

# rlview

**Ljungby Maskin – ein schwedischer Klassiker, der ständig weiterentwickelt wird**

Seite 3-5

---

**Rimaster investiert in Umspritztechnik**

Seite 10-11

---

**Ditch Witch – gemeinsame Anpassung mit Rimaster**

Seite 12-13

---

**Beobachtung – zwei starke Entwicklungstrends**

Seite 14-15

# Wir schaffen weitere Kapazitäten!

## INHALT

- 3 **Kundenfallstudie: LJUNGBY MASKIN**
- 6 **Erweiterte Kapazitäten**
- 8 **Vier neue Gesichter**
- 9 **Aufregende Zusammenarbeit**
- 10 **Spritzgusskapazität**
- 12 **Kundenfallstudie: DITCH WITCH**
- 14 **Entwicklungstrends**
- 16 **riTrailer**

### 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 Rimaster-Gruppe beschäftigt heute weltweit über 1.150 Mitarbeiter in zehn Unternehmen.

Unsere Niederlassungen für Vertrieb, Design, Entwicklung und Produktion sind in Schweden, Polen, Belgien, Frankreich, Deutschland, China und Serbien 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](mailto:tst@rimaster.com)

Produktion: Effect Reklambyrå  
Fotos: Rimaster, falls nicht anders angegeben.  
Foto auf der ersten Seite: Örjan Karlsson

Zum Eintritt in ein neues Jahrzehnt können wir bestätigen, dass die 2010er Jahre das expansivste Jahrzehnt in der Geschichte von Rimaster waren. Wir hatten das Privileg, gemeinsam mit unseren Kunden ein starkes Wachstum zu verzeichnen, sowohl im Hinblick auf den Umsatz als auch auf die Anzahl der Mitarbeiter. Wir haben neue Produktionsanlagen und Vertriebseinheiten eingerichtet und konnten das Wachstum aufrechterhalten, ohne die Kontrolle zu verlieren.

Was können wir also in Zukunft erwarten? Anstatt vollständig in die Konsolidierungsphase zu wechseln, haben wir uns entschieden, den Wünschen unserer Kunden nach zusätzlichen Kapazitäten in den Bereichen Entwicklung, Produktion und neue Technologien nachzukommen. In dieser Ausgabe erfahren Sie mehr über die kontinuierliche Erweiterung unserer Kapazitäten und über unsere Investition in Umspritztechnik. Letztere bietet uns völlig neue Möglichkeiten, die Anforderungen unserer Kunden an hochwertige und maßgeschneiderte Lösungen zu erfüllen, die eine höhere Effizienz und kürzere Lieferzeiten bieten. Außerdem haben wir zwei Trends identifiziert, die unserer Meinung nach langfristig die Entwicklung von Spezialfahrzeugen bestimmen werden – die Umstellung auf elektrische und hybride Systeme und auf autonome Fahrzeuge. Darüber hinaus sprechen wir mehr über die Anforderungen, die diese an die Entwicklung elektrischer Systeme stellen werden.

Wir sind der Ansicht, dass sich der Markt kurzfristig abschwächen wird. Dies wirkt sich jedoch nicht auf die Bereitschaft von Rimaster aus, Investitionen zu tätigen und Entwicklungspläne auszuarbeiten. Wir sind in der privilegierten

Position, langfristig mit Kunden zusammenzuarbeiten, von denen viele Weltmarktführer in ihrem Segment sind. Wir möchten beweisen, dass wir dieses Vertrauen verdient haben, indem wir unser Know-how in Systemdesign und unsere Produktionskapazitäten kontinuierlich weiterentwickeln. Das Ergebnis heißt Qualität.

Ein großes Dankeschön an unsere Mitarbeiter und Kunden für die gute und inspirierende Zusammenarbeit im vergangenen Jahr. Willkommen bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung für eine gemeinsame Zukunft mit Rimaster!

*Tomas Stålnert, CEO Rimaster Group*



A man in a grey shirt and black trousers stands on the side of a large yellow Ljungby wheel loader. He is leaning against the side of the machine, with one hand on his hip and the other on a vertical bar. The machine has 'LJUNGBY' and 'COMFORT' written on it. The background shows a blue sky with clouds and a building.

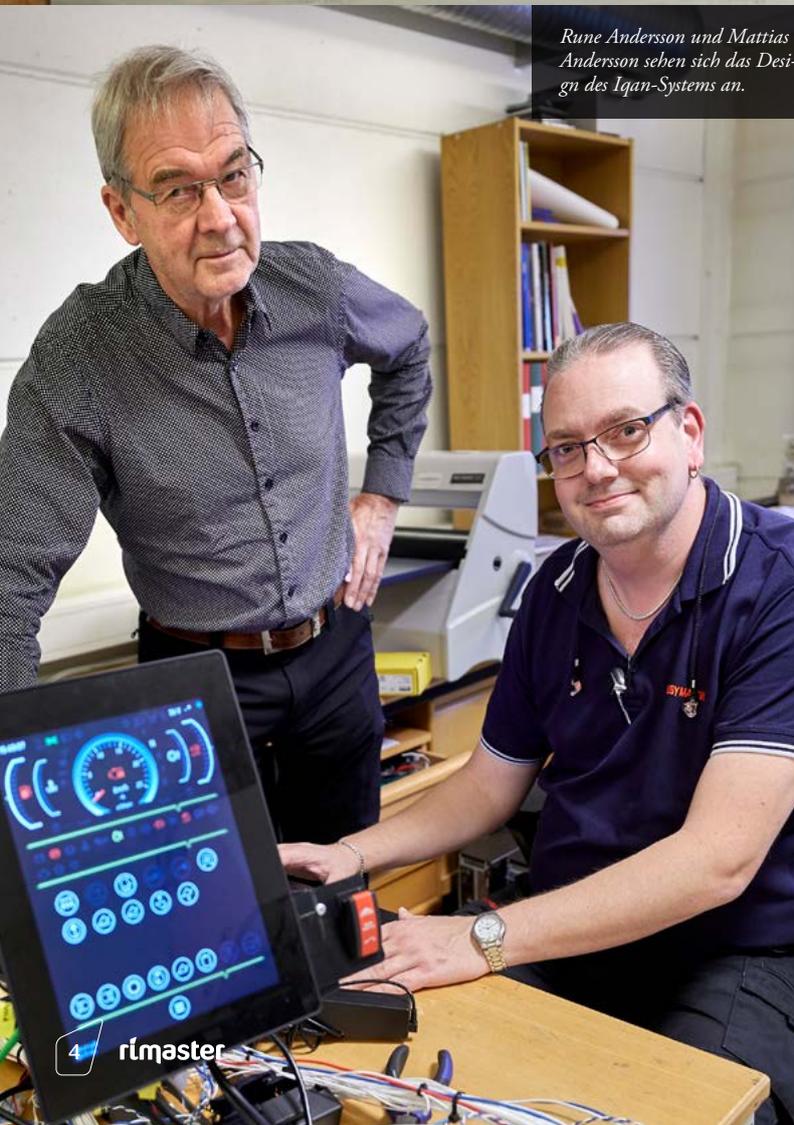
# Ein schwedischer Klassiker, der ständig weiterentwickelt wird

Seit fast 40 Jahren werden in Ljungby in Schweden Radlader hergestellt. Die Radlader von Ljungby Maskin sind für ihre Flexibilität bekannt, die den Kunden in den Mittelpunkt stellt. Nun wird die nächste Generation von Maschinen eingeführt, die in Zusammenarbeit mit Rimaster entwickelt wurde.



*„Wir arbeiten schon lange zusammen, und meiner Meinung nach ist Rimaster der weltweit beste Anbieter von Kabelbäumen.“*

Rune Andersson, Gründer und CEO von Ljungby Maskin



*Rune Andersson und Mattias Andersson sehen sich das Design des Iqan-Systems an.*



*Fredrik Petersson verbindet die Verkabelung in der Kabine.*



Mattias Andersson und Bengt Johansson prüfen die Funktionen des elektrischen Systems einer Maschine, die kurz vor der Auslieferung steht.

Ljungby Maskin ist der schwedische Hersteller von Radladern für anspruchsvolle Aufgaben. Die Maschinen zeichnen sich durch ein solides Design und eine lange Lebensdauer aus. Die Grundidee besteht darin, den Kunden eine hohe Designflexibilität zu bieten und so eine hohe Produktivität durch Funktionalität und Zuverlässigkeit zu gewährleisten. Die Radlader von Ljungby Maskin zeichnen sich außerdem durch ihre größeren Motoren, die Kabinenfederung für mehr Komfort und größere Lenkwinkel für wendigere Maschinen aus.

#### Individuelle Maschinen für die Kunden

Viele Kunden von Ljungby Maskin haben spezifische Anforderungen an die Maschine und möchten sie an ihre speziellen Bedürfnisse angepasst haben. Dazu gehören Kunden, die mit aktiven Produkten wie Salz, Dünger, Pellets usw. arbeiten.

„Wir stellen Maschinen individuell für den Kunden her, und fast jeder Radlader wird komplett nach den Wünschen des Kunden gefertigt. Dies stellt große Anforderungen an die Expertise unserer Ingenieure in Bereichen wie Design, Mechanik, Hydraulik und Elektronik. Unsere Maschinen werden kontinuierlich weiterentwickelt, oft in enger Zusammenarbeit mit den Kunden. Auf diese Weise sind viele praktische Lösungen im Laufe der Zeit auch Bestandteil des Standarddesigns geworden“, erklärt Bengt Johansson, Development Manager bei Ljungby Maskin.

#### Komplett neue Steuerung

Die intensive Entwicklungsarbeit bedeutet auch, dass Ljungby Maskin seine Kooperationspartner mit Sorgfalt auswählt. Die Beziehung zu Rimaster erlebt nun bereits die zweite Maschinengeneration und umfasst sowohl die Entwicklung als auch die Lieferung der Verkabelung.

„Wir haben 2005 unsere Zusammenarbeit mit der Entwicklung der vorherigen Generation von Radladern begonnen und arbeiten seitdem zusammen. Als die Zeit gekommen war, eine

„Das System wurde extra für diese Art von Spezialmaschine entwickelt, wodurch es extrem funktional ist.“

völlig neue Maschine zu entwickeln, die der Emissionsstufe V entspricht, haben wir uns natürlich an Rimaster Development gewandt, um Hilfe zu erhalten“, so Bengt Johansson

Die Maschinen, die mit neuen Motoren ausgestattet werden, umfassen Größen von 9 bis 30 metrischen Tonnen, L9–L30, und in Verbindung mit der Umstellung hat sich Ljungby Maskin auch für eine Änderung des Steuerungssystems entschieden. Nachdem das Unternehmen zuvor DASA verwendet hatte, wechselte es jetzt zu IQAN.

„Die Technologie hat sich in den letzten Jahren schnell weiterentwickelt, und wir wollten daher die Gelegenheit nutzen, das gesamte System zu modernisieren und damit die Funktionalität und Zuverlässigkeit weiter zu erhöhen. Das Fachwissen von Rimaster war bei dieser Aufgabe sehr wertvoll. Wir standen in einem engen Dialog, in dem Rimaster uns geholfen hat, unsere Gedanken und Ideen zu verwirklichen – von Lösungen bis hin zu fertigen Verkabelungen.“

#### riFuse bietet Flexibilität

Eine weitere wichtige Änderung ist die Implementierung von riFuse, dem selbstentwickelten Steuergerät von Rimaster für elektrische Systeme.

„Das System wurde extra für diese Art von Spezialmaschine entwickelt, wodurch es extrem funktional ist. Das neue elektrische System umfasst drei riFuse-Einheiten, um mehr Möglichkeiten für eine nahtlose Anpassung zu schaffen“, sagt Daniel Brolin, Technical Manager bei Rimaster.

Bengt Johansson sieht mehrere Vorteile. „Auf diese Weise können Arbeitsleuchten und

eine Reihe anderer Funktionen, die viel Strom benötigen, effizient integriert und gesteuert werden. In der Vergangenheit mussten wir das System häufig aufgrund der Beleuchtungsfunktionen für Kunden neu aufbauen. Mit riFuse kann der Kunde über die Anzeige des Steuerungssystems zwischen verschiedenen Fernlicht- und Abblendlichtfunktionen wählen. Wir müssen diese nicht in das System selbst integrieren. Dies bietet dem Kunden Flexibilität und eine größere Auswahl.“

Die neuen Maschinen gingen im Herbst 2019 in Produktion und waren sofort gefragt. Etwa 70 Kunden reichten sich bereits vor Produktionsbeginn in die Warteschlange ein.

#### Langfristige Beziehung

Da Ljungby Maskin ein relativ kleines Unternehmen mit großer Flexibilität und kurzen Entscheidungswegen ist, können neue Konstruktionslösungen schnell in die Produktion gebracht werden.

„Aus dieser Perspektive gewinnt die Beziehung zu Rimaster Development an Wichtigkeit. Um ehrlich zu sein, möchten wir von der Beziehung sogar noch mehr profitieren. Deshalb begrüßen wir die Tatsache, dass Rimaster seine Kapazitäten nun weiter ausbaut“, freut sich Bengt.

Die Maschinen werden vor Ort in Ljungby hergestellt, und die Motoren werden von Agco/SISU Diesel und Scania geliefert. Schweden ist der größte Markt von Ljungby Maskin, die Exporte steigen jedoch stetig. Heute verfügt das Unternehmen über eigene Tochtergesellschaften in Dänemark und den Niederlanden sowie über Fachhändler in mehreren anderen europäischen Ländern.

Für ein Unternehmen mit einem derart schnellen Entwicklungstempo sind langfristige und vertrauensvolle Beziehungen zu Zulieferern von entscheidender Bedeutung“, erklärt Rune Andersson, Inhaber und CEO des Unternehmens.

„Wir arbeiten schon lange zusammen, und meiner Meinung nach ist Rimaster der weltweit beste Anbieter von Kabelbäumen.“

**RIMASTER IST BEREIT!**

# Erweiterte Kapazität erfüllt die Bedürfnisse der Kunden in allen Märkten.

Nach umfangreichen Investitionen in Entwicklungs- und Produktionskapazitäten in unseren Märkten sind wir nun bereit, die Herausforderungen neuer und bestehender Kunden zu bewältigen.

„Im vergangenen Jahr hat sich die Produktionskapazität von Rimaster in Europa deutlich erhöht.

Das bedeutet, dass wir unseren Kunden unabhängig von der geografischen Lage ein hohes Maß an Verfügbarkeit und eine große Auswahl bieten können“, sagt Pernilla Norman, Executive Vice President von Rimaster.

## Wettbewerbsfähigkeit in Mitteleuropa

Im Dezember 2018 begannen wir mit der Produktion in unserem neuen Werk in Serbien. Das Werk befindet sich im zentralen Serbien, ca. 16 km südlich von Belgrad. Ein Jahr später läuft die Produktion in vollem Betrieb, und wir investieren nun weiter.

„Wir bauen bereits neue Räumlichkeiten, und diese Investition ist ein wichtiger Teil unserer Expansion in Serbien. Im Moment haben wir 90 Mitarbeiter, und das Ziel ist, mit neuen Kunden und neuen Aufgaben weiter zu wachsen.“

Der Bau in Serbien hat außerdem Kapazitäten in der Produktionsstätte von Rimaster in Polen freigegeben.

„In unserer polnischen Produktionsstätte haben wir die Produktion erheblich gesteigert. Wir sind hier seit mehr als 20 Jahren etabliert

und können umfassende lokale Expertise und Erfahrung bieten. Rimaster Polen verfügt über eine gut funktionierende Lieferkette im Bereich High-Mix/Low-Volume, was von den Kunden sehr geschätzt wird.“

## Investitionen in Schweden

„Wir haben trotz des harten Wettbewerbs eine starke Entwicklungskapazität aufgebaut.“

Die Kapazitätserweiterung umfasst auch die Anlagen von Rimaster in Schweden. Nach Investitionen in größere Gebäude und der Installation einer neuen Laserschneideanlage ist Rimaster Cab & Mechanics eine hocheffiziente Produktionsanlage für kundenspezifische Kabinen im Segment High-Mix/Low-Volume. Die Erweiterung des Werks in Söderhamn ist nun abgeschlossen, und die Kapazität hat sich sowohl in Bezug auf die Räumlichkeiten als auch die Anlagen erhöht.

„Stattdessen haben wir jetzt mit der Erweiterung neuer Produktionsanlagen in Rimforsa begonnen, die den Produktionsbereich um 30 Prozent vergrößern werden. Dies geschieht parallel zu unseren Investitionen in Umspritz- und Spritzgusstechnik, um die Anforderungen der Kunden an umspritzte Steckverbinder zu erfüllen. Aber wir bereiten uns auch auf eine

Steigerung unserer Produktion von Schaltschränken vor“, so Pernilla Norman.

## Wachstum in der Entwicklung

Die Nachfrage nach Rimasters Entwicklungskompetenz wächst in allen Märkten stark. Daher wurden neue Investitionen getätigt, um die Anforderungen der Kunden nach dem Konzept der Nähe von Rimaster vor Ort zu erfüllen.

Ab Herbst 2019 können wir unseren Kunden lokale Entwicklungskompetenz sowohl mit Rimaster Belgien als auch Rimaster Frankreich anbieten, eine wertvolle Ergänzung zu unserer kombinierten und wachsenden Entwicklungskompetenz in Schweden.

„Die Tatsache, dass Rimaster wertvolles Entwicklungs-Know-how anzieht, ist ein gutes Zeichen. Für unsere Kunden, von denen viele keine Kernkompetenz in elektrischen Systemen haben, ist es äußerst wertvoll, Zugang zu erfahrenen Konstrukteuren zu erhalten. Wir haben trotz des harten Wettbewerbs eine starke Entwicklungskapazität aufgebaut – und darauf sind wir sehr stolz!“



Pernilla Norman, stellvertretende CEO



Foto: Olymphoto.com



**Stefan Westelius**

Design Engineer, Söderhamn

*Was wird Ihre Aufgabe bei Rimaster sein?*

Die Konstruktion und Entwicklung von Verkabelungen und die Bereitstellung technischer Lösungen für Spezialfahrzeuge und -maschinen. Ich habe bereits Erfahrung in der Produktentwicklung im Maschinenbau aus der Sägeindustrie und dem Baugeschäft sowie der Glasformindustrie. Ich habe mich zum Industrieelektriker ausbilden lassen und einen Bachelorabschluss in Industriedesign gemacht. In den letzten neun Jahren habe ich als Maschinenbauingenieur gearbeitet. Zu den Produkten, die ich früher entwickelt habe, gehören Glasformmaschinen für Emahart Glass, Sägewerkanlagen für USNR, hydraulische Schnellverschlüsse für SMP sowie Teile und Trainingsmaschinen für Nordic Gym.

*Warum haben Sie sich für die Arbeit bei Rimaster entschieden?*

Rimaster ist ein erfolgreiches Familienunternehmen mit interessanten Herausforderungen, an denen ich sowohl lokal als auch global arbeiten kann. Ich interessiere mich sowohl beruflich als auch privat für Technologie und freue mich darauf, Designs zu entwickeln und Teil der Rimaster-Familie zu sein.

**Ying Ban**

Design Engineer, Söderhamn

*Was wird Ihre Aufgabe bei Rimaster sein?*

Meine Aufgabe ist es, Verkabelungen und elektrische Systeme für Spezialfahrzeuge zu entwerfen. Ich war früher als Wirtschaftswissenschaftlerin in China tätig. Seit ich nach Schweden kam, habe ich mich zur Elektroingenieurin ausbilden lassen und als beratende Elektroingenieurin im Bergbau und in der Schwerindustrie gearbeitet.

*Warum haben Sie sich für die Arbeit bei Rimaster entschieden?*

Rimaster hat sich sehr auf seine Produkte spezialisiert. Mir gefällt, dass es eine so enge Interaktion zwischen Entwicklung und Produktion gibt, da ich dadurch die Möglichkeit habe, ein tieferes Verständnis der elektrischen Konstruktion zu erlangen. Außerdem bin ich von der Unternehmenskultur bei Rimaster beeindruckt und fühle mich willkommen und akzeptiert. Es herrscht ein starkes familiäres Gefühl, und gleichzeitig verfügt das Unternehmen über eine internationale Plattform mit großartigen Entwicklungsmöglichkeiten. Ich freue mich auf vielfältige Aufgaben von verschiedenen Kunden und weiß, dass ich in meiner Arbeit die Chancen, die sich mir bieten werden, in vollem Umfang genießen werde.



## Die Entwicklung bei Rimaster wächst

Wir verstärken jetzt unsere Entwicklungsressourcen mit neuen Mitarbeitern auf der ganzen Welt. Unabhängig vom Markt erhalten Sie Unterstützung von qualifizierten Mitarbeitern für Ihren Entwicklungsprozess – lokal und einfach!

**Benoit Terezol**

Entwicklung, Rimaster Frankreich

*Was wird Ihre Aufgabe bei Rimaster sein?*

Ich werde mit der Entwicklung und dem Projektmanagement zusammenarbeiten und dabei für die Entwicklung von Verkabelung verantwortlich sein, auch in Form von 3D-Modellen und Diagrammen. Ich habe 15 Jahre lang bei Volvo Trucks Erfahrungen sammeln können. Während dieser Zeit konnte ich meine Kompetenz in verschiedenen Bereichen erweitern – darunter Elektrik, Mechanik und Spritzguss. Ich arbeite gern kreativ und habe eine offene Einstellung, aber auch eine sorgfältige Arbeitsweise, die Kunden auf unserem französischen Markt schätzen werden, wie ich hoffe.

*Warum haben Sie sich für die Arbeit bei Rimaster entschieden?*

Ich freue mich darauf, Teil des Ausbaus der Entwicklungsdienstleistungen bei Rimaster Frankreich zu sein. Die Entwicklungsarbeit für Spezialfahrzeuge macht Spaß und stellt eine Herausforderung dar, da ich mit so vielen verschiedenen Kunden und Produkten arbeiten kann, was mir auch bei der beruflichen Entwicklung weiterhilft. Außerdem gefällt es mir, dass Rimaster ein Familienunternehmen ist. Bei Rimaster ist man nie nur eine Personalnummer!



**Bart Maes** Technical Sales Manager, Rimaster Benelux

*Was wird Ihre Aufgabe bei Rimaster sein?*

Ich arbeite sowohl im Vertrieb als auch in der Entwicklung und habe mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Landmaschinen und Zugfahrzeugen. In meinen Kundenbeziehungen nutze ich immer mein technisches Know-how, um Lösungen und Verbesserungen für das Endprodukt des Kunden zu finden. Ich unterstütze die Entwicklung und die Verarbeitung von Kundendaten oder führe neue Entwicklungen durch. Darüber hinaus werde ich auch Kunden unterstützen, die nicht über eine eigene Entwicklungsabteilung verfügen oder der Meinung sind, dass sie in diesem Bereich keine ausreichende Erfahrung haben. Mein Ziel ist es, dass der Kunde das Gefühl hat, dass wir immer verfügbar und in der Lage sind, seine potenziellen Probleme auf einfache und bequeme Weise zu lösen. Ich möchte langfristige Beziehungen aufbauen.

*Warum haben Sie sich für die Arbeit bei Rimaster entschieden?*

Manchmal muss man aus seiner Komfortzone herausgehen, um als Person zu wachsen – und im Familienunternehmen Rimaster fühlt man sich sofort heimisch. Die Arbeit bei Rimaster gibt mir die Möglichkeit, in vielen verschiedenen Bereichen mit neuen Herausforderungen in unterschiedlichen Marktsegmenten zu arbeiten. Es ist absolut unmöglich, Langeweile zu entwickeln.



# Rimaster startet Kooperation mit Optiqo

Rimaster hat mit Optiqo Sweden AB eine neue, spannende Kooperationsvereinbarung geschlossen. Die Zusammenarbeit umfasst Prototypen und Leiterplatten für eine Anzeigeeinheit mit einem papierdünnen E-Paper-Display und minimalem Energieverbrauch.

Optiqo Sweden AB ist ein innovativer Marktführer im Bereich Facility Management und bietet webbasierte Managementtools für Zeit- und Qualitätskontrolle. Es handelt sich um ein internationales Unternehmen mit Kunden in 12 verschiedenen Märkten. Seine Produkte für Gebäudemanagement können in vielen verschiedenen Branchen angewendet werden.

Im Auftrag von Optiqo hat Rimaster die Prototypen für eine im Produkt Optiqo Qlvr Box verwendete Displaykarte gebaut. Das Display auf der Karte ist ein sogenanntes „E-Paper-Display“, ein papierähnliches und kompaktes Display, das nur minimale Energiemengen verbraucht – praktisch gar nichts, wenn das Display sich nicht selbst aktualisiert.

Dieses Produkt findet sich in der Regel in öffentlichen Toiletten, z. B. in Restaurants, Flughäfen und an anderen öffentlichen Plätzen. Das Produkt ersetzt die herkömmliche Reinigungsliste, die eine Reinigungskraft bei jeder Reinigung von Hand ausfüllen muss. Stattdessen berührt sie einfach das Gerät mit ihrer Karte, um die Reinigung in der Cloud zu protokollieren. Der Eigentümer des Gebäudes kann feststellen, ob und wann die Toilette gereinigt wurde. Das Gerät verfügt außerdem über einen Sensor, der die Anzahl der Besucher registriert, wodurch die Reinigungsintervalle optimiert werden können, um Hygiene und Kosteneffizienz zu optimieren.

Rimaster hat die Prototypen für Version 3 und eine kommende Version 4 hergestellt. Wir liefern auch die Leiterplatten für Version 3, die derzeit in Produktion ist.



## NEU IN ELEKTRONIK

# Neuer Key Account für Elektronik

**Joakim Gunneriusson** ist ein neuer Key Account Manager mit dem Spezialgebiet Elektronik.

Joakim ist in den Bereichen Technik, Physik und Mathematik ausgebildet und verfügt in diesen Themen über einen Hintergrund als Lehrer für weiterführende Schulen. Er wird nun zusammen mit Kunden, die ihre Produkte im Bereich der Elektronik weiterentwickeln möchten, sein Wissen in die Praxis umsetzen.

„Ich verfüge über umfangreiches technisches Know-how und löse leidenschaftlich gerne technische Probleme – und ich mag es, wenn die Dinge sauber und ordentlich sind“, so Joakim, der glaubt, dass sein umfangreiches Wissen auf diesem Gebiet für die Kunden von Vorteil sein wird.

Joakim arbeitet auch eng mit Conny Nyström zusammen, Key Account Manager für Verkabelung und elektrische Systeme bei Rimaster, um sicherzustellen, dass die Kunden nahtlose Komplettlösungen erhalten.



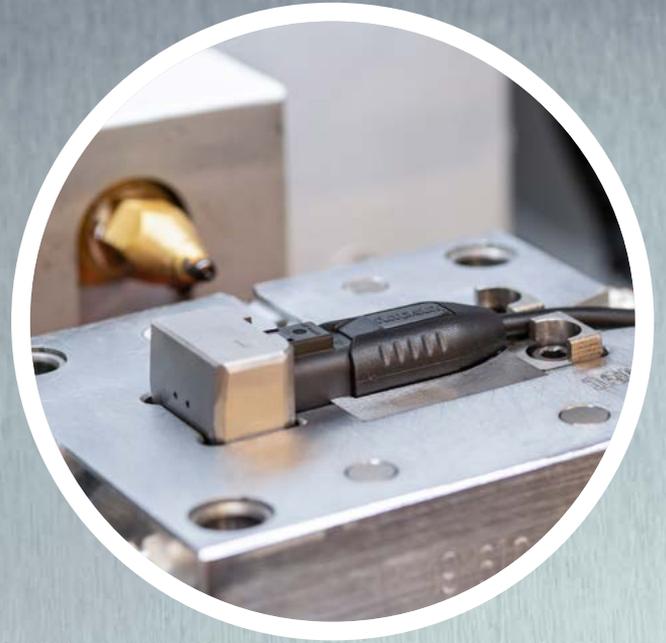


Foto: Olympe Karsson

Die Entwicklung ist klar. Die Kunden von Rimaster sind qualitätsbewusst und bevorzugen enge und robuste Systeme, die Vibrationen aushalten können. Aus diesem Grund investieren wir jetzt in neue Umspritzungskapazitäten. „Für uns ist es selbstverständlich, hochleistungsfähige, individuelle Produkte anbieten zu können“, so Julien Fambrini, Managing Director von Rimaster Frankreich.



*Julien Fambrini*



Die neue Umspritzanlage wurde im November in Rimforsa in Betrieb genommen.

# Rimaster investiert in Umspritztechnik

Mit zunehmender Komplexität von Spezialmaschinen steigt der Investitionswert. Daher liegt Julien Fambrini zufolge der Fokus stärker auf der Produktivität und der Beseitigung von Ausfallzeiten, was letztendlich zu hohen Erwartungen an die Qualität der Komponenten führt.

„Hier bei Rimaster haben wir umfangreiche Erfahrungen mit schweren Spezialmaschinen für toughe Umgebungen. Wir wissen, welche Erwartungen unsere Kunden haben, und wir wissen, was die elektrischen Systeme in diesen Maschinen im Alltag leisten müssen.“

## Optimale Anpassung

Die Produktionseinheit von Rimaster in Rimforsa beherrscht bereits die Spritzgusstechnik. In diesem Herbst wird eine neue Anlage für Niederdruck-Druckguss, oft auch als Umspritzung bezeichnet, installiert, um der Nachfrage der Kunden nach Kleinserienproduktionen gerecht zu werden.

Die Technologie eignet sich ideal für alle Maschinentypen, die unter rauen Bedingungen arbeiten und hohe Anforderungen an die Dichtheit von Komponenten einschließlich Steckverbindern haben. Da

„Durch die interne Entwicklung und Fertigung werden wir nicht nur proaktiver – wir können auch den Mehrwert für unsere Kunden optimieren.“

wir nun intern über diese Technologie verfügen, ist Rimaster in der Lage, umspritzte, angepasste Steckverbinder mit den richtigen Kabellängen anzubieten, was zu einer verbesserten Kosteneffizienz und kürzeren Lieferzeiten führt sowie aus ökologischer Sicht besser ist. Als Produkteigentümer ist Rimaster auch für Qualitätstests und die CE-Kennzeichnung verantwortlich.

„Umspritzte Standardprodukte sind oft teuer, und die Lieferzeiten können lang sein. Die Integrationsmöglichkeiten sind nicht garantiert, d. h., oft ist zusätzlicher Aufwand erforderlich. Wenn wir beispielsweise umspritzte Anschlusskabel in einem Standarddesign kaufen, werden sie in einer Länge von 2 Metern geliefert, die zur Integration in der Lösung meistens gekürzt

werden muss. Das sollte nicht so sein. Wir möchten unseren Produktionsprozess nach Kundenwünschen selbst steuern können, ohne uns nach Standardlösungen richten zu müssen. Durch die interne Entwicklung und Fertigung werden wir nicht nur proaktiver – wir können auch den Mehrwert für unsere Kunden optimieren.“

## Im Einklang mit der Strategie

So können wir je nach Leistungsanforderungen, Volumen und Kosteneffizienz flexibel eine Methode auswählen. Dies ist eine Investition, die laut Julien Fambrini voll im Einklang mit dem Fokus von Rimaster auf High-Mix/Low-Volume steht.

„Unsere High-Mix/Low-Volume-Strategie ist die treibende Kraft hinter dem Unternehmen und zugleich der Anreiz für diese Investition. Unser Ziel ist es, unseren Kunden innovative und zugängliche Lösungen auf der ganzen Linie anzubieten. Von der Konstruktion bis zur Prototyp- und Serienproduktion – alles wird entsprechend den Marktanforderungen entwickelt. Dies ist ein wichtiger Schritt für Rimaster, und wir freuen uns darauf, Ihnen unsere neuen Lösungen bald vorstellen zu können!“

# Ditch Witch - gemeinsame Anpassung mit Rimaster

In einem brandneuen Projekt wird Rimaster dem US-Hersteller Ditch Witch und seinen Händlern in Europa bei der Anpassung ihrer Maschinen helfen. In enger Zusammenarbeit entwickelt Rimaster Cab & Mechanics eine maßgeschneiderte Kabine für den neuen Horizontalbohrer JT24, die einzigartige Möglichkeiten bietet, individuelle Lösungen zu entwickeln.



Ditch Witch blickt auf eine echte amerikanische Erfolgsgeschichte zurück. Nach der Gründung in den 1940er Jahren, als Ditch Witch eine kompakte Grabenfräse als Ersatz für Spitzhacke und Schaufel bei der unterirdischen Installation von Versorgungsanlagen für Wohnhäuser entwickelte, ist das Unternehmen heute einer der weltweit führenden Entwickler und Lieferanten von hochwertigen Richtungsbohrern, Vakuumbaggern und Grabenfräsen. Maschinen von Ditch Witch lassen sich einfach an ihrer Farbe erkennen – Halloween-Orange.

„Rimaster verfügt über wertvolles Know-how über den europäischen Markt.“

#### Individuelle Anpassung in jedem Detail

Die in den USA in Oklahoma entwickelten und hergestellten Ditch Witch-Maschinen werden weltweit verkauft. In Europa werden sie von unabhängigen Händlern vertrieben, z. B. von JLM Scandinavia in Malmö, einem Unternehmen, das in Schweden, Dänemark,

Finnland, Polen und der Ukraine ansässig ist. Normalerweise werden die Maschinen von Ditch Witch an die Präferenzen des lokalen Marktes und die individuellen Bedürfnisse der Kunden angepasst.

Die Händler in Europa haben eine gemeinsame Lösung für Endkunden gefordert, die für die Fahrerumgebung eine Kabine benötigen. Rimaster hat erstmals für den Horizontalbohrer JT24 einen Kabinenprototyp entwickelt, der im Oktober auf dem Distributorevent von Ditch Witch in Barcelona ausgestellt wurde. Der nächste Schritt



Seth Matthesen, Category Manager bei Ditch Witch, zusammen mit Claes Hull, Rimaster Cab & Mechanics

Foto: Ditch Witch



Der Ditch Witch® JT24 Horizontalbohrer soll die „beste Ware für gutes Geld“ darstellen – sowohl in Bezug auf Leistung als auch auf Stabilität. Die Maschine eignet sich bestens für innerstädtische und private Versorgungs-, Gas- und Glasfaserarbeiten. Sie bietet ein Drehmoment von 2.200 Nm sowie einen Schub und eine Zugkraft von 10.800 kg bei geringer Stellfläche. Der JT24 verfügt über einen breiteren Rahmen und kann dank seiner erstklassigen Stabilität souverän unebenes Gelände sowie auch Randsteine in der Stadt überqueren. Ab 2020 können Händler in Europa auch eine maßgeschneiderte Kabine wählen, die von Rimaster Cab & Mechanics entwickelt und produziert wird.

im Projekt ist die Fertigstellung der Lösung, um die Anforderungen der verschiedenen Händler in ganz Europa zu erfüllen. Dies bedeutet eine sehr enge Zusammenarbeit zwischen Rimaster Cab & Mechanics, den Entwicklungseinrichtungen von Ditch Witch in Oklahoma und führenden europäischen Distributoren.

Nach der Evaluierung geht die Kabine am Produktionsstandort von Rimaster Cab & Mechanics in Schweden in die Serienproduktion, wobei jede einzelne Kabine nach Kundenwunsch gefertigt wird.

#### Spezialisten für High-Mix/Low-Volume

„Wir haben in den Bereichen Ergonomie, Beleuchtung, Klimaanlage, Heizung und Kameras eine Reihe von Lösungen entwickelt, mit denen Fachhändler und Kunden die Möglichkeit haben, eine perfekte Kabine zu finden. Als Spezialisten im Segment High-Mix/Low-Volume haben wir die Möglichkeit, eine Kabine zu entwickeln, die sehr flexibel und kundenorientiert und dennoch effektiv in der Produktion ist“, erklärt Claes Hull, Managing Director von Rimaster Cab & Mechanics.

Seth Matthesen, Category Manager HDD bei Ditch Witch, drückt sich gleichermaßen positiv aus.

„Rimaster verfügt über wertvolles Know-how über den europäischen Markt für Spezialfahrzeuge, und wir freuen uns schon sehr auf die Einführung dieser neuen, innovativen Ditch Witch-Features.“



Foto: Epiroc



Foto: iStock

# Zwei starke Trends bringen die Entwicklung voran

Zukünftig ist die größte Herausforderung für Spezialfahrzeuge eine nachhaltige Entwicklung. Der Übergang von konventionell angetriebenen Fahrzeugen zu elektrisch betriebenen Fahrzeugen und der Übergang zu autonomen Fahrzeugen sind derzeit die gefragtesten Bereiche. Der CEO von Rimaster Tomas Stålnert und System Development Manager Ulf Almén sprechen über diese Entwicklung und geben konkrete Tipps für alle, die nach vorne blicken möchten.

## ➔ Trend 1: Übergang weg von konventionellen Kraftstoffen

**Tomas Stålnert:** Die Suche nach neuen, energieeffizienten Möglichkeiten, die Auswirkungen auf das Klima zu reduzieren und die Arbeitsumgebung zu verbessern, ist ein wichtiges Thema – und meiner Ansicht nach schreitet die Entwicklung von Spezialfahrzeugen und großen Maschinen schneller voran als die von Pkws. Wir können auf dem Markt klar erkennen, dass in Zukunft je nach Fahrzeug und Anwendung entweder Hybridlösungen oder rein elektrische Antriebe zum Einsatz kommen werden. Die Bergbaubranche hat die Entwicklung in diesem Bereich vorangetrieben, sodass jetzt neue Anwendungen in Infrastruktur und Transport eingeführt werden. Außerdem ist es wichtig, Maschinen bei Ausschachtungs-

arbeiten in Innenstädten und anderen dicht besiedelten Gebieten leise und emissionsfrei betreiben zu können. Ein Beispiel hierfür ist der Rimaster-Kunde Epiroc, der in Zusammenarbeit mit Northvolt vollständig akkubetriebene unterirdische Bergbaumaschinen entwickelt hat, für die wir die Verkabelung geliefert haben.

**Ulf Almén:** Bei der Entwicklung von hybriden und elektrischen Antrieben sind mehrere Dinge zu berücksichtigen, nicht zuletzt die Tatsache, dass die Komplexität zunimmt, wenn zwei Systeme parallel vorhanden sind. Da die Kabel für eine Hybrid-Stromversorgung normalerweise einen großen Querschnitt und einen großen Biegeradius aufweisen, ist es schwierig,

sie in den Maschinen zu platzieren. Die Möglichkeit, sie bereits in der Entwurfsphase in Computerzeichnungen – in das sogenannte 3D-Routing – aufnehmen zu können, ist von unschätzbarem Wert. Höhere Spannungs- und Stromwerte bedeuten auch, dass viele neue Materialien zum Einsatz kommen. Darüber hinaus kann es manchmal schwierig sein, Materialien mit den richtigen Eigenschaften zu finden, die in eine Fahrzeugumgebung passen. Oft ist auch das vorhandene Niederspannungssystem (12 V oder 24 V) in einem Ausmaß betroffen, dass ein komplett neuer Entwurf besser wäre. Dies sind drei verschiedene Entwicklungsaspekte, in denen wir bei Rimaster über umfassende Erfahrung verfügen.

## ➔ Trend 2: Autonome Fahrzeuge

**Tomas Stålnert:** Bei autonomen Fahrzeugen geht es nicht nur um eine höhere Effizienz – für viele Interessengruppen geht es einzig und allein um die Arbeitsumgebung. In Bergbau- und Hoch-/Tiefbauprojekten oder in Lagerhäusern und Häfen kann ein selbstfahrendes Fahrzeug eine Alternative zu Personen sein, deren Sicherheit gefährdet ist. Wir gehen auch davon aus, dass autonome Fahrzeuge zu einem immer wichtigeren Teil automatisierter Prozesse in der Fertigungsindustrie werden. Wenn man die gesamte Arbeit Maschinen überlässt und die Prozesse aus der Ferne steuert, besteht die große Herausforderung natürlich darin, ein hohes Maß an Betriebs- und Maschinentreue zu erreichen. Eine gute Steuerung und ein gutes elektrisches System sind für die Kontrolle von entscheidender Bedeutung. Rimaster verfügt über Erfahrung mit solchen

Aufgaben. Unter anderem hat unser Kunde Toyota einen autonomen Roboter entwickelt. Wir haben Toyota bei der Entwicklung und Herstellung kritischer Teile der Ladestation und der Verkabelung geholfen. Das bedeutet, dass wir über eine gut funktionierende Lieferkette für Produkte verfügen, die sich für diese Art von System eignen.

**Ulf Almén:** Da in einer autonomen Anwendung in der Regel mehr Sensoren, Ventile usw. vorhanden sind, ist es sehr wichtig, dass das Systemdesign und die Herstellung gut auf die jeweilige Umgebung abgestimmt sind, in der die Maschine betrieben wird. Andernfalls könnte das System leicht instabil werden und zu Betriebsausfällen führen. Außerdem ist es wichtig, dass das Design stabile Sensoren beinhaltet, um z. B. Winkel, Abstand und Druck

messen zu können. Wir verfügen über umfassende Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung hochwertiger Systeme mit hoher Zuverlässigkeit, die auf die Anforderungen der Kunden und die Umgebungen, in denen sie eingesetzt werden, zugeschnitten sind.



Ulf Almén



Tomas Stålnert

# riTrailer ist noch näher am Geschehen



Die Nähe, sowohl geografisch als auch im Dialog mit unseren Kunden, ist in der DNS von Rimaster festgeschrieben. Wir gehen nun den nächsten Schritt, um die Lösung eines Problems mit zu unseren Kunden zu nehmen. Unser Demotrailer riTrailer kommt mit innovativen Lösungen im Gepäck direkt zu Ihnen – ganz gleich, wo in Europa Sie sich befinden.

„Im riTrailer finden Sie die kombinierte Kapazität und Kompetenz der Rimaster Group: von der Entwicklung und Herstellung über die Verkabelung und Elektronik

bis hin zu einer Vielzahl von Technologien – einschließlich unserer Angebote für Spritzguss und Niederdruck-Druckguss. Außerdem können wir unsere riFuse-Produkte qualifiziert demonstrieren“, so Claes Hull von Rimaster Cab & Mechanics, der den Trailer entwickelt hat.

#### Inspiration vor Ort

Natürlich steckt die Idee dahinter, Kunden Zeit beim Nachdenken zu sparen, indem vor Ort beim Kunden Inspirationen und Problemlösungen angeboten werden.

„Indem wir mit einem ‚Mini-Rimaster‘ zu unseren Kunden kommen, können wir auch sofort einen konstruktiven und effektiven Dialog führen, was von vielen Kunden geschätzt wird. Es ist eine völlig andere Erfahrung als eine PowerPoint-Präsentation“,

beschreibt Claes Hull.

Sobald der riTrailer vor Ort ist, werden schnell die Türen hochgeklappt und der Trailer in einen kleinen Messestand verwandelt. Der Inhalt wird im Laufe der Zeit ersetzt, kann aber auch je nach Wunsch der einzelnen Kunden variieren.

#### Rufen Sie uns an, und wir besuchen Sie!

Der riTrailer wurde im Herbst in Europa eingeführt und begann im November in Frankreich mit seiner Einführungsreise.

„Aber der eigentliche Sinn des riTrailer besteht darin, dass wir kommen, wenn unsere Kunden uns brauchen. Wenn Sie mehr über unser Angebot erfahren möchten, wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner bei Rimaster und buchen Sie uns noch heute. Wir kommen!“

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

Claes Hull  
+46 70 650 55 70  
cph@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 Arnas  
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

Tomas Stålnert  
+46 73 366 40 01  
tst@rimaster.com

#### Rimaster Ningbo

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

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

#### Rimaster Serbien

Glavicki put b.b.  
35250 Paracin  
Serbien

Milan Pavlica  
+381 64 659 64 95  
rsmipa@rimaster.com