

rlview



Rimaster - die Gesamtlösung

SEITE 3

**Komplette Systemlösung mit
einem Hauch Innovation**

SEITE 4 - 5

**Rimaster setzt weiterhin
auf globale Expansion**

SEITE 10 - 11

Welcome to our world of SIMPLICITY

Rimaster erweitert Kapazitäten

Rimaster vollzieht derzeit eine beispiellose Expansion. In 2017 haben wir unser Wachstum auf internationaler Ebene weiter vorangetrieben. Wir sind Partnerschaften mit einigen weltweit aufgestellten Kunden eingegangen. Gleichzeitig erhalten wir viele interessante Anfragen von führenden und innovativen lokalen Akteuren. Auch im Hinblick auf unsere Mitarbeiter wachsen wir weiter. Allein in diesem Jahr hatten wir 260 Neueinstellungen und beschäftigen heute 950 Mitarbeiter in der Rimaster-Gruppe.

Einer der Gründe für diesen Erfolg ist die Reife des Unternehmens Rimaster. Wir haben in allen unseren Geschäftsbereichen Stabilität erreicht und können daher Zeit und Energie für die Geschäftsentwicklung aufbringen. Wir optimieren fortlaufend Leadership, Organisation und Qualität sowie Produktion. Immer mehr Kunden entdecken Rimaster als einzigartigen Systemintegrationspartner. Auch die nahtlosen Synergien zwischen unseren acht verschiedenen Geschäftsbereichen tragen zum starken Anstieg der Nachfrage nach unserem Angebot bei.

Rimaster arbeitet kontinuierlich daran, Produktivität und Lieferfähigkeit langfristig sicherzustellen. In Anbetracht des großen Interesses unserer Kunden haben wir uns entschlossen, unsere Kapazitäten erneut auszuweiten. Dazu investieren wir in die Automatisierung unserer bestehenden Produktionsanlagen. Wir erwägen derzeit auch die Eröffnung einer neuen Produktionsanlage an einem neuen Standort. Zur Ermittlung von Ort, Zeitplan und Vorgehensweise haben wir bereits mit einer umfassenden Begutachtung begonnen. Unser Schwerpunkt liegt dabei auf einer zentralen geografischen Lage, Nähe zu unseren Kunden sowie guten Logistikanbindungen nach Europa. Bei der Wahl der Region werden auch die Sprachkenntnisse und die Verfügbarkeit der Arbeitskräfte berücksichtigt.

Ich freue mich darauf, Ihnen bald nähere Informationen bereitzustellen, und wünsche Ihnen ein erfolgreiches, aktives und glückliches neues Jahr. Vielen Dank für Ihr Engagement für Rimaster! ◇◇◇

Tomas Stålnert
VD, Rimaster Group



INHALT

- 3 Rimaster - die Gesamtlösung
- 4 Fallstudie: BRUKS Mobile
- 6 Das komplette Angebot von Rimaster
- 8 Fallstudie: Toyota MHG
- 10 Rimaster setzt weiterhin auf globale Expansion
- 12 Fallstudie: Chargestorm
- 14 Fallstudie: DeWulf
- 16 Fortlaufende Investitionen in Rimforsa

Herzlich willkommen bei Rimaster!

Rimaster ist ein führender Anbieter von Kabelbäumen, Schaltschränken, elektronischen Bauteilen, Kabinen für Spezialfahrzeuge und industriellen Systemen.

Wir sind eine internationale Unternehmensgruppe, die ihren Firmensitz im schwedischen Rimforsa hat.

Die neun Unternehmen der Rimaster-Gruppe beschäftigen heute weltweit über 950 Mitarbeiter. Unsere Niederlassungen für Vertrieb, Entwurf, Entwicklung und Produktion sind in Schweden, Deutschland, Polen, Belgien, Frankreich und China ansässig.

Welcome to our world of Simplicity.

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

HERAUSGEBER

Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

Produktion: Effect Reklambyrå
Bilder: Hans Gustafsson, Effect Reklambyrå,
sofern nicht anders angegeben.



Julien Fambrini, Foto: Rimaster

Wenn es um Spezialfahrzeuge geht, ist Rimaster einer der führenden Entwicklungs- und Produktionspartner weltweit. Was ist das Geheimnis?

„Rimaster ist ein hoch spezialisierter Systemintegrationspartner und bietet durch die nahtlose Schaffung von Synergien zwischen unseren verschiedenen Geschäftsbereichen ein neues Niveau der Wettbewerbsfähigkeit“, sagt Julien Fambrini, verantwortlich für Marketing- und Vertriebsstrategie bei der Rimaster-Gruppe.

Rimaster macht mehr!

Was ist der treibende Faktor?

„Das Segment Spezialfahrzeuge ist einer der aufregendsten und vielfältigsten Bereiche. Es geht hier um hochspezialisierte „Off-Road“-Fahrzeuge, die individuell auf die Anforderungen einer Vielzahl von Branchen zugeschnitten sind, z. B. Forst- und Landwirtschaft, Bergbau, Warehousing... und alles andere, was Sie sich vorstellen können. Entwickler und Hersteller von Spezialfahrzeugen müssen eine Reihe von gemeinsamen Herausforderungen meistern. Die Maschinen sind äußerst robust, denn sie müssen Belastung unter rauen Bedingungen aushalten. Sie werden in Klein- bis Mittelserien hergestellt und erzielen somit nicht die Kostenvorteile, die mit Großserien einhergehen. Gleichzeitig sind die Hersteller mit zunehmend komplexen neuen Technologien konfrontiert. Spezialfahrzeuge sind Rimasters Kerngeschäft. Wir haben unsere gesamte Organisations- und Unternehmensstrategie darauf ausgerichtet, unsere Kunden bei der Bewältigung dieser Herausforderungen zu unterstützen. Unsere Systemintegration ist der Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg.“

Was macht Rimaster zum Systemintegrationspartner?

„Wir sind bekannt für die hochwertige

„Unsere Systemintegration ist der Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg“

Qualität unserer kostengünstigen Build-to-Print Kabelbäume. Aber Rimaster macht noch mehr! Mit der Entwicklung und Produktion in den acht verschiedenen Geschäftsbereichen Kabelbäume, Batteriekabel, Elektronik, Schaltschränke, Schalttafeln, Mechanik, Kabinen und Entwicklung können wir unsere Kunden in jeder Phase des Produktentwicklungsprozesses begleiten. Wir können sie bei der Entwicklung und / oder Produktion von allen Teilen unterstützen, angefangen bei mechanischen Chassis bis zur Elektronik und kompletten elektrischen Steuerungen, benutzerfreundlichen Schnittstellen und Innovationen wie z. B. unserem riFuse Digital-Controller. Auf diese Weise bieten wir unseren Kunden wertvolle Synergien, die zu intelligenteren Lösungen, geringeren Kosten und attraktiveren Produkten führen. Alles beginnt mit unserem langjährigen Erfahrungsschatz und unserem umfassendem

Wissen über Spezialfahrzeuge, das uns die enge Zusammenarbeit mit der F&E des Kunden ermöglicht.“

Was unterscheidet Rimaster letztendlich von seinen Mitbewerbern?

„Unsere Systemintegration, kombiniert mit der Möglichkeit, Klein- und Mittelserien mit Build-to-Print in Großserien zu kombinieren. Mit Produktionsstätten in Schweden sowie in Polen und China bieten wir diese in einem globalen Kontext an und behalten gleichzeitig die Nähe zu unseren Kunden und deren Märkten.“ ◇◇



Einfachheit, Nähe und globale Präsenz: das ist die Gesamtlösung von Rimaster.

Als BRUKS Mobile sich entschied, einen neuen mobilen Häcksler zu entwickeln, beauftragte das Unternehmen Rimaster Development in Söderhamn. „Wir wollten ein intelligenteres und modernes elektrisches System, und Rimaster war in der Lage, uns eine vollständige Lösung zu liefern“, sagt Ola Galfvensjö, Sales Manager bei BRUKS Mobile.

Komplette Systemlösung mit einem Hauch Innovation



Rimaster Konsolen mit montiertem Parker IQAN LCG-Joysticks sowie Display von Rimaster mit einer Parker IQAN-MD5 Anzeige. Das Bild rechts zeigt das Triebwerk mit der Rimaster riFuse Einheit, mit der Sicherungen und Relais überflüssig werden, sowie ein Parker IQAN-Modul.

Das schwedische Unternehmen BRUKS Mobile ist ein führender Anbieter von mobilen Häckslern. Das Unternehmen ist bekannt für seine innovativen, effizienten und energiesparenden Lösungen. Die gesamte Entwicklung und Fertigung erfolgt in dem Städtchen Arbrå, 16 km nördlich von Bollnäs. Seine Kunden sind hauptsächlich Häckslerei-Unternehmen, die von großen Forstwirtschafts- und Bioenergie-Firmen beauftragt werden.

„Mittlerweile sind wir der Marktführer in Skandinavien und in Schweden, Dänemark, Finnland und Norwegen gut aufgestellt. Wir hoffen, unser Wachstum auf die Baltischen Staaten und andere Länder rund um die Ostsee auszuweiten und langfristig einen größeren Marktanteil in Europa zu gewinnen“, sagt Ola Galfvensjö.

Der neue Mobile Häcksler BRUKS 806 PT Trailer, der zu Beginn dieses Jahres auf der großen Messe für Forstwirtschaft Elmia Wood vorgestellt wurde, ist ein Schritt auf diesem Weg. Nach zwei Jahren intensiver Entwicklungsarbeit ist der Prototyp nun für Härte- und Demos verfügbar.

Integriertes System

BRUKS 806 PT Trailer ist das erste gemeinsame Projekt von BRUKS Mobile und Rimaster.

„Wir wollten ein einfacheres und moderneres Steuerungssystem. Wir vertrauten Rimaster, weil wir sahen, dass das Unternehmen eine umfassende Lösung

anbieten konnte, von der Entwicklung und den Zeichnungen bis hin zu Hardware, Verkabelung und Programmierung. Darüber hinaus verfügt Rimaster über gut dokumentierte Erfahrungen in der Entwicklung und Herstellung von Lösungen für raue Bedingungen. Ein Häcksler muss viel aushalten!“, sagt Galfvensjö.

Das Rimaster Projektteam bestand aus Projektleiter Therese Ekengren, Development Engineer Daniel Brolin und Systemdesign-Manager Ulf Almén.

„Wir haben die elektrischen Anlagen und die Verkabelung entworfen, die Programmierung durchgeführt, eine Hebelkonsole und ein Display mit der zugehörigen Mechanik entwickelt und das erste System ausgeliefert. Zur Lösung gehört außerdem die von Rimaster selbst entwickelte digitale Leittechnik und Lenkeinheit riFuse“, erläutert Ulf Almén.

„Wir haben auch mehrere neue Lösungen eingeführt. Zuvor gab es für den Kran und den Häcksler separate Antriebssysteme und somit zwei verschiedene Displays und Hebelboxen. Wir haben nun die Systeme integriert. Das bedeutet, dass der Bediener sowohl den Kran als auch den Häcksler an derselben Anzeige überwachen und von derselben Konsole aus bedienen kann.“

Außergewöhnliche Kundenspezifikation

Therese Ekengren freut sich über die hervorragende Zusammenarbeit – und den unbestrittenen Erfolgsfaktor:

„Wir haben eine erstklassige Spezifikation von BRUKS Mobile erhalten. Die Erwartungen des Kunden waren detailliert und sehr klar dargelegt. Damit hatten wir die beste Grundlage für hochwertige Arbeit“, sagt Therese. Sie erklärt, wie Rimaster einen 3D-Drucker für die Entwicklung der Konsole nutzte.

„Durch das Drucken des Konsolen-Prototyps konnten wir eine Menge Zeit sparen und waren schnell in der Lage, das Ergebnis zu überprüfen. Diese Vorgehensweise erleich-

tert die Entwicklungsphase, und wir möchten verstärkt in diesem Bereich investieren.“

„Ein stabiles Rack“

„Das elektrische System und die Verkabelung wurden völlig neu gestaltet“, sagt Daniel Brolin.

„Früher mussten die Monteure bei BRUKS eine Menge von Kabeln manuell verlegen. Jetzt haben wir eine vollständige, gebrauchsfertige Verkabelung mit einer praktischen Plug-and-Play-Lösung.“

Genau diese vorausschauende Planung gefällt BRUKS Mobile:

„Ein Detail wie dieses z. B. ist sehr wichtig, da es Zeit spart und den Aufwand beim Einbau reduziert. Darüber hinaus brauchen wir keine geschulten und qualifizierten Elektriker, um die Arbeit zu erledigen.“

Die Serienfertigung ist für den Anfang des neuen Jahres geplant. Ola Galfvensjö glaubt, dass sie auf großes Interesse bei den Kunden stoßen wird.

„Die Maschine basiert sowohl auf bewährten als auch auf neuen Technologien und hat einen effizienten Häcksler. Die Betriebskosten sind geringer. Er wird durch ein größeres Traktormodell angetrieben. Je weniger Kraftstoff vom Traktor verwendet wird, desto attraktiver wird die Maschine. Unsere Testfahrer sind sehr zufrieden mit dem stabilen Rack!“ ♦♦♦



Emil Forsblom, Projektmanager bei BRUKS Mobile und Daniel Brolin, Development Engineer bei Rimaster.



Ola Galfvensjö



Ulf Almén

VERKABELUNG

Wir sind ein führender Anbieter von Signal- und Stromkabeln.

Wir sind Spezialist für komplexe, auf den Kunden maßgeschneiderte Komplettlösungen, die Ihre Entwicklungs- und Produktionsprozesse vereinfachen. Mit unserer umfassenden Kompetenz im Bereich der Entwicklung gestalten wir die gesamte oder nur einen Teil der Verkabelung, ganz wie der Kunde wünscht. Wir fertigen in modernen Produktionsstätten mit umfassender Qualitätssicherung und Zugang zu den neuesten Technologien für Crimpen, Geflecht und Einspritzen.

STEUERTAFELN

Wir entwickeln und fertigen Steuertafeln für alle Arten von Spezialfahrzeugen.

Als Zulieferer ist unser Angebot einzigartig, da wir Experten in allen Aspekten der Steuertafel sind – vom Gehäuse bis zu Mechanik und Metallbearbeitung, Verkabelung, Elektronik und Messtechnik. Dabei arbeiten wir im ständigen Dialog mit dem Kunden zusammen, damit eine reibungslose Einführung und Produktion sichergestellt wird.



DER SYSTEM-
INTEGRATIONS-
PARTNER

Acht Geschäftsbereiche



SCHALTSCHRÄNKE

Wir fertigen vollständige Schränke für die Steuerung und Regelung.

Mit unserer weitreichenden Kompetenz in elektrischen Systemen, Elektronik und Mechanik können wir modernste Komplettlösungen anbieten. Wir übernehmen die Verantwortung für den gesamten Produktionsprozess, einschließlich Material, Beschaffung, Montage, Tests und Bereitstellung.

BATTERIEKABEL

Wir sind auf Batteriekabel spezialisiert, mit Schwerpunkt auf hoher Qualität, Liefertreue und Kosteneffizienz.

Da wir hoch entwickelte Produktionstechnologien verwenden, einschließlich Ultraschallschweißen, automatisches Crimpen und Kunststoffspritzguss, optimieren wir die Verkabelung in Bezug auf Montage, Raumeffizienz und Umgebung. Automatisierte Herstellung, eine hohe Mitarbeiterkompetenz und umfassende Tests gewährleisten hervorragende Qualität.

ENTWICKLUNG

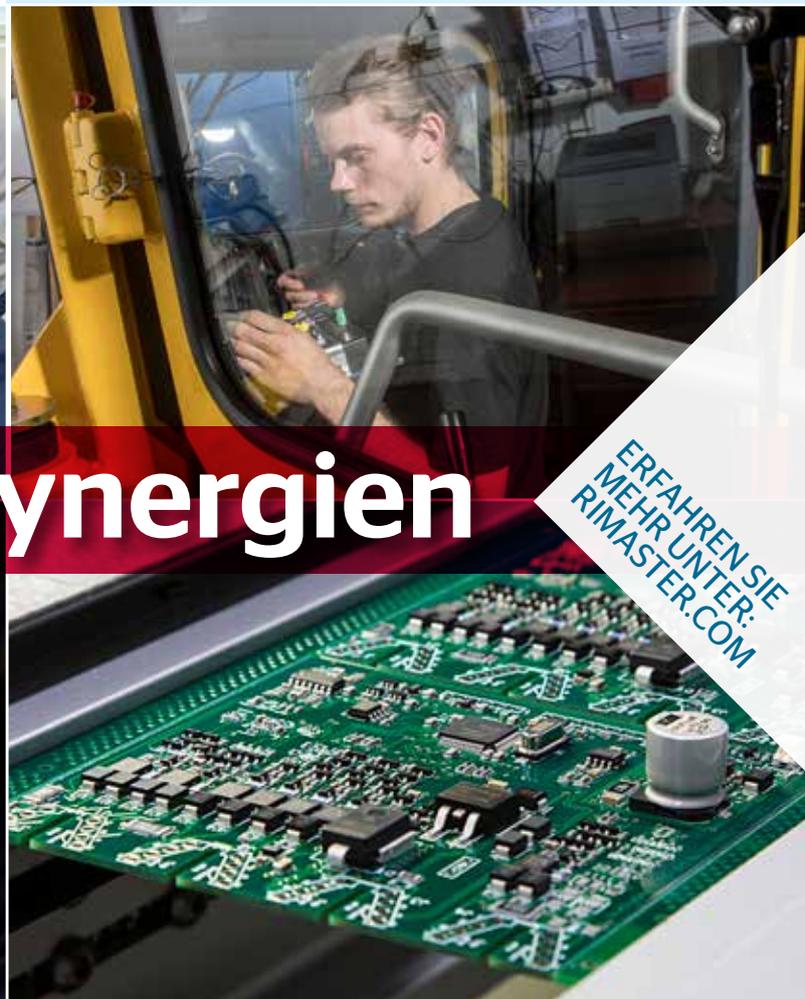
Wir verfügen über langjährige Erfahrung in der Entwicklung für Kunden in einer Vielzahl von Branchen.

Unser Schwerpunkt liegt auf elektrischen Systemen für Spezialfahrzeuge, aber wir verfügen auch über fundierte Kenntnisse in der Mechanik und Mechatronik. Unsere Entwicklungsingenieure zeichnen sich durch ein weit gefächertes Systemwissen und fundierte Kenntnisse der Marktanforderungen aus und arbeiten stets eng mit unseren anderen Produktbereichen zusammen.

KABINEN

Wir verfügen über umfassende Erfahrung bei der Bereitstellung von Kabinen für weltweit führende Hersteller von Spezialfahrzeugen.

Oft geht es um komplexe, für den Kunden maßgeschneiderte Lösungen, bei denen wir die Verantwortung für die gesamte Produktionskette übernehmen, von der Entwicklung bis zur Fertigung und Montage. In enger Zusammenarbeit mit Ihrer Entwicklungsabteilung nutzen wir bei unserer Gestaltung 3D-CAD und übernehmen auch die Entwicklung von Modellen und die erforderlichen Überprüfungen.



... für nahtlose Synergien

ERFAHREN SIE
MEHR UNTER:
RIMASTER.COM

MECHANIK

Wir haben unsere eigene Entwicklungs- und Fertigungsabteilung für mechanische Produkte.

Dieses Angebot ist die natürliche Ergänzung zu unseren Produkten im Bereich elektrische Systeme und Elektronik und gibt uns die Möglichkeit, gesamte Prozesse zu übernehmen. Wir verfügen auch über umfassende Erfahrungen in der Herstellung und dem Einbau von mechanischen Produkten, elektrischen und elektronischen Anlagen, Lagerung und Lieferung an Endkunden: von einfachen mechanischen Details bis zu Schalttafeln und komplexen Lkw-Kabinen.

ELEKTRONIK

Wir bieten Prototyp- und Serienfertigung von oberflächen- und lochmontierten Leiterplatten sowie vormontierten Geräten mit Mechanik, Elektronik und der dazugehörigen Verkabelung an.

Unsere Produktion arbeitet mit neuesten Technologien mit automatischer Oberflächenmontage, selektivem und Wellenlöten sowie Umspritzung von Komponenten und kompletten Leiterplatten.



Ultraschallschweißen ist der intelligente Ansatz, um in komplexen Konstruktionen Platz zu sparen. Auf Anfrage von Toyota entwickelt Rimaster speziell auf den Kunden zugeschnittene Lösungen, die für eine höhere Flexibilität bei der Entwicklung und Fertigung sorgen.

„Alles, was denkbar ist, ist auch machbar“, sagt Sven-Inge Lennartsson, Design Engineer in der Toyota Material Handling Group.



Sven-Inge Lennartsson



Andreas Kronström



Andreas Kronström und Sven-Inge Lennartsson überprüfen ein ultraschallgeschweißtes Kabel.

Toyota wählt Ultraschallschweißung

Seit 1952 werden in Mjölby Lkws hergestellt. BT-Lkws sind weltweit bekannt für ihre schwedische Konstruktion und Zuverlässigkeit. Seit 2000 hat das Unternehmen einen bedeutenden Eigentümer: Toyota und die Toyota Material Handling Group. Mjölby ist im Norden Europas die größte Fertigungsanlage für Lkws und der europäische Hauptsitz der Gruppe. Rimaster ist nur wenige Kilometer entfernt in Rimforsa.

„Rimaster liefert uns sowohl Signal- als auch Batteriekabel, und im Laufe der Jahre haben wir eine enge Zusammenarbeit entwickelt. Die Tatsache, dass Rimaster auch Ultraschallschweißung anbieten kann, ist ein klarer Vorteil“, sagt Sven-Inge Lennartsson.

Weniger Masse, mehr Spielraum

Ein traditionell hergestellter, gecrimpter Kabelschuh ist lang und sperrig. Dies kann Probleme verursachen, wenn Komponenten dicht zusammengepackt werden müssen.

„Aus diesem Grund haben wir entschieden, das Kabel direkt mit einer Kupferdraht-Platte zu verbinden, die mit Ultraschallschweißung befestigt wird. Im Prinzip

„Die geografische Nähe zu Rimaster ist uns wichtig“

können Sie alles über die gesamte Länge des Kabels befestigen – alles, was denkbar ist, ist auch machbar“, erklärt Sven-Inge.

„Dieser Ansatz bietet enorme Vorteile, wenn der Platz im Inneren der Maschine knapp ist – wir haben damit mehr Spielraum im Hinblick auf die Konstruktion, und auch die Montage ist einfacher.“

„Die Produktionsanlage in Rimforsa hat drei Ultraschallschweiß-Maschinen“, sagt Andreas Kronström, Key Account Manager bei Rimaster.

„Die Kostenkalkulation für Ultraschallschweißen unterscheidet sich kaum von der zum Crimpen mit Kabelschuh. Die Vorteile kommen später im Prozess durch eine einfachere Handhabung zum Tragen, weil die Methode Platz spart und die Platte so geneigt und verbogen werden kann, wie Sie möchten.“

Nähe ist ein Vorteil

„Die geografische Nähe zu Rimaster ist uns wichtig“, bestätigt Lennartsson.

„Wir versuchen gezielt, Transport auf ein Minimum zu reduzieren, denn das schont die Umwelt und spart Kosten. In diesem Fall funktioniert das sehr gut. Das Kabel wird von Amokabel in der Nähe von Alstermo geliefert, die Verarbeitung erfolgt durch Rimaster in Rimforsa und der Einbau in Mjölby. Außerdem ist es einfach, sich zu treffen, um Ideen zu besprechen und eventuelle Probleme zu lösen - das ist ein großes Plus in der Entwicklungsphase.“

„Rimaster zeichnet sich durch hochkompetente Prozesssteuerung aus und ist stark auf die Geschäftsentwicklung ausgerichtet. Derzeit entwickelt das Unternehmen interessante Investitionen wie z. B. eine Roboterzelle zum Crimpen sowie Geräte zum Spritzgießen. Wir verfolgen das mit großem Interesse!“ 

Mit den neuen internationalen Kunden bereitet sich Rimaster auf den nächsten Schritt der globalen Expansion der Gruppe vor.

„Die Strategie von Rimaster, auf Einfachheit und Nähe in einem globalen Kontext zu setzen, ist ein starkes Angebot, das mittlerweile von bedeutenden internationalen Akteuren erkannt wird“, sagt Tomas Stålnert, CEO von Rimaster.

Rimaster setzt weiterhin auf globale Expansion



Tomas Stålnert

Der deutsche Marktführer in der Verdichtungstechnik, Bomag, der österreichische Experte für Ladekräne Palfinger und der französische Spezialist für Hebetchnik für Personen und Werkstoffe Haulotte haben alle Rimaster als Partner ausgewählt.

„Bomag, Palfinger und Haulotte sind drei wichtige globale Akteure und auf mehreren wichtigen Wachstumsmärkten vertreten. Gegenseitiges Vertrauen und langfristige Zusammenarbeit bringen Vorteile für beide Seiten. Rimaster ist als erfahrenes und stabiles Unternehmen so aufgestellt, dass wir ihnen in neue Märkte folgen können. Für uns bietet sich dadurch eine hervorragende Möglichkeit, die globale Expansion der Rimaster-Gruppe weiter voranzutreiben“, sagt Tomas Stålnert.

Die Strategie von Rimaster, in der Nähe zu den Kunden zu arbeiten, war sehr wichtig für diese Entwicklung. Er erklärt:

„Anstatt uns nur auf unsere vorhandenen Produktionsstandorte zu verlassen, haben wir Büros für Vertrieb- und Technik in europäischen Ländern wie Deutschland, Belgien und Frankreich eingerichtet und bieten unseren internationalen Kunden

damit eine lokale Präsenz und Unterstützung auf ihren ursprünglichen Märkten in ihrer eigenen Sprache.“

Schwedisch mit Pfiff

Norbert Heib, Sales Manager bei Rimaster in Deutschland, stimmt dem zu. Globale Unternehmen mit europäischem Hintergrund schätzen die Kombination aus Flexibilität und Nähe. Sie ist auf einem Markt des ständigen Wandels sehr gefragt:

„Als Zulieferer müssen Sie wirklich in der Lage sein, Ihren Kunden auf der ganzen Welt zu folgen und die gleiche Nähe und Leistung anzubieten - egal wo. Wir werten ständig die Bedürfnisse unserer Kunden aus und richten, wenn möglich, lokale Niederlassungen von Rimaster ein“, sagt Norbert Heib.

„Ich denke, einer der Hauptgründe für unseren Erfolg ist die Tatsache, dass wir ein schwedisches Unternehmen sind. Schweden steht für innovative Lösungen, qualitativ hochwertige Produktion, zuverlässige Bauweise und Korruptionsbekämpfung. Gleichzeitig kann Rimaster unseren Kunden die Vorteile unserer eigenen Herstellung in

Polen und China anbieten.“

Markt im Wandel

Das Timing ist ein weiterer Faktor, der nicht unterschätzt werden sollte, so Heib. Der Markt unterliegt im Moment einigen wichtigen Umstrukturierungen, die etablierte Anbieter einschränken oder sogar aus dem Markt drängen.

„In dieser Hinsicht hat Rimaster einen großen Vorteil, da wir finanziell und betrieblich eine solide Gruppe sind. Wir sind in allen Geschäftsbereichen und Tätigkeiten bestens aufgestellt. Dadurch sind wir in der Lage, auf absehbare Zukunft qualitativ hochwertig und mit Liefersicherheit zu produzieren. Ich glaube, das ist, was unsere Kunden heutzutage suchen: langfristiges Engagement, auf das sie sich verlassen können. Das bietet Rimaster!“ ◇◇◇



Norbert Heib

Das schwedische Unternehmen Chargestorm war einer der Pioniere im Bereich der E-Mobilität. Heute ist das Unternehmen Marktführer für Systemlösungen und Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Der neue Verkaufsschlager wird von Rimaster in Rimforsa hergestellt.



Chargestorm führend im Rennen um Ladestationen

Chargestorm wurde im Jahr 2009 vom CEO des Unternehmens, Patrik Lindergren mit Ragnar Gustafsson und Partner Stefan Gabrielsson gegründet.

„Die Player auf dem damaligen Markt stellten sehr einfache Produkte her. Wir erkannten die Notwendigkeit für komplette Systemlösungen und Ladenetze für Elektrofahrzeuge“, sagt Patrik Lindergren.

Chargestorm führte das erste System 2010 ein, das an den schwedischen Stromversorger Jämtkraft verkauft wurde.

„In diesem Jahr wurden vier neue Elektroautos in Schweden angemeldet!“, erinnert sich Lindergren.

In den nordischen Ländern ganz vorne

2017 ist die Situation ganz anders. Heute gibt es fast 40.000 wiederaufladbare Autos in Schweden. Da sich elektrisch betriebene Autos weiterentwickelt haben, entscheiden sich immer mehr Personen, Unternehmen und Organisationen für diese Technologie. Chargestorm wächst im gleichen Maße wie dieses Interesse. Heute ist das Unternehmen der Technologieführer in der skandinavischen Region und hat 21.000 Ladestations-

„Rimaster hat die Erfahrung, Qualität und Produktionsrate, die wir benötigen“

pakete verkauft. Es hat 20 Mitarbeiter, einen Umsatz von 27 Mio. SEK und verzeichnet anhaltendes Wachstum.

„Wir arbeiten in drei Geschäftsbereichen: Ladestationen für verschiedene Arten von Elektrofahrzeugen, digitale Lösungen in Form unseres Cloud-basierten Web-Portals (Charge Portal) zur Überwachung und Zahlungsabwicklung sowie Lizenzierung unserer elektronischen Lösung an andere Hersteller.“

Die Technologie von Chargestorm finden Sie in den meisten auf dem Markt verkauften Ladestationen, und Betriebssysteme des Unternehmens werden von den größten Betreibern in Norwegen verwendet. Vor kurzem hat Chargestorm auch einen Vertrag mit einem globalen Anbieter von Parklösungen unterzeichnet.

Rasanter Start

Der neue Verkaufsschlager von Chargestorm,

die EVA Wallbox, ist eine Ladestation für Häuser, Eigentumswohnungen und Unternehmen und wird von Rimaster in Rimforsa, Schweden, hergestellt. Rimaster hat die Gesamtverantwortung für die Produktion und Funktionstests und bietet außerdem logistische Dienstleistungen in Form von Lagerhaltung und Lieferung auf Abruf an.

„Die Wahl fiel auf Rimaster, weil das Unternehmen im Bereich der Schaltschränke umfassende Kompetenz beweist. Es gibt viele tolle Zulieferer, an die man gut Unteraufträge für Leiterplatten vergeben kann, aber wir brauchten jemanden, der sich um die gesamte Arbeit kümmern kann. Rimaster hat die Erfahrung, Qualität und Produktionsrate, die wir benötigten. Es ist ein großer Vorteil, wenn Sie den Zulieferer nicht erst einarbeiten müssen, da dies viel Zeit und Energie kostet. Auf diese Weise konnten wir einen rasanten Start hinlegen“, sagt Patrik Lindergren.

„Die Tatsache, dass Rimaster eine Systemlösung anbieten kann, bedeutet für uns auch Sicherheit, wenn wir unsere Zusammenarbeit in der Zukunft erweitern möchten. Aber das Wichtigste für uns ist es, einen Geschäftspartner zu haben, der auf



Fotos: Chargestorm

Wallbox - Eva

Klare und einfache Symbole!
Der Benutzer kann sofort sehen, was passiert.



Trab ist. Wir erwarten von unseren Zulieferern, dass diese ständig an einer verbesserten Qualität und Effizienz arbeiten.“

Innovative Zukunftsbranche

Die EVA Wallbox basiert auf einem intelligenten System, das mit dem Internet verbunden werden kann; EVA Connected ist für die Überwachung und Fernsteuerung konzipiert. Wenn Sie ein elektrisch angetriebenes Auto besitzen, können Sie mühelos Statistiken über Ladezeiten und Nutzung erstellen.

„Dies ist ein sehr interessanter Produktbereich, von dem wir glauben, dass er in der Zukunft stark wachsen wird“, erklärt Andreas Kronström, Key Account Manager bei Rimaster.

„Wir interessieren uns besonders für alle Arten von Smart-Systemen und effizienten Systemlösungen für eine nachhaltigere Gesellschaft, und wir freuen uns, diesen Weg gemeinsam mit Chargestorm zu gehen. Wir sind zwei wissensintensive Unternehmen mit denselben Ambitionen, und wir können uns gemeinsam weiterentwickeln.“

◇◇◇



Patrik Lindergren



- Wenn ein Kabelbaum im Inneren der Maschine verborgen ist, bedeutet das nicht, dass er nicht sauber aussehen muss.

Bart Maes, Group Purchase Manager beim belgischen Spezialisten für Erntemaschinen, Dewulf, macht bei Qualität niemals Kompromisse.

Die Früchte der Zusammenarbeit ernten



Dewulf ist ein Komplettanbieter von Kartoffel- und Gemüsetechnik.

Dewulf ist der weltweit führende Komplettanbieter von Kartoffel- und Gemüsetechnik. Mit drei Standorten in Belgien, den Niederlanden und Rumänien ist das Unternehmen führend in der Entwicklung und Produktion von landwirtschaftlichen Maschinen für Bodenbearbeitung, Pflanzen, Ernte, Sortieren, Lagerung und Transport von Kartoffeln und Wurzelgemüse. Die Tatsache, dass Dewulf belgische Wurzeln hat, ist kein Zufall, erklärt Bart Maes.

– Belgien ist weltweit Marktführer in der Kartoffelverarbeitungsindustrie und in Europa Marktführer für Tiefkühlgemüse. Die benachbarten Niederlande sind der weltweit führende Produzent von Saatkartoffeln.

Dewulf ist ein Familienunternehmen mit langer 70-jähriger Tradition und wird derzeit in der dritten Generation geführt. Innovation, Zuverlässigkeit, angenehme Zusammenarbeit und Unterstützung des Kunden bei der Suche nach der wirtschaftlichsten Lösung sind die Eckpfeiler der Geschäftsstrategie von Dewulf. Im Jahr 2016 erreichte die Gruppe mit einem engmaschigen Team von 290 Mitarbeitern einen Umsatz von 65 Millionen Euro.

Zuhören und Lernen

Das erste Kapitel in der Geschichte von Rimaster und Dewulf wurde vor zwei Jahren geschrieben. Dewulf suchte einen neuen Zulieferer von Kabelbäumen. Mehrere Mitbewerber wurden eingeladen, erzählt Bart Maes.

– Die Lieferanten wurden gebeten, Muster der Kabelbäume mit und ohne Geflecht herzustellen, wodurch wir die Qualität sowie Material und Verarbeitung

"Rimasters weites Angebotsspektrum an Kleinserien ist die perfekte Wahl für diese Art von Spezialfahrzeugen"

beurteilen konnten.

Die Ausschreibung umfasste vier Phasen: Rimaster schied nach der dritten aus, und der Auftrag ging an einen anderen Anbieter.

Nach einer Ausschreibung laden wir immer die Lieferanten, deren Angebot nicht angenommen wurde, zu einer Nachbesprechung ein. Dieses Mal waren die Leute von Rimaster die einzigen, die kamen. Wir führten ein langes Gespräch mit einer intensiven Diskussion über die Ansprüche von Dewulf und die Erfüllung der schwierigen Anforderungen an diese Art von Spezialfahrzeugen. Ich zeigte eine Menge von Fotos und sie hatten eine Menge Fragen, sagt Bart Maes, der selbst über eine lange Erfahrung bei der Entwicklung von Kabelbäumen und Geflechttechnologie verfügt.

Drei Monate später erhielt er einen Anruf von Jean-Pierre Vanheel, Managing Director von Rimaster in Belgien.

– Er wollte mir ein neu angefertigtes Muster zeigen. Ich war wirklich überrascht – sowas kommt nicht oft vor. Die Leute von Rimaster hatten wirklich ihre Hausaufgaben gemacht. Dieses Mal stimmte alles. Wir sind ein flexibles Unternehmen und wissen es wirklich zu schätzen, wenn Zulieferer richtig

zuhören, daher beschlossen wir, Rimaster in unser Anbieterprogramm aufzunehmen.

Eine wachsende Branche

Die Fähigkeit von Rimaster, zuzuhören und auf Dewulfs Anforderungen zu reagieren, ist der ausschlaggebende Aspekt der Zusammenarbeit.

– Wir schätzen auch die hohen Qualitätsstandards, die Rimaster setzt, und die Lieferperformance. Die polnische Produktionsstätte hat ein gutes Qualitätsmanagement und ich glaube, dass die weiteren Automatisierungsprojekte die Lieferleistungen noch erhöhen. Die Tatsache, dass Rimaster eine Niederlassung in Belgien hat, ist natürlich ein Vorteil, sagt Bart Maes.

Rimasters weites Angebotsspektrum an Kleinserien ist die perfekte Wahl für diese Art von Spezialfahrzeugen. Was mit Lieferungen von Kabelbäumen für Maschinen für den Kartoffel- und Karottenanbau von Dewulf und ihrer niederländischen Schwesterfirma Miedema begann, wird jetzt mit Kabelbäumen für die Kartoffelverarbeitung der Gruppe fortgeführt.

Mit seiner globalen Präsenz ist Dewulf weltweit der zweitgrößte Player der Branche – und das Unternehmen wächst.

– Die schnelle Entwicklung des landwirtschaftlichen Sektors bietet neue Möglichkeiten. In einigen Ländern, z. B. in Südafrika, wird jetzt von der Ernte von Hand auf Maschinen umgestellt. In China vollzieht sich die Verlagerung von Reis auf Kartoffeln. Der Reisanbau erfordert große Flächen. Pro Hektar lässt sich daher mit Kartoffeln ein größerer Ertrag als mit Reis erzielen. ♦♦



„Operator Bo Gustavsson richtet den neuen Roboter zum Crimpen von Stromkabeln ein.“

FORTLAUFENDE INVESTITIONEN IN RIMFORSA

Verstärkte Automatisierung für globale Wettbewerbsfähigkeit

Neue automatisierte Prozesse im Elektro-System von Rimaster in Rimforsa sollen die globale Wettbewerbsfähigkeit sichern. Eine neue Roboterzelle zum Crimpen und ein automatisiertes Lager sind bereits voll in Betrieb.

„Die Ergebnisse sind erhöhte Kontinuität, Qualität und Leistung“, erklärt Managing Director Mathias Nilsson.

Die neue Roboterzelle stellt Stromverkabelungen her und nutzt dabei zwei Roboter - einen mit einem „Sichtfeld“, der die Kabelanschlüsse auswählt, und einen zum Crimpen. Die Zelle

ist für 40 verschiedene Verkabelungsformate programmiert und erzielt ein Produktionsintervall von 15 Sekunden pro Einheit.

„Mit der Roboterzelle haben wir eine höhere Produktionskontinuität erreicht. Sie kann so vorbeladen werden, dass sie nach der letzten Schicht weiterarbeitet. Dadurch steigern wir unsere effektive Produktionszeit“, sagt Nilsson, der die Auffassung vertritt, dass diese Investitionen viele Vorteile bringen. Ein höherer Automatisierungsgrad reduziert die Vorlaufzeiten von Rimasters Kunden und erhöht die Qualität und Flexibilität – und auch aus betrieblicher Sicht ist er wichtig.

„Wenn monotone Arbeiten aus dem Produktionsbereich verschwinden und stattdessen qualifizierte Aufgaben übernommen werden können, erhöht dies die Entwicklungschancen und macht Rimaster

zu einem attraktiven Arbeitgeber.“

Im letzten Herbst wurde auch ein neues automatisiertes Lager eingeweiht. Bis dahin wurden alle Komponenten manuell aus den Lagerregalen entnommen, was viel Zeit in Anspruch nahm. Mit dem neuen vertikalen Lagerlift wurde der Prozess erheblich vereinfacht. Alle Komponenten sind in der Maschine gespeichert, die die Bestellungen digital aus dem Produktionssystem erhält. Das System führt den Mitarbeiter anschließend durch die Entnahmeliste.

„Es ist ein sehr zeit- und platzsparendes System und es trägt ebenfalls zu einer optimierten Qualitätssicherung bei. Mit einem Laserpointer zeigt die Maschine an, in welchen Kisten die verschiedenen Komponenten zu finden sind. Dies minimiert das Fehlerrisiko.“ ♦♦♦

Rimaster ist ein führender Anbieter von Kabelbäumen, Schaltschränken, elektronischen Bauteilen, Kabinen für Spezialfahrzeuge und industriellen Systemen.

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

www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Schweden

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
Schweden

Ulf Almén
+46 705 173 309
ual@rimaster.com

Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1
590 42 Horn
Schweden

Anders Jonliden
+46 708 720 877
ajon@rimaster.com

Rimaster Polen

Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplonek
Polen

Hubert Walachowski
+48 602 315 843
plhwa@rimaster.com

Rimaster Frankreich

114, Rue des Pépinières
69400 Amas
Frankreich

Julien Fambrini
+33 624 340 049
jfa@rimaster.com

Rimaster Benelux

Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgien

Jean-Pierre Vanheel
+32 470 670 130
jva@rimaster.com

Rimaster Deutschland

Brüder-Grimm-Straße 17
34369 Hofgeismar,
Deutschland

Norbert Heib
+49 567 160 991 01
plnhe@rimaster.com

Rimaster Ningbo

Gebäude 7#, Nr. 1188,
Zhongguan Road,
Zhenhai Economic
Development Zone,
Ningbo City 315221,
Zhejiang Province,
China

Yong Shen
+86 188 580 114 86
ysh@rimaster.com