

ri view

DAS MAGAZIN VON RIMASTER • 2/2021

Rimaster in Rimforsa investiert in Vielfalt

6-7

Fallstudie: Jungheinrich – Kräftebündelung für Industrie 4.0

3-5

riCon – Ein neuer Stern am Himmel!

16

Welcome to our world of SIMPLICITY



Außergewöhnliche Zeiten fordern außergewöhnliches Engagement

INHALT

- 3 Fallstudie - Jungheinrich
- 6 Integration bei Rimaster
- 8 Fallstudie: Optiqo
- 10 Umspritzverfahren- rilnforced
- 12 Kapazität
- 14 Stimmen zu Rimaster
- 16 riCon - Ein neuer Stern am Himmel

Herzlich willkommen bei Rimaster

Rimaster ist ein führender Anbieter von elektrischen Systemen, Kabelbäumen, Schaltschränken, elektronischen Bauteilen, Kabinen für Spezialfahrzeuge und industriellen Systemen.

Wir sind eine internationale Unternehmensgruppe, die ihren Ursprung und auch ihren Firmensitz im schwedischen Rimforsa hat. Rimaster beschäftigt heute mehr als 1.200 Mitarbeiter in zehn Unternehmen auf der ganzen Welt.

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




Wir befinden uns aktuell in einer außergewöhnlichen Situation und ich habe tatsächlich in meinen 30 Jahren in der internationalen Fertigungsindustrie noch nie etwas Vergleichbares erlebt. Während die Nachfrage auf dem Markt und das Kundenvolumen stark zunehmen, sehen sich die globalen Lieferketten mit großen Herausforderungen konfrontiert. Die Pandemie hat sich auf die Kapazitäten ausgewirkt, und zwar zum einen durch Personalengpässe, da Mitarbeitende entweder selbst erkrankt sind oder Familienmitglieder Symptome zeigten und die Mitarbeitenden deshalb zuhause bleiben mussten, und zum anderen auch durch den infolge der Personalengpässe entstandenen Mangel an Rohstoffen. In Deutschland haben die Naturkatastrophen und Überschwemmungen des letzten Sommers mehrere unserer wichtigsten Lieferanten getroffen. Auch die internationalen Transporte wurden durch verschiedene Umstände beeinträchtigt, was dazu führt,

das das noch verfügbare Material nicht immer pünktlich geliefert werden kann.

Mitte 2020 waren die Absatzmengen am niedrigsten. Der Aufschwung im Jahr 2021 kam für die meisten überraschend, und nur wenige hatten Zeit, die zur Deckung der Nachfrage erforderlichen Kapazitäten aufzubauen. Wir bei Rimaster sitzen im selben Boot wie alle anderen, und in Zeiten wie diesen steht und fällt ein Unternehmen mit seinen Mitarbeitenden. Wir können uns glücklich schätzen, dass unsere Angestellten Kundenorientierung wirklich mit Herzblut praktizieren. Im vergangenen Jahr haben unsere Mitarbeitenden auf der ganzen Welt hart daran gearbeitet, unsere Kunden auf dem Laufenden zu halten und Material zu beschaffen – und sie haben dabei auch nicht vor Überstunden zurückgeschreckt. Die Tatsache, dass wir als Arbeitgeber qualifizierte Mitarbeitende anziehen, die sich bei uns weiterentwickeln und bleiben wollen, ist eine der Grundvoraussetzungen dafür, dass wir unsere Versprechen gegenüber unseren Kunden jetzt und auch in Zukunft einhalten können. In dieser Ausgabe von Riview werden Sie einige dieser Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennenlernen. Natürlich möchte ich mich bei allen Mitarbeitenden in unserer gesamten Organisation bedanken: Sie haben eine fantastische Leistung erbracht. Und auch unseren Kunden und Lieferanten möchte ich danken: Danke für die gute Kommunikation und den respektvollen Dialog!

Wir haben eine Zeit vor uns, die unsere Entschlossenheit und unser Durchhaltevermögen immer wieder auf die Probe stellen wird. Aber wir werden es schaffen – gemeinsam!

Tomas Stålnert, CEO der Rimaster-Gruppe



Als einer der führenden Anbieter von Intralogistiklösungen ist Jungheinrich auf Systemlieferanten mit hoher Fertigungstiefe angewiesen. „Rimaster bietet das gewisse Extra an Leistung, weil sie genau wissen, wie der Kabelbaum mit den Jungheinrich-Produkten zusammenhängt“, so Senior Purchasing Manager Marcus Gessner.

Jungheinrich und Rimaster bündeln ihre Kräfte im Hinblick auf Industrie 4.0

„Der Mix aus wirtschaftlich wettbewerbsfähigen Ländern und zuverlässigen, kurzen Lieferwegen ist für die sehr breite Produktpalette von Jungheinrich sehr wichtig.“



Ob Li-Ionen-Technologie, Sicherheit, Digitalisierung oder Automatisierung: Die produzierende Industrie befindet sich weltweit in einem rasanten Wandel. Jungheinrich hat dabei den Anspruch, in diesem Umfeld die erste Wahl für effiziente und nachhaltige Intralogistik wie Flurförderzeuge, Gerüst- und Lagersysteme zu sein.

Jungheinrich ist ein Familienunternehmen, das 1953 von Dr. Friedrich Jungheinrich in Hamburg gegründet wurde. Heute zählt das Unternehmen zu den weltweit führenden Anbietern im Bereich Intralogistik. Im Jahr 2020 beschäftigte Jungheinrich rund 18.000 Mitarbeiter und erzielte einen

weltweiten Umsatz von 3,8 Milliarden Euro. Die Produkte werden von 40 Direktvertriebsgesellschaften in Europa, Asien, Afrika, Australien und Südamerika vermarktet. Die Strategie der Gruppe ist auf nachhaltiges, profitables Wachstum ausgerichtet, um den Wert des Unternehmens zu steigern.

Schnelle und zuverlässige Lieferungen

Im Zuge der kontinuierlichen Verbesserung der Lieferkette sowie des Wertstroms jedes einzelnen Materials für Flurförderzeuge setzt Jungheinrich auf Lieferanten mit hoher Fertigungstiefe, erklärt Marcus Gessner, Senior Purchasing Manager bei

Jungheinrich in Deutschland:

„Dabei geht es insbesondere um die Kombination von anspruchsvollen, automatisierbaren Prozessen und Arbeitsinhalten mit einem hohen Anteil an Handarbeit. Wer in diesem Segment zu den Besten gehören will, braucht ein Produktionsnetz in hochtechnologischen und gleichzeitig kostengünstigen Ländern. Gleichzeitig sollten die Lieferwege kurz und zuverlässig sein. Und das alles in Verbindung mit einer transparenten und sehr wettbewerbsfähigen Kostenstruktur. Mit Rimaster haben wir einen Partner gefunden, der viele inhaltliche Schnittpunkte mit unseren Anforderungen hat.“



Foto: Jungheinrich

Elektrische Revolution

Rimaster liefert als Systemanbieter von Jungheinrich elektrische Systeme für verschiedene Flurförderzeug-Modelle. „Rimaster bietet das gewisse Extra an Leistung, weil sie genau wissen, wie der Kabelbaum mit den Jungheinrich-Produkten zusammenhängt, egal ob es sich um ein Flurförderzeug, ein Ladegerät, eine Batterie oder etwas anderes handelt. Das ist der Vorteil eines Systemanbieters, den wir in Zukunft noch stärker nutzen wollen“, so Marcus Gessner.

„Ein weiteres Beispiel ist die Zusammenführung von Signalkabelbäumen mit der Energieverteilung von der Batterie zu den

elektrischen Verbrauchern. Dies ist gerade bei Lithium-Ionen-Batterien und deren Ladetechnik ein wichtiger Punkt – und dadurch auch umso mehr für Jungheinrich als führenden Anbieter dieses innovativen Energiespeichers.“

Beständigkeit in schwierigen Zeiten

Wie bereits erwähnt, ist der Mix aus Ländern mit attraktiven Lohnkosten und zuverlässigen, kurzen Lieferwegen sehr wichtig für die sehr breite Produktpalette von Jungheinrich.

„Aktuell wurde uns das durch die Covid-Pandemie und die anschließende Verteilungsphase deutlich gemacht.“

Die meisten Produktionsstandorte von

Jungheinrich befinden sich in Nord- und Osteuropa, was laut Marcus Gessner gut mit der Lage der Rimaster-Produktionsländer harmoniert.

„Die Beschaffung aus Asien wird für Jungheinrich natürlich weiterhin wichtig sein. Umso besser, wenn Rimaster auch dort gut vertreten ist.“



Marcus Gessner ist Senior Purchasing Manager bei Jungheinrich.

Rimaster in Rimforsa investiert in Vielfalt

Bei Rimaster sollten alle die Möglichkeit erhalten, sich weiterzuentwickeln. Rimaster in Rimforsa hat für Mitarbeitende mit Schwedisch als Zweitsprache ein erfolgreiches Integrationsprojekt durchgeführt, das auch Teilnehmende mit internationalem Hintergrund angesprochen hat.

„Für mich ist es eine Gelegenheit, mich beruflich weiterzuentwickeln und ein Vorbild für meine Kinder zu sein“, so Laila Al Sharif.

Das Programm steht allen offen, für die Schwedisch nicht Muttersprache ist, und es soll Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Integration erleichtern, und zwar sowohl in kultureller als auch in beruflicher Hinsicht.

„Wir wissen aus Erfahrung, dass es manchmal zu Kommunikationsproblemen kommt, etwa aufgrund von Sprachbarrieren, kulturellen Unterschieden, unterschiedlichen Sichtweisen, unterschiedlichen Erwartungen und so weiter. Im Rahmen des Projekts

haben wir uns eingehender mit der Kultur und der Sprache

fasst, aber die Teilnehmenden erhalten auch Schulungen zum schwedischen Arbeitsmarkt sowie zu unserer Organisation und unserer Arbeitsweise“, erklärt Camilla Sundberg, HR Manager bei Rimaster in Rimforsa:

„Wir haben auch festgestellt, dass viele unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Schwedisch als Zweitsprache außerhalb des Arbeitsplatzes keinen Kontakt zu Schweden und zur schwedischen Sprache haben. Deshalb halten wir es für wichtig, ihnen die Möglichkeit zu geben, Schwedisch zu hören und zu sprechen. Wir haben auch berufsbezogene Themen zur Diskussion gestellt. Warum reden wir als Arbeitgeber so viel über Qualität, und warum ist das so wichtig? Was bedeutet das für uns und unsere Kunden?

Was sind die verschiedenen Rollen von Arbeitgeber, Gewerkschaft, Mitarbeitenden und Rimaster als Unternehmen?

Was sind unsere Werte und so weiter?“

Neue Karriere in Schweden

Die Teilnahme an dem Programm, das jeweils zu 50 Prozent von Rimaster und von den Teilnehmenden selbst finanziert wird, ist freiwillig. Insgesamt haben sich etwa 25 Personen für die Teilnahme entschieden.

Laila Al Sharif und Eyad Al Habbal sind zwei von ihnen. Die beiden sind ein Paar, stammen ursprünglich aus Syrien und leben jetzt mit ihrer Familie in Rimforsa. Sie haben drei gemeinsame Kinder im Alter von 12, 15 und 17 Jahren.

„Die Kinder und ich waren die ersten, die nach Schweden und Rimforsa kamen. Nach etwa einem Jahr kam dann auch Eyad hier an und wir waren alle wieder vereint“, berichtet Laila, die in Syrien als Journalistin gearbeitet hat. Hier in Rimforsa nahm sie an einem Projekt des nationalen Arbeitsamtes teil, durch das sie zunächst eine Praktikumsstelle und anschließend eine Stelle bei Rimaster erhielt. Heute arbeitet sie in der Installation von Spezialkabeln und im Bereich Crimpen.

Eyad blickt auf eine lange Karriere als Konditor in einem syrischen Luxushotel zurück.

Nach dem Umzug nach Rimforsa schlug er einen anderen beruflichen Weg ein.

„Die Beschäftigung bei Rimaster und dieses spezielle Projekt waren die Voraussetzung dafür, dass wir ein Teil dieser Gesellschaft werden konnten und nicht außen vor geblieben sind. Es ist auch wichtig für uns, Vorbilder für unsere Kinder zu sein.“

Laila Al Sharif



Nachdem er Schwedisch gelernt hatte, bekam auch er einen Job bei Rimaster, und zwar als Monteur.

„Ich bediene auch eine Spritzgießmaschine, steuere den Roboter und habe angefangen, Lader zu fahren. Es macht mir großen Spaß und ich erkenne immer wieder neue Entwicklungsmöglichkeiten“, so Eyad.

Ein Schritt auf dem Weg in die Zukunft

Laila erzählt, dass sie bei Null anfangen mussten, um ihr Leben wieder komplett neu aufzubauen.

„Die Beschäftigung bei Rimaster und dieses spezielle Projekt waren die Voraussetzung dafür, dass wir ein Teil dieser Gesellschaft werden konnten und nicht außen vor geblieben sind. Für uns ist es auch wichtig, unseren Kindern ein Vorbild zu sein. Wir möchten, dass sie immer weiter lernen und alle verfügbaren Möglichkeiten nutzen“, sagt Laila, und Eyad fügt hinzu:

„Die Sprache ist eine Herausforderung und gleichzeitig auch eine Voraussetzung dafür, dass wir uns im Beruf weiterentwickeln können. Ich habe mit meinem Sprachlehrer vereinbart, dass wir uns auf alle Verben konzentrieren werden, die mit diesem Beruf zusammenhängen. Und ich hoffe, dass wir mit unserem internationalen Hintergrund auch wertvolle Erkenntnisse und Erfahrungen bei Rimaster einbringen können, denn schließlich ist unser Arbeitsplatz ein globales Anliegen“, sagt er.

Gemeinsam die Zukunft gestalten

„Für Rimaster ist es eine Win-Win-Situation“, so Camilla Sundberg.

„Vor Rimaster liegt eine sehr spannende Zukunft, für die wir qualifizierte und

kompetente Mitarbeiter benötigen. Wir möchten dabei auch unsere Mitarbeitenden unterstützen, damit sie sich gemeinsam mit uns weiterentwickeln und für die Zukunft gerüstet sind. Dieses Projekt ist eine Möglichkeit für uns, diesen Prozess zu fördern. Wir betrachten es als eine fantastische Chance, dass wir so viele Neankömmlinge in der Gemeinde haben. Wir brauchen die Arbeitskräfte und die Fähigkeiten. Allein im letzten Jahr haben wir etwa 50 neue Mitarbeiter eingestellt.“

Ich bediene auch eine Spritzgießmaschine, steuere den Roboter und habe angefangen, Lader zu fahren. Es macht mir großen Spaß und ich erkenne immer wieder neue Entwicklungsmöglichkeiten“, so Eyad



HR Manager Camilla Sundberg zusammen mit Laila und Eyad.

Das schwedische Unternehmen Optiqo revolutioniert die Immobilienbranche

„Mit unserer Lösung könnte ein typisches Krankenhaus seine Kosten um 30 bis 50 Prozent senken“

Daniel Westling, CEO Optiqo.

Die digitalisierte Immobilienverwaltung ist ein millionenschwerer Wirtschaftszweig. Das schwedische Start-up Optiqo gehört zu den Pionieren auf diesem Gebiet - und verzeichnet mit seinen smarten Diensten für Flughäfen, Krankenhäuser und Einkaufszentren inzwischen ein weltweites Wachstum. Als Wegbegleiter steht ihnen dabei Rimaster Development zur Seite.



Optiqos Lösung mit Sensoren zur Messung der Abläufe wurde in sogenannten „QlvrBoxen“ mit einem Display kombiniert, das die Besucher über den Zustand des Gebäudes informiert.

„Wir helfen Immobilieneigentümern und verschiedenen Instandhaltungsunternehmen dabei, ihre Dienstleistungen durch den Einsatz intelligenter digitaler Hilfsmittel zu optimieren. Das Facility Management ist eine Branche, die bei der Digitalisierung ein wenig ins Hintertreffen geraten ist, aber jetzt ist ein Wandel mit Volldampf im Gange“, berichtet Daniel Westling, CEO von Optiqo.

Wichtig für die Umwelt

Wenn man weiß, wie viele Personen sich auf dem Gelände bewegen und die verschiedenen Räume – insbesondere die Toiletten und Umkleieräume – nutzen, kann ein Immobilienverwalter oder ein Bauunternehmer sicherstellen, dass die Reinigung und Wartung in angemessenem Umfang durchgeführt wird. Dies gilt insbesondere für große öffentliche Einrichtungen wie Einkaufszentren, Vergnügungsparks, Krankenhäuser und Flughäfen, in denen sich im Laufe eines Tages viele Menschen aufhalten. Effizientes Ressourcenmanagement heißt, zur richtigen Zeit und auf die richtige Art und Weise zu reinigen.

„Unsere Berechnungen zeigen, dass ein Krankenhaus mit Hilfe unserer Lösung zwischen 30 und 50 Prozent bei der Reinigung einsparen kann. Es geht dabei auch um Nachhaltigkeit. Unnötiges Reinigen geht einher mit erhöhten Emissionen von Reinigungsmitteln und Chemikalien sowie mit dem Verbrauch verschiedener Einwegmaterialien. Unsere Kunden wollen sowohl die Kosten im Griff haben als auch ihre Nachhaltigkeitsarbeit verbessern“, erklärt Westling.

Erfrischend und informativ

Kunden können bei Optiqo aus drei unterschiedlichen Paketen auswählen. Zunächst wird eine Qualitätskontrolle durchgeführt, bei der wir überprüfen, wie die Instandhaltung der Immobilie durchgeführt wird und wo es Verbesserungspotenzial gibt. Dann werden Sensoren installiert, die Daten über die Abläufe in der Immobilie sammeln und so die Möglichkeit bieten, die Lieferungen bzw. Leistungserbringungen an den tatsächlichen

„Die Möglichkeit, gemeinsam mit unseren Kunden zu wachsen, Teil der Reise von der ersten Idee bis hin zu einem globalen Unternehmen zu sein – das ist das Herz und die Seele von Rimaster.“

Johan Lundh, Key Account Manager, Rimaster

Bedarf anzupassen. In einer dritten Phase wird die Instandhaltung der Immobilie als Service für die Besucher visualisiert.

„Wir haben ein Display entwickelt, das den Nutzern Informationen darüber liefert, wann und wie der Raum zuletzt gereinigt wurde. Viele unserer Kunden, darunter auch Fastfood-Ketten, haben sich dafür entschieden, diese Displays als Alternative zur traditionellen handgeschriebenen Reinigungsliste an der Tür in ihren Toiletten zu installieren. Diese Lösung wird sowohl von unseren Kunden als auch von den Gästen sehr geschätzt. Natürlich hat die Pandemie auch dazu beigetragen, diese Entwicklung voranzutreiben“, so Daniel Westling.

Eine intelligente Box aus Söderhamn

Optiqos Lösung mit Sensoren zur Messung der Abläufe wurde in sogenannten „Qlvr-Boxen“ mit einem Display kombiniert, das die Besucher über den Zustand des Gebäudes informiert. Diese QlvrBoxen werden an strategischen Stellen innerhalb der Immobilie montiert. Mithilfe eines QR-Codes können die Besucher auch ein Feedback darüber abgeben, wie sie den Besuch erlebt haben. Die Box ist mit einer 4G-Karte ausgestattet und leitet die Informationen zur Erfassung je nach Wunsch an Optiqo oder direkt an den Kunden weiter.

Rimaster Development in Söderhamn ist eine Partnerschaft mit Optiqo eingegangen und unterstützt sowohl die Entwicklung als auch die Produktion der QlvrBox.

„Wir haben eine langjährige Beziehung zu Rimaster, die uns unterstützen und die Gesamtverantwortung für das Projekt übernommen haben. Für uns ist es eine

große Bereicherung, dass sie einerseits als Entwicklungspartner für die Elektronik und die Systeme fungieren können und andererseits gleichzeitig auch die Herstellung und Montage übernehmen und den Überblick über die Komponentenzulieferer, die es auf der ganzen Welt gibt, behalten. Allein wären wir nicht in der Lage, ein solches Projekt zu stemmen“, so Westling, der uns auch berichtet, dass Optiqo sich in einer starken Expansionsphase befindet.

„Rimasters Herz und Seele“

Heute verfügt Optiqo über 10 Mitarbeiter, von denen die Hälfte in den USA, Kanada und Großbritannien tätig ist.

„Die Digitalisierung und Rationalisierung des Facility Managements ist ein stark wachsender Trend. Derzeit expandieren wir in den USA, in Kanada und in England. Wir bedienen den europäischen Markt aus Schweden und über unseren Partner in Deutschland. Für die nächsten Jahre planen wir ein anhaltendes globales Wachstum“, berichtet uns Westling.

Für Johan Lundh, Key Account Manager bei Rimaster in Söderhamn, ist Optiqo ein wirklich traumhafter Kunde:

„Das ist genau die Art und Weise, wie wir arbeiten wollen. Unser Bestreben ist es, der Systemlieferant zu sein, der unsere Kunden während des gesamten Prozesses begleitet und mit Rat und Tat unterstützt – von Anfang bis Ende. Von der ersten Idee über die Entwicklung von Prototypen bis hin zu Serienproduktion, Weiterentwicklung und kontinuierlichem Wachstum.“

„Diese Art der Zusammenarbeit ist das Herz und die Seele von Rimaster“, erklärt Johan und sagt weiter:

„Wachstumsunternehmen auf ihrem Weg zu unterstützen, das ist ein Privileg. Wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden wachsen, sie unterstützen und ihnen helfen, egal wie groß die Aufgabe ist. Viele unserer Kunden haben sich von neuen Start-ups zu globalen Akteuren entwickelt – und es ist eine tolle Sache, Teil davon zu sein. So baut man langfristige Beziehungen und gegenseitiges Vertrauen auf.“



Schnell auf dem Markt etabliert

Das Umspritzverfahren riInforced von Rimaster wird mit neuen Steckverbindern erweitert.

„Ich bin stolz darauf, sagen zu können, dass wir ein ausgereiftes Konzept mit hochwertigen und leistungsstarken Produkten haben, die bereits in die Lösungen unserer Kunden integriert wurden und sich nun im Einsatz bewähren“, so Julien Fambrini, Managing Director bei Rimaster France.

Die mit dem Umspritzverfahren reInforced umspritzten Steckverbinder sind bei den wichtigsten Kunden von Rimaster ein großer Erfolg.

„Im Vergleich zu den bestehenden Wettbewerbern hat riInforced einen großen Vorteil, da wir nicht extern einkaufen müssen. Durch die Integration des Umspritzens in unsere eigene Produktion haben wir die volle Kontrolle und können die Produkte genau an die Bedürfnisse der Kunden anpassen, ohne dass wir irgendwelche Anpassungen an bereits beschafften Materialien vornehmen müssen. So sparen wir Zeit und Kosten, was unseren Kunden zugute kommt“, sagt Julien Fambrini.

Kurze Entwicklungszeiten

Die interne Durchführung des Umspritzens führt auch zu kurzen Entwicklungszeiten.

„Auf diese Weise können wir unserem Konzept ‚High Mix, Low Volume‘ treu bleiben und Prototypen innerhalb von zwei bis drei Wochen anbieten. Und es spielt tatsächlich keine Rolle, ob nur ein paar hundert Steckverbinder benötigt werden, wir sind flexibel – und daran interessiert, den Kunden zu helfen!“

Das riInforced-Konzept läuft nun seit einem Jahr in der Serienproduktion und wir freuen uns darauf, das Konzept mit neuen Produkten zu erweitern.



„Wir haben bereits mehrere kunden-spezifische Entwicklungsprojekte abgeschlossen und sind zuversichtlich, dass wir qualitativ hochwertige Lösungen anbieten können. Der Bedarf bei den Kunden steigt und gleichzeitig auch das Bewusstsein für diese Art von Systemlösungen.“

Komplette Systemlösungen

Raue Umgebungen sind die spezielle Nische von Rimaster: Es gibt nur sehr wenige Anbieter auf dem Markt, die eine vollständig integrierte Systemlösung mit Kabelbäumen, Umspritzungen, Verpackungen usw. anbieten können, die den extremen Anforderungen von Spezialfahrzeugen gerecht wird.

„Das riInforced-Angebot ist für uns als Rimaster eine ausgezeichnete Möglichkeit, unsere Kapazitäten zu erweitern und unseren Hauptkunden als Gesamtsystemlieferant Angebote zu unterbreiten.“





„Auf diese Weise können wir unserem Konzept ‚High Mix, Low Volume‘ treu bleiben und Prototypen innerhalb von zwei bis drei Wochen anbieten. Und es spielt tatsächlich keine Rolle, ob nur ein paar hundert Steckverbinder benötigt werden, wir sind flexibel - und daran interessiert, den Kunden zu helfen!“

Julien Fambrini, Managing Director bei Rimaster France

HERAUSFORDERUNGEN UND LEHREN AUS DER PANDEMIE

„Eine neue Realität, auf die man sich einstellen muss.“

Wie bleibt man in einer Welt, in der sich die Bedingungen ständig ändern, lieferfähig?

Die Pandemie war auch für Rimaster eine große Herausforderung.

„Die letzten zwei Jahre haben uns wirklich gezeigt, wie wichtig die Nähe zu unseren Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern ist“, sagt Pernilla Norman, Vice CEO der Rimaster-Gruppe.

Die Pandemie hatte und hat auch für Rimaster schwerwiegende Folgen, so Pernilla Norman.

„Wie jedes andere Unternehmen mussten wir uns an die Einschränkungen halten, die in verschiedenen Ländern galten – wir haben von zu Hause aus gearbeitet und sind selbst bei den geringsten Symptomen zu Hause geblieben. Das hat zu einem sehr hohen Krankenstand geführt, der unsere Kapazität beeinträchtigt hat.“

Bei einem so hohen Krankenstand war es auch eine Herausforderung, den Materialfluss parallel zur voraussichtlichen Nachfrage zu steuern.

„Im letzten Herbst haben wir unsere Kapazitäten anhand der Prognosen und der Angaben unserer Kunden geplant. Aber schon im ersten Quartal dieses Jahres kam der Markt in Schwung, und wir mussten plötzlich einen Gang zulegen, um den Bedarf unserer Kunden zu decken. Doch wie der übrige Markt stieß auch Rimaster sofort auf große Schwierigkeiten mit dem Materialfluss von den Lieferanten. Einige Produkte waren auf dem Markt einfach nicht verfügbar, und die Lieferzeiten für Komponenten stiegen auf breiter Front an. Diese Materialknappheit, die auch im vierten Quartal weiter anhält, war in Kombination mit Einschränkungen und krankheitsbedingten Ausfällen eine echte Herausforderung für uns“, so Norman.

Enge Zusammenarbeit

Alle bei Rimaster haben mit Hochdruck daran gearbeitet, die Bedürfnisse unserer Kunden so weit wie möglich zu erfüllen. Die Tatsache, dass es zu Materialengpässen kam, als Kapazitäten vorhanden waren, und umgekehrt, hat die Situation zusätzlich erschwert.

„Unser Unternehmen hat sehr eng mit Kunden und Lieferanten zusammengearbeitet, deren Prognosen verfolgt und versucht, die Schwankungen auszugleichen. Wir haben wöchentliche Besprechungen mit unseren Lieferanten abgehalten, in denen wir die Materialversorgung genau verfolgt und gemeinsam nach alternativen Materialien gesucht haben. Aber einfach nur einen Materialwechsel bei einem Kunden vorzunehmen, ist nicht möglich. Hierzu ist auch ein Genehmigungsprozess nach Standardroutinen beim Kunden erforderlich.“

Überstunden, Neueinstellungen, Zeitarbeitskräfte und

Versetzungen zwischen unseren Werken sind einige der Maßnahmen, die wir ergriffen haben, um die Kapazität zu erhöhen – und diese Arbeit ist auch noch nicht abgeschlossen.

„Im selben Boot“

Auch wenn die Pandemie inzwischen in eine neue, kontrolliertere Phase übergegangen ist, ist Pernilla Norman der Ansicht, dass wir uns in einer neuen Realität befinden, mit der wir uns in absehbarer Zeit abfinden müssen.

„Auch wenn sich die Dinge in die richtige Richtung entwickeln, immer mehr Menschen geimpft sind und sich die Infektion nicht mehr so stark ausbreitet, haben wir es immer noch mit einer Pandemie zu tun. Das Zusammenspiel von Zeitplan, Kapazität und Materialversorgung geht weiter.“

„Was hat uns die Pandemie also gelehrt? Nun, dass wir alle im selben Boot sitzen und dass eine enge Zusammenarbeit mit Miteinander und Respekt in der gesamten Lieferkette ein effektiver Weg ist, um Schwierigkeiten zu bewältigen“, so Norman. Sie erklärt weiter:

„Die Zusammenarbeit zwischen unseren verschiedenen Werken wurde gestärkt, und wir sind sehr froh und dankbar für die Solidarität, die unsere Mitarbeiter in einer für uns alle schwierigen Zeit gezeigt haben. Dies gilt auch ganz allgemein, denn ich glaube, dass wir alle zu der Einsicht gelangt sind, dass wir die Situation des anderen respektieren und Verständnis dafür zeigen müssen. Dass die gesamte Lieferkette kooperieren muss, wenn wir diese globale Pandemiesituation überstehen wollen.“



Pernilla Norman, Vice CEO der Rimaster-Gruppe.

„Die Zusammenarbeit zwischen unseren verschiedenen Werken wurde gestärkt, und wir sind sehr froh und dankbar für die Solidarität, die unsere Mitarbeiter in einer für uns alle schwierigen Zeit gezeigt haben.“



rim

Das sagen unsere Mitarbeiter über Rimaster



Karen Zhuo

Sourcing Manager Rimaster Ningbo

„Ich bin nun schon seit 10 Jahren bei Rimaster und fühle mich wirklich sehr wohl. Ich bin als Einkäuferin bei Rimaster eingestiegen und habe seitdem viel Neues gelernt. Vor allem habe ich die Baumaschinenbranche kennengelernt, mit der ich vorher noch keine Erfahrung gemacht hatte. Ich schätze es sehr, dass Rimaster Ningbo sich kontinuierlich weiterentwickelt. Auch die Unternehmenskultur und -werte haben mich von Anfang an überzeugt. Ich fühle mich geehrt, ein Teil der Rimaster-Familie zu sein und bin stolz auf die flexible, faire und sozial ausgerichtete Kultur des Unternehmens. Die Kommunikation und Zusammenarbeit mit unseren Schwesterunternehmen ist gut: Globale Beschaffung ist unsere Stärke und unser Vorteil.“



Kerstin Andersson

Supervisor Support im Bereich Batteriekabel und Stromkabel bei Rimaster Rimforsa

„Ich arbeite seit 18 Jahren bei Rimaster und es macht mir wirklich Spaß. Das tolle an meiner Arbeit ist, dass ich alle Mitarbeitenden und ihre unterschiedlichen Qualitäten kennenlernen. Es ist fantastisch zu sehen, wie sich Menschen entwickeln. Und je mehr Verantwortung sie erhalten, desto mehr Freude haben sie an ihrer Arbeit. Die Art und Weise, wie wir arbeiten, hat mir schon immer gefallen. Es ist so einfach. Wir arbeiten als Team – wir sind ein Team – es gibt kein „wir“ im Gegensatz zu „den Anderen“. Wir alle begrüßen uns und respektieren einander. Das macht für mich den Geist von Rimaster aus!“



Piotr Gawroński.

Quality Manager bei Rimaster Polen

„Rimaster hat es mir ermöglicht, Karriere zu machen, indem ich in immer anspruchsvolleren Bereichen eingesetzt wurde – was bedeutet, dass das Unternehmen das Potenzial und dann auch die Ergebnisse sah. Das Unternehmen hörte sich meine Verbesserungsvorschläge an und stellte Ressourcen zur Verfügung, um sie umzusetzen. Bei Rimaster lassen sich Karrieren vor allem auf diese Weise aufbauen: Wir suchen nach dem Potenzial unserer Mitarbeiter und geben ihnen eine Chance und eine Herausforderung – der Rest hängt vom Engagement und den Ergebnissen der einzelnen Mitarbeitenden ab.“

Die Rimaster-Familie wächst weltweit. Aber das, was schon immer das Herz und die Seele von Rimaster war – nämlich das Bestreben, dass unsere Mitarbeiter die Chance haben sollen, sich gemeinsam zu entfalten und zu entwickeln – bleibt bestehen. Warum also lohnt es sich, Teil unseres Teams zu sein? Hier sind einige Meinungen zu Rimaster.



Dragana Mitić

HR Manager bei Rimaster Serbia

„Für mich drückt der Begriff ‚Offenheit‘ das aus, was Rimaster ausmacht. Durch die Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Abteilungen hat man die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln, aus seinen Fehlern zu lernen und seinen beruflichen Weg durch verschiedene Herausforderungen zu gestalten. Aber man kann auch die eigene Persönlichkeit durch die Interaktion mit verschiedenen Persönlichkeiten aus unterschiedlichen Kulturen entwickeln. Rimaster beruht auf der Einzigartigkeit eines jeden Menschen und schätzt die persönliche Integrität. Bei uns sind Unterschiede erwünscht und willkommen. Bei uns sind Sie nie nur eine ID-Nummer. Wir bemühen uns auch um ein gesundes Arbeitsumfeld durch gegenseitiges Verständnis, eine angenehme Atmosphäre und das Knüpfen von Kontakten im Rahmen der Arbeit.“



Anna Lindstedt

Supervisor Support im Bereich Steuertafeln, Boxen und Tests bei Rimaster Rimforsa

„Ich bin ausgebildete Früherzieherin und habe mein ganzes Leben lang im Bildungsbereich gearbeitet. Vor fünf Jahren hatte ich das Gefühl, dass es an der Zeit war, den Kurs zu ändern, und begann bei Rimaster als Kabelmonteurin. Ich hatte nicht erwartet, dass es ein so anspruchsvoller Job sein würde. Es gibt unzählige Anforderungen hinsichtlich der Genauigkeit – und keinen Raum für Fehler. Und genau deshalb ist die Arbeit so interessant. Der Einstieg bei Rimaster ist eine Herausforderung, aber für diejenigen, die bereit sind zu lernen, gibt es unzählige Möglichkeiten zur Weiterentwicklung. Ich persönlich finde es großartig, dass Rimaster so stark wächst und dass wir ein Teil dieser Reise sein dürfen. Es bedeutet viel für unsere Gemeinde, dass wir dieses Unternehmen hier haben – nicht zuletzt, weil es Arbeitsmöglichkeiten für junge Menschen und Erwachsene bietet.“



Therese Ekengren

Quality Manager bei Rimaster Development

„Ich hatte das Glück, mich bei Rimaster persönlich weiterentwickeln zu können. Ich begann 1994 in der Produktion mit der Montage von Leiterplatten und Kabeln. Seitdem habe ich in der Produktionsvorbereitung und als Kundendienstleiter gearbeitet. Heute konzentriere ich mich hier in Söderhamn ganz auf die Bereiche Qualität und Umwelt. Manchmal bin ich auch in das Projektmanagement eingebunden, was mir sehr viel Spaß macht! Ich mag die Atmosphäre hier bei Rimaster, die Nähe zur Produktion und die direkte Kommunikation. Die Mitarbeiter sind großartig und wir arbeiten gut zusammen. Wir haben auch ein gutes Arbeitsumfeld, das meiner Meinung nach wichtig ist für das allgemeine Wohlbefinden!“

Ein neuer Stern am Himmel!

Voller Stolz möchten wir Ihnen riCon vorzustellen – Rimasters eigenen Standard-Batteriestecker, der speziell für die Flurförderzeugindustrie entwickelt wurde.

Mit dem riCon-Steckverbinder wollen wir standardisierte Steckverbindungen auf die nächste Stufe heben. Er wurde von unserem erfahrenen internationalen Team entwickelt und in unserem eigenen Werk im schwedischen Rimforsa hergestellt.

Große Batterien, große Maschinen...

Das umspritzte riCon-Design ist extrem robust und für den Einsatz in der Schwerindustrie geeignet. Der Steckverbinder genügt dem maximalen Stromstärkenbereich, den die Norm für Flurförderzeuge und das entsprechende Kabel zulassen, und ist daher die perfekte Lösung für besonders starke Batterien. Die riCon-Baureihe funktioniert problemlos mit Batterien für elektrobetriebene Geräte, die bis zu neun Tonnen und mehr heben können.

Mit riCon können wir eine optimierte Standardlösung von Starkstromanschlüssen für alle Branchen und einen Fokus auf die aufstrebenden Märkte der elektrobetriebenen Fahrzeuge anbieten. Die riCon-Steckverbinder sind für Batterie- und Ladeanschlüsse an einer Vielzahl von landwirtschaftlichen und industriellen Geräten sowie an Baumaschinen geprüft und zugelassen.

Kontinuierliche Nutzung

Der genormte Bereich reicht von 80 A bis 400 A und ermöglicht eine kontinuierliche Nutzung. Auf diese Weise können Sie eine kleinere Steckverbindung verwenden, wenn Sie zwischen den Modellen liegen – z. B. eine 160 A Steckverbindung mit bis zu 250 A anstelle einer größeren 320 A Standardsteckverbindung.

Mit riCon haben wir unsere langjährige Erfahrung im Bereich der Kabelbaumherstellung mit unserer bewährten Kompetenz im Bereich des Umspritzens kombiniert und so eine innovative Lösung für den Spezialfahrzeugmarkt geschaffen.

Viel Spaß damit!



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

www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Schweden

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

Rimaster Development

Bröksmyravägen 31
826 40 Söderhamn
Schweden

Conny Nyström
+46 70 517 33 04
cny@rimaster.com
Johan Lundh
+46 72 6010066
sejlu@rimaster.com

Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1
590 42 Horn
Schweden

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

Rimaster Polen

Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplonek
Polen

Hubert Walachowski
+48 602 315 843
plhwa@rimaster.com

Rimaster Frankreich

Actipark Bat D
662 Rue des Jonchères
69730 Genay
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

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

Rimaster Ningbo

Building 7#, No.
1188, Zhongguan
Road, Zhenhai Eco-
nomic Development
Zone, Ningbo City
315221, Zhejiang
Province, China

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

Rimaster Serbien

Glavicki put b.b.
35250 Paracin
Serbien

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