

ri view

UN MAGAZINE DE RIMASTER • 2/2021

Rimaster investit dans la diversité à Rimforsa

6-7

Étude de cas : Jungheinrich : union des forces pour l'industrie 4.0

3-5

riCon : un incontournable est né !

16

Bienvenue dans notre monde de SIMPLICITÉ



Périodes extraordinaires, engagement extraordinaire

SOMMAIRE

- 3 Étude de cas : Jungheinrich
- 6 Intégration chez Rimaster
- 8 Étude de cas : Optiqo
- 10 Surmoulage : rilnforced
- 12 Capacité
- 14 Avis sur Rimaster
- 16 riCon : un incontournable est né

Bienvenue chez Rimaster

Rimaster compte parmi les plus grands fournisseurs de systèmes électriques, de faisceaux électriques, d'armoires électriques, de circuits électroniques et de cabines pour véhicules spéciaux et systèmes industriels. Nous sommes un groupe mondial, fondé et basé à Rimforsa, en Suède.

Rimaster compte aujourd'hui plus de 1 200 employés dans dix entreprises à travers le monde.

Nous avons des sites de vente, de conception, de développement et de production en Suède, Pologne, Belgique, France, Allemagne, Chine et Serbie.

Bienvenue dans notre monde de simplicité.

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

ÉDITEUR

Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

Production : Effect Reklambyrå
Photos : Rimaster, sauf mention contraire.
Photo sur la première page : Örjan Karlsson



Nous faisons face à une situation exceptionnelle. En fait, au cours de mes 30 années passées dans l'industrie manufacturière internationale, je n'ai jamais vécu une telle situation. Parallèlement à l'augmentation brutale de la demande du marché et des volumes de clients, les chaînes d'approvisionnement mondiales sont confrontées à des défis majeurs. La pandémie a affecté la capacité des entreprises, tant en raison d'une pénurie de personnel qui était malade ou forcé de rester à la maison suite aux symptômes des membres de la famille qu'en raison de la pénurie de matières premières qui s'en est suivie. En Allemagne, l'été dernier, les catastrophes naturelles et les inondations ont touché plusieurs de nos principaux fournisseurs. Les transports internationaux ont également été affectés négativement en raison de diverses circonstances et les matériaux encore disponibles ne peuvent pas toujours être livrés à temps.

Au milieu de l'année 2020, les volumes de ventes étaient à leur niveau le plus bas. L'accélération économique survenue en 2021 a surpris la plupart des entreprises, et peu d'entre elles ont eu le temps de développer la capacité nécessaire pour répondre à la demande. Chez Rimaster, nous n'échappons pas à la règle, et, dans une telle conjoncture, nous accompagnons notre équipe, même dans les moments les plus difficiles. Nous avons l'immense privilège d'avoir des employés qui incarnent la valeur client. Au cours de l'année passée, nos employés aux quatre coins du monde ont travaillé dur pour tenir nos clients informés, rechercher des manières de s'approvisionner en matériel, tout en restant à disposition pour faire d'éventuelles heures supplémentaires. Nous sommes en mesure de tenir nos promesses envers nos clients, aujourd'hui et demain, grâce à notre capacité en tant qu'employeur à attirer du personnel qualifié qui choisit d'évoluer et de rester chez nous. Dans ce numéro de Riview, nous allons vous présenter certains de nos collaborateurs. Bien sûr, je tiens à remercier tous nos employés : vous avez accompli un travail remarquable. Et à nos clients et fournisseurs : Merci pour votre bonne communication et votre dialogue respectueux !

Nous allons avoir besoin de détermination et de persévérance pour répondre à la demande continue. Mais, tous ensemble, nous allons y parvenir !

Tomas Stålnert, PDG du Groupe Rimaster



Etant l'un des principaux fournisseurs de solutions intralogistiques, Jungheinrich dépend des fournisseurs de systèmes à forte intégration verticale. « L'entreprise Rimaster offre un tel niveau de performances, car elle sait exactement comment les faisceaux électriques se connectent aux produits Jungheinrich », explique Marcus Gessner, directeur des achats.

Jungheinrich et Rimaster unissent leurs forces pour l'industrie 4.0

« L'association de pays compétitifs et d'itinéraires de livraison stables et courts est primordiale pour assurer la très large gamme de produits de Jungheinrich. »



Technologie Li-ion, sécurité, numérisation et automatisation... L'industrie manufacturière mondiale est en constante évolution. Dans ce contexte, Jungheinrich vise à être le premier choix en matière d'intralogistique efficace et durable, comme les camions, les échafaudages et les systèmes de stockage.

Jungheinrich est une entreprise familiale fondée par le Dr Friedrich Jungheinrich à Hambourg en 1953. Aujourd'hui, l'entreprise fait partie des plus grandes sociétés intralogistiques au monde. En 2020, Jungheinrich comptait environ 18 000 employés et son chiffre d'affaires mondial atteignait les 3,8 milliards d'euros. Ses produits sont commercialisés

par 40 sociétés de distribution directe en Europe, en Asie, en Afrique, en Australie et en Amérique du Sud. La stratégie du Groupe est axée sur une croissance durable et rentable afin d'améliorer la valeur de l'entreprise.

Livraisons rapides et sécurisées

Grâce à l'amélioration continue de la chaîne d'approvisionnement, ainsi qu'à la chaîne de valeur de chaque matériau dans les chariots, Jungheinrich se concentre sur les fournisseurs à forte intégration verticale, explique Marcus Gessner, directeur des achats chez Jungheinrich en Allemagne :

« L'accent est particulièrement mis sur la

combinaison de processus exigeants et automatisables et de tâches avec un niveau élevé de travail manuel. Si vous souhaitez être le meilleur de la catégorie dans ce secteur, vous avez besoin d'un réseau de production aussi bien dans des pays de haute technologie que des pays compétitifs en termes de coûts, et les itinéraires de livraison doivent être courts et sécurisés. Tous ces facteurs doivent être combinés à une structure de coûts transparente et très concurrentielle. Rimaster est un partenaire compatible avec nos exigences. »

Révolution électrique

Rimaster est le fournisseur de systèmes électri-



Photo : Jungheinrich

ques de Jungheinrich pour plusieurs modèles de chariots différents. « L'entreprise Rimaster offre de telles performances, car elle sait exactement comment les faisceaux électriques se connectent aux produits Jungheinrich, qu'il s'agisse d'un chariot, d'un chargeur, d'une batterie ou autre. C'est l'avantage de ce fournisseur de systèmes auquel nous envisageons de recourir davantage à l'avenir », explique Marcus Gessner.

« Comme autre exemple, nous pouvons citer la fusion des faisceaux électriques de signal avec la distribution de l'alimentation de la batterie aux consommateurs électriques. C'est un avantage considérable, en particulier

pour les batteries lithium-ion et leur technologie de charge, et plus encore pour Jungheinrich, principal fournisseur de cette technologie innovante de stockage de l'énergie. »

Stabilité en période de crise

Comme nous l'avons mentionné précédemment, l'association de pays avec des salaires attractifs et des itinéraires de livraison courts et stables est essentielle pour garantir la très large gamme de produits Jungheinrich.

« La pandémie de Covid et la phase d'attribution qui s'en est suivie ont conforté cette idée. »

La plupart des sites de production de Jungheinrich se trouvent en Europe du Nord

et de l'Est, ce qui, selon Marcus Gessner, est parfaitement compatible avec l'emplacement des pays de production de Rimaster.

« L'approvisionnement en produits depuis l'Asie restera bien sûr important pour Jungheinrich. Et c'est d'autant plus pratique que Rimaster y est aussi bien présent. »



Marcus Gessner est Directeur des achats chez Jungheinrich.

Rimaster investit dans la diversité à Rimforsa

Tout le monde chez Rimaster devrait avoir la chance d'évoluer. Pour les employés qui utilisent le suédois comme deuxième langue, Rimaster à Rimforsa a mené à bien un projet d'intégration qui a attiré des participants au profil international.

« Pour moi, c'est une opportunité pour évoluer dans ma profession et montrer l'exemple à mes enfants », explique Laila Al Sharif.

Le programme est ouvert à tous ceux qui utilisent le suédois comme seconde langue et a pour objectif de faciliter l'intégration des employés, tant sur le plan culturel que professionnel.

« Par expérience, nous savons que des erreurs de communication se produisent parfois, en raison de la barrière linguistique, des différences culturelles, des différentes manières de voir les choses, des attentes différentes, etc. Dans le cadre de ce projet, les participants ont pu approfondir leurs connaissances de la culture et de la langue et ont

reçu également une formation sur le marché du travail suédois, notre entreprise et notre façon de travailler », explique Camilla Sundberg, responsable RH chez Rimaster à Rimforsa :

« Nous avons également observé que bon nombre de nos employés qui utilisent le suédois comme seconde langue n'ont aucun contact avec les Suédois et la langue suédoise en dehors du lieu de travail. C'est pourquoi nous estimons qu'il est important de leur donner l'occasion de s'exercer à écouter et de pratiquer le suédois. Nous abordons également des questions liées au travail. Pourquoi, en tant qu'employeurs, parlons-nous autant de la qualité et pourquoi est-ce si important ? Qu'est-ce que cela signifie pour nous et pour nos clients ?

Quels sont les différents rôles de l'employeur, des syndicats, des employés et de Rimaster en tant qu'entreprise ?

Quelles sont nos valeurs, et ainsi de suite ? »

Nouvelle carrière en Suède

La participation au programme, dont le temps est indemnisé à 50% par Rimaster, est volontaire. Au total, quelque 25 collaborateurs ont choisi d'y participer.

Laila Al Sharif et Eyad Al Habbal en font partie. Ce couple vient de Syrie et vit désormais à Rimforsa avec sa famille. Ensemble, ils ont trois enfants : 17, 15 et 12 ans.

« Les enfants et moi étions les premiers à arriver en Suède et à Rimforsa, et Eyad nous a rejoints ici une année plus tard », explique Laila, qui était journaliste en Syrie. Ici à Rimforsa, elle a participé à un projet avec le service national de l'emploi où elle a obtenu un stage, suivi d'un emploi chez Rimaster. Aujourd'hui, son travail consiste à installer un câblage et un sertissage spéciaux.

Eyad a longtemps travaillé comme chef pâtissier dans un hôtel de luxe syrien. Après son déménagement à Rimforsa, il a changé de parcours professionnel. Après avoir étudié le suédois, il a également décroché un emploi chez Rimaster, en tant qu'installateur.

« Je suis également aux commandes d'une machine de moulage, je dirige le robot et j'ai commencé à conduire des camions. Je prends beaucoup de plaisir à travailler et j'ai sans cesse des opportunités de

« Travailler chez Rimaster, et prendre part à ce projet en particulier, a permis de nous intégrer dans cette société et de ne pas en être exclus. Il est également important pour nous de montrer l'exemple à nos enfants »

Laila Al Sharif



développement »,
explique Eyad.

Une façon d'évoluer

Laila et Eyad ont dû recommencer de zéro pour reconstruire leur vie, explique Laila.

« Travailler chez Rimaster, et prendre part à ce projet en particulier, nous a permis de nous intégrer dans cette société et de ne pas en être exclus. Il est également important pour nous de montrer l'exemple à nos enfants. Nous aimerions vraiment qu'ils choisissent de continuer leurs études et de tirer parti de toutes les opportunités qui s'offrent à eux », explique Laila. Et Eyad d'ajouter :

« La langue est un défi et une condition préalable pour que nous puissions continuer à évoluer sur le plan professionnel. J'ai convenu avec mon professeur de langue que nous nous concentrerons sur tous les verbes liés à cette profession. Et j'espère que, grâce à notre expérience internationale, nous pouvons également apporter de précieuses connaissances et expériences à Rimaster. Après tout, notre lieu de travail est actif sur la scène internationale », explique-t-il.

Évoluer ensemble

« Pour Rimaster, c'est une situation gagnant-gagnant », déclare Camilla Sunnberg.

« Chez Rimaster, nous avons un avenir très prometteur devant nous, et à mesure que nous avançons, nous avons besoin d'un personnel compétent et qualifié. Nous voulons également prendre soin de nos employés afin de contribuer à leur évolution et de leur donner les moyens de faire face aux éventuelles difficultés. Ce projet nous a

permis d'aller en ce sens. Nous considérons qu'il s'agit d'une formidable opportunité étant donné que nous avons tant de nouveaux venus dans la municipalité. Nous avons besoin de la main-d'œuvre et des compétences. Au cours de l'année dernière, nous avons engagé environ 50 nouveaux employés. »

« Je suis également aux commandes d'une machine de moulage, je dirige le robot et j'ai même commencé à conduire des camions. Je prends beaucoup de plaisir à travailler et j'ai sans cesse des opportunités de développement »,
explique Eyad



Camilla Sunnberg, responsable RH, avec Laila et Eyad.

La société suédoise Optiqo révolutionne le secteur de l'immobilier

« Grâce à notre solution, un hôpital classique pourrait réduire ses coûts de 30 à 50 % »

Daniel Westling, PDG d'Optiqo.

La gestion numérisée de patrimoines immobiliers est une industrie de plusieurs millions. La start-up suédoise Optiqo est pionnière en la matière. Elle connaît aujourd'hui une croissance mondiale grâce à ses services intelligents pour les aéroports, les hôpitaux et les centres commerciaux. Elle peut compter sur Rimaster Development pour l'accompagner dans cette aventure.



La solution d'Optiqo équipée de capteurs pour mesurer le nombre de personnes et d'un système d'affichage pour informer les visiteurs de l'état des locaux a été intégrée aux QlvrBoxes.

« Nous aidons les propriétaires immobiliers et divers prestataires de services de maintenance à optimiser leur prestation de services grâce à l'utilisation d'outils numériques intelligents. La gestion des installations est un secteur qui a légèrement pris du retard en matière de numérisation, mais la situation est en train de changer », déclare Daniel Westling, PDG d'Optiqo.

Important pour l'environnement

Connaître le nombre de personnes qui se déplacent dans les locaux et utilisent les différents espaces, en particulier les toilettes et les vestiaires, permet à un responsable de l'immobilier ou à un entrepreneur de s'assurer que le nettoyage et l'entretien sont réalisés correctement. Cela s'applique particulièrement aux grandes installations publiques telles que les centres commerciaux, les parcs d'attractions, les hôpitaux et les aéroports qui sont très fréquentés au cours d'une journée. Un nettoyage au moment opportun et de manière appropriée permet de gérer efficacement les ressources.

« Nos calculs indiquent qu'avec l'aide de notre solution, un hôpital peut économiser entre 30 et 50 % sur le nettoyage. C'est aussi une question de développement durable. Un nettoyage inutile entraîne une augmentation des émissions d'agents de nettoyage et de produits chimiques, ainsi que la consommation de divers matériaux jetables. Nos clients veulent contrôler les coûts et améliorer leur empreinte écologique », explique M. Westling.

Frais et instructif

L'offre client d'Optiqo est constituée de trois modules différents. Au départ, un examen de contrôle qualité est effectué, au cours duquel nous passons en revue la méthode utilisée pour la maintenance de l'infrastructure et les possibilités d'amélioration. Des capteurs sont ensuite installés pour collecter des données sur le nombre de personnes dans les infrastructures,

ce qui permet d'adapter les prestations aux besoins réels. Dans un troisième temps, l'entretien des biens est visualisé comme un service pour les visiteurs.

« Nous avons développé un système d'affichage qui fournit aux utilisateurs des informations sur le moment et la façon dont l'espace a été nettoyé pour la dernière fois. Nous avons beaucoup de clients, y compris des chaînes de restauration rapide, qui ont choisi d'installer ces écrans dans leurs toilettes, comme alternative à la liste de nettoyage traditionnelle sur la porte remplie à la main à chaque nettoyage. La solution est très appréciée tant par nos partenaires que par leurs clients. Naturellement, la pandémie a également contribué à ce développement », déclare Daniel Westling.

« L'opportunité d'évoluer avec nos clients, de faire partie de leur projet, d'une nouvelle idée à une entreprise internationale représente le cœur et l'âme de Rimaster. »

Johan Lundh, gestionnaire des grands comptes, Rimaster

Une boîte intelligente de Söderhamn

La solution d'Optiqo, dotée de capteurs pour mesurer les flux et d'un affichage pour informer les visiteurs de l'état des locaux, a été intégrée dans les QlvrBoxes, qui sont montées à des emplacements stratégiques dans l'établissement. À l'aide d'un QR code, les visiteurs peuvent également donner leur avis sur l'expérience. La boîte est équipée d'une carte 4G et transmet les informations pour compilation à Optiqo ou directement au client, selon les besoins.

Rimaster Development à Söderhamn s'est associé à Optiqo et participe à la fois au développement et à la production de QlvrBox.

« Nous entretenons une relation de longue date avec Rimaster qui nous aide et assume la responsabilité globale du projet. Pour notre

part, nous apprécions qu'ils puissent agir en tant que partenaire de développement pour l'électronique et les systèmes, tout en fabriquant, assemblant et assurant le suivi auprès des fournisseurs de composants présents dans le monde entier. Nous ne pourrions pas mener à bien un projet de cette envergure seuls », explique M. Westling, qui ajoute qu'Optiqo est en pleine phase d'expansion.

« Le cœur et l'âme de Rimaster »

Aujourd'hui, Optiqo compte 10 employés, dont la moitié travaille aux États-Unis, au Canada et au Royaume-Uni.

« La numérisation et la rationalisation de la gestion des installations constituent une forte tendance. Nous sommes actuellement en pleine expansion de nos activités aux États-Unis, au Canada et en Angleterre. Nous servons le marché européen depuis la Suède et par l'intermédiaire de notre partenaire en Allemagne. Nous prévoyons une croissance mondiale continue au cours des prochaines années », nous confie M. Westling.

Pour Johan Lundh, gestionnaire des grands comptes chez Rimaster à Söderhamn, Optiqo est le rêve de tout client :

« C'est exactement ce que nous voulons faire. Nous souhaitons devenir un fournisseur de systèmes impliqué et qui accompagne ses clients tout au long du processus, du début à la fin. De l'ébauche et du développement de prototypes à la production en série, au développement et à la croissance continue. »

« Ce type de collaboration est le cœur et l'âme de Rimaster », explique Johan. Et d'ajouter :

« Être en mesure de soutenir les entreprises en croissance tout au long de leur parcours est un privilège. Nous voulons évoluer avec nos clients, les soutenir et les aider, quelle que soit l'ampleur de la tâche. Beaucoup de nos clients sont passés de nouvelles start-ups à des acteurs internationaux, et c'est fabuleux de pouvoir contribuer à leur succès. C'est ainsi que vous créez des relations à long terme et une confiance mutuelle. »



Rapidement établi sur le marché

Le concept de surmoulage de Rimaster riInforced s'étoffe avec de nouveaux connecteurs.

« J'ai le plaisir de vous annoncer que nous disposons d'une solution aboutie avec des produits haute performance de grande qualité qui ont déjà été intégrés aux solutions de nos clients et qui sont désormais utilisés sur des applications série, déclare Julien Fambrini, directeur général de Rimaster France.

Les connecteurs surmoulés riInforced sont très bien accueillis par les principaux clients de Rimaster.

« Par rapport à la concurrence existante, riInforced présente un grand avantage, car nous maîtrisons notre propre production. Grâce au surmoulage intégré dans nos moyens de production, nous avons un contrôle total et pouvons adapter les produits exactement aux besoins des clients, sans avoir à effectuer d'ajustements sur des produits achetés sur étagère.

Nous économisons ainsi, du temps et de l'argent ce qui profite à nos clients », explique Julien Fambrini.

Temps de développement réduits

Le surmoulage interne permet également de réduire les délais de développement.

De cette façon, nous pouvons rester fidèles à notre concept de production de petites séries diversifiées, en étant en mesure de proposer des prototypes en deux à trois semaines. Peu importe que vous ayez uniquement besoin de quelques centaines de connecteurs, nous sommes flexibles et nous serions ravis de vous aider ! »

Le concept RiInforced est opérationnel et la production série a débuté il y a un an. Nous sommes impatients d'étendre ce concept avec de nouveaux produits.

« Nous avons déjà réalisé plusieurs projets personnalisés et nous sommes confiants dans notre capacité à fournir des solutions de qualité supérieure. Les besoins des clients augmentent, tout comme la sensibilisation à ce type de solutions système. »

Solutions système complètes

Les environnements sévères constituent le cœur d'activité de Rimaster. Qui plus est, très peu de fournisseurs sur le marché sont en mesure d'offrir une solution système totalement intégrée et équipée, entre autres, de faisceaux, d'un surmoulage, d'un boîtier, qui répond aux spécifications extrêmes des véhicules spéciaux.

« L'offre riInforced est un excellent moyen pour Rimaster d'étendre sa capacité et de fournir des systèmes complets à nos principaux clients. »





De cette façon, nous pouvons rester fidèles à notre concept de production de petites séries diversifiées, en étant en mesure de proposer des prototypes en deux à trois semaines. Peu importe que vous ayez uniquement besoin de quelques centaines de connecteurs, nous sommes flexibles et nous serions ravis de vous aider ! »

Julien Fambrini, Directeur général de Rimaster France

DÉFIS ET ENSEIGNEMENTS TIRÉS DE LA PANDÉMIE

« Faire face à une nouvelle réalité. »

Comment parvenez-vous à respecter vos engagements dans un monde où les conditions sont en constante évolution ? La pandémie n'a pas épargné Rimaster qui a aussi été confronté à un défi majeur.

« Ces deux dernières années nous ont vraiment montré à quel point il est important de rester proche de nos clients, fournisseurs et employés », déclare Pernilla Norman, vice-président exécutif du groupe Rimaster.

La pandémie a également eu de graves conséquences pour Rimaster, explique Pernilla Norman.

« Comme toutes les autres entreprises, nous avons dû nous conformer aux restrictions appliquées dans différents pays : travailler à domicile et rester à la maison, même avec les symptômes les plus légers. Cela a entraîné un taux d'absences pour maladie très élevé, ce qui a affecté notre capacité. »

Avec un taux d'absence aussi élevé, il était difficile de gérer les flux de matériaux ainsi que d'anticiper la demande.

« L'automne dernier, nous avons planifié notre capacité en fonction des prévisions et des indications que nous avons reçues de nos clients. Mais au cours du premier trimestre de cette année, le marché avait déjà décollé et nous avons dû soudainement passer à la vitesse supérieure pour répondre aux besoins de nos clients. Mais Rimaster, comme le reste du marché, a rapidement été confronté à des problèmes avec les flux de matériaux des fournisseurs. Certains produits n'étaient tout simplement pas disponibles sur le marché et les délais de livraison des composants ont augmenté à tous les niveaux. Cette pénurie de matériaux, qui reste un problème permanent au quatrième trimestre, associée aux restrictions et aux congés maladie, nous a vraiment mis en difficulté », explique Pernilla Norman.

Coopération étroite

Tout le monde chez Rimaster a travaillé d'arrache-pied pour répondre aux besoins de nos clients dans la mesure du possible. Le fait que des pénuries de matériaux se soient produites avec une capacité définie, et vice versa, a rendu la situation encore plus compliquée.

« Notre entreprise a travaillé en étroite collaboration avec les clients et les fournisseurs, a suivi leurs prévisions et a essayé de parer aux fluctuations. Nous avons organisé des réunions hebdomadaires avec nos fournisseurs au cours desquelles nous avons suivi de près l'approvisionnement en matériaux et nous avons uni nos forces pour rechercher des matériaux alternatifs. Mais il n'est pas possible de changer de matériaux pour un client, ce qui nécessite également un processus d'approbation au niveau du client conformément aux procédures standard. »

Afin d'augmenter notre capacité, nous avons pris certaines mesures que nous maintenons comme les heures supplémentaires, l'embauche de nouveaux employés, le recours au personnel temporaire et les transferts entre nos unités.

« Dans le même bateau »

Même si la pandémie est entrée dans une nouvelle phase plus contrôlée, Pernilla Norman pense que nous nous faisons face à une nouvelle réalité qui nécessitera de la persévérance dans un avenir proche.

« Même si nous allons dans la bonne direction, qu'un nombre croissant de personnes a été vacciné et que l'infection ne se propage plus de la même manière, nous sommes toujours dans une situation de pandémie. L'équilibre entre le calendrier, la capacité et l'approvisionnement en matériaux est maintenu. »

« Qu'est-ce que la pandémie nous a appris ? Nous sommes tous dans le même bateau, et cette étroite coopération, cette réciprocité et ce respect tout au long de la chaîne d'approvisionnement est un moyen efficace de faire face aux difficultés », explique-t-elle. Et d'ajouter :

« Les liens de collaboration entre nos différentes unités ont été renforcés et nous sommes extrêmement heureux et reconnaissants de la façon dont nos employés ont fait preuve de solidarité pendant cette période difficile pour nous tous. Cela s'applique également à un niveau plus général, où je pense que nous avons tous pris conscience que nous devons faire preuve de respect et de compréhension pour les situations de chacun, que l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement doit coopérer si nous voulons sortir de cette situation de pandémie mondiale. »



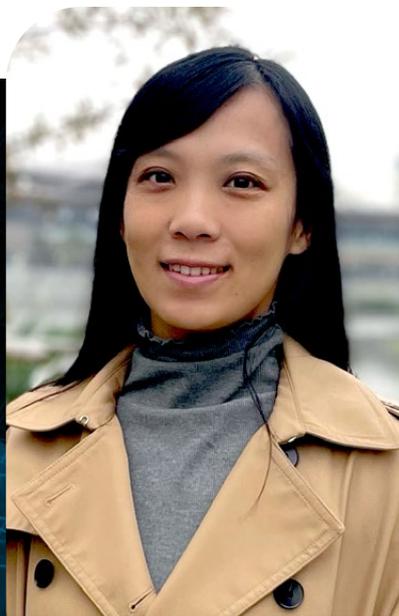
Pernilla Norman, vice-président directeur exécutif du groupe Rimaster.

« Les liens de collaboration entre nos différentes unités ont été renforcés et nous sommes extrêmement heureux et reconnaissants de la façon dont nos employés ont fait preuve de solidarité pendant cette période difficile pour nous tous. »



rim

Avis sur Rimaster



Karen Zhuo

Responsable de l'approvisionnement chez Rimaster Ningbo

« J'ai rejoint Rimaster Ningbo en 2010, je travaillais alors seule au service de planification. L'entreprise nous encourage à nous surpasser et à développer nos capacités. J'ai commencé à étudier les ventes en 2014 et aujourd'hui, je suis responsable du service des ventes et de la planification : pour l'instant, j'ai deux collègues dans le service des ventes et trois collègues dans le service de planification. J'apprécie l'environnement de travail, car l'entreprise écoute nos opinions, nous donne l'occasion d'expérimenter et d'innover et valorise nos efforts. Nous communiquons et coopérons parfaitement : nous sommes ouverts à l'apprentissage mutuel et l'environnement de travail est détendu et harmonieux. »



Kerstin Andersson

Assistante superviseuse, câblage de batterie et câblage d'alimentation, Rimaster Rimforsa

« Je travaille chez Rimaster depuis 18 ans et j'aime vraiment ce que je fais. Ce qui est formidable dans mon travail, c'est que j'ai appris à connaître tous les employés et leurs différentes qualités. C'est fantastique de voir les gens évoluer. Et plus ils ont de responsabilités, plus ils apprécient leur travail. J'ai toujours aimé notre façon de travailler. C'est très simple. Nous travaillons en équipe, nous sommes une équipe, nous ne faisons pas différence entre nous et eux. Nous nous saluons tous et nous nous respectons les uns les autres. Pour moi, cela résume l'esprit Rimaster ! »



Piotr Gawróński

Responsable qualité, Rimaster Pologne

« Rimaster m'a permis de faire carrière en me surpassant sans cesse, ce qui signifie que l'entreprise a vu le potentiel avant les résultats. L'entreprise a entendu mes suggestions d'amélioration et m'a donné les moyens de les mettre en œuvre. C'est typiquement l'une des manières de faire carrière chez Rimaster. Nous cherchons le potentiel de nos employés et leur donnons l'opportunité de se surpasser. Le reste dépend de l'engagement et des résultats de certains employés. »

La famille Rimaster évolue à l'échelle mondiale. Mais elle a toujours su préserver ce qui est le cœur et l'âme de Rimaster : nos employés devraient avoir la chance de s'épanouir et d'évoluer ensemble. Alors, pourquoi travailler avec nous ? Voici quelques opinions exprimées sur Rimaster.



Dragana Mitić

Responsable RH, Rimaster Serbie

« Pour moi, l'expression 'ouverture d'esprit' décrit parfaitement Rimaster. Vous avez vraiment l'occasion de vous développer grâce à la coopération avec des collègues d'autres unités, d'apprendre de vos erreurs et d'évoluer professionnellement en vous surpassant. Mais vous pouvez également forger votre propre personnalité en interagissant avec différents types de personnalités provenant de différentes cultures. Rimaster se fonde sur le caractère unique de chaque personne et valorise votre intégrité personnelle. Pour nous, les différences sont souhaitables et bienvenues. Avec nous, vous n'êtes jamais un simple numéro.

Nous nous efforçons également de créer un environnement de travail sain grâce à une compréhension mutuelle, une atmosphère agréable et une socialisation au travail. »



Anna Lindstedt

Assistante superviseuse, Panneau, Boîtes et Tests, Rimaster Rimforsa

« Je suis une institutrice en maternelle et j'ai travaillé dans le secteur de l'éducation toute ma vie. Il y a cinq ans, j'ai senti qu'il était temps de me réorienter professionnellement. J'ai commencé chez Rimaster en tant qu'installatrice de câbles. Je ne m'attendais pas à ce qu'il s'agisse d'un travail aussi exigeant. Il requiert une grande précision et nous n'avons pas de droit à l'erreur. C'est pourquoi ce travail est si gratifiant. Commencer à travailler chez Rimaster est un défi, mais pour ceux qui ont envie d'apprendre, il y a des opportunités de développement infinies. Personnellement, je pense qu'il est génial que Rimaster soit en pleine croissance et que nous puissions faire partie de cette aventure. Cette entreprise représente beaucoup pour notre communauté, notamment pour sa contribution aux opportunités d'emploi pour les jeunes comme pour les adultes. »



Therese Ekengren

Responsable qualité, Rimaster Development

« J'ai eu la chance de pouvoir évoluer chez Rimaster. J'ai commencé à travailler en production en 1994, en assemblant les circuits imprimés et le câblage. Depuis, j'ai travaillé avec la préparation de la production et en tant que responsable du service client. Aujourd'hui, je me concentre entièrement sur les questions de qualité et environnementales ici, à Söderhamn. Je m'implique parfois dans la gestion de projet, un domaine que j'apprécie beaucoup ! J'aime l'esprit de Rimaster, la proximité avec la production et la communication directe. Le personnel est formidable et nous formons une équipe remarquable. Nous bénéficions également d'un environnement de travail agréable, ce qui est important pour le bien-être général ! »

Un incontournable est né !

Nous sommes fiers de vous présenter riCon, un connecteur de batterie standard de Rimaster, spécialement conçu pour l'industrie de la manutention.

Avec le connecteur riCon, nous visons à faire passer les connecteurs standardisés au niveau supérieur. Développé par notre équipe internationale expérimentée et produit dans nos propres installations à Rimforsa, en Suède.

Des batteries de grande taille, des machines de grande taille...

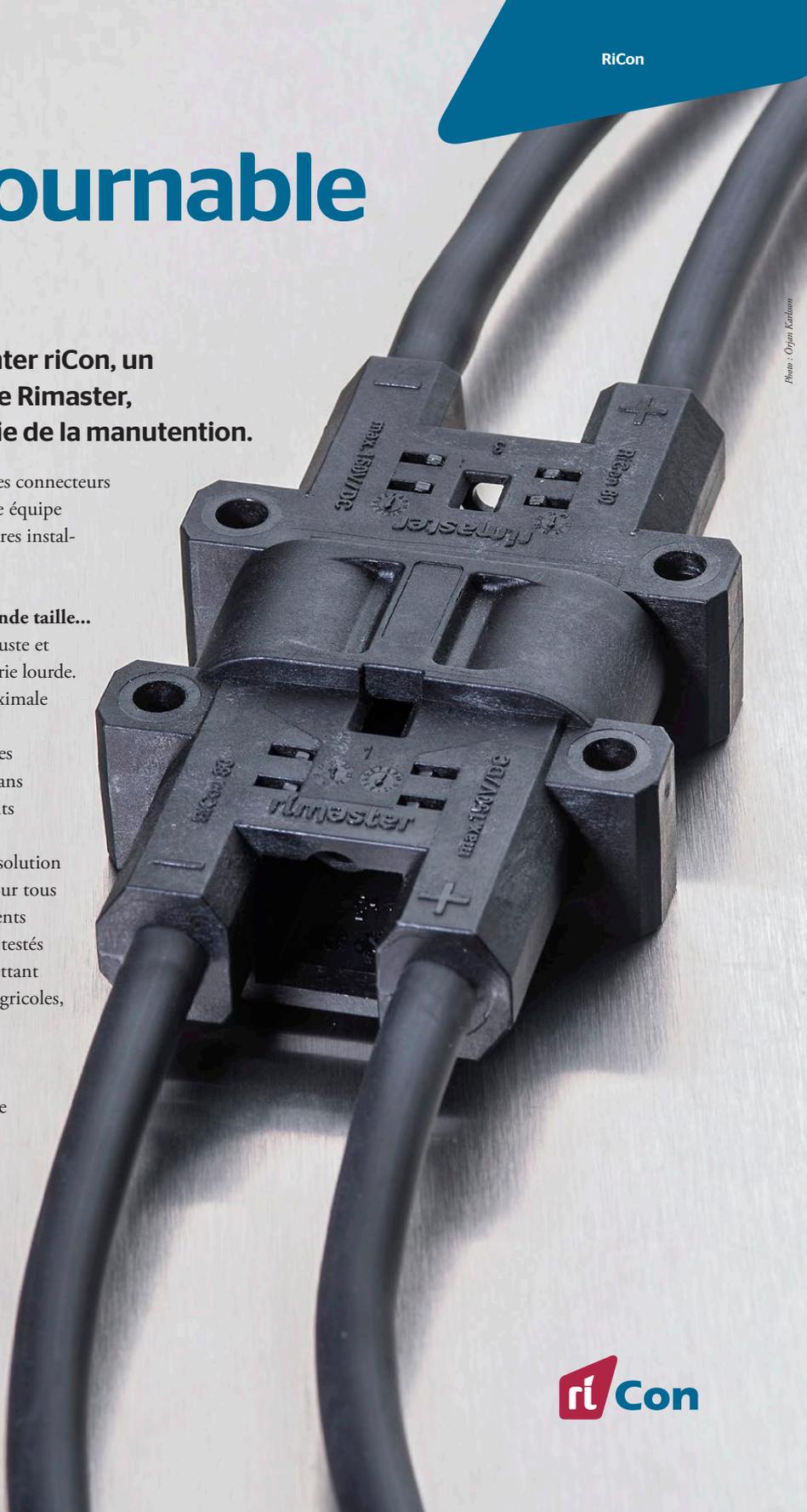
La conception riCon surmoulée est extrêmement robuste et adaptée pour une utilisation dans le secteur de l'industrie lourde. Le connecteur est conforme à la plage de courant maximale autorisée par la norme du chariot élévateur et le câble approprié et est donc parfaitement adapté aux batteries très puissantes. En fait, la gamme riCon fonctionne sans difficulté avec des batteries destinées à des équipements électriques pouvant lever neuf tonnes et plus.

Avec la gamme riCon, nous pouvons fournir une solution standard optimisée de connexions haute puissance pour tous les secteurs et nous concentrer sur les marchés émergents des véhicules électriques. Les connecteurs riCon sont testés et éprouvés pour les batteries et les connexions permettant la recharge sur une très large gamme d'équipements agricoles, industriels et de sous-traitants.

Utilisation continue

La gamme standard s'étend de 80 A à 400 A pour une utilisation continue. De cette façon, vous pouvez utiliser un connecteur plus petit, pour les modèles compris dans cette plage, par exemple un connecteur 160 A jusqu'à 250 A au lieu d'un connecteur standard plus grand de 320 A. Pour concevoir riCon, nous avons combiné nos connaissances approfondies des faisceaux électriques et notre expérience avérée en surmoulage pour créer une nouvelle solution innovante pour le marché des véhicules spéciaux.

Profitez-en !



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

www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem

Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Suède

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
Suède

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
Suède

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

Rimaster Pologne

Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplonek
Pologne

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
Belgique

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

Rimaster Allemagne

Jörg Hagmaier
+49 151 12427570
dejha@rimaster.com

Jörg Hagmaier
+49 151 12427570
dejha@rimaster.com

Rimaster Ningbo

Building 7#, No.1188,
Zhongguan Road,
Zhenhai Economic
Development Zone,
Ningbo City 315221,
Zhejiang, Chine

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

Rimaster Serbie

Glavicki put b.b.
35250 Paracin
Serbie

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