

rlview

Dewulf - "Rimaster ställer alltid upp"

6-7

Full öppenhet och dagliga möten - Rimasters hantering av coronakrisen

8-9

Rimaster Serbien öppnar verksamheten

13

Det är dags att titta framåt

INNEHÅLL

- 3 Rimasterprocessen
- 6 Kundcase: De Wolf
- 8 Rimaster och Corona-krisen
- 10 Case: TE Connectivity
- 12 Fyra nya ansikten
- 13 Uppstart Serbien
- 14 Porträtt: Niklas Kindén
- 16 Rimaster investerar i global utveckling

Välkommen till Rimaster

Rimaster är en ledande leverantör av kablage, elskåp, elektronik och hytter för specialfordon och industriella system.

Vi är en global koncern med ursprung och huvudkontor i Rimforsa, Sverige. Rimaster har idag runt 1000 anställda verksamma i tio företag världen över. Vi har organisation för försäljning, design, utveckling och produktion i Sverige, Polen, Belgien, Frankrike, Tyskland, Kina och Serbien.

Welcome to our world of Simplicity.

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

ANSVARIG UTGIVARE
Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

Produktion: Effect Reklambyrå
Bilder: Rimaster, där inget annat anges.
Foto förstasidan: Örjan Karlsson

2020 är året då inget blev som vi hade tänkt oss. Efter att ha levt ett halvår i den nya verkligheten kan vi ändå konstatera att hjulen snurrar vidare. Vi på Rimaster är ödmjuka inför det som vi har framför oss – det här är ingalunda över – men vi är också djupt tacksamma för de stabila och långsiktiga kundrelationer som har gjort att vi tillsammans har tagit oss igenom den första turbulensen på ett så bra sätt. Med starkt fokus på kommunikation, transparens och ömsesidig tillit har vi lyckats säkra leveranskedjan i alla steg och jag skulle vilja påstå att vi under de gångna månaderna inte har orsakat några stopp i våra kunders produktion.

Därför vill jag rikta ett stort tack till alla: Rimasters medarbetare, våra flexibla underleverantörer och våra fantastiska kunder som har visat oss ett så stort förtroende under den här tiden.

För oss på Rimaster har 2020 blivit ett kvitto på att vi har valt rätt väg. Vårt fokus på elsystem i kundunika High Mix, Low Volume-lösningar är fortsatt framgångsrikt. Genom att erbjuda en bred kunskap, global närvaro och en komplett tillverkningsprocess kan vi hjälpa våra kunder med helheten – från aktiv kompetenstillförsel i utvecklingsfasen till valet av produktionsmetoder. Vi har förmånen att få jobba tillsammans med kunder i många olika branscher, och det är den variationen som under många år har varit vår stora inspirationskälla.

Under pandemin har strategin med diversifieringen av kunder i olika branscher också visat sig vara en styrka.

Nu siktar vi framåt och ser fram emot att utveckla vår nya produktionsenhet i Serbien: 3 000 kvadratmeter ny produktionsyta som kommer att säkerställa tillgängligheten för både existerande och nya kunder. Vi kommer att fortsätta på den inslagna vägen som den globala specialisten på elsystem utvecklade och producerade med hög flexibilitet och lokal närvaro – i nära samarbete med våra underleverantörer och kunder.

Tomas Stålnert, CEO Rimaster Group



Rimaster vill vara en ledande leverantör inom området systemlösningar. Därför har vi utvecklat en effektiv process som ger hög anpassningsbarhet vid alla våra anläggningar.

”Rimasterprocessen bygger på att vi ska vara flexibla för våra kunder och vi använder oss av de tekniker som krävs för att möta kundens behov, säger Pernilla Norman, Vice VD.

Foto: Oskar Karlsson



Rimasterprocessen – så säkrar vi produktion av högkvalitativa produkter till våra kunder

Att vara systemleverantör åt kunder inom specialmaskinsegmentet innebär speciella krav på processer och tekniker.

”Vi styr våra processer med utgångspunkt i kundernas behov och följer noggrant utvecklingen på marknaden för att kunna möta upp med rätt teknik och hög tillgänglighet”, konstaterar Pernilla Norman.

”Eftersom vi är nischade inom specialfordon och maskiner som ofta arbetar i krävande miljöer har vi mycket fokus på kundkraven och den tekniska utvecklingen inom dessa områden.”

Att kunna erbjuda tillverkningsmetoder som till exempel braiding, övergjutning och ultraljudssvetsning är en förutsättning för att kunna tillverka högkvalitativa kablage anpassade till den miljö som produkten ska verka i. Vissa kablage ska klara hårda påfrestningar, smuts, fukt, värme och kyla medan andra kablage kan ha lägre miljökraV men högre krav gällande prisoptimering.

Rimasters ambition är att i nära samarbete med kunden utveckla och konstruera de system som ska tillverkas, allt för att stärka kundernas konkurrenskraft.

”Vi vill hjälpa våra kunder att ligga i framkant – och då måste vi själva också göra det”, konstaterar Pernilla Norman.

”Vi vill hjälpa våra kunder att ligga i framkant – och då måste vi själva också göra det”

Utvecklad processtyrning

Att följa kundernas behov och tillgodose efterfrågan på olika tillverkningstekniker på respektive marknad är en självklarhet. Med utgångspunkt i det vi kallar Rimaster-processen har varje produktionsenhet skapat en effektiv produktionskedja där alla enheter kan erbjuda en komplett och behovsstyrd leverans.

Rimaster Polen är vår största enhet som framgångsrikt har utvecklat processtyrningen och introducerat nya lösningar för optimerad tillgänglighet och produktivitet. Med utgångspunkt i medarbetarnas arbetsmiljö och delaktighet har hela produktionslinjen byggts om – både vad gäller maskiner och monteringsstationer.

”Bland annat har vi infört en ny monteringslinje för utvalda produkter där verktyg, instruktioner och montering tillsammans skapar ett U-format flöde. Varje produktions-

linje har utrustats med nya specialanpassade verktyg och en stor skärm med dokumentation och instruktioner för personalen. Vi har även effektiviserat logistiken och den dagliga produktionsplaneringen, allt för att kunna möta kundens behov av kostnadseffektiva produkter”, berättar Piotr Gawroński som är kvalitetschef hos Rimaster i Polen.

Ett hjul som alltid snurrar

Detta har resulterat i en kraftfull process från planering till produktionsflöde, arbetsmiljö och kompetensutveckling, menar Piotr Gawroński.

”Att jobba med ständiga förbättringar på daglig basis är en viktig del av Rimasters strategi och ett sätt för oss att upprätthålla vår konkurrenskraft och möta kundernas förväntningar. Varje dag jobbar vi enligt principen ’Plan-Do-Check-Act’ för att säkerställa att hjulet hela tiden är i rörelse.”



Pernilla Norman, vice VD



RIMASTER-PROCESSEN

High mix, low volume

Design

Konstruktion och utveckling görs i både 3- och 2D med olika verktyg som CREO, Autocad och Solidworks. Utdata från dessa system kan direkt importeras in i tillverkningsprocessen. Komplet systemdesign samt programmering av maskinfunktioner utifrån kundernas olika behov

Crimping

Hel- och halvautomatisk crimpning alternativt manuell crimpning eller crimpning i robotcell beroende på utförandekrav och volymer.

Braiding

Braiding är ett av flera exempel på hur Rimaster lyssnar till kundens behov och implementerar en metod i tillverkningsprocessen för att förbättra kablagen i utvalda elsystem. Då braiding används i kablagen skapar man hållbara och "smala" kablage.

Protection Sleeves och hårdslang

Ett alternativ till braiding i form av en elastisk strumpa som kläs över kablaget. Denna typ kan användas till rörligt förlagda kablage men ger ett något lägre skavskydd än braiding. Hårdplastslang är ytterligare ett skyddsalternativ som finns i två varianter; öppna för enklare montering och stängda för bättre skydd. Det senare innebär dock en svårare montering eftersom hela kablaget måste träs med slang.

Ultraljudssvetsning

Ultraljudssvetsning för utrymmeseffektiva och flexibla konstruktioner.

Övergjutning

Lågtrycksgjutning för höga täthetskrav på komponenterna.

Elektronik

Kretskorten tillverkas med både traditionell hålmontering och genom ytmontering i modern utrustning. Produktionen omfattar

alla lödningstekniker och där en helautomatiserad selektivlödare används när kretskorten har en kombination av hål- och ytmontering. Automatisk optisk inspektion (AOI) används för monteringskontroll.

Gjutning

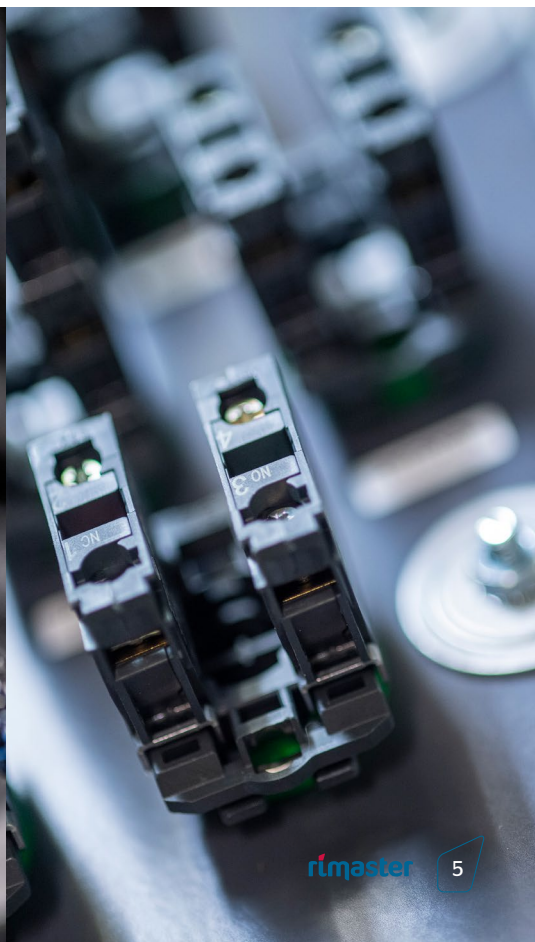
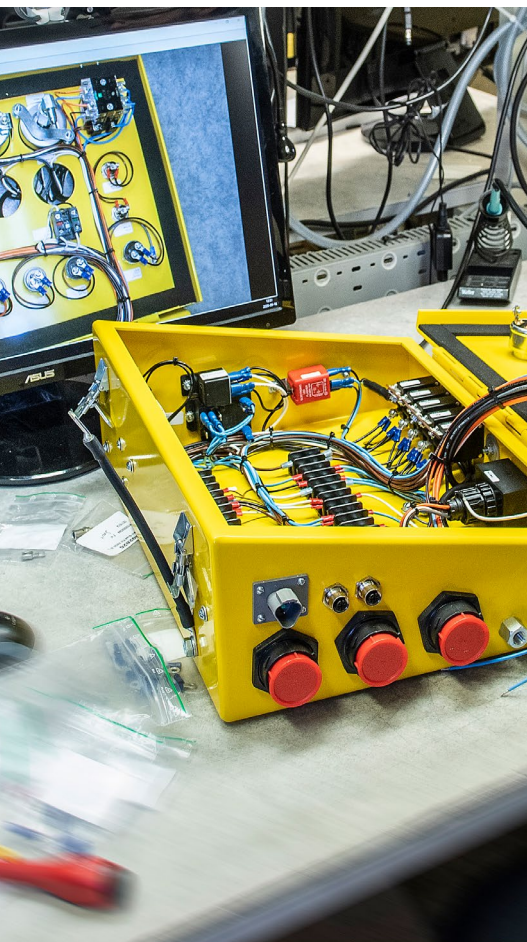
Ingjutning av elektronikdetaljer utförs för olika klassningar. Bland annat erbjuder vi gjutning med potting som skydd för fukt och stötar. Används för att skydda kretskort eller don vid mycket höga krav på fukt och stötar; massan är permanent.

Mekanik

Laserskärning och kantpressning i moderna maskiner med hög kapacitet.

Box-building

Vi erbjuder kunden en komplett systemlösning med allt från utveckling och design i 3D till tillverkning av kretskort, kablage, mekanik och med programmerad elektronik.



TUFFA FÖRHÅLLANDEN, TUFFA TIDER

”Rimaster ställer alltid upp”

I ur och skur... Skördetröskor från Dewulf måste klara riktigt tuffa förhållanden, men med kablage från Rimaster blir det mycket enklare.

”Rimaster levererar alltid lösningar, aldrig problem”, säger Bert Desmyter, inköpare på Dewulf.

Vibrationer, damm, lera och ett ständigt växlande klimat ... Dewulf-maskiner lever ett hårt liv.

”Våra maskiner är byggda för att fungera under riktigt tuffa förhållanden. Våra kunder litar på att vi har den expertis som krävs för att uppfylla alla krav och att våra maskiner klarar allt de utsätts för”, berättar Bert Desmyter.

Dewulf är världens främsta helleverantör av potatis- och rotfruktsskördmaskiner. Dewulf har tre anläggningar i Belgien, Nederländerna och Rumänien, och är branschledande inom utveckling och tillverkning av jordbruksmaskiner för jordbearbetning, plantering, skörd, sortering, förvaring och transport av potatis och rotfrukter.

Olika klimat, samma kablage

De stora temperaturskillnaderna är den största utmaningen för maskinernas elsystem. Dewulf-maskiner måste fungera felfritt i både extremt kalla och varma temperaturer. Dewulf-maskiner används överallt: från Kanadas snötäckta vidder till Etiopiens bördiga fält, men samma

kablage används i alla maskiner, oavsett var i världen de används.

Man skulle kunna tro att tillgången till vatten är det största problemet, men den expansion och krympning som inträffar vid olika temperaturvariationer är ett större problem. Damm och lera är en annan utmaning enligt Bert Desmyter, eftersom torrt, finkornigt damm har en förmåga att tränga igenom elisolationspapperets olika skyddslager.

Innovativa lösningar

Kablage från Rimaster uppfyller alla krav på kvalitet, hållbarhet och tätning. Dessutom är de enkla att montera i alla steg av processen – från utveckling till serieproduktion. Bert Desmyter berättar vidare:

”Vi har ett långsiktigt samarbete där Rimaster hjälper oss att investera i ny teknik. De känner till våra maskintyper och motorer och vilka typer av kablage som behövs. De brukar även ge oss feedback på hur vi kan uppnå ännu bättre resultat.”

Det finns alltid en lösning

Familjeföretaget Dewulf såg dagens ljus för 75 år sedan och det leds nu av den tredje generationen. Innovation, pålitlighet, enkelt samarbete och förmågan att hjälpa kunderna hitta den mest ekonomiska lösningen är hörnstenarna i Dewulfs affärsstrategi.

Dewulf och Rimaster har samma utgångspunkt. Bert Desmyter berättar:

”Rimaster tänker på lösningar. De delar aldrig med sig av sina problem – i stället har de alltid lösningar som de gärna delar med andra. Det här är exakt det förhållningssätt som Dewulf har gentemot sin kunder. Vi erbjuder alltid lösningar, och det är därför vi väljer Rimaster.

Den turbulens som har uppstått på grund av covid-19-pandemin har stärkt de här banden ytterligare”, säger Bert Desmyter och fortsätter:

”Det har varit en stor utmaning för alla, men Rimaster har inte svikit oss under den här tiden. De hade en lösning till och med för det.”



Full öppenhet och dagliga möten – Rimasters hantering av coronakrisen

En leverantörskedja är aldrig starkare än sin svagaste länk. Under 2020 har kommunikation visat sig vara Rimasters stora styrka. "Vårt huvudfokus har varit samarbete, öppenhet och tillit i kommunikationen mellan oss, våra kunder och våra leverantörer", säger Dawid Haponiuk, ansvarig för global sourcing på Rimaster.

Långsiktiga relationer och nära samarbete med leverantörer har alltid varit ett av Rimasters viktigaste verktyg för att säkerställa tillgänglighet och tillgodose kundens behov. Inköp organiseras både globalt och lokalt för att uppfylla Rimasters löfte om global närvaro och lokal närhet.

"Vårt hängivna inköpsteam är utgångspunkten för våra beslut. Vi arbetar hela tiden med våra svarstider och lagernivåer, och kommunicerar med våra kunder för att ta fram adekvata prognoser av deras behov,

"Modern kommunikationsteknik har varit avgörande"

så att vi kan ha en lika öppen kommunikation med våra leverantörer", förklarar Dawid Haponiuk.

Svarstider och flexibilitet

En annan stark prioritering är de smarta

*Dawid Haponiuk,
ansvarig för global
sourcing på Rimaster*



lagerlösningar som skräddarsyts för Rimasters nischkoncept High Mix – Low Volume. Att ha optimerade lagernivåer av högt efterfrågade kontakter och komponenter i kombination med agila leverantörer förbättrar svarstiderna och flexibiliteten – något som visat sig vara ovärderligt under coronapandemin.

”Pandemin har tvingat oss att reagera mycket snabbt, och det var en enorm fördel att ha de befintliga kommunikationsrutinerna på plats”, säger Dawid Haponiuk.

Dagliga möten

Dessa aktiviteter snabbades självklart upp på grund av pandemin.

”Vi blev naturligtvis tvungna att reagera mycket snabbt på vad som hände på marknaden. Genom att använda vår globala kommunikationsplattform genomförde vi fokusmöten varje morgon med våra kunder. Vi har strävat efter full öppenhet genom hela leverantörskedjan och kopplar samman alla parter dagligen.”

Det visade sig fungera fantastiskt.

”Modern kommunikationsteknik har varit avgörande. Alla har arbetat mycket hårt och jag tror ärligt talat att vi inte har hindrat någon av våra kunder från att kunna utföra sina aktiviteter.”

Stora tänkare tänker likadant



För att kunna tillhandahålla förstklassiga kvalitetslösningar för krävande miljöer till våra kunder samarbetar Rimaster med världens ledande leverantörer. Den långa relationen mellan Rimaster och TE Connectivity baseras på gemensamma värdegrunder.

Relationen mellan Rimaster och TE Connectivity (TE) började i slutet av nittiotalet med ett projekt för Caterpillar.

”Vi såg omedelbart fördelarna med TE:s DEUTSCH-kontaktdon. De var enkla att montera i produktionen och demontera på fältet och det var inga problem med att använda dem i krävande miljöer. Vi började erbjuda deras kontaktdon även till andra kunder”, säger Ulf Almén, System Design Manager.

”Eftersom vi utvecklar elarkitekturer till våra kunder och samtidigt även utvecklar egna produkter rekommenderar vi och utformar DEUTSCH-lösningar som vi vet kan användas i de tuffaste miljöer som maskiner ställs inför varje dag. Rimaster är kända för sin expertis inom tillverkning av elsystem med höga prestanda för de mest krävande användningsområden och vi måste rekommendera och integrera komponenter som klarar givna restriktioner för att inte kompromissa med kvaliteten på våra slutprodukter.”

I dag köper Rimaster in alla TE Connectivity-produktserier inklusive kontaktdon, terminaler, tätningar och kilar globalt – men det är inte det enda.

”En annan fördel med att göra inköpen hos och samarbeta med TE Connectivity är vi enkelt kan anpassa deras kompletta utbud av produkter för att erbjuda våra kunder fullständiga och tillförlitliga lösningar. En lösning kan anskaffas från en partner i stället för att köpa delar från flera olika leverantörer”, säger Julien Fambrini.



Avancerade och högteknologiska kontaktdon. Här är precision och täthet viktigt för full funktion i krävande miljöer.

Marknadsledare

TE Connectivity är stolta över att vara marknadsledande inom utveckling av produkter för industrilösningar som används för tillförlitliga anslutningar i krävande miljöer. Deras täta kontaktdon tål extremt höga eller låga temperaturer, miljöer med kraftiga vibrationer och korrosiva miljöer, men även påfrestningarna vid högtrycksvävt.

”TE utvecklar produkter baserat på kundsynpunkter och överenskomna produktkravdokument. Vi använder en process med anpassningsbara steg till att spåra komponentutvecklingen från definition till tillverkning. I dag utvecklar och beskriver vi produkter direkt i 3D-modeller. Modellerna innehåller all information vi behöver för att skapa komponenter och generera 3D-PDF-filer. Det gör att vi kan använda datortomografi till att skanna och mäta komponenter. Vi jämför de faktiska detaljerna i 3D-modellerna med hjälp av en felfärgsmetod, med konventionella mätmetoder om det inte finns någon annan angiven metod. När delarna har klarat det testet genomgår de kvalificeringstestprogram enligt överenskomna specifikationer på våra testkompetenscenter”, säger Andrzej Zubka, Sr., Director Sales på TE Connectivity:

”Vår användning av simuleringsverktyg, prototypstening och konstruktion för till-

”Det råder ingen tvekan om att TE Connectivity och Rimaster arbetar tillsammans på ett bra sätt”

verkningsgranskning och verifieringsmetoder hjälper TE att utveckla produkter med hög kvalitet som fungerar på ett tillförlitligt sätt redan från första användningen. Vi sparar även tid under verktygsbyggprocessen tack vare färre villkorsslingor.”

Ett fantastiskt team

”Det råder ingen tvekan om att TE Connectivity och Rimaster arbetar tillsammans på ett bra sätt”, säger Andrzej Zubka:

”Vi har en välutvecklad kund/leverantörrelation. Rimaster tillhandahåller korrekta beställningar och prognoser, TE levererar de bästa produkterna i klassen och använder sin mycket tillförlitliga leveranskedja till att leverera dem i tid i de angivna kvantiteterna. Vi samarbetar för att hjälpa våra gemensamma kunder med kablagelösningar samt tillhandahålla strategier för tekniska och logistiska lösningar, förbättra arbetsbelastningarna och minska kostnaderna. Båda företagen har gott rykte när det gäller kvalitetsprodukter och service.”

Dagens kunder förväntar sig mer än pro-

dukter från sina leverantörer. De förväntar sig partner som kan hjälpa dem med att utveckla lösningar med felfri kvalitet och modern teknik med målet att överträffa konkurrenterna och hålla kostnaderna nere.

”TE Connectivitys samarbete med Rimaster är mer än att bara tillhandahålla kontaktdon – de tillhandahåller även en omfattande portfölj med heltäckande lösningar som omfattar mycket tillförlitliga kontaktdon, verktyg, utbildning och exceptionell service. Som kablageleverantör har Rimaster omfattande kunskap om kundernas behov och tillgång till deras konstruktioner. TE Connectivity stöder Rimaster och slutkunder med de produkter och tjänster de behöver för sina krävande användningsområden”, säger Andrzej Zubka.

DEUTSCH, TE Connectivity och TE connectivity-logotypen är varumärken.



Ulf Almén



Julien Fambrini

Mikael Hermansson

Ekonomichef, Sverige

Vad kommer du att göra på Rimaster?

Jag kommer att agera "lokal" ekonomichef för de svenska bolagen och representerar därmed Sverige i vår globala ekonomiorganisation. Jag kommer närmast från en tjänst som ekonomichef på Sofidels pappersbruk i Kisa, där jag också är uppväxt.

Varför har du valt att jobba med Rimaster?

Jag är ju från trakten och har hört talas om Rimaster ända sedan jag var liten. Jag hade varit länge på mitt förra företag och kunde branschen utan och innan, och kände att det var dags för något nytt. Rimaster arbetar inom en spännande bransch och är ett lokalt, expansivt företag. För mig är det viktigt att jobba i ett företag som förändras och utvecklas, annars blir jobbet som ekonomichef mest en fråga om förvaltning. Rimaster passar mig perfekt eftersom vi är mitt uppe i tillväxtresan!



Elisabet Boholm

Site Manager,
Rimaster Cab & Mechanics

Vad kommer du att göra på Rimaster?

Jag kommer att ha ett övergripande ansvar för verksamheten – från produktion, produktionsteknik, lager och logistik till arbetsmiljö och fastighet. Totalt handlar det om ett 30-tal medarbetare. Jag sitter även i företagets ledningsgrupp. Närmast kommer jag från olika uppdrag som konsult och interimchef. Min bakgrund har jag inom industrin där jag har jobbat på företag som Siemens, Sapa och Gränges. Om man ska nämna en för mig "udda" sak så har jag även jobbat på Migrationsverket. Där var det kvinnlig dominans och fokus på samhällsvetenskap; en stor kontrast till industrin men en otroligt bra erfarenhet!

Varför har du valt att jobba med Rimaster?

Jag tycker att det ska bli spännande att få vara med och bredda verksamheten och utveckla vår kompetens och våra affärer till att bli ännu mer konkurrenskraftiga. Jag ser fram emot att få vara med och utveckla våra medarbetare. Deras kompetens är oerhört viktig att ta tillvara när man tillverkar i små serier som vi gör här.



Rimaster växer

Nu förstärker vi våra utvecklingsresurser med nya medarbetare runtom i världen. Oavsett marknad kan du få kompetent stöd i din utvecklingsprocess – nära och enkelt!

Peter Sonevang

Managing Director, Rimaster Sweden

Vad kommer du att göra på Rimaster?

Jag kommer att ansvara för Rimasters verksamhet i Rimforsa. Vi kommer att jobba aktivt med ledarskap och ledarutveckling som en del av vårt arbete med att konsolidera tillväxten och verksamhetens grundstruktur. Personligen har jag mer än 20 års erfarenhet av ledning och förändringsarbete i internationella miljö, bland annat inom Ericsson. Under årens lopp har jag stött på många kunder till Rimaster inom de miljöer där jag har arbetat. Jag har även varit med om att starta upp verksamheter i Kina där jag har bott tillsammans med min familj i två olika städer.

Varför har du valt att jobba med Rimaster?

Det enkla svaret är att Rimaster har företagskulturen som jag har letat efter. Rimaster har mycket själ och hjärta med ett tydligt engagemang det lokala samtidigt som man växer i en internationell miljö. Det finns en balans mellan finansiella mål och andra värderingar och det tycker jag är sunt. Rimaster har också en mix av människor, teknik och produktion som tilltalar mig.



Milan Pavlica

Managing Director, Rimaster Serbia

Vad kommer du att göra på Rimaster?

Jag kommer att leda arbetet vid vår enhet i Serbien. Närmast kommer jag från automotive-industrin och tycker att det finns en spännande koppling mellan Rimaster och mina tidigare uppdrag. Just nu är det naturligtvis fullt fokus på vår nya enhet i Paracin som vi nu har byggt färdigt och driftsatt – produktionen är i full gång. Bland annat fokuserar vi på vidare standardisering och kvalitetssäkring enligt ISO samt, förstås, nykundsbearbetning.

Varför har du valt att jobba med Rimaster?

Jag kände till Rimaster sedan tidigare och tycker om sättet som man jobbar på – det känns innovativt. Det finns en positiv anda som präglas av stark sammanhållning men som också ger frihet att utvecklas under ansvar, inom ramarna för vår gemensamma strategi och företagskultur. Jag tycker att det ska bli väldigt spännande att leda utvecklingen vidare här i Serbien. Läget är strategiskt bra och vi har god tillgång till kompetenta medarbetare som dessutom är bra på engelska.



Rimasters expansion i Serbien fortsätter. Den nya produktionsanläggningen i Paracins industripark är i drift och ger nya möjligheter för kunder som behöver specialistkompetens och hög tillgänglighet.

Rimaster Serbien öppnar verksamheten

”Även om covid-19 orsakade en långsammare takt under slutet av våren är vi nu tillbaka enligt tidsplanen med 3 000 nya kvadratmeter optimerad produktion”, säger Milan Pavlica, VD för Rimaster Serbien.

Produktionen har uppnått stabil takt och omfattar optimerade produktionslinjer som hanteras av över etthundra kompetenta medarbetare.

”Kompetens och tillgänglighet är vårt

huvudfokus när vi fortsätter dialogen med nya, spännande kunder. Vi utvecklar också våra kvalitetsprocesser och erbjuder nu samma ISO-certifieringar som våra systerföretag i Rimaster-koncernen.”

Rinforced – övergjutning för ökad funktionalitet och säkerhet

Nu är vår produktionsutrustning för övergjutning (lågtrycksgjutning) i Rimforsa installerad och intrimmad. Rinforced, som vi kallar konceptet, är perfekt för alla typer av maskiner som jobbar i tuffa miljöer med höga täthets- och vibrationskrav på komponenter eller kablage. Vi kan bland annat erbjuda övergjutna kundanpassade kontaktdon med rätt kabellängder vilket ger en ökad kostnadseffektivitet och kortar ledtiderna. I egenskap av produktägare ansvar vi också för kvalitetstester och certifieringar. Kontakta oss så berättar vi mer om vad Rinforced kan tillföra din produkt.



Med anställningsnummer 4 har Niklas Kindén varit med Rimaster ända från start. Efter 36 år har han gjort nästan allt - utom att vara VD.

”Jag gillar att träffa folk och jag gillar att göra affärer. Det här jobbet passar mig perfekt!”





Niklas Kindén i sitt hemmakontor med naturen och vackra vyer som närmaste grannar.

NIKLAS KINDÉN, STRATEGIC SOURCING MANAGER

”Vi ska fortsätta att vara oss själva”

Den 16 januari 1984 klev Niklas Kindén in på Rimek – Rimforsa Mekaniska AB. Han var, nästan, först på plats.

”Jag anställdes av Jan-Olof Karlsson, som var Pers bror, och ska vi vara riktigt petiga så tror jag faktiskt att jag började före Per”, skrattar Niklas.

Niklas hade en mekanisk utbildning och kunde svets och plåt, vilket kom väl till pass.

”Jag var anställd som montör, vilket innebär att jag fick pyssla med det mesta, från kablar till att skruva kontakter och bocka plåt.”

I takt med att verksamheten växte, framförallt med uppdragen från Ericsson, blev det Niklas som beställde kablar och kabelskor – och på den vägen är det. Ansvaret växte och i dag är det han som i egenskap av Strategic Sourcing Manager ser till att alla komponenter finns hemma vid anläggningen i Rimforsa.

”Vi har ett fint samarbete tillsammans i hela gruppen där jag tycker att vi har hittat en fin balans mellan de lokala och de internationella inköpen. Jag tycker att vi har hittat ett bra sätt att jobba där de lokala enheterna kan dra nytta av de globala avtalen.”

Gillar att göra affärer

Det är snart 20 år sedan som han gjorde sitt

val att fokusera på inköp.

”Jag hade ansvar för både produktion och inköp då, men vid det laget var verksamheten så stor att jag var tvungen att välja. Det var väldigt enkelt. Jag tycker om att träffa mycket folk och jag tycker om att göra affärer. Jag älskar mitt jobb!”

2011-2012 jobbade han ett år i Kina vilket han tycker var en utvecklande tid.

”Gillar man inköp så är Kina rätt marknad. Jag tyckte det var jättekul att lära mig den kinesiska affärskulturen och hur förhandlingarna går till där. Det passade mig perfekt – jag ger mig aldrig”, skojar Niklas.

Härligt tempo

Att Niklas fortfarande är kvar på Rimaster i Rimforsa efter 36 år har sina randiga skäl.

”Det har alltid varit ett härligt tempo på Rimaster. Här händer mycket och man får chansen att utvecklas. Hade jag bara suttit som montör hade jag nog inte varit kvar. Men jag har verkligen haft möjligheten att få prova på allt – från teknisk utveckling till produktion och inköp”, resonerar Niklas som menar att personlig utveckling och medbestämmande alltid har varit en viktig del av Rimasters företagskultur.

”Vi har verkligen en platt organisation. Det spelar ingen roll om du står på golvet och monterar eller är ägare – alla pratar med varandra och det finns möjlighet att vara med och påverka på alla nivåer. Själv har jag vid flera tillfällen fått förtroendet att sitta i ledningsgruppen, men tänket genomsyrar allt, till exempel i samband med investeringar och annan utveckling. Ska vi investera i en klippmaskin eller ska vi vänta? Och vilken ska vi i sådana fall välja?

”Typiskt Rimaster”

En lyhörd ledning och frihet under ansvar är något som Niklas uppskattar och som han tror är typiskt svenskt men framförallt typiskt Rimaster.

”Det är något som vi ska bevara för framtiden, tycker jag. Vi måste fortsätta med att vara oss själva, prestigelösa och lyhörda. Det spelar ingen roll om det är du eller jag som kom på den där bra idén, utan det viktiga är att den kommer fram och att vi gör något bra av den. Sedan hoppas jag förstås att man från ledningens håll fortsätter att låta människor växa. Det är vår röda tråd.”

Nu växlar vi upp utvecklingsresurserna för att möta kundernas behov på global nivå.

”Vår kunskap inom specialfordon och tuffa miljöer är unik och eftertraktad av kunderna”, konstaterar Peter Haglund som leder satsningen.

*Peter Haglund,
Kvalitets- och IT-ansvarig
på Rimaster.*



Rimaster investerar i global utveckling

Rimasters långsiktiga utvecklingsstrategi bygger på de tre ledorden enkelhet, närhet och global närvaro.

”Vi vill vara nära våra kunder och hjälpa dem från idé till färdig produkt, i sin helhet eller i de delar där de behöver stöttning”, säger Peter Haglund.

”Våra kunder ska egentligen inte behöva kunna så mycket om elsystem – det löser vi.

Syftet är att göra det enkelt för kunderna att kunna fokusera på slutanvändarnas krav.

För handen på hjärtat, även om vi tycker att elsystem är det mest spännande som finns, så är ju elsystemet underordnat slutanvändarens upplevelse av den färdiga maskinen.”

Även om Rimaster i dag är en global koncern bygger verksamhetens värderingar på närhet och personlig kontakt. Därför prioriteras alltid lokal närvaro när Rimaster expanderar. Just nu investerar företaget till exempel i nya utvecklingsresurser i Belgien och Frankrike.

”Att finnas nära och kommunicera på kundens språk är en nödvändighet för att leverera en god kvalitet och växa internationellt.”

Den kompetens som krävs för att ta fram ett högkvalitativt elsystem på ett kostnads-effektivt sätt finns redan i Rimasters organisation och är något som man nu tar ett steg längre när utvecklingsorganisationen växer i Europa.

”Vår långa erfarenhet innebär också att vi har en stor kunskapsdatabas som finns samlad i allt från våra CAD-system till vår produktionsapparat och hos våra skickliga medarbetare.”

Att som Rimaster kunna erbjuda utveckling och konstruktion av elsystem direkt i 3D-miljö och med schemaprogramvaror som säkerställer rätt funktionalitet och korrekta kabel-längder är inte självklart, menar Peter Haglund.

”Många av de stora, produktägande företagen har fantastisk egen kompetens. Men att en legoleverantör har den typen av utvecklingsrelaterad kunskap och erfarenhet tror jag faktiskt är ganska ovanligt.”

Rimaster är en ledande leverantör av kablage, elskåp, elektronik och hytter för specialfordon och industriella system.



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

www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Sweden

Andreas Kronström
+46 705 658 904
akr@rimaster.com
Patrik Andwester
+46 703 991 448
pan@rimaster.com

Rimaster Development

Bröksmyravägen 31
826 40 Söderhamn
Sweden

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

Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1
590 42 Horn
Sweden

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 Pépinières
69400 Arnas
France

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

Rimaster Benelux

Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgium

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

Rimaster Germany

Jörg Hagmaier
+49 151 12427570
dejha@rimaster.com

Rimaster Ningbo

Building 7#, No.1188,
Zhongguan Road,
Zhenhai Economic
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
Serbia

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