2/2016 • 杂志出品方 rimaster

riview

Welcome to our world of SIMPLICITY

现代管理
第 3 页

东约特兰省融合之路，Rimaster 迎难而上
第 8 页

Luminex 续写精彩
第 13 页

不断发展，积累经验

目录

3 现代管理
4 促进发展
5 灵活学习
6 客户案例研究：OilQuick
8 融合计划
10 行业动向
12 客户案例研究：Atlas Copco
13 客户案例研究：Luminex
14 首席执行官也摇滚
15 中国新设施
16 员工采访

欢迎来到 Rimaster

Rimaster 是一家领先的供应商，专业制造电缆线束、配电柜、电子装置以及特种车辆和工业系统的驾驶室。

我们是一家全球集团公司，起源地和总部位于瑞典雷弗萨。

Rimaster 在全球拥有七家公司，员工人数超过 750 人。我们的销售、设计、开发和生产部门分布在瑞典、波兰、比利时、法国、德国和中国。

欢迎来到简便的世界。

Rimaster AB
Industrivägen 14
SE-590 44 RIMFORSA
+46 494 795 00
info@rimaster.com
www.rimaster.com

发布者
Tomas Stålnert，tst@rimaster.com

制作：Effect Reklambyrå
图片来源：Hans Gustafsson，Effect Reklambyrå，除非另行说明。

Rimaster 不断拓展业务，在瑞典、波兰、比利时、德国、法国、中国等市场蓬勃发展。Rimaster 发展势头良好，发展方向无疑是正确的，表明我们能从容应对瞬息万变的市场。

我们不断拓展市场，在高速发展中面对挑战，保持稳定收益。收益稳定对我们、客户和供应商都至关重要。

Rimaster 适应市场的能力并非一蹴而就。Helix 研究人员长期、近距离研究了 Rimaster 的运营和发展方式（请参阅对 Andreas Wallo 的采访）。Helix 的研究对 Rimaster 的思维方式有不容争辩的影响 – 我们努力成为一家学习氛围浓厚的公司。公司上下不断学习，让我们有能力拓展市场，产品不断推陈出新，并丰富我们的服务。

全新注塑流程专为满足客户需求而设，无疑是这点的绝佳印证。本期将作详细报道。注塑需求不断增长。这是耐受要求（湿度和载荷）不断提高的结果。

客户深信我们有能力满足其要求。我们常受到客户认可，每次都让我欢欣鼓舞。我们以客户 OilQuick 为例，本期将作特别报道。

Rimaster 在雷弗萨发起的融合项目是我们开发能力的又一印证，同时还彰显了我们一贯的社会责任感。近期，东约特兰省内本土居民的失业率非常之低。作为一家公司，要十分重视融合新员工的能力，新员工是公司人力资源的重要组成部分。跟踪新员工的成长历程以及他们对公司发展作出的贡献，是件非常有趣的事。

要是没有客户和供应商的合作，一切均无法实现。我们认为自己处在产业链的中心，需要双向顺畅沟通。唯有双向沟通，相互倾听和学习，方能实现目标。我们能适应瞬息万变的需求，才能取得成功。◊◊◊

Tomas Stålnert
Rimaster Group 的首席执行官

现代管理

Andreas Wallo
Helix 研究员

是什么具体因素促进 Rimaster 适应市场并推动流程发展？Helix 研究中心已跟踪公司十五年。相关研究人员发现了许多长处。

Helix 是商业研究中心，由大学、公司、组织、市政府和贸易协会合办。瑞典政府借壳创新机构 Vinnova，向其提供大部分资金。原 Rimaster 首席执行官 Jan-Olof Andersson 与大老板 Per Carlsson 合力确保 Rimaster 从一开始就参与进来。

“公司早就见到益处。秉持开放心态是公司一项优势。我们很挑剔，他们乐于聆听，也不把我们看作顾问。发展空间很大，大气候也很好。”Wallo 表示。

Wallo 于 2003 年开始读博，在其首项研究中做了很多“实地走访”工作。Wallo 目前是林雪平大学高级讲师兼副教授。观察 Rimaster 已成为其研究的重头。

“对于我个人而言，长时间跟踪 Rimaster 发展历程，是段美妙旅程。”他表示。

“没有多少企业敢像 Rimaster 那样做事”

从最初关注公司内部学习起，我们研究 Rimaster 已好几轮。研究员记录了日常工作要学习多少知识。这对公司发展产生巨大推动力。不断相互学习，同时探寻问题根源，公司竞争力才能不断提升。

“2009 年，公司在波兰、中国等地实施重大拓展，这是有史以来第二次。Rimaster 势头迅猛，有许多流程在紧锣密鼓地推开，真有兴趣去研究。”Wallo 表示。

当时，研究人员主要研究了公司管理层如何同时做到加快和减慢发展。毕竟，公司是在经济不景气的大环境下，谋求拓展。Rimaster 当时精简运营，同时开发项目，高瞻远瞩。Andreas Wallo 花了四年时间旁听所有管理层和董事会会议，对此有清晰了解。

“没有多少企业敢像 Rimaster 那样做事，但只要市场回暖，Rimaster 的优势就突显出来了。”
Wallo 认为 Rimaster 之所以会成功，关键在于秩序井然。

“Rimaster 管控流程，即使经济低迷，也依然会以秩序为先。大家知道自己在做什么。”

Wallo 还认为执行委员会管理技能全面，并愿意相互学习。

尽管 Wallo 一谈到 Rimaster 就情绪高涨，然而他与其他研究员依然谨慎对待与公司关系，始终保持独立研究的身份。

“我们不是顾问。我们主要兴趣不只是令公司更好运作；我们兴趣在于流程和推动力，好让其他公司从中汲取经验。我们根据亲眼所见提供反馈，但由公司全权选择如何去做。公司按自己的模式去发展。Jan-Olof Andersson 始终认为我们是知识导管，把新知识源源不断输入公司。我认为，这是研究员的本分。”

明年，项目将开始全新阶段，随着 Helix Competence Center 的建立，公司会订立更有雄心的目标。研究重点将转到公司内部的可持续发展：学习、健康和平等如何与效率和创新能力结合。Rimaster 是一个矢志不渝的合作伙伴。

“没错！我们就看重这一点！”Andreas Wallo 表示。◊◊◊

如需了解详细信息，请发送电子邮件至 andreas.wallo@liu.se，联系 Andreas Wallo。

对话：
副教授 Henrik Kock
教授兼 Helix 代表 Mattias Elg
副教授 Andreas Wallo

林雪平大学

开放心态，促进发展

2011 年起，员工和管理层发展规划师 Peter Yngvesson 开始着手处理 Rimaster 管理和公司发展相关问题。与 Helix 合作后，我们发现问题所在，于是聘请了 Peter。

刚来时，您看到 Rimaster 有什么特别难题？

重视人力资源问题，并从战略角度谋求管理层和组织发展。我参加了战略会议与全球会议，并解释了软价值的含义。我们寻求反馈，开展小组动态培训，将理论与实际结合。要切实深入了解软价值如何影响结果，并让领导层有更统一的观点。

Rimaster 是一家全球性公司，在管理方面的观点因地域而异。您最终采取何种方式才取得成功？

部分采用联合研讨会的形式，部分采用个性化方式，分而治之。我花了很长时间与波兰的管理层共事。我们费了一段时间磨合，随之便全身心投入其中。可以说，瑞典的管理层也下了同样大的气力，但起点不同。

与 Helix 合作如何影响到您和您的工作？

双方合作令我眼界更开阔。而我要做更多数据统计和研究。责任也就更重了。

研究人员就会议中讨论的焦点提出客观看法，这给 Rimaster 带来优势。公司员工常显露出软硬两种价值，不断维持两者平衡非常重要。就是抓住时机，一招见效。

“相对而言，Rimaster 能快速适应环境”

员工和管理层发展规划师 Peter Yngvesson

您认为 Rimaster 有什么优势？

相对而言，Rimaster 能快速适应环境，公司管理也很到位。

您近期担任多家公司的人力资源顾问。其他公司能从 Rimaster 身上学到什么？

学习 Rimaster 的开放心态，例如：与大学的合作。求知欲也很重要。绝不自命不凡，而是站在行业最前沿，不断努力发展。◊◊◊

如需了解详细信息，请发送电子邮件至 peter@yngvessonutveckling.se，联系 Peter Yngvesson。

灵活学习

“公司是有生命力的机构，必须保持这种活力。要在不断学习和适应的基础上去促进发展。”Rimaster AB 董事会常务副主席兼 Rimaster 子公司董事会成员 Jan-Olof Andersson 表示。

他提议与 Helix 开展合作绝非偶然。他一直提倡公司内部学习，希望在公司形成持续不断的学习氛围。

十多年前，Rimaster 就与多学科研究中心 Helix 开始合作了。研究人员以研讨会、反馈训练和讨论训练的形式，把研究成果呈送给公司领导层，这种机制现已植根于公司日常运营。

“这一举措表明，学习是公司的重要部分，大家可以建立相同的价值观。

必须把学习融入公司发展进程，尤其在发展步伐如此之快的情形下。不能老把员工送去培训。所有管理人员都要有学习意识。”Jan-Olof Andersson 表示。
公司处于快速成长期，一定要让员工有相同战略。

“各地首席执行官都有自己一套管理办法。但在研究和 Peter Yngvesson 的共同促成下，我们目前能在人力资源战略方面展开合作。

“这要求我们将学习阶段融汇到运营之中”

Rimaster 董事会常务副主席 Jan-Olof Andersson

Rimaster 所在行业的公司面临着许多挑战。Rimstar 近期在波兰进展喜人。”Andersson 表示。2015 年 9 月，波兰共有 396 名员工，而现在有 482 名。

“不艰苦卓绝，哪有成功！各项事务蒸蒸日上，现在需要潜心管控好不断发展的局面。经过 2009－2010 财年颓势后，我们必须要吸取教训，重现生机。态势转好后，要加以巩固。”Jan-Olof Andersson 表示，“我们所处的行业波动不止，瞬息万变。身处这样的大环境，我们要创造条件，谋发展，勤学习。我们现在要不断历练自己，反思训练、研讨会、明确案例、开展讨论，这些都是研究人员给我们开的良方。这要求我们将学习阶段融汇到运营之中。”

“公司间相互学习，这在 Rimaster 集团已蔚然成风。各部门间形成了良好的知识互通氛围。我们聚在一起，分享经验。这意味着，我们变得更为灵活，随时讨论出现的各种情况。子公司通常会碰到相同处境。

许多情况是难以预计的。”Andersson 表示。尽管如此，他坚信与研究领域展开合作，显然受益无穷。

“今天，我们的发展进程离不开 Helix。我们对目标做到心中有数，那么我们就会按这种发展模式不断去努力。我们有共同价值观，去打造随机应变的公司。”

如需了解详细信息，请发送电子邮件至 jan@rimaster.com，联系 Jan-Olof Andersson

快速接头顺利交付—
要求严苛、交付时间短、调整量大

我们接洽：OilQuick®

OilQuick 是全自动快速接头全球领导者，该装置用于快速更换建筑设施上的工具。Rimaster 是公司的电缆线束和电子设备供应商。OilQuick 所在的市场以交付周期短、客户需求多元为显著特征，Rimaster 帮助 OilQuick 走向成功。

“我们绝对代表着最高质量和服务。因此，我们的供应商一定要有相同高品质水准。”OilQuick 采购员 Patric Lindh 表示。
全自动快速接头在建筑行业机械上普遍使用，装置需求旺盛。机械采用 OilQuick 接头后，能在作业期间快速更换工具：从铲斗到卡爪、到挖掘机等。

“并无什么标准度量可言；要按需要，做很多调整。”

例如：在小块土地上，仅能容纳单台机械来完成多项任务。如果采用传统接头，操作员必须离开机械、断开工具、更换软管、再连接新工具，多少需要人力。对于建筑商而言，十分费时，成本也随之升高。全自动快速接头既节省时间和燃料，又减少对环境的影响。每天更换三次左右，就能收回投资。

配备 OilQuick 全自动快速接头后，只要在座舱内按下几个按钮，就能更换工具。这是爆破等任务的理想选择，因为整天作业需要几种不同类型的工具，当然还有供轮式装载机、叉车和移动式起重机使用的工具接头。

“油压对整个建筑施工有着极高的液压和机械要求。所有系统的油压逐年升高。这一趋势对所有部件有着日益严苛的要求，但我们能交付供各种机械型号使用的接头，以满足客户需求。”Lindh 表示。

OILQUICK 信息概述
地点：瑞典胡迪克斯瓦尔
业主：Sonerud 家族
2016 营业额2 亿瑞典克朗
员工：54 名

照片来源：OilQuick

OilQuick 采购员 Patric Lindh

Rimaster 发展部大客户经理 Conny Nyström

照片来源：Rimaster

快速周转，快速交付。我们能做到！

我们是 OilQuick 的电缆线束供应商，双方建立了良好的合作关系。为谋求新发展，我们也开始为 OilQuick 制造电子元件。

这个行业瞬息万变，我们一定要始终向客户提供高水准的服务。来订单后，我们必须能十分快速交付产品。例如：通常要十周完成的任务，我们要在三周内完成。或者我们可能需要在一周时间内完成 10 种特种零件。但凡这种情况，我们一再证明能满足客户需求。这毫无疑问需要额外付出努力，但我们定会提供优质服务。所有一切只为让客户安心。

OilQuick 最近开发了新产品，我们有幸参与其中。我们已成为 OilQuick 信赖的供应商，而且能提供价格上十分有竞争力的电子元件，这点 OilQuick 也是清楚的。◊◊◊

如需了解详细信息，请发送电子邮件至 cny@rimaster.com，联系 Conny Nyström

这可能源于 OilQuick 按需求不断改造接头，通常在短期内交付产品。

“这一产品十分特殊，并无什么标准度量可言；要按需要，做很多调整。因此，接头类型玲琅满目。每台机械都有自己的特殊要求。”

行业有着交付周期短的特点。

“接头是机械装配的最后一环。此时，客户才会去选颜色：“机械要漆成黄色，而且必须安装 OilQuick 快速接头。”

因此，从拿到订单那一刻起，动作就要迅速。连四周都觉得太长。OilQuick 对供应商要求很高。“Rimaster 一再证明自己能如期交付。”Lindh 表示。OilQuick 刚完成供应商评估，Rimaster 名列前茅。

“谈到灵活度和适应性，Rimaster 绝对是最佳的。我们在这方面要求真的很高。“而说到质量和服务水准，Rimaster 也是最佳的，我们很快就能拿到产能预估。”

Rimaster 目前还为 OilQuick 生产电子元件。电子元件用于全新安全解决方案 OilQuick Lock Support，该解决方案刚向瑞典市场推出。OilQuick 遂选择继续与 Rimaster 合作，为其新产品配套。

“系统旨在避免建筑工地发生事故，因此质量要求空前之高。

OilQuick 前景一片光明。”Patric Lindh 表示。

“短短几年，营业额近翻了一番。我们不断在发展，发展曲线也很漂亮。现在我们在寻找契机打入美国市场，而且要速战速决。我认为未来发展很好。Rimaster 是十分优秀的供应商，这点毋庸置疑。Rimaster 如我们一样随机应变。”◊◊◊

东约特兰省融合之路

Rimaster 迎难而上

Rimaster 领跑东约特兰省全新融合计划。Rimaster 认可新移民能力，令企业迎来更多拓展机遇，同时也承担起社会责任。

“个人和社会都有责任让新移民融入社会，使其不会有疏离感。”总部在雷弗萨的 Rimaster Electrosystem 首席执行官 Mathias Nilsson 表示。我们公司也恰逢其时。

同时，这项计划大大帮助满足当地招聘需求。夏季以来，Rimaster 在雷弗萨招聘了十人，而且与 Saab 等公司的竞争很激烈。Saab 也在林雪平地区扩张，并招聘了许多工人。瑞典本土居民的失业率在 3% 以下。

同时，具有各种才华和技能的人士移居到瑞典。“这些人士是宝贵财富。”Mathias Nilsson 表示。Rimaster 工厂开放日吸引众人注意，而且大家都十分想在此工作。瑞典公共就业服务部挑选了五人成为首批学徒工。

“我们公司抓住契机，适应新需求。”

Rimaster Electrosystem 首席执行官 Mathias Nilsson

“起先是五人，但在圣诞节前很可能还会招更多人。”Nilsson 表示。

新员工刚进厂时，顾问和口译员会帮助他们。新员工会安排在不同生产岗位，从而充分融入企业。

“新员工会与老员工搭班。计划进展非常顺利。”
在 Rimaster 高强度工作一个月左右后，新员工每周还将花一天时间学习瑞典语。

“我们公司抓住契机，适应新需求。在公司老板的带领下，Rimaster 认真对待社会难题，期望发挥积极作用，在这点上绝不含糊。”Nilsson 表示，

“这一亟待解决的问题不单是瑞典一个国家所特有，像德国和其他国家也在接收难民。瑞典正面临新难题，而且正在努力去解决。我们始终以多角度去审视社会，每面临新处境，都想尽办法去明确如何做才适合。”
Göran Ulván 是雷弗萨 Rimaster IF Metallklubben 副主席，也是东约特

Rimaster Electrosystem 位于雷弗萨，其生产经理 Mattias Klaar 与一些瑞典新难民讨论当天的工作。

Göran Ulván 是雷弗萨 Rimaster IF Metallklubben 副主席。

兰省的政策管理专业人士。Ulván 从专业角度参与和监督问题解决。

“我们要在这个问题上达成完全一致。并非真的那么难，只要大家坐下来，商讨出一套解决方案。”

Ulván 对计划保持乐观。
“真的乐趣无穷。

Rimaster 支持这一计划绝非偶然。”Ulván 表示。其他公司尚在讨论或起步之时，Rimaster 就已经在执行项目了。“全在于大老板 Per Carlsson 表示要让 Rimaster 承担起社会责任。”Göran Ulván 表示。

“我们就是这样一家企业。”他表示。◊◊◊

如需了解详细信息，请发送电子邮件至 mni@rimaster.com，联系 Mathias Nilsson

黑片来源：Lassa Hejdenberg

东约特兰省省长 Elisabeth Nilsson：Rimaster 树立了榜样

东约特兰省省长 Elisabeth Nilsson 赞赏 Rimaster 实施的融合计划。
“令人鼓舞，值得效仿。”她表示。

召开地区内大公司会议时，Rimaster 首席执行官 Tomas Stålnert 坐在省长身旁，开始探讨融合之道。项目现已启动。

“Rimaster 擅于发挥优势，很高兴看到它在计划中发挥带头作用。为企业自身着想，所有企业主都应掂量自己的处境，并认识到这会带来人力资源方面的机遇。当今，有许多公司到处寻觅各种有技术的工人。”Elisabeth Nilsson 表示，

“同时，我了解到 Rimaster 从事这项计划，是为了成为正直的社会公民。许多人来此寻求发挥才能的一片天地，把他们融入社会至关重要。失业会挫败士气。如果能挣到钱，能自食其力，大家也会增强信心。周围的民众也会受鼓舞，看到希望。”

“但这项投资要有一定勇气。这是不折不扣的新尝试。”

是否应该有更多公司去效仿 Rimaster 的做法？
没错，我真这么认为。

去年，瑞典是欧盟国家中，按人口比例，接纳难民最多的国家。社会在许多方面有了变化。

我们不能坐视不管，总认为有人会去解决。我们要建设性去化解社会难题。否则种族间很可能会有巨大差异，大部分瑞典本地人能完全就业，而少数族裔却一无所有。

我们会在数个不同领域，与 Rimaster 保持积极关系。

我们会与东约特兰地区的公司和行业定期会晤。我们跨界会晤，就会有新创意。

您在其他采访中说过，您内心一直放不下融合工作。您怎么看有公司愿意去履行应尽的责任？
令人鼓舞。在许多场合，我都赞赏 Rimaster 树立了榜样。◊◊◊

行业动向

嵌入式组件新趋势

Rimaster 波兰公司 Bernard Bienicki 和 Szymon Resiak

越来越多的客户要求嵌入组件，以增加产品耐受性。Rimaster 逐步提升注塑产能，顺应市场需求，作出相应调整。

“我们能提供专业知识，而且我们还能注塑，产品线更为全面。”瑟德港 Rimaster 开发部的质量协调员 Lars Lundberg 表示。

嵌入式技术能提供防潮、防碎等环境保护，以免损坏电子元件或影响交接器中的开关性能。

由于不会间歇性承受大拉力，因此抗震能力更佳，电缆线束载荷更小。
嵌入式技术还能防止用户擅自维修或修改电缆线束或电子设备机柜。
这种保护机制对保证安全至关重要。
Rimaster 波兰公司现使用立式注塑机。

注塑是最常见的方式。
这种方式能制造各种产品，大小、复杂程度、应用领域也各异。

生产工程师 Bernard Bieniecki 和 Szymon Resiak 向我们展示了注塑过程。

注塑需要三样东西：注塑机、塑料和注塑模具。

使用的塑料是小颗粒状的 PVC 或聚丙烯热塑材料。

每种塑料都有各自独特的优点和用途，生产工程师告诉我们。

塑料在注塑机中融化，然后注入模具，待其冷却。

成品在模具中成型。
多芯电缆、单芯电缆和各种类型和外观的塑料套管均在波兰制造。

“我们还能注塑无电缆布线的组件。套管有许多用途，例如：车辆连接件、家用电器和电动工具等。”Bieniecki 表示。

注塑模具通常是钢制的，
可分为两半。

> “我们也深知会有越来越多的电缆线束和开关会嵌入系统。”

Rimaster 开发部质量协调员 Lars Lundberg

“我们自行设计好模具后，交给当地合作公司制造模具。
我们近期设计了五套模具。”Bienicki 表示，
“嵌入式开关韧性更好，也更防水防尘。

我们还可按客户要求，修改设计，例如：添加客户徽标等。”

Rimaster 波兰公司设备精良，满足对嵌入和注塑件日益旺盛的需求，公司时刻准备好去修改设计，以满足客户需求。

当前限定：成品总重不能超过 46.7 克。

位于雷弗萨的 Rimaster Electrosystem 和位于瑟德港的 Rimaster 开发部采用对分模成型料，其中含固色剂和硬化剂。

“只有充分混合原料，才能完成养护流程。”Lundberg 表示，
“材料对湿度和热度很敏感，因此注塑是一套复杂流程。

需要借助专用拌料管，才能充分混合硬化剂和固色剂。”
客户按希望达到的 IP 等级，具体指定要求。

这当然还要看产品的用途。
“我们嵌入电子元件和开关，以便在多尘、潮湿和有液体的严酷环境下工作。”

Rimaster Electrosystem 已为之努力了五六年。
从各方面汇总的情况来看，注塑作业会增加。

“注塑很耗时。
我们尚能应付当前作业，但我们也深知会有越来越多的电缆线束和开关会嵌入系统。”Lundberg 表示。

如需了解详细信息，请发送电子邮件至 llu@rimaster.com，联系 Lars Lundberg，请发送电子邮件至 plsre@rimaster.com，联系 Szymon Resiak。

信息概述

IP 等级是电工设备封装分级 – 设备防水、防尘、防穿透和防接触的能力。分级的首个数字表示防尘、防穿透和防接触。第二个数字表示防水。

Björn Krantz 塑模 Väderstad WS9。

在雷弗萨装备全新注塑机

Rimaster 近日将全新注塑机引入雷弗萨，显著提升了集团产能。

生产经理 Patric Thompsson 全程参与了注塑机的选购。

“首席执行官 Mathias Nilsson 和我去各地，比较不同注塑机，并前往其他公司，实地了解我们感兴趣的机型。”Thompsson 表示。
他们装备了立式注塑机，塑料细颗粒加热后注入模具，然后冷却、变硬、成型。注塑机可垂直打开，这点的重要性不言自明：

“这样更容易把电缆线束等物件嵌入注塑件，不会在模具打开时，把组件压出模具。”

这款注塑机与在 Rimaster 波兰公司使用的注塑机类似。主要差异在于新型机械压模更紧密。螺旋转也更大。成型料容纳量会大很多。因此，注塑机会压制体积更大的物件。

我们率先会压制电池连接器套筒。很可能会这么做。

“我们就是要谋求成长和拓展。”Thompsson 表示。

如需了解详细信息，请发送电子邮件至 pat@rimaster.com，联系 Patric Thompsson

照片来源：Atlas Copco

客户对 Atlas Copco 移动式压缩机要求极高

—从西伯利亚到沙哈拉，在各种环境下都要能够使用。

我们接洽： Atlas Copco

“环境严苛，却又各不相同。因此，我们有许多不同质量要求，需要供应商去满足。”Atlas Copco 移动能源采购员 Michael Sprengers 表示。

此处的“移动”是指压缩机不是固定的，而会被搬运到不同的建筑工地。

“我们根本不知道压缩机会用在哪里，会走哪些路线运送，因此我们建造了坚固的压缩机，可在极端气温、振动、潮湿等条件下更长时间工作。”Sprengers 表示。

多年来，Rimaster 一直是 Atlas Copco 的供应商，双方现已开展全方位合作。

“Rimaster 制造坚固优质的产品，如果需要，也能小批量制造。生产计划顺利实施，并就工程设计展开良好沟通。设计新产品时，会接连不断地有布线变动。Rimaster 需要对这些变动作出响应，并尽快实施，才能确保 Atlas Copco 按时交付最新版产品。”Springers 表示。

“Rimaster 表现出色。我们通常会有建筑变动，Rimaster 能灵活应对。我们拿到订单后，Rimaster 能及时跟进，快速交付零件，让我们能按时兑现承诺。我们对此颇为赞赏。”

近期与 Atlas Copco 合作全新项目 8 系列时，双方关系更为紧密了些。”Sprengers 解释道，

“我们对合作很满意，希望继续评估和改善所有领域的合作，让这种合作模式持续下去。”

如需了解详细信息，请发送电子邮件至 jva@rimaster.com，联系 Jean-Pierre Vanheel

“有建筑变动，或有新订单时，Rimaster 能灵活应对，我们对此表示赞赏。”

Atlas Copco 移动能源采购员
Michael Sprengers

照片来源：Luminex

续写精彩

对于大型活动，不容有误。您是否知道 Rimaster 是网络公司 Luminex 的供应商，并涉足欧洲歌唱大赛、世界巡回演唱会和豪华邮轮？

我们接洽：Luminex

当今大型活动已普遍使用高标准音视频技术设备。如果在实况直播期间出现断电或信号丢失，绝对会遭人诟病。而 Luminex 凭借出众性能，深受众多音视频安装商和技术人员的喜爱。

这家网络设备制造商总部位于比利时，为全球大型项目研发了极为可靠和扎实的解决方案。Luminex 的产品由 Rimaster 瑞典工厂制造，用作连接控制面板与舞台所有设备。换言之，是电缆和照明、扬声器及监视器之间的桥梁。

“我们始终努力提供市售最高质量的产品和服务。”Luminex 项目经理 Hans Vandermaesen 表示，

“因此，我们的产品在斯德哥尔摩欧洲歌唱大赛和英国摇滚乐队缪斯 Drones 世界巡回演唱会上发挥关键作用。但安装商还把 Luminex 设备用于固定设施，例如：巴黎迪斯尼乐园和世界最大一艘邮轮‘海洋赞礼号’”。

Hans Vandermaesen 还解释道，Luminex 与供应商的合作需要完美无瑕，因为许多产品生死攸关。“Rimaster 在这方面做得真的很出色。”Vandermaesen 表示。

最近四年，Rimaster 一直在生产 Luminex GigaCore 产品。这需要使用重型开关（适合巡回演唱会），为娱乐业优化的标准设备，并简化接口，即使不了解高级 IT 专业知识，也能设置复杂网络。

“我们对合作十分满意。Rimaster 的优势在于其商业技巧和丰富经验。”Vandermaesen 表示。

下次去欣赏大型音乐会时，要记住幕后工作比您想象要多许多。凭借纯粹行业知识和多年演出支持经验，才能形成如今的客户网络。◊◊◊

如需了解详细信息，请发送电子邮件至 jva@rimaster.com，联系 Jean-Pierre Vanheel

“具有商业技巧和丰富经验等优势”

Luminex 项目经理
Hans Vandermaesen

JEAN-PIERRE VANHEEL 信息
出生年份：1972
居住地：比利时
家庭成员：妻子 Kristel，
孩子 Charlotte（15 岁）
、Alexander（12 岁）
兴趣：音乐、美食、葡萄酒、羽毛球
最喜爱的歌曲：Pearl Jam《Alive》

照片来源：Rimaster

执行官也摇滚

“世间处处皆天堂，把握幸福靠自己。无人会给您创造幸福。”

Rimaster Benelux 首席执行官 Jean-Pierre Vanheel 希望充实自己的生活。

“我生性活跃，空下来喜欢去社交，很有所作为。生活要有滋有味。”Vanheel 表示。

除了工作，还去玩乐队、烹饪美食、打羽毛球比赛。

Jean-Pierre Vanheel 与 Rimaster 的渊源要追溯到 1995 年。那时，他开始在一家公司工作，这家公司向 Rimaster 提供零件。Jean-Pierre 一路走来，终成为 Rimaster Benelux 首席执行官，并依然与 Atlas Copco 和 Luminex 等客户保持联系。

欧洲大陆市场的挑战与斯堪的纳维亚半岛的情况略有不同。

“由于文化不同，这里的处事方式比斯堪的纳维亚更直接，斯堪的纳维亚则要含蓄些。”在这儿很快就要拿出投标方案，最好在几小时内。但过去几年，Rimaster 已逐渐适应，因此在欧洲赢得了更大的市场份额。我们在此有很大潜力。”

Jean-Pierre 在 Rimaster 学到很多，积累了丰富的经验，他尤其感谢与集团其他管理层成员的特别交流。

“我们能表达自己的想法，好像同仁都知道我有好点子。”

Jean-Pierre 闲暇时，常会与自己的团队 No Sweat 弹吉他、唱唱歌。这支乐队在比利时颇有名气。乐队每年演出 25 场左右，其摇滚风格受 Rolling Stones、CCR、ZZ Top 等影响。年轻时，乐队写了许多歌，但如今各自有了家庭，看法也稍有转变。

“过去，我们废寝忘食；而现在，基本只是兴趣使然。我们在一起玩了近 25 年音乐，早已超越友谊，更像是一家人。”Jean-Pierre Vanheel 表示。他才开始教自己的孩子吉他基础知识。

Jean-Pierre 与妻子 Kristel 对美食和葡萄酒十分感兴趣。他们每年至少去一次法国，去发现和购买葡萄珍酿。Kristal 厨艺很棒，Jean-Pierre 也喜欢烹调美食，特别是烤肉和烤鱼。

“任何佳肴，只要口味足够重。”Jean-Pierre 大笑着说。

他还参加了 Rimaster 赞助的羽毛球队，去打比赛。碰巧打败了 16 到 18 岁的年轻人。

“老当益壮！”Jean-Pierre 高兴地说。他们叫我们“元老明星队”。而赛后聚会与比赛结果一样重要。

Rimaster Benelux 首席执行官
Jean-Pierre Vanheel

照片来源：Rimaster

中国新设施

Rimaster 宁波公司新设施已启用。Rimaster 宁波公司负责财务、行政和员工事务的 Flora Wang 很满意。

“厂区规模扩大了一倍多，办公区和生产设施的空间增大许多。我们可以装备更多机械，招募更多员工。”Flora 表示。

宁波的新设施距原有设施两公里左右。

“新设施也属于镇海经济开发区，具体位于镇海创业创新基地，这里兴办了许多公司。我们在大楼第二层。”

Rimaster 宁波公司于 9 月迁入新设施，很快便适应了新环境。

“尽管算搬迁，好在不算远。离客户还是一样近。产线等一切有了更多空间和全新布置，我们认为能更灵活满足客户需求。”Flora 表示。

Rimaster 主要因为什么而搬迁？

我认为，业务发展和内部改进促成这次搬迁。搬迁后，我们能更好发展，未来服务更多客户。

如需了解详细信息，请发送电子邮件至 fwa@rimaster.com，联系 Flora Wang

“我们将更灵活满足客户需求。”

Rimaster 宁波公司 Flora Wang

照片来源：Rimaster

在 Rimaster 工作

Rimaster 宁波公司质量经理 Simon Zhou

喜爱篮球和乒乓

年龄：36
居住地：宁波市
兴趣：与朋友打篮球、打乒乓球
朋友如何评价我：沉稳、热爱工作、随机应变、为人随和

您在 Rimaster 担任什么职位？
我是 Rimaster 宁波公司的质量经理。
您在这里工作了多久？
2010、2011 工作两年。2016 年 7 月，又回来工作。
什么最吸引您在 Rimaster 工作？
Rimaster 宁波公司工作环境出众，企业文化浓郁，催人奋进，令人斗志昂扬。
您怎么看待未来？
Rimaster 管理层有清晰明确的业务战略，为工作提供完善平台。◊◊◊

年龄：30
居住地：波兰 Borne Sulinowo
家庭成员：未婚妻 Ania、约克郡犬 Nadi。
兴趣：正在完成什切青大学管理学博士论文。课题为“制造流程（物流）中对供应商的动态评估（以制造企业 Rimaster 为例）”。
朋友如何评价我：很难回答。我问了同事 Patrycja，她说我值得信赖、切合实际、坦诚讨论、可靠。

有关 Rimaster 的博士论文

Rimaster 波兰公司质量经理兼控制员 Grzegorz Ladorucki

您在 Rimaster 担任什么职位？
三大领域：质量。用户权限与 SQL 编程。控制与成本分析。
您在这里工作了多久？
2012 年起。开始是销售员，后来做控制员，现在还担任质量经理。
您认为什么最吸引您在 Rimaster 工作？
Rimaster 的工作氛围真很独特。高管和经理都努力营造良好氛围。我记得大老板 Per Carlsson 说过：“我们要像大家庭那样融洽。”
许多公司发生问题后，会去追求究竟是谁的错。而 Rimaster 注重如何完善流程，以防问题再次发生。
您对未来有什么看法？
来这里工作后，我有了长足进步，进而能改进我的工作。我相信 Rimaster 会与员工一同成长。◊◊◊

Rimaster Electrosystem 质量经理 Helena Welander

您在 Rimaster 担任什么职位？
我与客户和供应商沟通，处理投诉和质量问题，寻找改进质量的方式。我于 6 月 20 日入职，但我已能去德国拜访供应商，会见主要客户了。
什么最吸引您在 Rimaster 工作？
Rimaster 是多面手，生产许多产品，一直会推陈出新。能直接与各岗位的人员交谈很有益。大家都很愉快，这是优秀积极的公司文化。
您怎么看待未来？
很难说，我才开始工作。但我想工作再周全一点，找到公平公正处理投诉的有效方式。◊◊◊

有远见的木槿迷

年龄：33
居住地：林雪平
家庭成员：伴侣 Niclas
兴趣：我有一只 900 升的咸水鱼缸，里面养了珊瑚、小丑鱼、海葵和蝴蝶鱼。我在室内室外都种了植物。我培育出新品种植物，更为迷人，杂交改进，特别是木槿。我还为有相同兴趣的人士创建了 Facebook 组群。有近 500 名瑞典成员。有如此小众的兴趣，也算不上坏事。我还喜欢旅行。
朋友如何评价我：宽容、专一、忠诚。

Rimaster 是一家领先的供应商，专业制造电缆线束、配电柜、电子装置以及特种车辆和工业系统的驾驶室。

Rimaster AB, Industrivägen 14 | 590 44 Rimforsa, Sweden | +46 494 795 00 | info@rimaster.com www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem
Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Sweden
Andreas Kronström
+46 705 658 904
akr@rimaster.com
Patrik Andwester
+46 703 991 448
pan@rimaster.com

Rimaster Development
Bröksmyravägen 31
826 40 Söderhamn
Sweden
Ulf Almén
+46 705 173 309
ual@rimaster.com

Rimaster Cab & Mechanics
Industrigatan 1
590 42 Horn
Sweden
Anders Jonliden
+46 708 720 877
ajo@rimaster.com

Rimaster Poland
Ul.Kolejowa 4
78-550 Czaplinek
Poland
Hubert Walachowski
+48 602 315 843
plhwa@rimaster.com

Rimaster France
114, Rue des Pépinières
69400 Arnas
France
Julien Fambrini
+33 624 340 049
jfa@rimaster.com

Rimaster Benelux
Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgium
Jean-Pierre Vanheel
+32 470 670 130
jva@rimaster.com

Rimaster Germany
Brüder-Grimm-Strasse 17
34369 Hofgeismar, Germany
Norbert Heib
+49 567 160 991 01
plnhe@rimaster.com

Rimaster 宁波
中国浙江省宁波市镇海经济开发区中官路 1188 号 7 幢，邮编：315221
Yong Shen
+86 188 580 114 86
ysh@rimaster.com