

# rlview

**Dewulf - „Rimaster lässt uns nie im Stich“**

6-7

**Volle Transparenz und tägliche Meetings - Wie Rimaster der Corona-Krise begegnet**

8-9

**Rimaster Serbien öffnet die Türen**

13

# Es ist an der Zeit, in die Zukunft zu blicken

Das Jahr 2020 hat sich nicht so entwickelt, wie wir es erwartet hatten. Doch nach sechs Monaten unter dieser neuen Normalität können wir mit Sicherheit sagen, dass die Welt sich weiter dreht. Bei Rimaster blicken wir mit Demut auf das, was noch auf uns zukommt, denn wir wissen, dass es noch nicht überstanden ist. Gleichzeitig sind wir aber auch zutiefst dankbar für die stabilen und langfristigen Kundenbeziehungen, die es uns ermöglicht haben, die ersten Turbulenzen so erfolgreich zu meistern. Durch die Fokussierung auf Kommunikation, Transparenz und gegenseitiges Vertrauen konnten wir alle Schritte der Lieferkette absichern. Ich würde sogar so weit gehen, zu behaupten, dass keiner unserer Kunden in den letzten Monaten durch uns Unterbrechungen erlitten hat. Ich möchte daher allen einen großen Dank aussprechen: den Mitarbeitern von Rimaster, unseren flexiblen Lieferanten und unseren fantastischen Kunden, die uns in dieser Zeit so viel Vertrauen entgegengebracht haben.

Für uns bei Rimaster ist 2020 der Beweis, dass wir die richtige Strategie gewählt haben. Unser Fokus auf elektrische Systeme für kundenspezifische High-Mix- und Low-Volume-Lösungen bleibt erfolgreich. Unser breites Wissen, unsere globale Präsenz und unser durchgängiger Fertigungsprozess ermöglichen es uns, unseren Kunden einen kompletten Service zu bieten – von der aktiven Mitwirkung in der Entwicklungsphase bis hin zur Auswahl der Produktionsmethoden. Wir haben das Glück, mit Kunden in vielen verschiedenen Branchen zusammenarbeiten zu können, und diese Vielfalt

hat uns seit vielen Jahren inspiriert. Während der Pandemie erwies sich auch unsere Strategie der Diversifizierung mit Kunden in vielen verschiedenen Branchen als Stärke. Jetzt blicken wir in die Zukunft und freuen uns auf die Entwicklung unserer neuen Produktionsanlage in Serbien: eine neue, 3000 qm große Produktionsfläche, die die Verfügbarkeit sowohl für unsere bestehenden als auch für neue Kunden sicherstellt. Wir werden unseren gewählten Ansatz als globaler Spezialist für elektrische Systeme fortsetzen, die wir auf Basis hoher Flexibilität und lokaler Präsenz in enger Zusammenarbeit mit unseren Zulieferern und Kunden entwickeln und produzieren.

*Tomas Stålnert, CEO Rimaster Group*



## INHALT

- 3 Der Rimaster-Prozess
- 6 Fallstudie: Dewulf
- 8 Rimaster und die Corona-Krise
- 10 Fallstudie: TE Connectivity
- 12 Vier neue Mitarbeiter
- 13 Rimaster Serbien ist startklar
- 14 Porträt: Niklas Kindén
- 16 Rimaster investiert in globale Entwicklung

### Herzlich willkommen bei Rimaster!

Rimaster ist ein führender Anbieter von Kabelbäumen, Schaltschränken, elektronischen Bauteilen, Kabinen für Spezialfahrzeuge und industrielle Systeme. Wir sind eine internationale Unternehmensgruppe, die ihren Firmensitz im schwedischen Rimforsa hat. Die Rimaster-Gruppe beschäftigt heute weltweit ca. 1.000 Mitarbeiter in zehn Unternehmen.

Unsere Unternehmensbereiche Vertrieb, Konstruktion, 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

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



Rimaster hat sich zum Ziel gesetzt, ein führender Anbieter im Bereich Systemlösungen zu sein.

Aus diesem Grund haben wir an allen unseren Standorten einen effektiven, hochgradig anpassungsfähigen Prozess entwickelt.

„Der Rimaster-Prozess basiert auf flexiblen Lösungen für unsere Kunden, und wir nutzen die Technologien, die für ihre Bedürfnisse erforderlich sind“, sagte Pernilla Norman, Vice CEO.

Foto: Olym Karlsen



**Der Rimaster-Prozess  
- wie wir die Produktion von  
qualitativ hochwertigen  
Produkten für unsere  
Kunden gewährleisten**

Als Systemlieferant für Kunden im Spezialmaschinenbereich sind unsere Prozesse und Technologien mit spezifischen Anforderungen verbunden. „Wir steuern unsere Prozesse gemäß den Anforderungen unserer Kunden und verfolgen die Entwicklungen auf dem Markt genau, um die richtige Technologie und eine hohe Verfügbarkeit anbieten zu können“, so Pernilla Norman.

„Da wir im Nischensegment von Spezialfahrzeugen und -maschinen für den Einsatz in anspruchsvollen Umgebungen tätig sind, konzentrieren wir uns stark auf die Kundenanforderungen und technischen Entwicklungen in diesen Bereichen. Die Möglichkeit, Produktionsmethoden wie Flechten, Umspritzen und Ultraschallschweißen anzubieten, ist eine Voraussetzung, um qualitativ hochwertige Kabelbäume produzieren zu können, die auf die Umgebung zugeschnitten sind, in der das Produkt eingesetzt wird.“ Einige Kabelbäume müssen auch rauen Bedingungen standhalten können, z. B. Schmutz, Feuchtigkeit sowie hohen und niedrigen Temperaturen.

Andere Kabelbäume unterliegen möglicherweise weniger anspruchsvollen Umwelтанforderungen, müssen jedoch höhere Anforderungen hinsichtlich der Preisoptimierung erfüllen.

Das Ziel von Rimaster besteht darin, bei der Entwicklung und Konstruktion der zu fertigen Systeme eng mit den Kunden zusammenzuarbeiten, um ihre Wettbe-

„Wir wollen unseren Kunden helfen, an vorderster Front zu stehen – und das bedeutet, dass auch wir an vorderster Front stehen müssen.“

werbsfähigkeit zu steigern.

„Wir wollen unseren Kunden helfen, an vorderster Front zu stehen – und das bedeutet, dass auch wir an vorderster Front stehen müssen“, so Pernilla Norman.

#### Entwickelte Prozesssteuerung

Die Überwachung der Bedürfnisse der Kunden und die Erfüllung der Anforderungen an verschiedene Produktionstechnologien in jedem Markt sind selbstverständlich. Basierend auf dem, was wir als Rimaster-Prozess bezeichnen, schafft jede Produktionseinheit eine effiziente Produktionskette, in der alle Einheiten eine komplette, nachfrageorientierte Lieferkette anbieten können. Rimaster Polen ist die größte unserer Einheiten, die erfolgreich Prozesssteuerungssysteme entwickelt und neue Lösungen für optimierte Verfügbarkeit und Produktivität einführt. Ausgehend vom Arbeitsumfeld und der Beteiligung der Mitarbeiter wurde die gesamte Produktionslinie umgestaltet, sowohl in Bezug auf Maschinen als auch auf Montageplätze.

„Unter anderem haben wir eine neue Montagelinie für ausgewählte Produkte

eingeführt, in der Werkzeuge, Anweisungen und Montage zusammen einen U-förmigen Fluss erzeugen. Jede Produktionslinie wurde mit neuen, speziell angepassten Werkzeugen und einem großen Display mit Dokumentationen und Anweisungen für die Mitarbeiter ausgestattet. Außerdem haben wir die Effizienz der Logistik und der täglichen Produktionsplanung verbessert, um die Nachfrage der Kunden nach kostengünstigen Produkten erfüllen zu können“, sagte Piotr Gawroński, Head of Quality bei Rimaster Polen.

#### Immer in Bewegung

Dies hat zu einem leistungsstarken Prozess geführt, der Planung, Produktionsfluss, Arbeitsumgebung und Kompetenzentwicklung umfasst, so

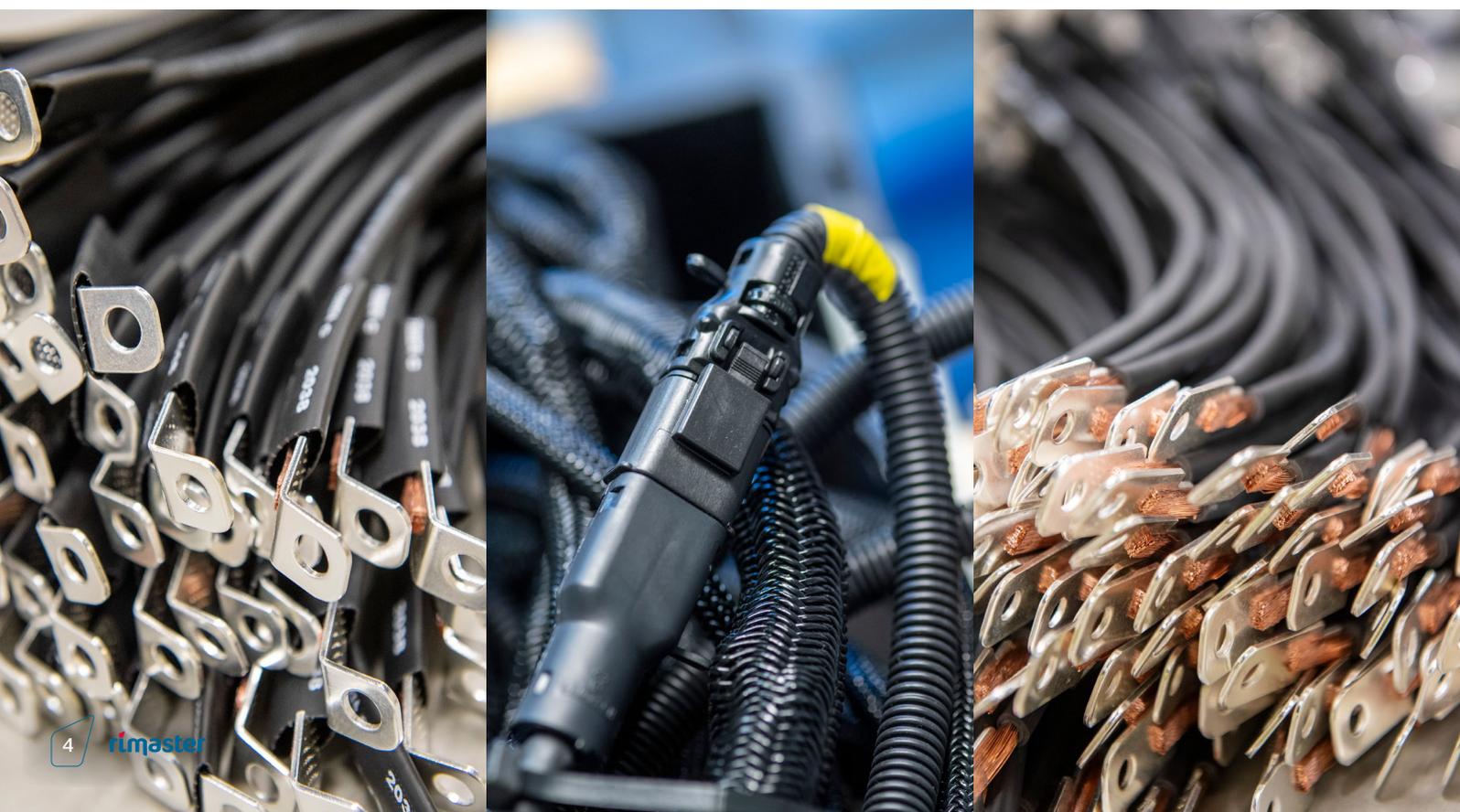
Piotr Gawroński. „Die tägliche Arbeit mit kontinuierlichen Verbesserungen bildet einen wichtigen Teil der Rimaster-Strategie und bietet uns die Möglichkeit, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und die Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen.

Jeden Tag arbeiten wir nach dem Prinzip

„Planen-Umsetzen-Prüfen-Handeln“, um den Betrieb immer in Bewegung zu halten.“



Pernilla Norman, Vice CEO



## DER RIMASTER-PROZESS

# High Mix, Low Volume

### Konstruktion

Konstruktion und Entwicklung werden sowohl in 3D als auch in 2D mit einer Reihe von Werkzeugen wie CREO, Autocad und Solidworks durchgeführt. Ausgabedaten aus diesen Systemen können direkt in den Fertigungsprozess importiert werden.

Vollständiges Systemdesign und Programmierung der Maschinenfunktionen auf Basis der unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden.

### Crimpen

Vollständig oder teilweise automatisiertes Crimpen oder manuelles Crimpen oder Crimpen in Roboterzellen, je nach Designanforderungen und Volumen.

### Flechten

Das Flechten ist ein Beispiel dafür, wie Rimaster den Anforderungen seiner Kunden Gehör schenkt und eine Methode in den Herstellungsprozess einbezieht, um Kabelbäume für ausgewählte elektrische Systeme zu verbessern. Flechten wird in Kabelbäumen verwendet, um langlebige, „dünne“ Kabelbäume herzustellen.

### Schutzmäntel und starre Rohre

Eine Alternative zum Flechten ist die Abdeckung der Kabelbäume mit einem elastischen Mantel. Diese Art von Schutz ist für Kabelbäume in beweglichen Anwendungen geeignet, bietet aber etwas weniger Schutz vor Abrieb als Flechten. Starre Kunststoffrohre bilden eine weitere Form des Schutzes. Sie sind in zwei Versionen erhältlich: offen für eine einfachere Installation und geschlossen für einen besseren Schutz. Die zweite Option ist jedoch schwieriger zu installieren, da die Installation den gesamten Kabelbaum zusammen mit dem Rohr umfasst.

### Ultraschallschweißen

Ultraschallschweißen für eine effektive Raumnutzung und flexible Konstruktionen.

### Umspritzen

Niederdruckformen für Bauteile, die hohen Dichtigkeitsanforderungen unterliegen.

### Elektronik

Leiterplatten werden sowohl mit traditioneller Durchstecktechnologie als auch mit moderner SMD-Technologie hergestellt. Die Produktion umfasst alle Löttechnologien.

Wenn die Leiterplatten eine Kombination aus Durchsteck- und Oberflächenmontage-Technologie erfordert, kommt ein vollautomatisiertes selektives Lötverfahren zum Einsatz. In der Fertigungsprüfung erfolgt eine automatisierte optische Inspektion (AOI).

### Gießen

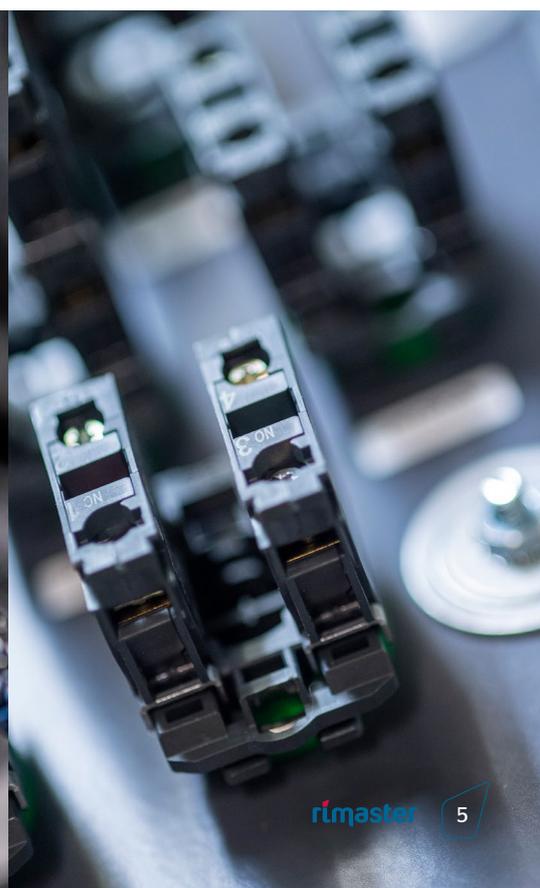
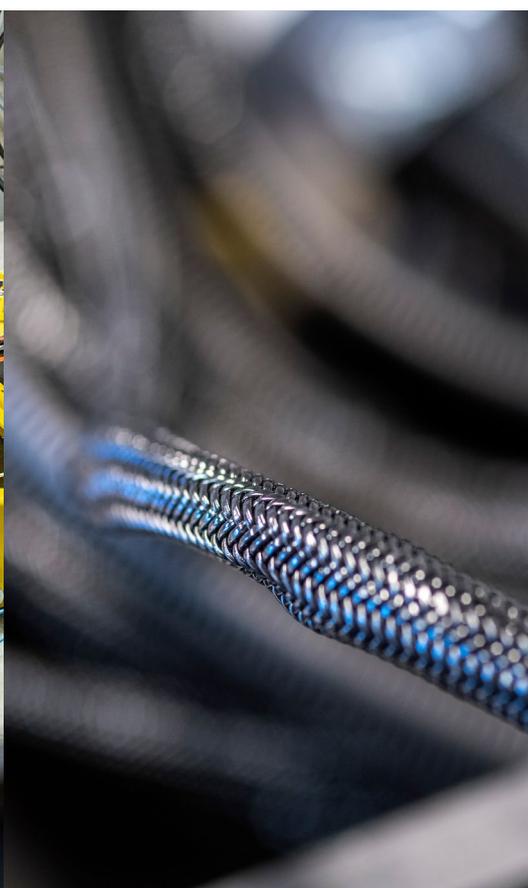
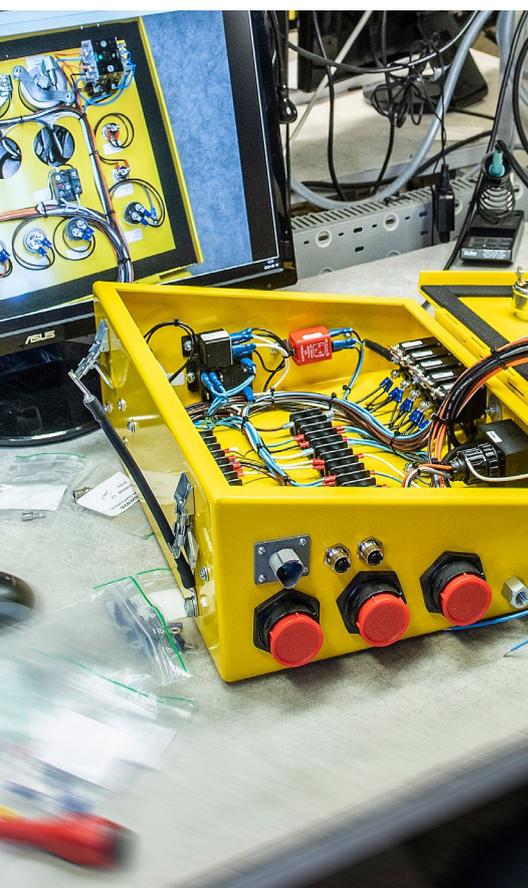
Das Gießen von elektronischen Bauteilen erfolgt für verschiedene Klassifikationen. Beispielsweise bieten wir Verguss mit Material zum Schutz vor Feuchtigkeit und Stößen. Diese Lösung wird zum Schutz von Leiterplatten oder Instrumenten verwendet, bei denen eine gute Feuchtigkeits- und Stoßfestigkeit erforderlich ist. Diese Lösung ist dauerhaft.

### Mechanik

Laserschneiden und Kantenpressen mit modernen Hochleistungsmaschinen.

### Box Building

Wir bieten unseren Kunden eine komplette Systemlösung, die von der Entwicklung und Konstruktion in 3D bis zur Herstellung von Leiterplatten, Kabelbäumen, Mechanik und programmierbarer Elektronik reicht.



## SCHWIERIGE UMSTÄNDE, SCHWIERIGE ZEITEN

# „Rimaster lässt uns nie im Stich“

Ob Regen oder Sonnenschein: Eine Erntemaschine von Dewulf muss den härtesten Bedingungen standhalten. Mit Kabelbäumen von Rimaster wird das gleich viel einfacher.

„Rimaster liefert immer Lösungen, nie Probleme“, sagt Bert Desmyter, Einkäufer bei Dewulf.

Schwingungen, Staub, Schlamm und ein sich ständig veränderndes Klima. Dewulf-Maschinen haben es nicht leicht.

„Unsere Maschinen sind für den Einsatz unter erschwerten Bedingungen ausgelegt. Unsere Kunden vertrauen darauf, dass wir über das nötige Fachwissen verfügen, um die unterschiedlichen Anforderungen zu erfüllen, und dass unsere Produkte mit allem fertig werden“, sagt Bert Desmyter.

Dewulf ist der weltweit führende Komplettanbieter von Kartoffel- und Wurzelgemüse-Verarbeitungsmaschinen. Mit drei Standorten in Belgien, den Niederlanden und Rumänien ist das Unternehmen führend in der Entwicklung und Produktion von landwirtschaftlichen Maschinen für Bodenbearbeitung, Pflanzen, Ernten, Sortieren, Lagerung und Transport von Kartoffeln und Wurzelgemüse.

### Unterschiedliche Klimabedingungen, gleicher Kabelbaum

Die hohe Temperaturdifferenz stellt die größte Herausforderung für die elektrischen Systeme der Maschinen dar. Dewulf-Maschinen müssen sowohl bei extrem kalten als auch bei warmen Temperaturen einwandfrei funktionieren. Sie sind sowohl in den verschneiten Ebenen Kanadas als

auch in den warmen fruchtbaren Feldern Äthiopiens zu finden. Dennoch werden in allen Maschinen die gleichen Kabelbäume verwendet, ganz gleich, wo auf der Welt sie letztendlich eingesetzt werden.

Man könnte denken, dass Feuchtigkeit problematisch sei, aber eigentlich bilden die Ausdehnung und Schrumpfung, die mit verschiedenen Schwankungen der Temperaturen auftreten, ein weitaus größeres Problem. Staub und Schlamm seien eine weitere Herausforderung, erklärt Bert Desmyter, da sich trockener, feinkörniger Staub gerne in die Schutzschichten von Elektroisierpapier verirrt.

### Innovative Lösungen

Die Kabelbäume von Rimaster erfüllen die Anforderungen an Qualität, Haltbarkeit und Abdichtung. Darüber hinaus bieten diese Kabelbäume den Vorteil einer einfachen Montage in jedem Schritt des Prozesses – von der Entwicklung bis zur Serienproduktion, sagt Bert Desmyter:

„Wir pflegen eine langfristige Zusammenarbeit, bei der Rimaster uns hilft, in neue Technologien zu investieren. Sie kennen unsere Maschinentypen und Motoren und wissen, welche Art von Kabelbäumen benötigt wird. Sie haben

auch die Angewohnheit, uns Feedback zu geben, wie wir noch bessere Ergebnisse erzielen können.“

### Es gibt immer eine Lösung

Dewulf ist ein Familienunternehmen mit einer reichen, 75-jährigen Tradition, das derzeit in der dritten Generation geführt wird. Innovation, Zuverlässigkeit, angenehme Zusammenarbeit und Unterstützung des Kunden bei der Suche nach der wirtschaftlichsten Lösung sind die Eckpfeiler der Geschäftsstrategie von Dewulf.

Dewulf und Rimaster haben die gleiche Einstellung, sagt Bert Desmyter:

„Rimaster denkt in Lösungen. Sie kommen nie mit Problemen, sondern bieten uns immer eine Lösung an. Genau diese Einstellung hat Dewulf auch gegenüber seinen eigenen Kunden. Wir bieten immer Lösungen. Und deshalb haben wir uns für Rimaster entschieden.

Die Turbulenzen durch Covid-19 haben diese Bindung weiter verstärkt“, betont Bert Desmyter.

„Es war für uns alle eine große Herausforderung, aber während dieser Zeit hat Rimaster uns nie im Stich gelassen. Sie hatten auch dafür eine Lösung.“



# Volle Transparenz und tägliche Meetings – Wie Rimaster der Corona-Krise begegnet

Eine Lieferkette ist immer nur so stark wie ihr schwächstes Glied. 2020 hat sich die Kommunikation als große Stärke von Rimaster erwiesen.

„Zusammenarbeit, Transparenz und Vertrauen in die Kommunikation zwischen uns, unseren Kunden und unseren Lieferanten waren unser Hauptaugenmerk“, sagt Dawid Haponiuk, verantwortlich für den Bereich Global Sourcing bei Rimaster.

Langfristige Beziehungen und enge Zusammenarbeit mit Lieferanten waren schon immer eines der wichtigsten Tools von Rimaster, um die Verfügbarkeit zu gewährleisten und Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen. Der Einkauf wird sowohl global als auch lokal organisiert, um das Versprechen globaler Präsenz und lokaler Nähe von Rimaster zu erfüllen.

„Unser engagiertes Sourcing-Team bildet den Kern unseres Handelns. Wir behalten ständig unsere Reaktionsfähigkeit und Lagerbestände im Auge und kommunizieren

„Moderne Kommunikationstechnologien waren entscheidend“

mit unseren Kunden, um angemessene Prognosen für ihre Bedürfnisse zu erstellen, sodass wir eine ebenso transparente Kommunikation mit unseren Lieferanten haben“, erklärt Dawid Haponiuk.

#### Reaktionsfähigkeit und Flexibilität

Intelligente Bestandslösungen, maßge-

*Dawid Haponiuk,  
verantwortlich für den  
Bereich Global Sourcing  
bei Rimaster*



schneidert für die High-Mix-/Low-Volume-Nische von Rimaster, bilden ebenfalls eine starke Priorität.

Ein optimierter Lagerbestand für häufig genutzte Steckverbinder und Komponenten in Kombination mit agilen Lieferanten erhöhen die Reaktionsfähigkeit und Flexibilität. Das hat sich während der Corona-Pandemie als von unschätzbarem Wert erwiesen.

„Der Ausbruch zwang uns, sehr schnell zu reagieren, und unsere bestehenden Kommunikationsroutinen waren von großem

Vorteil“, sagt Dawid Haponiuk.

#### **Tägliche Meetings**

Diese Aktivitäten wurden jedoch aufgrund der Pandemie noch weiter ausgebaut.

„Natürlich mussten wir sehr schnell auf die Marktbewegungen reagieren. Mithilfe unserer globalen Kommunikationsplattform haben wir jeden Morgen Schwerpunkt-Meetings mit unseren Kunden durchgeführt. Wir haben uns für volle Transparenz in der gesamten Lieferkette eingesetzt, um alle Beteiligten täglich mit-

einander zu vernetzen.“

#### **Es stellte sich heraus, dass das großartig funktionierte.**

„Moderne Kommunikationstechnologien waren entscheidend. Jeder hat sich nach Kräften bemüht, und ich bin überzeugt, dass wir keinen unserer Kunden davon abgehalten haben, seine eigenen Aktivitäten durchzuführen.“

# Große Geister denken gleich

Um unseren Kunden hochwertige Lösungen für raue Umgebungen zu bieten, arbeitet Rimaster mit den weltweit führenden Lieferanten zusammen. Die langjährige Beziehung zwischen Rimaster und TE Connectivity basiert auf gemeinsamen Werten.

Die gemeinsame Erfolgsgeschichte zwischen Rimaster und TE Connectivity (TE) begann Ende der neunziger Jahre mit einem Projekt für Caterpillar.

„Wir haben sofort die Vorteile der DEUTSCH-Steckverbinder von TE erkannt. Sie waren einfach in der Produktion zu montieren und im Feld zu demontieren, und es gab keine Probleme, sie in anspruchsvollen Umgebungen zu verwenden. Wir haben begonnen, ihre Steckverbinder auch anderen Kunden anzubieten“, erklärt Ulf Almén, System Design Manager:

„Da wir elektrische Architekturen für

unsere Kunden erstellen und auch eigene Produkte entwickeln, empfehlen und verbauen wir DEUTSCH-Lösungen, von denen wir wissen, dass sie selbst den härtesten Umgebungen standhalten können, denen Maschinen jeden Tag ausgesetzt sind. Rimaster ist für seine Kompetenz in der Herstellung von leistungsstarken elektrischen Systemen für anspruchsvolle Anwendungen bekannt und muss Komponenten empfehlen und integrieren, die diesen Anforderungen gewachsen sind, um die Qualität des Endprodukts nicht zu gefährden.“

Heute bezieht Rimaster weltweit alle Produktserien von TE Connectivity,

einschließlich Steckverbindern, Klemmen, Dichtungen und Keilen, aber das ist noch nicht alles.

„Ein weiterer Vorteil bei der Beschaffung und Zusammenarbeit mit TE Connectivity ist, dass die komplette Produktserie von uns einfach beschafft werden kann, um unseren Kunden komplette und zuverlässige Lösungen anzubieten. So können wir eine einzige Lösung von einem einzigen Partner beziehen, anstatt jedes Teil auf verschiedene Lieferanten aufzuteilen“, erzählt Julien Fambrini.



*Moderne, hochtechnologische elektrische Steckverbinder. Präzision und Dichtigkeit sind für eine volle Funktionalität in anspruchsvollen Umgebungen wichtig.*

### Marktführer

TE Connectivity ist stolz darauf, Marktführer bei der Entwicklung von Produkten für Branchenlösungen zu sein, die zuverlässige Konnektivität in rauen Umgebungen bieten. Die abgedichteten Steckverbinder des Herstellers halten extremen hohen oder niedrigen Temperaturen, starken Schwingungen und korrosiven Umgebungen sowie den Belastungen durch Hochdruckreinigung stand.

„TE entwickelt Produkte basierend auf Kundenrückmeldungen und einem vereinbarten Anforderungsdokument. Wir verfolgen einen schlanken Stage-Gate-Prozess, um die Komponentenentwicklung von der Definitionsphase bis zur Industrialisierung zu verfolgen. Heute werden Produkte direkt in einem 3D-Modell entwickelt und beschrieben. Das Modell liefert alle Informationen, die wir für die Herstellung einer Komponente benötigen, und erzeugt auch eine 3D-PDF. So können wir Computertomographie nutzen, um Komponenten zu scannen und zu messen. Wir vergleichen das eigentliche Teil mit einer Fehlerfarbenmethode im 3D-Modell, wobei wir konventionelle Messmethoden verwenden, sofern keine anderen Methoden angegeben wurden. Nach Bestehen dieses Tests durchlaufen die Teile ein Qualifizierungstestprogramm gemäß einer vereinbarten Spezifikation in unseren Testkompetenzzentren“, erklärt Andrzej Zubka,

„Es besteht kein Zweifel daran, dass TE Connectivity und Rimaster perfekt zusammenpassen“

Senior Director Sales bei TE Connectivity.

„Durch den Einsatz von Simulationstools, Prototypentests sowie Fertigungsprüfdesigns und Verifikationsmethoden entwickelt TE qualitativ hochwertige Produkte, die vom ersten Gebrauch an zuverlässig funktionieren. Außerdem sparen wir Zeit beim Werkzeugbau dank weniger Konditionierungsschleifen.“

### Ein tolles Team

Es besteht kein Zweifel daran, dass TE Connectivity und Rimaster perfekt zusammenpassen, sagt Andrzej Zubka:

„Wir verfügen über eine stabile Kunden-Lieferanten-Beziehung. Rimaster bietet genaue Aufträge und Prognosen. TE liefert erstklassige Produkte und nutzt seine äußerst zuverlässige Lieferkette, um diese pünktlich und in den angegebenen Mengen zu liefern. Wir arbeiten kooperativ zusammen, um unsere gemeinsamen Kunden mit Kabelbaumlösungen zu versorgen, Strategien für technische und logistische Lösungen zu entwickeln, die Arbeitsauslastung zu verbessern und Kosten zu senken. Beide Unternehmen genießen einen guten Ruf als Marken für hochwertige Produkte und Services.“

Kunden erwarten heute mehr als nur Produkte von ihren Lieferanten. Sie erwarten Partner, die ihnen helfen können, Lösungen mit einwandfreier Qualität und modernster Technologie zu entwickeln, um die Konkurrenz zu übertreffen und die Kosten zu kontrollieren.

„TE Connectivity demonstriert seine Partnerschaft mit Rimaster, indem wir nicht nur Steckverbinder, sondern auch ein breites Portfolio an End-to-End-Lösungen bieten, die hochzuverlässige Steckverbinder, Werkzeuge, Schulungen und einen außergewöhnlichen Service umfassen. Als Lieferant von Kabelbäumen verfügt Rimaster über umfassende Kenntnisse der Kundenbedürfnisse und Zugang zu ihren Designs. TE Connectivity unterstützt Rimaster und Endkunden mit den Produkten und Dienstleistungen, die sie für ihre anspruchsvollen Anwendungen benötigen“, sagt Andrzej Zubka.

DEUTSCH, TE Connectivity und TE Connectivity (Logo) sind Marken.



Ulf Almén



Julien Fambrini

## Mikael Hermansson

Head of Finance, Schweden

### Was ist Ihre Aufgabe bei Rimaster?

Ich werde als „lokaler“ Head of Finance für die schwedischen Unternehmen fungieren, was bedeutet, dass ich Schweden in unserer globalen Finanzabteilung vertreten werde. Davor war ich als Finance Director des Sofidel-Papierwerks in Kisa tätig, wo ich auch aufgewachsen bin.

### Warum haben Sie sich für Rimaster entschieden?

Ich komme aus der Gegend und kenne Rimaster schon seit meiner Kindheit vom Hörensagen. Ich habe lange für meinen früheren Arbeitgeber gearbeitet und kannte die Branche in- und auswendig. Ich hatte einfach das Gefühl, dass es an der Zeit war, etwas Neues auszuprobieren.

Rimaster arbeitet in einem spannenden Sektor und ist ein lokales, wachsendes Unternehmen. Es ist mir wichtig, in einem Unternehmen zu arbeiten, das sich ständig verändert und weiterentwickelt, da die Aufgabe des Finanzdirektors sonst zu einer rein administrativen Position wird. Rimaster passt perfekt zu mir, da wir gerade mitten in der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie stecken.



## Elisabet Boholm

Site Manager,  
Rimaster Cab & Mechanics

### Was ist Ihre Aufgabe bei Rimaster?

Ich werde die Gesamtverantwortung für das Geschäft übernehmen – von der Produktion, Produktionstechnologie, Lagerhaltung und Logistik bis hin zu Arbeitsumfeld und Immobilien. Insgesamt bin ich für rund 30 Mitarbeiter verantwortlich. Ich bin auch Mitglied der Geschäftsleitung des Unternehmens. Zuvor war ich in verschiedenen Beratungs- und Interim-Managementpositionen tätig. Ich habe einen Hintergrund in der Fertigungsindustrie, nachdem ich bei Unternehmen wie Siemens, Sapa und Gränges gearbeitet habe. Etwas ungewöhnlich an mir ist, dass ich auch bei der schwedischen Migrationsbehörde gearbeitet habe. Diese Organisation hatte einen sehr großen Anteil weiblicher Mitarbeiter und war sozialwissenschaftlich orientiert, was im scharfen Gegensatz zum Fertigungssektor steht, aber ich habe dort viel gelernt!

### Warum haben Sie sich für Rimaster entschieden?

Ich glaube, dass es spannend sein wird, am Ausbau des Geschäfts und der Weiterentwicklung unsere Kompetenzen und Abläufe teilzuhaben, um noch wettbewerbsfähiger zu werden.

Ich freue mich darauf, die Entwicklung unserer Mitarbeiter zu unterstützen. Für die Art der Kleinserienfertigung, auf die wir uns konzentrieren, ist es unglaublich wichtig, das Know-how unserer Mitarbeiter optimal zu nutzen.



# Rimaster wächst

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

## Peter Sonevang

Managing Director,  
Rimaster Schweden

### Was ist Ihre Aufgabe bei Rimaster?

Ich werde für den Rimaster-Betrieb in Rimforsa verantwortlich sein. Im Rahmen unserer Bemühungen zur Konsolidierung des Wachstums und der grundlegenden Struktur des Konzerns werden wir aktiv an der Entwicklung von Führungskräften arbeiten. Ich selbst habe mehr als 20 Jahre Erfahrung in Management- und Change Management-Aktivitäten in einem internationalen Umfeld, einschließlich aus meiner Zeit bei Ericsson. Im Laufe der Jahre habe ich in den Umgebungen, in denen ich gearbeitet habe, viele Rimaster-Kunden getroffen. Ich war auch an Start-ups in China beteiligt, wo ich mit meiner Familie in zwei verschiedenen Städten wohnte.

### Warum haben Sie sich für Rimaster entschieden?

Kurz gesagt: Rimaster bietet die Art von Unternehmenskultur, nach der ich gesucht habe. Rimaster hat viel Herz und Seele und engagiert sich klar für lokale Themen sowie globales Wachstum. Das Unternehmen verfolgt einen Ansatz, den ich als gesundes Gleichgewicht zwischen finanziellen Zielen und anderen Werten betrachte. Auch die Kombination von Mensch, Technik und Produktion bei Rimaster gefällt mir.



## Milan Pavlica

Managing Director,  
Rimaster Serbien

### Was ist Ihre Aufgabe bei Rimaster?

Ich werde die Arbeit unseres Werks in Serbien leiten. Früher habe ich in der Automobilindustrie gearbeitet und glaube, dass es eine spannende Verbindung zwischen Rimaster und meinen vorherigen Aufgaben gibt. Im Moment liegt mein Fokus voll und ganz auf unserem neuen Werk in Paracin, das wir gerade fertiggestellt haben – die Produktion ist in vollem Gange. Unter anderem konzentrieren wir uns auf die Weiterentwicklung, Standardisierung und Qualitätssicherung nach ISO und natürlich auf neue Kundenbeziehungen.

### Warum haben Sie sich für Rimaster entschieden?

Ich hatte von Rimaster gehört, und mir gefiel die Art und Weise, wie sie arbeiten – sie fühlt sich innovativ an. Das Unternehmen zeichnet sich durch eine positive Haltung aus, die von Zusammenarbeit und einer starken Kultur geprägt ist. Es ist eine Unternehmenskultur, die auch genügend Freiraum bietet, um sich im Rahmen unserer gemeinsamen Strategie und Unternehmenskultur verantwortungsvoll zu entwickeln. Ich glaube, es wird sehr spannend sein, die Entwicklung hier in Serbien weiter voranzutreiben. Die Situation ist strategisch gut, und wir haben einen guten Zugang zu kompetenten englischsprachigen Mitarbeitern.



Die Expansion von Rimaster in Serbien geht weiter. Die neue Produktionsanlage im Industriepark Paracin ist in Betrieb und bietet Kunden, die nach Fachkompetenz und hoher Verfügbarkeit suchen, neue Möglichkeiten.

# Rimaster Serbien öffnet die Türen

„Nachdem Covid-19 uns im späten Frühjahr etwas ausgebremst hatte, liegen wir jetzt wieder in unserem Zeitplan und bieten 3.000 neue Quadratmeter optimierte Produktion“, sagt Milan Pavlica, Managing Director von Rimaster Serbien.

Die Produktion hat ein stetiges Tempo erreicht und umfasst optimierte Produktionslinien, die von mehr als hundert qualifizierten Mitarbeitern verwaltet werden. „Kompetenz und Verfügbarkeit stehen im Vordergrund, während wir den Dialog mit

neuen, spannenden Kunden fortsetzen. Wir entwickeln auch unsere Qualitätsprozesse weiter und bieten nun als Schwesterunternehmen der Rimaster-Gruppe Zertifizierungen nach ISO-Norm an.“

## „Rinforced“ – Umspritzung für mehr Funktionalität und Sicherheit

Unsere Umspritzungs-Produktionsanlage (Niederdruck-Spritzguss) in Rimforsa wurde installiert und in Betrieb genommen. „Rinforced“, wie wir dieses Konzept nennen, eignet sich perfekt für alle Arten von Maschinen, die in rauen Umgebungen betrieben werden und hohen Anforderungen an Dichtigkeit und Schwingungen von Komponenten und Kabelbäumen unterliegen. So sind wir z. B. in der Lage, umspritzte, kundenspezifische elektrische Steckverbinder mit den richtigen Kabellängen anzubieten, was zu einer verbesserten Wirtschaftlichkeit und zu kürzeren Lieferzeiten führt. Als Produkteigentümer sind wir auch für die Qualitätsprüfung und Zertifizierung verantwortlich. Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, was Rinforced für Ihr Produkt leisten kann, kontaktieren Sie uns.



Als Mitarbeiter Nr. 4 gehört Niklas Kindén von Anfang an zu Rimaster. In diesen 36 Jahren hat er in fast allen Funktionen gearbeitet - außer als CEO. „Ich lerne gerne Menschen kennen und mache gerne Geschäfte. Dieser Job ist für mich einfach perfekt!“





Niklas Kindén in seinem Home Office, umgeben von Natur und schöner Aussicht.

## NIKLAS KINDÉN, STRATEGIC SOURCING MANAGER

# „Wir müssen uns selbst treu bleiben“

Am 16. Januar 1984 spazierte Niklas Kindén bei Rimek (Rimforsa Mekaniska) durch die Tür. Er war einer der ersten, die sich dem Unternehmen anschlossen. „Ich wurde von Jan-Olof Karlsson, Pers Bruder, eingestellt und fing offiziell sogar noch vor Per an“, sagte Kindén lachend. Kindén ist gelernter Maschinenbauer und kannte sich mit Schweißen und Metallbearbeitung aus, was sehr praktisch war. „Ich wurde als Monteur eingestellt, was bedeutete, dass ich in fast allen Bereichen arbeiten konnte, von Kabeln über Steckverbinder bis hin zur Blechfertigung.“

Mit dem Wachstum des Unternehmens, insbesondere durch die Zusammenarbeit mit Ericsson, wurde Kindén für die Bestellung von Kabeln und Kabelklemmen betraut – genau die Art, die er heute noch macht. Seine Verantwortung nahm nach und nach zu. Heute ist er Strategic Sourcing Manager und dafür verantwortlich, dass alle Komponenten in der Anlage in Rimforsa verfügbar sind.

„Die Zusammenarbeit innerhalb des Konzerns ist gut, und ich glaube, wir haben eine gute Balance zwischen lokalen und internationalen Käufen erreicht. Wir haben eine gute Arbeitsweise gefunden, bei der lokale Einheiten von globalen Vereinbarungen profitieren können.“

### Er macht gerne Geschäfte

Es ist fast 20 Jahre her, seit er die Entscheidung getroffen hat, sich auf den Einkauf zu

konzentrieren.

„Damals war ich sowohl für die Produktion als auch für den Einkauf verantwortlich, aber zu diesem Zeitpunkt war das Geschäft so groß geworden, dass ich eine Wahl treffen musste. Das fiel mir leicht. Ich lerne gerne Menschen kennen und mache gerne Geschäfte. Ich liebe meinen Job!“ Von 2011–2012 arbeitete er ein Jahr in China – eine Zeit, die er als sehr lehrreich empfand. „Wenn man den Einkauf mag, ist China der richtige Markt. Ich habe es wirklich genossen, etwas über die chinesische Unternehmenskultur zu erfahren und zu sehen, wie dort Verhandlungen geführt werden. Das passte perfekt zu mir – ich gebe nie nach“, scherzte Kindén.

### Dynamisches Geschäft

Es gibt einen Grund, warum Kindén nach 36 Jahren immer noch bei Rimaster in Rimforsa tätig ist.

„Rimaster war schon immer ein dynamisches Unternehmen. Hier ist immer viel los, und man bekommt die Chance, sich zu entwickeln. Wenn ich weiter als Monteur gearbeitet hätte, wäre ich heute wahrscheinlich nicht mehr dabei.“

Aber ich hatte die Gelegenheit, alles auszuprobieren – von der technischen Entwicklung über die Produktion bis hin zum Einkauf“, sagte Kindén, für den persönliche Entwicklung und eine einbeziehende Entscheidungsfindung schon immer ein

wichtiger Teil der Unternehmenskultur von Rimaster waren.

„Wir haben eine sehr flache Organisationsstruktur. Es macht keinen Unterschied, ob man ein Monteur in der Werkstatt oder ein Aktionär ist – wir alle sprechen miteinander und haben die Möglichkeit, auf allen Ebenen Einfluss zu nehmen. Ich selbst habe mehrmals Aufgaben im Managementteam bekleidet, aber dieser Ansatz zieht sich durch alles, von Investitionen bis hin zu anderen Entwicklungen. Sollen wir in eine Schermaschine investieren oder abwarten? Und für welche sollten wir uns entscheiden?“

### „Typisch Rimaster“

Ein Management, das bereit ist zuzuhören, und Freiheit in Kombination mit Verantwortung ist etwas, das Kindén schätzt und das er für Schweden im Allgemeinen, aber besonders für Rimaster typisch hält. „Meiner Meinung nach müssen wir uns das in Zukunft bewahren. Wir müssen uns selbst treu bleiben, bescheiden sein und bereit sein, zuzuhören. Es macht keinen Unterschied, wer eine gute Idee vorbringt. Das Wichtigste ist, dass jemand die Idee hat und wir sie zu unserem Vorteil nutzen. Und natürlich hoffe ich, dass das Management den Menschen weiterhin Raum zum Wachsen lässt. Das ist ein zentrales Thema in unserem Unternehmen.“

Wir verstärken derzeit unsere Entwicklungsressourcen, um den Anforderungen unserer Kunden auf globaler Ebene gerecht zu werden.

„Unsere Kompetenz in den Bereichen Spezialfahrzeuge und raue Umgebungen ist einzigartig und bei den Kunden sehr gefragt“, sagt Peter Haglund, der die Verantwortung für das Projekt trägt.

Peter Haglund, Head of Quality and IT bei Rimaster.



# Rimaster investiert in die globale Entwicklung

Die langfristige Entwicklungsstrategie von Rimaster basiert auf drei Schlüsselwörtern: einfach, nah und global.

„Wir wollen in der Nähe unserer Kunden sein und von der Idee bis zum fertigen Produkt eng mit ihnen zusammenarbeiten und entweder einen kompletten Service anbieten oder sie bei bestimmten Aspekten unterstützen“, so Peter Haglund.

„Unsere Kunden müssen nicht wirklich etwas über elektrische Systeme wissen. Darum kümmern wir uns. Wir wollen es unseren Kunden einfach machen, sich auf die Bedürfnisse ihrer Endkunden zu konzentrieren.“

Denn Hand aufs Herz – auch wenn wir elektrische Systeme richtig spannend finden, sind diese Systeme nur ein Baustein in der Endbenutzererfahrung mit der fertigen Maschine.“

Obwohl Rimaster mittlerweile ein globaler Konzern ist, basieren die Werte des Unternehmens auf einem engen und persönlichen Kontakt. Aus diesem Grund legt Rimaster immer den Schwerpunkt auf lokale Präsenz, während das Unternehmen expandiert. Derzeit investiert das Unternehmen in neue Entwicklungsressourcen in Belgien und Frankreich.

„Nähe und Kommunikation in der Sprache des Kunden sind unerlässlich, um gute Qualität liefern und international wachsen zu können.“ Die Fähigkeiten, die erforderlich sind, um ein qualitativ hochwertiges elektrisches System kostengünstig zu entwickeln, sind bei Rimaster bereits vorhanden. Der nächste Schritt besteht darin, die Entwicklung innerhalb Europas auszuweiten.

„Unsere umfangreiche Erfahrung bedeutet auch, dass wir über umfassendes Wissen in unseren CAD-Systemen, Produktionsanlagen und unseren qualifizierten Mitarbeitern verfügen.“

Was Rimaster bietet, nämlich die Entwicklung und Konstruktion von elektrischen Systemen direkt in einer 3D-Umgebung und mit einer Software für Schaltplanzeichnungen, die die korrekte Funktionalität und korrekte Kabellängen sicherstellt, ist nicht selbstverständlich, sagt Peter Haglund.

„Viele der großen Unternehmen, die die Produkte besitzen, verfügen über ein fantastisches internes Fachwissen. Aber für einen Subunternehmer ist es meiner Meinung nach ziemlich ungewöhnlich, diese Art von entwicklungsbezogenen Wissen und Erfahrung zu besitzen.“

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](http://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 Czaplinski  
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**

Jörg Hagmaier  
+49 151 12427570  
dejha@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  
rsmpe@rimaster.com