riview

ETT MAGASIN FRÅN RIMASTER • 1/2021

Kundcase: Eurotempest
Välbevarade hemligheter från Horn
10-11

Kundcase: Malwa – Gör succé i Europa
3-5

RinForced – När det inte går att kompromissa en tum
6-7

Welcome to our world of SIMPLICITY

Enkelt och nära – även i pandemitider

Det gångna året har varit turbulent för oss alla. Men det har också fört med sig många värdefulla insikter som vi på Rimaster kommer att ta med oss när vi nu fortsätter att utveckla vårt erbjudande till kunderna.

Trots att vi har varit tvungna att avstå personliga möten och mött utmaningar i form av begränsad tillgänglighet på material och variationer i vår egen produktion (på grund av sjukdom och restriktioner), så har vi fortsatt mycket goda kundrelationer. Våra kunder bekräftar att det är just närheten och enkelheten i kombination med det globala erbjudandet som gör att de väljer oss. Vi har även under de här extremt pressade förhållandena lyckats upprätthålla en rak och tydlig kommunikation i våra utvecklings- och tillverkningsprojekt. Att utveckla i Frankrike och tillverka i Sverige åt en kund i USA går alldeles utmärkt. Personligen har jag upplevt att det digitala mötet är väl utnyttjad tid. Mötena blir effektivare vilket också gör det möjligt att ha fler möten med tätare frekvens. Närheten har funnits kvar, men tagit sig andra uttryck. Med det sagt så ser jag och mina kollegor ändå mycket fram emot den dag då världen öppnas igen och vi kan möta våra kunder personligen.

Vår förhoppning är att den verkligheten inte är alltför långt borta. Vi upplever en kraftigt ökad efterfrågan på våra produkter som ett resultat av våra kunders starka affärer och långsiktiga konkurrensförmåga. Därför har vi investerat rejält i kapaciteten för att kunna möta behovet på en mer balanserad marknad med jämnare komponentflöden och en fortsatt stark orderingång.

Vi på Rimaster tackar för förtroendet som vi fått och har för avsikt att förvalta det väl!

Tomas Stålnert, CEO, Rimaster Group

INNEHÅLL

3 Kundcase: Malwa
6 RinForced – inga kompromisser
8 Rimaster Ningbo
10 Kundcase: Eurotempest
12 Rimaster Serbia
14 Rimaster Polen – tänker utanför boxen
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

Svenska uppstickaren Malwa har på kort tid skapat sig ett internationellt namn i skogsbranschen. Företagets nätta, beståndsgående skogsmaskiner som skonar mark och miljö ligger i tiden. Rimaster har funnits med på hela resan.

Malwas skogsmaskiner får nytt styrsystem –gör succé i Europa

"Eftersom vi tillverkar en specialmaskin i relativt litet antal känner vi ofta att vi faller utanför ramarna. I Rimaster har vi en riktigt proffsig leverantör i segmentet mindre volymer"

Magnus Wallin, grundare Malwa

2008 startade Magnus Wallin Malwa.

”Vår idé var att med utgångspunkt i skogsägarnas intressen ta fram en helt ny skogsmaskin. I dag är det mycket skogsbolagen och maskintillverkarnas marknad – vi ville få in markägarnas perspektiv. Vi visste att det fanns en efterfrågan på alternativ och ville tillverka skogsmaskiner som skonade marken på ett bättre sätt, berättar Magnus Wallin.

Bredden är grejen

Det som skiljer Malwas maskiner från konkurrenterna är bredden, vilket främst påverkar skotarens lastkapacitet. Avverkningen tar helt enkelt lite längre tid. Men mindre och lättare maskiner innebär att man i samband med gallring inte behöver ta upp så kallade stickvägar för att ge plats åt skördare och skotare att gå fram. Resultatet blir ett jämnare bestånd som inte splittras av ett stort vägnät, samtidigt som fler träd kan lämnas kvar för fortsatt tillväxt.

”Har du en bred maskin som måste fram så måste du offra även de riktigt fina stammarna om de skulle råka stå i vägen i gallringen. Med en Malwa kan du spara dem. Just det att du kan hålla ihop beståndet är ett jättestarkt argument för oss”, förklarar Magnus Wallin.

Elsystemet strategiskt viktigt

I juni 2009 arrangerades den stora internationella skogsmässan Elmia Wood. Magnus Wallin gick ut hårt med målet att kunna visa en prototyp på mässan. I april ringde Magnus till Ulf Almén på Rimaster Development i Söderhamn. Hade Ulf och hans gäng möjlighet att utveckla ett elsystem?

”Jag har jobbat som besiktningsman för mobilkranar och vet av erfarenhet att elsystemet ofta är en stor felkälla. Med Rimasters kompetens och Ulfs erfarenhet av programmering visste jag att vi skulle få professionell hjälp och ett bra resultat, trots att det var ont om tid”, säger Magnus Wallin.

Ulf Almén och hans kollega Fredrik Larsson antog utmaningen och fyra veckor senare levererades el- och styrsystem samt ett komplett kablage för montage. Och på den vägen är det. I dag har Malwa en skördare, en skotare och en kombinationsmaskin i sitt sortiment; Rimaster har utvecklat elsystem, styrsystem och kablage till samtliga. Nyligen lanserades den fjärde generationen av 560-serien, nu med ett helt nytt el- och styrsystem.

Fler möjligheter

I samband med att motorn byttes ut till Steg 5 enligt gällande miljökrav så valde Malwa även att uppgradera styrsystemet.

”Vi behövde ändå konstruera om så mycket i samband med motorbytet att det kändes vettigt att ta styrsystemet samtidigt. I den nya lösningen har vi integrerat en ny generation styrsystem från Parker och konstruerat om alla kablage i hela maskinen”, berättar Malwas konstruktör Ludvig Johansson.

Helt rätt beslut tycker Ulf Almén.

”När man ändå gör en så stor grej som att byta ut motorn så är det smart att se över el och styrning samtidigt eftersom de äldre generationerna ändå kommer att fasas ut så småningom. Dessutom ger det fler in och utgångar samt förfinad propotionalstyrning. Rent generellt blir det fler möjligheter.

Skogsmaskiner för professionellt bruk håller en extremt hög teknikniva, konstaterar Ulf Almén.

"För oss är det viktigt att Rimaster har all kunskap och expertis tillgänglig så att vi bara behöver ha en enda kontaktväg"

”Jag tycker att skogsmaskinen är en spännande utmaning eftersom den innehåller så många olika typer av styrningar, från transmission till kran och allmänstyrning. I fallet Malwa är det extra kul eftersom det är en liten maskin med lika högt teknikinnehåll som de stora jättarna.”

Nära samarbete

Ludvig Johansson är nöjd med resultatet.

”Jag tycker att vi har fått till bra och kostnadseffektiva lösningar. Vi har kunnat bygga in mer funktion i systemet till samma kostnad. Förarna kommer att uppleva att gränssnittet är ännu mer användarvänligt och sitter också mer ergonomiskt i en stol med elektrisk låsning. Utseendemässigt ser den likadan ut men innehållsmässigt har vi en maskin som är ´top notch’. Det är en otrolig förändring.”

Rimasters elkonstruktör Fredrik Larsson berättar att Malwa använde Rimasters egen styr-och kontrollenhet RiFuse redan i förra generationen.

”RiFuse var ett självklart alternativ även denna gång eftersom Malwa är bekväma med de möjligheter som ett säkringslöst system ger.”

Fredrik Larsson och Ludvig Johansson har ett nära samarbete och känner varandra väl vid det här laget.

”För vår del är det viktigt att Rimaster har all den kompetens som behövs inom området så att vi kan ha en enda kontaktyta. Vi är ganska lika som bolag, vi har samma arbetssätt. Två kontaktpersoner på Rimaster räcker för att vi ska ha en helhetsbild av såväl kablage som styrsystem. Det är snabba puckar och vi jobbar effektivt tillsammans med problemlösningen. Med Rimaster blir det aldrig några långdragna projekt”, konstaterar Ludvig Johansson.

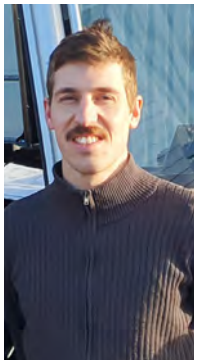
Växer i Europa

Malwa må vara ett ungt företag, men verksamheten växer kraftigt. Denna typ av så kallade beståndsgående maskiner har blivit allt mer populära i skogsbruket. I dag går hälften av tillverkningen på export till övriga Europa, bland annat till Baltikum, Frankrike, Norge, Tyskland, Schweiz och Finland, berättar Magnus Wallin.

Malwa ligger helt enkelt i tiden.

”Skogsägarna har blivit allt mer medvetna om att det faktiskt är de själva som styr sitt skogsbruk. Att skapa en skog som ser ut som man vill att den ska se ut tror jag för många är viktigare än några tiokronor per kubik i lägre avverkningskostnader.”

Magnus Wallin är företagets grundare.



Ludvig Johansson är utvecklingsingenjör på Malwa.

RinForced

RinForced – när det inte går att kompromissa en tum

Rimaster investerar mycket i ny teknik för att göra våra kunder mer konkurrenskraftiga. Med vårt nya koncept RinForced erbjuder vi ett sortiment med förstklassiga övergjutna kontakter som är utformade för att klara tuffast möjliga förhållanden.

”Den interna produktionen och de integrerade lösningarna kommer våra kunder till gagn tack vare kortare ledtider och lägre kostnader”, säger Julien Fambrini, VD för Rimaster Frankrike.

Rimaster är kända över hela världen för sina högkvalitativa kablage som utvecklas och tillverkas för specialfordon som arbetar i tuffa miljöer. Men ibland behövs det någonting alldeles extra. Maskiner som utsätts för värme, damm och vibrationer dygnet runt och kan behöva en ordentlig högtryckstvätt då och då behöver en TLC utöver det vanliga. Därför beslutade Rimaster att investera i en intern övergjutningsproduktion.

”Ambitionen har varit att utveckla och tillverka lösningar som presterar det lilla extra när det gäller temperaturer, vibrationer och tätning. Vårt mål är att leverera förstklassiga kvalitetslösningar som våra kunder kan lita på i alla väder”, förklarar Julien Fambrini.

Förstklassiga övergjutna kontakter

Inom ramen för det nya konceptet RinForced erbjuder vi kompletta lösningar för övergjutning (lågtrycksgjutning) som är särskilt lämpade för maskiner som arbetar i tuffa miljöer med höga kvalitetskrav gällande tätning och vibrationer för komponenter och kablar.

RinForced är ett sortiment med förstklassiga övergjutna kontakter. Kontakterna tillhandahålls av vår partner TE Connectivity, vilket innebär att Rimaster kan erbjuda anpassade DT-kontakter. I samarbete med andra leverantörer kan vi också erbjuda M12-enheter i olika kombinationer. Kontakterna anpassas och utvecklas enligt de kabellängder som behövs.

Rimaster är produktägare på standardsortimentet men många lösningar är kundunika och då bistår vi med design, testning och validering.

Snabbt och effektivt

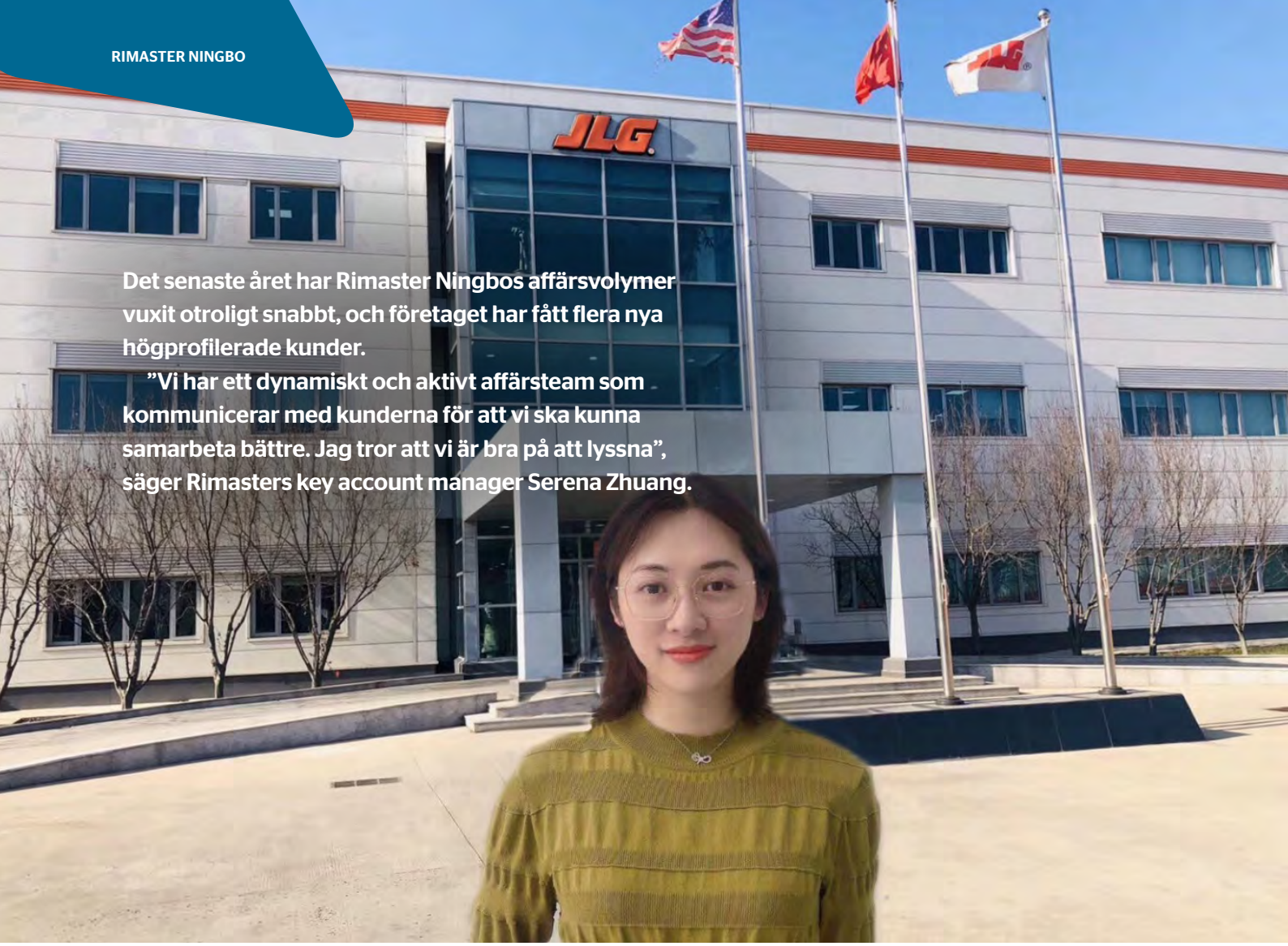
Rimasters RinForced-utbud sparar massor av tid åt kunderna. Eftersom vi kan erbjuda anpassade kontakter med rätt kabellängder integrerade i komplexa kablage kan leveranskedjan kortas ned och kostnaderna sänkas.

”Eftersom vi producerar våra egna övergjutna kontakter kan vi erbjuda en enastående flexibilitet och en mycket snabb utveckling och produktion. Att räkna veckor blir ett nöje – inte ett problem!”, säger Julien Fambrini.

En annan fördel är att Rimaster är specialister på små volymer med stor variation, så du får alltså tillgång till mycket avancerade kontakter i små volymer.

”Vissa tillverkare öppnar inte ens sin produktion om du inte beställer tusentals enheter. Vi åtar oss gärna mycket mindre serier, även om vi så klart också har kapacitet för större partier. Det är vår fasta övertygelse att våra kunder aldrig ska behöva kompromissa med kvalitet och säkerhet för att spara tid och pengar.”

"Vårt mål är att leverera förstklassiga kvalitetslösningar som våra kunder kan lita på i alla väder"



Det senaste året har Rimaster Ningbos affärsvolymer vuxit otroligt snabbt, och företaget har fått flera nya högprofilerade kunder.

”Vi har ett dynamiskt och aktivt affärsteam som kommunicerar med kunderna för att vi ska kunna samarbeta bättre. Jag tror att vi är bra på att lyssna”, säger Rimasters key account manager Serena Zhuang.

Rimaster Ningbos key account manager Serena Zhuang på JLG i Tianjin.

Rimaster Ningbo – lyhördhet inför kunderna

Två exempel på nära kundsamarbeten är JLG och Wacker Neuson.

”Vår relation med JLG startade 2017, och sedan dess har mängden projekt och affärsvolymen ökat stadigt. Kontakten med Wacker Neuson inleddes i början av 2020 och vi fick den första ordern i oktober samma år, förklarar Serena Zhuang.

Pionjärer inom övergjutning

JLG Industries, Inc. är ett Oshkosh Corporation-företag som är världsledande inom design, tillverkning och marknadsföring av åtkomstutrustning. I företagets varierade produktportfölj ingår ledande varumärken som JLG® mobila upphöjda arbetsplattformar, JLG och SkyTrak® teleskoplastare samt en rad kompletterande tillbehör som gör produkterna mer mångsidiga och effektiva.

”Vi har ännu en gång uppgraderat tekniken för att kunna anpassa våra produkter. JLG var den första kunden som började använda övergjutningsteknik på kinesiska fabriker. Produkter med övergjutning passar mycket bra i krävande miljöer eftersom det ger tätning och stöttålighet åt komponenter och kablage. När kraven är höga kan det hjälpa kunder att uppfylla produkternas prestandakrav i olika miljöer”, säger Serena Zhuang.

Arbetet är mycket uppskattat på JLG enligt Sara Hua, senior specialist inom strategisk upphandling på Oshkosh-JLG Industries i Shanghai:

”Rimaster ger väldigt snabb service hela vägen från försäljning till eftermarknad.

Ovanför. Wacker Neuson utvecklar och tillverkar specialfordon för kunder i byggbranschen, inom trädgårdsodling och landskapsutformning samt jordbruk och järnvägar.

Höger. PT4: Wacker Neusons nya pumpprojekt med export till USA behöver strikt UL-certifiering. Genom kontinuerlig kommunikation mellan de två parterna anpassas varje material. Dessutom används många delmaterial, men tack vare Rimasters kontinuerliga ansträngningar hamnade PT4-projektet till slut i Kina.

Ingenjörsteamet på Rimaster kan ge professionella synpunkter på ritningar för allt från saxlyftar till stora kranarmar. God kommunikation mellan de två tekniska teamen har bidragit till en stabil utveckling från produktprov till massproduktion."

"Hög flexibilitet"

Wacker Neuson Group är en ledande tillverkare av maskiner för kompaktering och konstruktion. De erbjuder ett brett produktsortiment till sina kunder och omfattande service över hela världen. Sedan starten 1848, när namnet fortfarande var "Wacker", har företaget vuxit till en internationell koncern med ett omfattande partnernätverk för service och försäljning. Deras utbud riktar sig främst mot kunder i byggbranschen, inom trädgårdsodling och landskapsutformning, jordbruk, kommunalt arbete och återvinning samt järnvägsbolag och industriföretag. I koncernen ingår bland annat produktvarumärkena Wacker Neuson, Kramer och Weidemann.

Samarbetet med Wacker Neuson kännetecknas av små partier, flera varianter och flexibla beställningar – praktiskt taget essensen i Rimasters koncept hög mix och låg volym. Så här säger kunden:

"Marknaden för små grävmaskiner passar inte riktigt för massproduktion, men Rimaster kan ta emot beställningar med små volymer och flera varianter, vilket verkligen underlättar när vi ska upphandla. Samarbetet fortsätter att utvecklas, från kretskort till kablage och hytter. Vi kan verkligen lita på Rimaster."

Framtidssäker verksamhet

Det finns flera skäl till Rimaster Ningbos framgångar enligt Serena Zhuang. Säljteamets kundfokus gör verkligen skillnad.

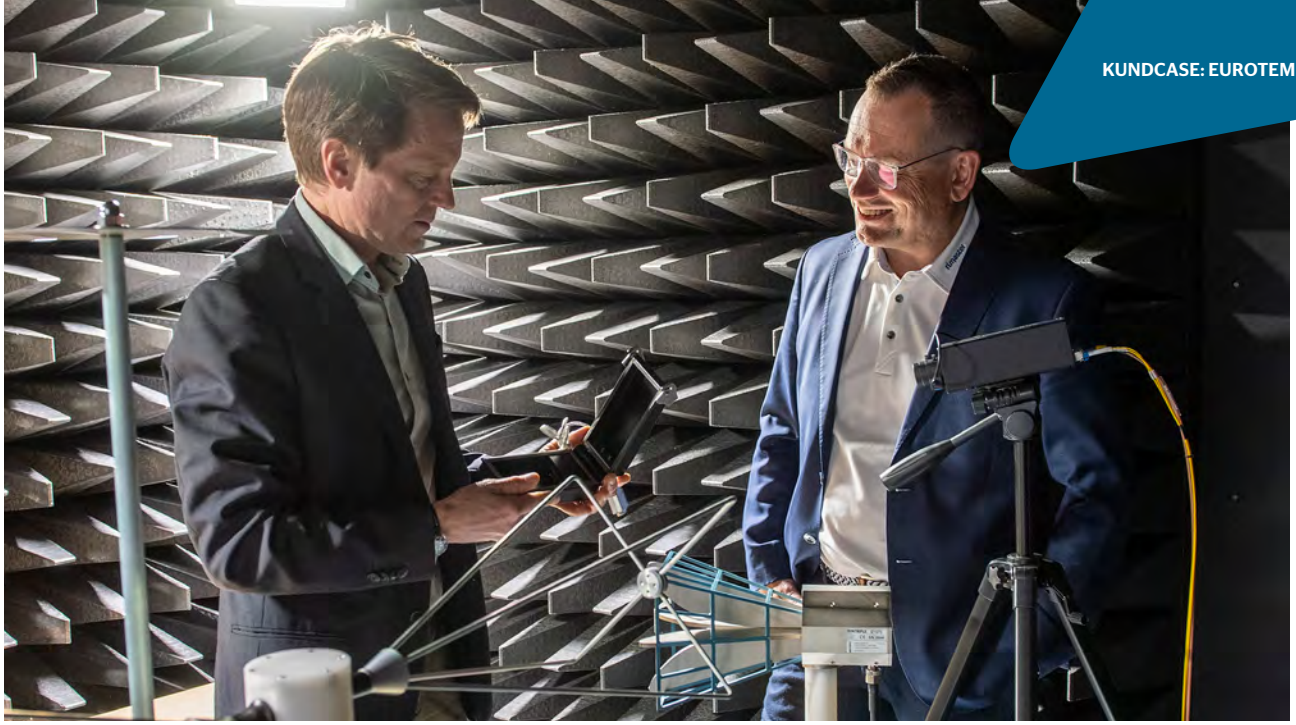
"Det viktigaste är att vi har en mogen kablageteknik, kunskapsbas och en omfattande erfarenhet av att utveckla elektriska komponenter. Den globala upphandlingen av material i olika kanaler gör oss mer kostnadseffektiva än många inhemska konkurrenter. Vårt kvalitetsteam jobbar hårt med strikta interna kvalitetskontroller av inkommande material och prover – och vi har en inspektionsgrad på 100 %. Som extra säkerhetsåtgärd har vi även dedikerade eftermarknadstekniker i JLG Tianjin som står till tjänst dygnet runt. Vi står väl rustade för att utöka våra kundrelationer ännu mer.

Sikta mot skyarna. JLG är kända för JLG® mobila upphöjda arbetsplattformar samt JLG och SkyTrak® teleskoplastare.

Sara Hua, senior specialist inom strategisk upphandling på Oshkosh-JLG Industries i Shanghai.

Kan du bevara en hemlighet? I sådana fall kan vi avslöja att en av Europas ledande specialister på TEMPEST och IT-säkerhet anlitar Rimaster för sina specialanpassningar av IT-utrustning.

”Alla våra lösningar är kundunika, vilket ställer höga krav på montering och elteknisk kompetens”, säger Torbjörn Gudinge som är VD för Eurotempest Secure Systems.



Vad Eurotempests VD Torbjörn Gudinge och Claes Hull, försäljningschef på Rimaster Cab & Mechanics, pratar om är en väl bevarad hemlighet.

Välbevarade hemligheter från Horn

Eurotempest är ett svenskt företag som specialiserar sig på att utveckla avlyssningssäker IT-utrustning. Kunderna är därmed inte vilka som helst. Myndigheter och försvarsorganisationer i snart sagt alla Europas länder anlitar Eurotempest för att garantera informationssäkerheten enligt EUs, NATOs eller nationella säkerhetsstandarder. Men kunderna finns i ökande grad även inom den civila eller privata sektorn, exempelvis inom så vitt skilda områden som hälsovård och multinationella företag inom försvarssektorn. Kort sagt alla som hanterar känslig information.

”De flesta associerar kanske IT-säkerhet till kryptering, vilket används då hemlig information lagras eller skickas. Men vi jobbar med själva hårdvaran och hjälper kunderna att säkerställa att ingen information läcker ut vid arbetet med sekretessbelagd information – till exempel från datorerna, bildskärmar, tangentbord och nätverksutrustning”, förklarar Torbjörn Gudinge som är VD för Eurotempest Secure Systems i Linköping.

Isolerar mot avlyssning

I praktiken innebär detta att den tekniska utrustningen och kablaget byggs om och ”isoleras” mot avlyssning. Efter modifieringen mäts utrustningen in i Eurotempests certifierade mätlaboratorier.

”Ute i Europa jobbar vi lokalt med flera underleverantörer. Eftersom verksamheten växer behövde vi utöka våra produktionsresurser. Tanken är att vi med Rimasters hjälp ska göra 100 procent sverigeproducerad TEMPEST-materiel till våra svenska kunder, något som efterfrågas i ökande grad. Samtidigt behövs Rimasters resurser även för våra skandinaviska och internationella kundprojekt”, förklarar Torbjörn Gudinge.

Det innebär att Rimaster gör allt från rena monteringsuppdrag till modifieringar.

”Vissa komponenter byggs in i metallskal och oftast tar vi också fram metalldelarna och tillverkar kablage. Uppdraget i övrigt kommer från Eurotempest i form av byggsatser”, berättar Rimaster Cab & Mechanics försäljningschef Claes Hull.

En av varje

I samarbetet med Eurotempest Secure Systems kommer verkligen Rimasters kompetens inom High Mix, Low Volume till sin rätt. För här är allt som görs unikt och anpassat för slutkundens behov.

”Att klara av att tänka och göra nytt för varje uppdrag kräver flexibilitet, och det är en utmaning som Rimaster har klarat av bra sedan starten på samarbetet 2019. Med tanke på att det handlar om elektrisk utrustning som byggs om är det också viktigt att de har kompetensen att hantera produkterna så att de möter elsäkerhetsstandarden även efter modifiering”, säger Torbjörn Gudinge.

> "Rimaster gör allt från rena monteringsuppdrag till modifieringar"

Växande efterfrågan

Efterfrågan på Eurotempests produkter växer, berättar Torbjörn Gudinge:

”Kravbilden i regelverken inom EU och NATO är egentligen oförändrad, men vi märker att det allmänna världsläget påverkar behovet av att informationssäkra utrustningen. I takt med att hälsovård och hantering av annan personlig information digitaliseras har behovet av ökad säkerhet växt även inom dessa områden. Dessutom har vi tagit marknadsandelar från våra konkurrenter – våra kunder uppskattar det vi gör. Vi är snabba i vårt utvecklingsarbete och klarar av att anpassa våra produkter i takt med den tekniska utvecklingen som ju går väldigt fort.”

Överlägsen kvalitet ger framgångar i Serbien

Det började med argument som kapacitet och geografi men utvecklades fort till en långsiktig relation som bygger på ömsesidigt förtroende. På bara några år har Rimaster Serbia vuxit till en nyckelspelare.

Rimaster Serbia är en riktig framgångssaga. Företaget öppnade officiellt 2018. Sedan dess har verksamheten hela tiden utökats med nya kunder och ny produktionskapacitet. I juni 2020 togs de nya produktionsanläggningarna i Paracins industripark i drift.

”Situationen med covid-19 saktade ned tempot en aning, men sedan hösten 2020 har vi kört med full kapacitet, säger Milan Pavlica, VD för Rimaster Serbia.

Fördubblingspotential

Idag driver Rimaster Serbia en produktionsanläggning på 3 000 kvadratmeter där fler än 100 kompetenta medarbetare jobbar.

”Om det behövs kan vi fördubbla vår kapacitet, och det är inte alls orimligt med tanke på att vi hela tiden ökar vår försäljning.”

Milan Pavlica är inte förvånad över att så många nya kunder har hittat till Rimaster i Paracin.

”Det är resultatet av ett hårt arbete med att ständigt förbättra våra processer och kompetenser i nära dialog med kunderna. Uppriktigt sagt tror jag att många av våra kunder först valde Rimaster Serbia eftersom de ser oss som ett konkurrenskraftigt alternativ, så att de kan behålla sin produktion i Europa till rimliga priser. När de väl lär känna oss inser de hur professionella vi är gällande leveranstider och kvalitet, och då grundmuras beslutet. De märker att vi är beredda att göra allt för att de ska få bästa möjliga kundupplevelse. Och det är en bra början på en långvarig affärsrelation.”

IPC i sikte

Rimaster Serbia arbetar naturligtvis enligt Rimaster-koncernens standardkvalitetsrutiner och är certifierat enligt ISO 9001, 14001 och 45001.

”Varje kablage testas och valideras i enlighet med kundens krav och jag är mycket stolt över att vi bara haft sex returer på 268 000 levererade kablage.

Nästa steg är att hyra in utbildning kring IPC och implementera den här standarden i hela organisationen”, säger Milan Pavlica.

”IPC-standarden är ’hårdvaluta’ för alla som levererar till bilindustrin, och för våra kunder skulle den vara det ultimata beviset på vår stabila kvalitetsprocess.”

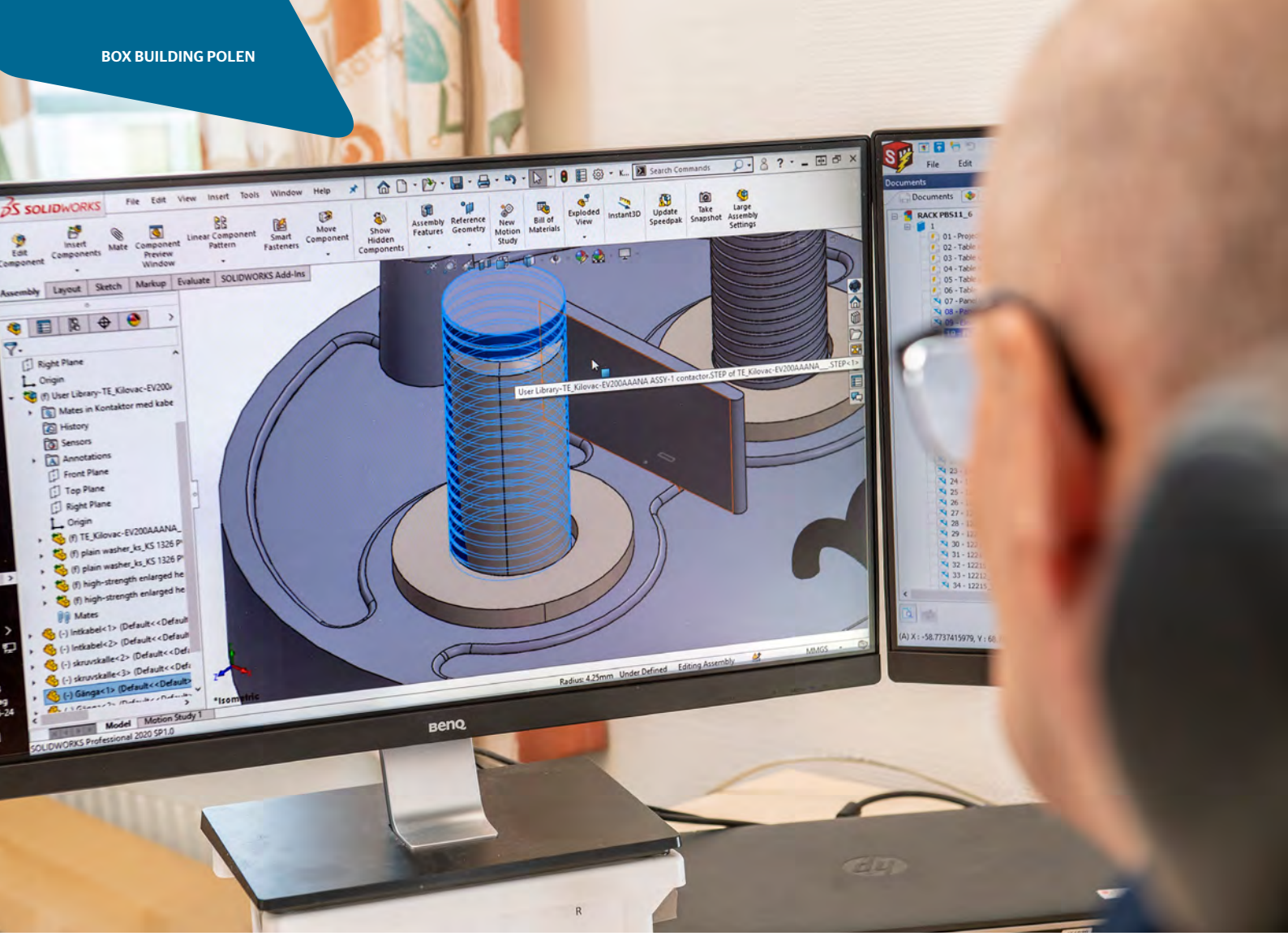
Milan Pavlica, VD för Rimaster Serbia

”Vårt team är mycket engagerade när det gäller att tillverka produkter av hög kvalitet, och det är därför vi får så få reklamationer.”

”Kvaliteten är en viktig faktor både i tjänster och produktion, och därför är vårt engagemang för kvalitets-kontroll otroligt viktigt i den löpande verksamheten.”

Citat från våra medarbetare på Rimaster Serbia

Kvalitets- och förbättringsarbetet drivs kontinuerligt enligt Rimaster-gruppens omfattande rutiner.



Rimaster Poland – vi tänker utanför boxen

Rimaster Poland har investerat stort i sin tillverkning av styrenheter och fått mycket beröm från både nya och befintliga kunder.

”Med tanke på den pågående digitaliseringen ville vi utveckla tillverkningen av våra styrenheter ytterligare för att proaktivt tillgodose behoven i kundernas olika projekt”, förklarar Piotr Gawronski, kvalitetschef på Rimaster Poland.

Rimaster Poland har tillverkat styrenheter i mer än ett årtionde, men nu har organisationen investerat i mer kapacitet, större lokaler, fler monteringspunkter och nya testmetoder. Dessutom planeras redan en ny planlösning för att tillgodose framtida behov.

Rimaster Poland strävar efter att utveckla monteringen av styrenheter och bli en central aktör inom sådana lösningar. För närvarande erbjuder båda våra anläggningar i Polen montering av styrenheter med särskilda verktyg, digitalisering av monteringsinstruktioner och kompetens – både i produktionen och på den tekniska avdelningen, förklarar Piotr Gawronski.

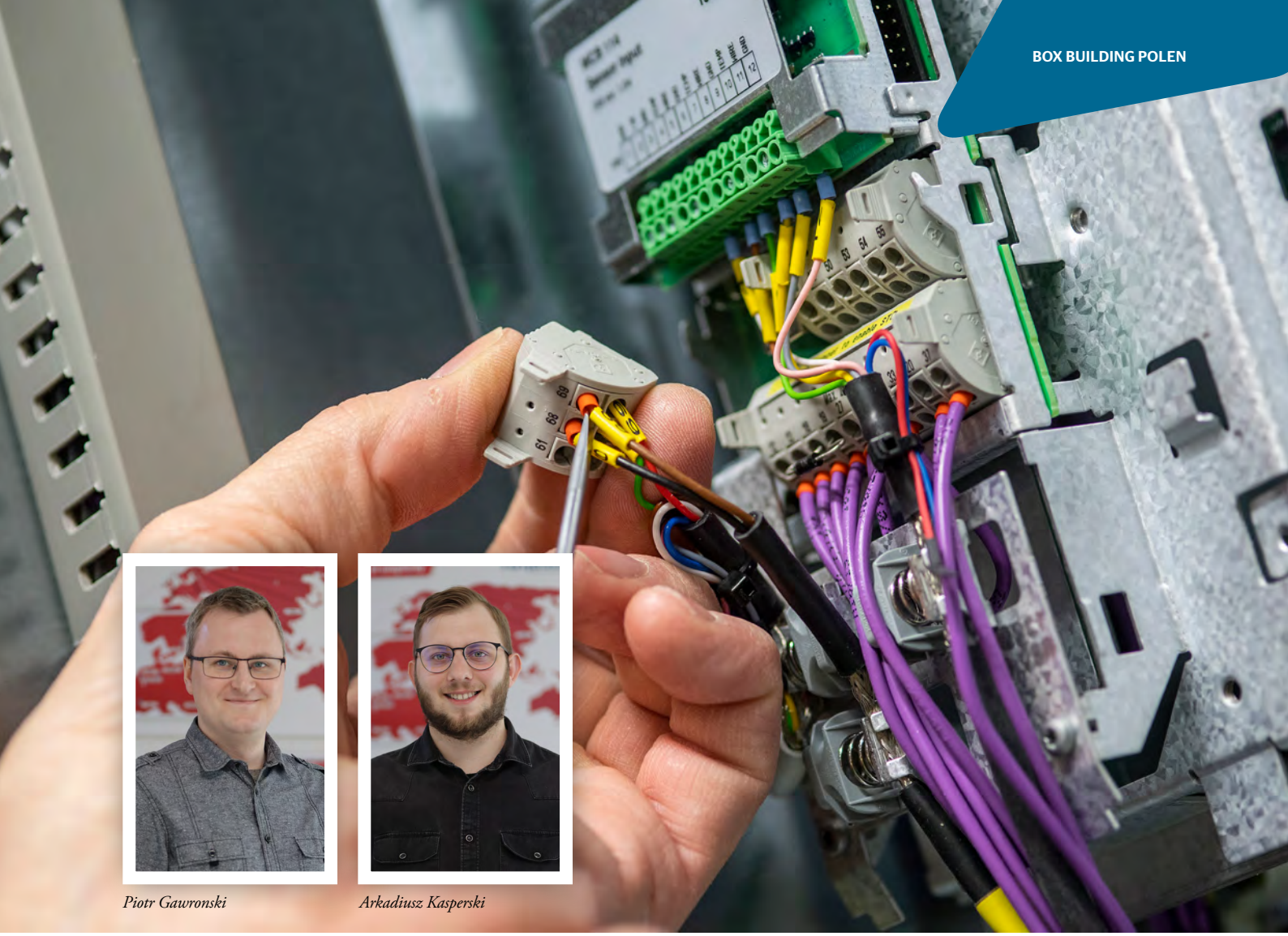
”Vårt mål är att erbjuda kunden en komplett lösning. Tillverkningen av styrenheter är strategiskt viktig eftersom de utgör maskinens nervsystem, tillsammans med kablaget, och styr maskinens olika delar.”

Monteringsinstruktioner i 3D

Produkternas komplexitet och kundernas behov av flexibilitet är det som driver utvecklingen i Rimaster Polands projekt för tillverkning av styrenheter, säger produktingenjören Arkadiusz Kasperski.

”Våra kunders produkter blir mer komplexa hela tiden, vilket är förståeligt – teknikens värld utvecklas ju konstant.”

För att kunna hantera den ökande komplexiteten har de nya monteringspunkterna utrustats med monteringsinstruktioner i 3D.



Piotr Gawronski

Arkadiusz Kasperski

”Med åren har vi märkt att de klassiska monteringsinstruktionerna, särskilt pappersinstruktioner som baseras på beskrivningar och foton, helt enkelt inte kunde hålla jämna steg med utvecklingen och komplexiteten hos de produkter vi tillverkar. Vi tror att de nya möjligheterna med CAD-lösningar kan ge ännu högre produktionstakt och bättre kvalitet. Framför allt är 3D-instruktionerna även mer praktiska för våra montörer. Den geometriska visualiseringen av produkterna som skapas på ett ögonblick och visualiseringen av varje monteringssteg gör att medarbetarna inte behöver fundera på hur de ska utföra en viss monteringsoperation, de kan bara följa instruktionen”, förklarar Arkadiusz Kasperski.

Konkurrenskraftig kvalitet

Många nya åtgärder är tänkta att ge de monterade styrenheterna bästa möjliga kvalitet. Själva produktionsområdet styrs på 5S-nivå när det gäller verktyg och den interna monteringsprocessen. Medarbetarnas kompetens är avgörande, vilket innebär att utbildning och kompetensutveckling ligger i fokus. Alla punkter får bra teknisk support och digital åtkomst till stegvisa monteringsinstruktioner. Arbetet utförs enligt en styrplan som omfattar de olika monteringsstegen och de senaste lösningarna för funktionstestning.

”Vi har dessutom startat Lean Six Sigma-grupper där ingenjörer och kvalitetspersonal arbetar med DMAIC-cykeln för att utveckla det här området ytterligare”, förklarar Piotr Gawronski, som har fått många positiva reaktioner från både nya och befintliga kunder.

”De ser oss som konkurrenskraftiga och flexibla, och de uppskattar verkligen att vi strävar efter ett nära samarbete. En annan sak som uppskattas är att vi erbjuder teknisk support – även för prototyper av nya kundkonstruktioner. Vi är specialister på tillverkning av styrenheter och har ett produktionsområde utformat för den sortens lösningar och elektriska funktionstester som behövs i dagens digitala lösningar, och det är vi alltid stolta över att kunna visa upp för kunder som är på besök.”

”Våra kunder behöver mer och mer flexibilitet. Det är så här vi tillgodoser det behovet. Utvecklingen av vår tillverkning av paneler och skåp utökar vår kapacitet och vår portfolio när det gäller vilka tekniker som används, allmänt kända monteringsprocesser och vilka produkter som används i slutprodukterna”

Arkadiusz Kasperski,
produktingenjör på Rimaster Poland

Verkligen internationellt – ett globalt utvecklingsprojekt för DitchWitch

När Rimaster Cab & Mechanics i Sverige och Rimaster France skulle utforma hytten till den nya horisontella borrmaskinen Ditch Witch JT24 började de samarbeta i ett globalt utvecklingsprojekt.

”När vi skulle bygga och utrusta den nya maskinen för Ditch Witch bad vi utvecklingsteamet i Frankrike att utveckla de elektriska systemen”, förklarar Claes Hull, försäljningschef på Rimaster Cab & Mechanics.

Det franska teamet leds av projektledaren Philippe Faure och ingenjören Benoit Terezol och har utformat kablaget som kopplar samman de elektriska enheterna i den nuvarande maskinen och de nya enheter som levereras med själva hytten. Arbetet är uppdelat i flera omgångar så att projektet kan mogna och kunden får komma med synpunkter.

”Rimaster France tog fram en strategi gällande säkringar, drog ledningar i 3D och levererade kopplingsscheman och kablageritningar till kunden och den interna produktionen på Rimaster”, förklarar Philippe Faure.

Effektiv teambuilding

Rimaster vill globalisera de tekniska resurserna för att kunna ta tillvara kompetensen hos varje enskild ingenjör inom Rimaster Group. Gemensamma resurser medför flera fördelar, som flexibilitet gällande resursvolymer och CAD-verktyg. Metoden bygger dessutom upp en laganda, berättar Philippe Faure.

”Genom att delta i olika projekt får vi möjlighet att träffa kolleger från många olika länder. Det gör vårt eget interna nätverk starkare och hjälper oss att få svar på tekniska frågor, support och rekommendationer i det dagliga arbetet. En del är att vi deltar på veckomötena som hålls av avdelningen för global utveckling. De är ytterligare ett forum där vi kan utbyta erfarenheter.”

Att komma till rätta med pandemin

Att utveckla och producera i Frankrike och Sverige för en kund i Oklahoma i USA visade sig vara ett framgångsrecept trots den pågående pandemin.

”Vi ställdes så klart inför en del svårigheter, precis som i alla projekt, men den här gången var vi också tvungna att anpassa arbetsbelastningen efter olika pandemiregler och nedstängningar. Det krävdes en hel del regelbundna videomöten för att utbyta information, helt klart fler än vanligt, men de flesta av Rimasters medarbetare hade redan erfarenhet av att jobba med videokonferenser och skärmdelning, så det gick bra”, förklarar Philippe Faure.

Eftersom det inte gick att resa kunde inte Philippe och hans team kontrollera kablageprototyperna på plats. Det var naturligtvis en utmaning.

”När du fysiskt håller i produkten kan du se uppenbara misstag enklare än när du kontrollerar produkten på en skärm. Våra skickliga kolleger fick fungera som våra ögon. Den här perioden med covid har visat att vi faktiskt kan utveckla på distans!”

Rimaster France har nya lokaler

Rimaster France har flyttat till nya lokaler i Lyon. ”Våra nya lokaler är noga utvalda för att vi ska komma ännu närmare våra kunder. Det geografiska läget nära Lyon har flera fördelar som gör att vi kan delta aktivt i regionens industriella nätverk”, säger Julien Fambrini, VD för Rimaster Frankrike.

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

Rimaster Electrosystem
Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Sweden

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

Rimaster Development
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
Actipark Bat D
662 Rue des Jonchères
69730 Genay
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
rsmpa@rimaster.com

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