brudgum.



Längre tillbaka brukade man ställa upp små spiror som var invirade i grönt; troligtvis härstammar midsommarstången härifrån, en tradition som många hävdar kan dateras tillbaka ända till medeltiden. Det var även vanligt att man kopplade ihop midsommar med en hög fertilitet, vilket gjorde det acceptabelt för unga att vara passionerade, eftersom det ofta resulterade i barnafödande i mars, vilket var en bra tid på året för barn att bli födda.

I Danmark och Norge kallas midsommar för Sankt Hans, och det är bara i Sverige som det har behållit sitt ursprungliga namn.

NYC Midsummer är ett svenskt midsommarfirande i New York som har funnits sedan mitten av 1990-talet. Battery Park, en park längst ner på Manhattan, har i flera år varit den plats där firandet har ägt rum en fredagseftermiddag så nära sommarsolståndet som möjligt.

Många utvandrade svenskar samlas då för att tillsammans fira det kanske allra mest svenska man kan fira. ■

Szwedzkie Midsommar lub "lokalne tradycje, których się nie spodziewaliśmy"



Mimo, że Szwecja jest raczej niewielkim państwem, dla niektórych na obrzeżach cywilizacji, można powiedzieć, że odniosła sukcesy na niektórych polach, zostawiając widoczny ślad w takich dziedzinach jak np. motoryzacja, muzyka popularna i ciężkie do zrozumienia czarno-białe filmy.

Jednak z trochę poważniejszego punktu widzenia, szereg szwedzkich firm związanych z technologią odniosło globalny sukces, a wśród nich znajduje się Rimaster. Wielu próbuje wytłumaczyć "szwedzki cud" mówiąc, że częściowo wiąże się z tym, że większość Szwedów została wychowana w tradycji luterkańskiej, nakazującą ciężką pracę i wstrzymanie się od rozrywek.

Ci którzy tak mówią mają trochę racji, ale jeśli kiedykolwiek byliście w Szwecji w połowie lata, możecie poświadczyć, że Midsommar (Środek Lata) jest pewnego rodzaju narodową imprezą i przez wielu jest postrzegane jako najważniejsze święto w szwedzkim kalendarzu.

Dla wielu Szwedów pytanie "co będziesz robić przez cztery tygodnie wakacji?" jest mniej ważne niż pytanie "co będziesz robić przez Midsommar?" lub "Missommar" - zgodnie ze szwedzką wymową.

Udane Midsommar rozpoczyna się od niekończącej się imprezy w porze drugiego śniadania, kiedy na większości stołów wystawionych w ogrodzie (nagle wszyscy Szwedzi zyskują ogród, nie ważne czy jest to ich ogród, należy do ich przyjaciół lub jest parkiem miejskim) znajdziemy szereg wariacji na temat marynowanego śledzia, młode ziemniaki na zimno i kwaśną śmietanę. W kubelku z lodem, ustawionym na stole lub tuż pod nim, znajduje się szeroki wybór "okowit", które będą towarzyszyły śledziowi w jego ostatniej podróży.

Zabawa trwa, jednak prawdę mówiąc, zwykle jest to po prostu duża potańcówka a nie konkurs picia, podczas której zarówno starzy, jak i młodzi tak samo tańczą przy "majstången", świątecznym słupie który niezależnie od regionalnych wersji, jest rodzajem przybranego kwiatami krzyża ze zwisającymi z niego ozdobami wykonanymi z liści i kwiatów.

Szwedzi lubią uporządkowany świat, w związku z tym Wigilia Połowy Lata jest obchodzona zawsze w piątek między 19 a 25 czerwca. Często rozpoczyna się ten dzień od zbierania kwiatów i wyplatania wieńców do umieszczenia na Słupie Majowym, który jest kluczowym elementem obchodów. Słup Majowy jest ustawiany na otwartym polu, a wokół niego odbywają się tradycyjne tańce w kole, ku radości dzieci i niektórych dorosłych. Ludzie tańczą dookoła słupa do tradycyjnej muzyki i śpiewają piosenki takie jak "Små Grodorna" ("Małe Żabki"), w trakcie można zobaczyć wszystkich od trzylatków aż do dziewięćdziesięcioletników tańczących i skaczących w rytm muzyki.

Ponieważ w przypadku Midsommar wierzą, że jest to jeden z tych okresów w roku, kiedy magia jest najsilniejsza, uważano, że jest to dobra noc do odprawiania rytuałów mających na celu przewidywanie przyszłości. Tradycyjnie młode osoby zbierają bukiet siedmiu lub dziewięciu różnych kwiatów i kładą je po poduszkę w nadziei, że wyślą swoją przyszłą miłość.



W dawnych czasach wznoszono niewielkie iglice udekorowane zielonymi pędami; zwyczaj ten prawdopodobnie jest starszy niż tradycja Słupa Majowego, co do której wielu sądzi, że dotarła z kontynentalnej Europy w czasach Średniowiecza. Powiązanie z płodnością w naturalny sposób łączy się z tą porą roku. Wiele młodych osób poddawało się namiętności w czasie Midsommar, co było akceptowane, prawdopodobnie dlatego, że skutkowało większą ilością rodzących się dzieci w marcu, stanowiącym dobry okres do rodzenia.

W Danii oraz Norwegii Połowa Lata często traktowana jest jako wigilia dnia Świętego Hansa, jedynie w Szwecji święto zachowało swoją oryginalną nazwę.

Nowojorskie NYC Midsummer lub Szwedzkie Midsommar to szwedzkie Święto Połowy Lata organizowane od połowy lat 90. Przez wiele lat w Battery Park na Dolnym Manhattanie organizowano tę imprezę w piątkowe popołudnie, blisko przesilenia czerwcowego, kiedy to duże ilości szwedzkich imigrantów mieszkających w Nowym Jorku zbierały się, aby uczestniczyć w tych prawdziwie szwedzkich obchodach. ■