

review



BOMAG — 公路王者

第 3-5 页

Rimaster Cab & Mechanics 业务拓展

第 6-7 页

Epiroc 的创新采矿方案

第 8-9 页

Rimaster Serbia 工厂正式投入运营!

第 14-15 页

员工是我们成功的基石

目录

- 3 客户案例: BOMAG
- 6 Rimaster Cab & Mechanics 不断扩张
- 8 客户案例: SIMS/Epiroc
- 10 最新组织架构
- 12 Rimaster Development
- 14 Rimaster Serbia
- 16 宁波的工业化 4.0

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 在全球拥有十家公司，员工人数超过 1150 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、中国和塞尔维亚。

欢迎来到简约世界。

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

在过去几年中，Rimaster 集团一直保持着 27% 的年均增长率。要实现这种规模的增长，同时保持稳健的财务状况和良好的客户关系绝不是偶然的，这要归功于我们全体员工不懈的激情和奉献。

我们的目标是继续增长，这就意味着我们不仅要继续发展现有业务，同时还要拓展其他的业务领域。作为 Rimaster 的一份子，你们所付出的努力会得到肯定和赏识，同时将有机会与公司并肩成长。因此，我们在接下来也会继续加大发展自身组织和专业人员方面的投入。为了实现这一点，我们特别设置了两个全新的岗位。长久以来，Rimaster 一直是备受青睐的雇主和业务伙伴，我们新任的全球人力资源经理 Annika Rahm 以及新任业务总监 Emanuel Vardi 的加入，将会确保 Rimaster 保持这一地位。

我们正积极培养自己的技术人员队伍，这对维持 Rimaster 的成功地位至关重要。技术发展日新月异，同时市场对于电子产品及可充电电动车辆的关注与日俱增，我们的员工和客户也要及时拓展自身的专业能力。在这一期的《Review》杂志中，您会了解到我们的客户 Epiroc 在其 SIMS 研究项目中如何采取全新的突破性采矿技术。虽然我们对客户的这一发展抱以全然参与和支持的态度，但是我们也要兼

顾己身，挖掘和发展自己的优秀员工并吸引拥有最新专业技能的人才。争取优秀人才的竞争是激烈的，不过我们深信，Rimaster 无疑是个很有吸引力的选择！

当然，我们也需要其他资源来满足发展和生产中的需求。因此，您还会了解到我们对欧洲市场发展资源所作的新投资，以及我们在塞尔维亚新成立的生产工厂，目前已经实现了良好的开局。作为我们优秀的客户，BT/丰田和 Bomag 已经选择在这里建立生产基地。感谢您对我们的信任！

Tomas Stålnert, Rimaster 集团首席执行官



发布者

Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

制作: Effect Reklambyrå

照片来源: Rimaster, 另有说明除外。

首页照片: Lasse Hejdenberg

为未来发展 铺平道路

如果有什么称得上是道路之王，那就是 BOMAG。作为压路技术和设备领域的全球市场领导者，BOMAG 的确是做到了为未来发展“铺平道路”。在该公司宏大的全球战略中，与 Rimaster 合作具有举足轻重的作用。

“面对未来的挑战，我们需要一些能够立足本地市场的全球供应商”，全球电气商品经理 Oliver Michel 说道。

BMP 8500 多工况压路机集成操作人员保护措施，可以通过远程遥控的方式安全地进行操作





BOMAG 为各种工况提供种类繁多的单滚筒和土壤压实机。

Bopparder Maschinenbau-Gesellschaft mbH 公司创建于 1957 年。今天，BOMAG 成为了全球压路技术领导者，也是土壤压实、沥青和废弃物处理设备的领先制造商；设备包括从稳定、回收到滚刨和摊铺等一系列产品。BOMAG 的压实设备可用于各种领域，如园艺和园林绿化，甚至包括整个道路建设和大型水坝的平整建设。此外，BOMAG 还为各种规模的垃圾填埋场提供特殊解决方案，用于回收受损沥青路面和土壤稳定。

Fayat 集团的一部分
自 2005 年起，公司与其法国的母公司 Fayat 集团就开始了组建梦想团队的工作。Fayat 集团的工程建设部门在 170 个国家/地区均有分支机构，为来自七个不同行业，遍布全球的客户 提供创新和可持续解决方案：土建、桩基、建筑、能源网络、冶金、

“目前，Rimaster 为 BOMAG 的所有产品系列制造各种线束”

压力容器及道路设备。

Rimaster 得到了 Fayat 集团三个著名品牌的认可：BOMAG、因创新的街道清扫设备而闻名的 Mathieu，以及压实和摊铺专家 Dynapac。

产能优先

Rimaster 和 BOMAG 的合作从 2017 年开始。

“我们一直寻找可靠的新线束供应商。我们访问了 Rimaster，对其情况感到满意，希望马上就能开始生产一个很大的订单。在此之后，我们的合作就进入了快车道，” Oliver Michel 说。

目前，Rimaster 为 BOMAG 的所有产品系列制造各种线束（没有电气结构的小型设备除外）、电气柜和仪表面板。

Oliver Michel 认为 Rimaster 的全球影响力对于 BOMAG 十分重要。

“我们的战略重点在产能及毗邻的地理位置，因此得知 Rimaster 正在世界各地建设新的生产基地后，我们非常高兴。当然，我们也很重视成本效益，尤其是那些需要人工，对成本很敏感的产品。”

透明的对话

德国车辆的质量享誉全球，BOMAG 的设备也是如此。因此，为 BOMAG 生产线束也有着很高的要求。

“线束出现故障，会直接影响整个设备的电气系统。安装在设备中的线束必须经过 100% 的测试和质检。在最后质检中发现电气故障是不能接受



“拥有立足本地市场的全球供应商对我们的全球战略非常重要，这使我们可以应对未来的挑战”



照片来源: Bomag

BOMAG 有着 60 多年研发、设计和建造压实设备的历史，在全球道路和高速公路工程中经常可以看见该公司的沥青压路机。

的，因为在最后阶段排除并更换线束非常复杂”，Oliver 解释说。

BOMAG 和 Rimaster 之间的合作建立在互信和日常沟通的基础上。

“我们的工程、质量、采购及销售等部门保持着紧密的沟通。这种沟通是日常性的，因为双方的产品不断增长。双方都保持开放的沟通态度，这对避免任何沟通误会至关重要，因此我非常欣赏我们之间有着公开透明的对话。”

全球战略

目前，BOMAG 的生产基地遍布全球：包括意大利、德国、巴西、中国和美国。

“拥有立足本地市场的全球供应商对我们的全球战略非常重要，这使我们可以应对未来的挑战。不同的地理区域对我们的设备有着不同的应用要求。这意味着我们的车辆必须要在当地生产，供应商也需要在我们附

近。”

全球对于电力驱动车辆的需求不断增长，这促使我们寻找在电气系统方面有着丰富经验的合作伙伴。

“创新意识对于应对未来挑战非常重要，最近，BOMAG 在 BAUMA 国际贸易博览会被授予 2019 BAUMA 创新奖。我们对自己在创新方面获得的进步感到自豪！”



全球电气商品总监 Oliver Michel



在加大生产投资力度后，Rimaster Cab & Mechanics 取得了令人振奋的突破。

“去年夏天，Ricab Tour 收获了一系列的询盘，我们正处于谈判的最后阶段，” 总经理 Claes Hull 表示。



Rimaster Cab & Mechanics 首席执行官 Claes Hull





过去一年中，我们进行了大量投资。

Rimaster Cab & Mechanics 正在扩张其驾驶室和其他分包业务。

全新的装配线、增加焊接产能以及全自动激光切割设备只是霍恩工厂在去年投资的一部分。近期，激光切割机已正式投入使用，预计将极大提高生产能力。同时，还将有效提高灵活性并缩短交付周期，对中小型系列产品尤其有利。

抓住契机

Claes Hull 在 2018 年夏天正式成为了 Rimaster Cab & Mechanics 的总经理，他提到投资的时机恰到好处。

“对于驾驶室的需求正在不断增长，我们正和许多有意向的客户在接洽。我们起先只是零备件供应商，现在已经成为了特种车辆行业的领先供应商，以复杂且独特的驾驶室解决方案见长，同时也正处于取得业务突破的关键节点。”

我们的转型是一项长期工作，需要对我们现有的战略和产能保持足够的耐心和引导。

“我们有自己的所有权体系和所有者理念，不仅仅只是季度计划。我们的业务实现了可持续发展，同时我们有着与时俱进的战略，这些无论是对

我们自己还是我们的客户都有着积极的意义，” Claes Hull 表示。

重要理念

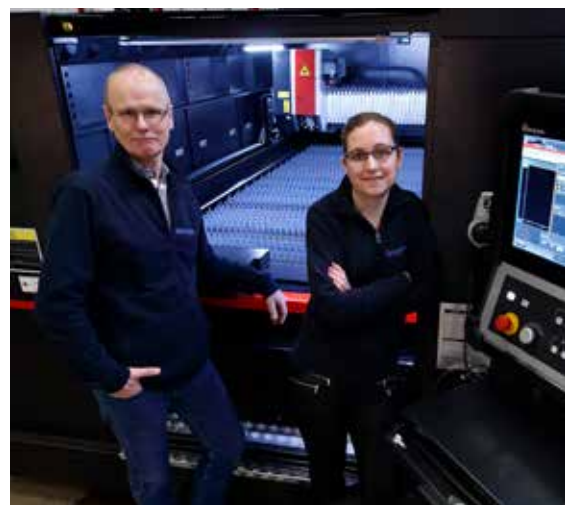
Rimaster 的产品基于高混合、小批量的理念而设计，这一理念也精准地说明了驾驶室定制与我们的企业定位如此吻合的原因。也就是以相对较小的批量且多功能的产品系列满足细分市场的需求，与此同时，保持和特种车辆之间明确紧密的联系。

“我们收到了许多意向，证明了我们理念的价值所在，同时也表明客户对我们高性价比、小批量产品的浓厚兴趣。我们成功的关键在于全方位的产品线及其灵活性。我们可以提供从钣金到电气系统等一系列产品的开发及制造服务，我们在这方面有着丰富的经验和专门的供应链。此外，我们的生产系统对于细节处理也非常高效。”

钣金外包

对于产能的投资使我们可以满足不断增长的需求，并有能力提供其他新的服务项目。

“在我们的钣金车间，我们可以满足驾驶室产品客户的需求和自身生产的需要。同时，我们也为其他领域的外部客户提供生产外包服务。我们具备完整、且交付时间较短的制造周期（折弯、焊接和切割），可以快速生产小批量定制化产品解决方案。



全自动激光切割机可以显著提高产能，Karin Hiertoorn 提道。

从科幻小说到现实，突破时间界限

在未来，采矿工作将完全由自动驾驶、电动设备以及地面上的远程遥控技术来实现。对于瑞典 Epiroc Rock Drills AB 公司来说，这些未来技术已经成为了现实。作为欧盟“SIMS”项目的参与者之一，Epiroc 研发了许多突破性的设备，为采矿业提供了创新、可持续发展的解决方案。



SIMS 项目是“可持续智能化采矿系统（Sustainable Intelligent Mining Systems）”的缩写，这一重大研究发展项目的部分资金来自欧盟地平线 2020（EU Horizon 2020）计划。该项目的目标是为未来可持续发展的采矿业开发更多新的解决方案和技术。在该项目的框架内，来自采矿企业、设备及系统供应商以及高等教育机构的研究人员组成了一个联合体。

高效的平台

Epiroc，此前隶属阿特拉斯科普柯集团（Atlas Copco）旗下，是该联合体的项目协调者。作为采矿自动化、

“电池驱动意味着我们可以一劳永逸地解决柴油的排放问题。”

钻探装置研发、岩石开挖和建筑设备的市场领先者，Epiroc 参与该项目是必然的，Epiroc 地下岩石开挖事业部全球技术总监 Åsa Gabrielsson 提道。

“Epiroc 在 SIMS 采矿项目的许多方面都发现了潜藏价值。我们认为欧盟这个平台是我们涉足未来采矿业的一个有效途径。其中包括多种培训教程和模拟训练，可以帮助相关人员了

解到在采矿业中工作的体验，有助于行业长远的技能储备。由于这种形式的合作，我们还与矿业公司和高等院校深入交流，开发并测试了一系列新技术解决方案，将创新推向了更高的层次。”

电池驱动及远程控制

作为项目的一部分，Epiroc 研发了多种电池驱动地下载具：42 吨自卸卡车，14 吨装载机和双臂钻机。这些设备均由地上控制室远程控制。Rimaster 负责了所有型号电气系统的布线工程。

“有了这些设备，我们实现了真正

下列公司参与了 SIMS 项目

Epiroc Rock Drills AB、ABB、Agnico Eagle Finland、Boliden、Ericsson AB、iGW、K+S、KGHM CUPRUM、LKAB、Luleå University of Technology、Mobilaris、RWTH Aachen University、WolfIT。



Armin Beslagic

意义上的突破。这款是我们的第二代电动设备，也是首款从一开始就设计用于电动作业的设备。它很高效而且非常现代化，”Åsa Gabrielsson 表示。

“电池驱动意味着我们可以一劳永逸地解决柴油的排放问题。现有的化石燃料（内燃机）系统在地下矿井中进行作业时，就像在室内运行设备。这就需要很好的通风系统并消耗大量能源。因此，相比土石，我们就需要将更多的空气排出矿井。所以这不再是环境问题，对于矿业企业也是非常高的成本。综上，使用电动设备进行作业就有许多好处。我们的自动化

遥控解决方案也能使矿井具有更安全的工作环境。”

时间紧迫

时间一直是最令人头痛的问题。要在相对较短的时间内设计一款可以向客户展示、性能堪比柴油机的成熟产品。装载机研发项目经理 Armin Beslagic 如是说。

“我们在 2018 年 11 月发布了这款设备，引起了业内浓厚的兴趣。首批产品计划在 2019 年底交付。不过我们面临的是最重要的阶段，即马上就要开始的实地测试，” Armin Beslagic 说道。

“为了达到紧迫的项目时间节点，Rimaster 给了我们很大帮助。我们之间良好且紧密的协作，使我们以创纪录的时间完成了交付任务。在共同努力下，我们找到了一种很好的方法，通过这种方法我们可以预先确定需要购买和使用的材料。线缆在设计图纸完成时就立即进行生产，通常情况下这一步都会相对较晚。能够进行如此紧密的交流，同时在非常短的交付时间内找到解决方案，我们对这种合作非常珍视。

最新的组织架构使 得 Rimaster 着眼于 未来的发展

Rimaster 公布了最新的组织架构，专注于未来发展，将员工作为企业的核心。Annika Rahm（全球人力资源总监）以及 Emanuel Vardi（财务总监）是新近加入公司的管理人员，将积极致力于确保 Rimaster 保持长期竞争优势。



Annika Rahm 和 Emanuel Vardi 是集团层面的新成员——将专注于集团长期专业技能人才的培养和财务稳定性。

在连续多年的快速成长后，我们需要着眼于 Rimaster 未来竞争力的培养。技能和业务发展将齐头并进。因此，随着两位新的集团管理人员的加入，我们推行了新的组织架构。

行业面对的严峻挑战

Annika Rahm 在就职之前曾担任 Husqvarna Construction 公司的人力资源总监。她具有经济学领域的教育背景，曾在一家银行担任业务经理。在人力资源方面，自 2006 年起，她曾就职于多家跨国公司的管理岗位。

“我很有幸曾就职于服务型、制造业以及一些创业型企业，并在其中担任技能发展职务。我的热情在于发展职业技能和技能熟练的员工队伍，我希望自己可以为 Rimaster 的员工发展计划贡献一些新的想法和理念，” Annika Rahm 说道。

技能熟练的员工队伍对于全球行业都是一个很大的挑战，因此，具备一套完善的人力资源体系对于企业保持竞争力至关重要。我们必须鼓励现有员工不断提升自我，同时也要给予新的挑战，这样他们才会选择留在公司。同时，Rimaster 也应当有吸引力的雇主，为企业招募更多全新且有价值的专业人才。

“满意的员工和满意的客户是两个关联非常紧密的群体。喜欢自己工作的员工会积极发展公司和客户的关系。反过来，我们员工的承诺也会受

“技能和业务发展 将齐头并进”

到客户的重视。”

强大的价值吸引

是什么使 Rimaster 公司具有如此大的吸引力？

“有趣的业务，令人兴奋的工作，业绩良好并且会给员工机会发展的公司。加入一家正在成长、不断研发新产品并获得新客户的公司，一直以来都是使自己有机会在新岗位中崭露头角的可靠办法。您有机会成为公司发展的一份子，也许会涉足新的市场领域，” Annika Rahm 提到，她表示在一家非上市、直接由企业主管理同时有着可持续长远目标的公司有许多的优点。

“Rimaster 真的就像一个大家庭，有着非常独特，影响深远的企业价值观。选择加入 Rimaster 的人才将与同事及经理紧密合作，同时有机会发展自我，共同推进公司的未来成长。”

Rimaster 的所有部门拥有共同的价值观和流程，形成了企业的基石。

“因此，我也会成为各分支机构资源，提供支持和协调，以便人力资源相关的程序和流程贯彻到全球。从本质上讲，这也是提高企业效率的方式：分享‘最佳实践’，而不是花时

间从头做起。”

健康的财务状况才会带来各种机会

Emanuel Vardi 在 Rimaster 积累了丰富的工作经验。八年来，他一直作为外部顾问，担任 Deloitte 的授权审计师。

“我的职责就是与管理层合作，维持并改善集团的财务状况。目的就是在维持稳健增长的情况下，实现良好的财务状态，” Emanuel Vardi 说道。

“长期稳健的财务状况会使我们的客户和员工都很有信心。对于员工，这不仅意味着有一份稳定的工作，也会让他们了解自己在公司内部有哪些成长的机会。有了稳健的财务基础，我们才能建设一支具备熟练技能的人才队伍。”

Emanuel Vardi 本人就是一个最好的例子：

“在和 Rimaster 共事多年之后，我了解到了其坚实且令人鼓舞的主人翁精神，也体会到了这样的精神为整个集团所带来的潜力。”公司股东们的目标很明确，他们也希望看到 Rimaster 能在未来保持增长并有良好的发展。我非常想为这个激动人心的发展历程贡献自己的能力！”

目前，Rimaster 的成功发展理念将被推向新的高度。我们正在法国扩充工程队伍，同时也计划在其他国家加大投入。与此同时，瑟德港的 Rimaster Development 公司也有了許多新员工的加入，强化了其职能。

开发经理 Fredrik Pettersson 和 Daniel Brolin，正在讨论一项新的客户发展项目。

Rimaster Development 的全球化扩张

Rimaster Development 是我们为客户提供电气系统工程服务的资源。其职能包括从开发设计到原型试产和量产。

“在许多情况下，Rimaster Development 的职能就好比客户电气系统的外部开发部门。通过对其工作的统筹，开发团队的设计工程师可以通过增加物资、制造及运营方面的功能性使客户节省成本，”瑟德港 Rimaster Development 开发经理 Daniel Brolin 说道。

“根据过往经验，我们在开发方面的专业能力倍受好评，有些来自于缺乏类似资源的中小客户，还有些来自于在该领域拥有自己的开发部门，寻求合作，且期望通过引入外部专业人员找到新方案大客户。”

在法国的投资

为了满足欧洲的市场需求，我们强化了在里昂的 Rimaster 分公司的设计能力。同时我们也计划强化其他部门

“根据过往经验，我们在开发方面的专业能力倍受好评”

的设计能力，以便我们和客户的联系更加紧密。

“目前，我们正在招募一位电气工程师，有了他的加入，我们就可以设立开发部门满足法国和比利时的市场需求，”里昂 Rimaster 公司技术项目经理、设计工程师和客户支持工程师 Philippe Faure 说道。

“我们的目标是依照瑟德港的理念，扩充我们的本地服务，使其具备开发和设计支持能力。我们也会在原型研发阶段更为主动，通过与瑟德港 Rimaster Development 团队的密切合作创造协同效应。当然，我们也会根据总部的流程开展工作，以确保质量和效率，以及工作方式的一致性。如果我们的投资如预期那样获得市场

的积极反馈，那么我们会继续投入并招募更多的专业人才。”

瑟德港的新技能发展

特种车辆电气系统设计的专业知识来之不易，需要通过长期的日积月累。在瑟德港，Rimaster Development 拥有自己的“Rimaster 学院”，员工有机会参与长期的现场培训，Daniel Brolin 及其团队也为来自全世界其他分支机构的 Rimaster 员工提供培训。

“目前，我们仍在加大对瑟德港的投入。最近电气设计工程师 Fredrik Pettersson 加入了公司，我们仍在不断的招募人才。同时，我们也在重建并扩充开发团队，助力公司未来发展。汽车行业的电气化趋势意味对我们的专业能力有着稳定且不断增长的需求。”



Philippe Faure

Rimaster Development 招募的最新专业人才

电气设计工程师 Fredrik Pettersson

“在近 10 年里，我在许多咨询公司担任过电气设计工程师。大多数时候，我一直在与钢铁、造纸和核电行业的客户打交道，所以我已经习惯了和客户保持紧密接洽，而且很喜欢这样的沟通。我对各种车辆有着浓厚的兴趣，所以和 Rimaster 的客户共事就好像梦想成真。特种车辆是个特殊的行业，有许多特别的要求，我很喜欢这种挑战。现在，我也有机会跟进生产流程，让我的工作更加多元化。”





2019 年四月管理层工厂巡视。

Rimaster Serbia 是我们新成立的一家实力雄厚的生产工厂

Rimaster Serbia 工厂正式投入运营！随着大客户 BT/丰田和 Bomag 订单进入量产，以及即将进行的新客户样本生产，我们新的工厂呈现迅猛发展的势头。

新的 Rimaster Serbia 生产工厂于 2018 年 12 月投入运营。在得到 BT/丰田和 Bomag 的肯定后，线束进入了全速量产阶段，为未来的扩张创造了巨大的机遇。新客户的询价流程已经启动。

“目前我们拥有 850 平米的厂房和 39 名员工。我们计划到今年年底扩招至 60 人。明年年初，我们计划将生产和后勤部门迁入占地面积达 4000 平方米的新厂区内。那里将会成为容纳 200 名员工的一流生产基地”，运营经理 Dejan Simic 如是说。

战略位置

“让我们自豪的是，所有的生产设备都是全新的，并且按照 Rimaster 制造高质量线束的标准进行了优化。例如，我们在切割、压接、多线切割和剥离设备上投入了大量资金。对于这些岗位，我们采购了一台 Schleuniger Crimp Center 64 压接中心和一台 Schleuniger PowerStrip 9559 切线剥线机。我想这会给市场一个强烈的

“我们的长期承诺会确保生产稳定，产品可靠，同时可以随时扩张产能。”

信号，那就是我们准备在这里长期发展。” Dejan Simic 说道，他有着丰富的行业经验。

Rimaster Serbia 位于塞尔维亚中部的帕拉钦。帕拉钦在贝尔格莱德以南 160 公里处，交通条件极其便利。某些客户希望联通东西欧市场，那么这个地处中欧的基地就具有绝佳的战略价值。该地区还以其工业知识和技术闻名。



竞争优势

“我们所具有的竞争优势也给塞尔维亚带来了极大的竞争力。我们体会到了当地战后的稳定且好客的形势，这个地区也对 Rimaster 的投资持积极态度。这是一种共赢合作”，Dejan Simic 总结说。

从客户角度来看，Rimaster 的客户会受益于高质量的线束生产、较短的交付时间以及更大的产能。

“我们的长期承诺会确保生产稳定，产品可靠，同时可以随时扩张产能。”



运营经理 Dejan Simic



Rimaster 宁波基地工业 4.0

Rimaster 的质检团队正致力于发展宁波的业务，Simon Zhou 提到，并与 Andy Luo 共同进行了一次审核。

在过去几年中，Rimaster 宁波在自动化和产能方面投入了大量资源，大大提高了生产效率。

“我们的生产和测试效率一直在不断提高”，质量及工程经理 Simon Zhou 提到。

“我们正处于新一轮的工业革命浪潮中，自动化和全新的工艺技术正在推动整个行业的变革。对于 Rimaster 宁波，我们很自然的顺应了这个潮流”，Simon Zhou 表示，他与同事共同推进了这个项目。

产能提升

宁波团队双管齐下，对自动化和测试表现这两个不同的领域都投入了人力物力，在过去几年中实现了连续的增长。“我们一直在不断进行改进，在 2018 年，生产效率提高了 21%，测试效率提高了 28%”。

许多投资项目取代了原有的手工劳动，还有一些其他的投入进一步提高了现有的自动化水平。例如，新的波纹管切割机，自动压接机和自动进料接合机已实现与收缩管机和履带式收缩管加热器一起安装。

高效测试

“购置新设备，同时改善流程及质

量，这两者有机结合就会取得成功。两者密不可分”。Simon Zhou 提到。

测试流程的不断改进包括

创建一套用于机柜和控制箱测试的声控系统，实现更可靠的智能化测试；以及测试大批量产品，可以缩短测试时间的夹具。

“我们还为测试团队安排了每月“经验教训”培训，作为分享经验和推动改进的一种方式。团队工作非常努力，现在我们的交付可靠性非常高，不过我们当然不会满足于这一点，会根据计划精益求精。”

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
Bröksmyråvä-
gen 31
82 640 Söderhamn
Sweden

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

Rimaster
Cab & Mechanics
Industrigatan 1
590 42 Horn
Sweden

Claes Hull
+46 70 650 55 70
cph@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
Pépinères
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
Ningbo
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

Rimaster
Serbia
Glavicki put
b.b.
35250 Paracin
Serbia

Dejan Simic
+381 64 659
64 82
rdsi@
rimaster.com