



view

ETT MAGASIN FRÅN RIMASTER • 2/2021



Rimaster i Rimforsa investerar i mångfald

6-7

Kundcase: Jungheinrich – Samarbete för Industri 4.0

3-5

riCon – En stjärna är född!

16

Welcome to our world of SIMPLICITY



Extrema tider kräver extremt engagemang

INNEHÅLL

- 3 Kundcase - Jungheinrich
- 6 Integration på Rimaster
- 8 Kundcase: Optiqo
- 10 Overmolding - rilnforced
- 12 Leveranskapacitet
- 14 Röster om Rimaster
- 16 riCon - En stjärna är född!

Välkommen till Rimaster

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

Vi är en global koncern med ursprung och huvudkontor i Rimfors, Sverige. Rimaster har idag mer än 1200 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



Vi befinner oss i en exceptionell situation. Jag har faktiskt, under mina 30 år inom den internationella tillverkningsindustrin, inte upplevt något liknande. Samtidigt som marknadsbehovet och kundernas volymer ökar kraftigt ställs de globala leverantörskedjorna inför stora utmaningar. Pandemin har påverkat kapaciteten, både i form av brist på personal som varit sjuk eller tvingats vara hemma på grund av närståendes symptom, och den följande råmaterialbristen. I Tyskland har sommarens naturkatastrofer och översvämningar drabbat flera nyckel leverantörer. Även de internationella transporterna har påverkats negativt på grund av olika omständigheter och det material som ändå finns framme kan inte alltid levereras i tid.

I mitten av 2020 låg volymerna i botten. Accelerationen under 2021 kom som en överraskning för de flesta och få har hunnit bygga den kapacitet som krävs. Vi i Rimaster befinner oss i samma båt som alla andra, och det här läget står man och faller med sin personal. Vi har den fantastiska förmånen att ha medarbetare som lever och andas kundnytta. Under det gångna året har våra medarbetare runtom i världen arbetat hårt med att hålla våra kunder informerade, jagat material och ställt upp och jobbat övertid. Att vi kan vara en attraktiv arbetsgivare som lockar till sig kompetens som väljer att utvecklas och stanna kvar är en av de grundläggande förutsättningarna för att vi ska kunna uppfylla våra kundlöften, nu och i framtiden. I det här numret av Riview möter du några av dem. Mitt tack vill jag förstås rikta till alla medarbetare i hela vår organisation: ni har gjort en fantastisk insats. Och till våra kunder och leverantörer: Tack för god kommunikation och en respektfull dialog!

Vi har en tid framför oss som kommer att ställa fortsatta krav på uthållighet. Det kommer vi att klara – tillsammans!

Tomas Stålnert, CEO, Rimaster Group

Jungheinrich är en av de ledande inom intralogistikleverans och förlitar sig på systemleverantörer med stor vertikal integration.

”Rimaster ger oss prestanda i särklass eftersom de vet exakt hur kablaget ska anslutas till Jungheinrichs produkter”, säger Marcus Gessner, överordnad inköpschef.

Jungheinrich och Rimaster samarbetar för Industri 4.0

”Mixen av länder med attraktiva lönekostnader och stabila, korta leveransvägar är mycket viktig för Jungheinrichs ytterst breda produkt-sortiment.”



Litiumjonteknik, säkerhet, digitalisering och automation ... Den internationella tillverkningsindustrin förändras fort, och Jungheinrich vill vara förstahandsvalet inom effektiv och hållbar intralogistik som truckar, byggnadsställningar och lagringssystem.

Jungheinrich är ett familjeföretag som grundades av doktor Friedrich Jungheinrich i Hamburg 1953. Idag är företaget ett av världens ledande intralogistikföretag. Under 2020 hade Jungheinrich cirka 18 000 anställda och en global omsättning på 3,8 miljarder euro. Produkterna marknadsförs av 40 direkt distributorer i Europa, Asien, Afrika, Australien och Sydamerika.

Koncernens strategi är inriktad på hållbar och lönsam tillväxt som ökar bolagets värde.

Snabba och säkra leveranser

Som ett resultat av ständiga förbättringar i leveranskedjan, samt värdeflödet för varje enskilt material i truckarna, fokuserar Jungheinrich på leverantörer med stor vertikal integration, förklarar Marcus Gessner, överordnad inköpschef på Jungheinrich i Tyskland:

”Fokus ligger särskilt på kombinationen av krävande processer som kan automatiseras och arbetsuppgifter med en hög grad manuellt arbete. Om du vill vara bäst inom

det segmentet behöver du ett produktionsnätverk i både högteknologiska länder och lågkostnadsländer, och leveransvägarna bör vara snabba och säkra. Alla faktorer ska kombineras med en transparent och mycket konkurrenskraftig kostnadsstruktur. I Rimaster har vi hittat en partner som i hög grad uppfyller våra krav.”

Elektrisk revolution

Rimaster är Jungheinrichs systemleverantör av elsystem för flera olika truckmodeller.

”Rimaster ger oss prestanda i särklass eftersom de vet exakt hur kablagen ska anslutas till Jungheinrichs produkter,



Bilder: Jungheinrich

oavsett om det är en truck, en laddare, ett batteri eller något annat. Det är fördelen med en systemleverantör som vi vill använda ännu mer i framtiden”, säger Marcus Gessner.

”Ett annat exempel är sammanslagningen av signalkablage med strömfördelning från batteriet till elförbrukarna. Det är en viktig punkt, särskilt för litiumjonbatterier och dess laddningsteknik, och ännu mer för Jungheinrich som en ledande leverantör av den innovativa energilagringen.”

Stabilitet i utmanande tider

Som nämnts är mixen av länder med

attraktiva lönekostnader och stabila, korta leveransvägar mycket viktig för Jungheinrichs ytterst breda produktsortiment.

”Det har vi nu sett i samband med covid-19-pandemin och fördelningsfasen som följt.”

De flesta av Jungheinrichs produktionsanläggningar finns i norra och östra Europa, vilket enligt Marcus Gessner väl motsvarar placeringen av Rimasters produktionsländer.

”Inköp från Asien är naturligtvis viktigt för Jungheinrich även i framtiden. Därför är det viktigt att Rimaster har en bra närvaro där också.”



Marcus Gessner är överordnad inköpschef på Jungheinrich.

Rimaster i Rimforsa investerar i mångfald

Alla ska få chansen att utvecklas i Rimaster. För medarbetare med svenska som andraspråk har Rimaster i Rimforsa genomfört ett framgångsrikt integrationsprojekt som har lockat deltagare med internationell bakgrund.

”För mig är det en chans utvecklas i mitt yrke och att vara en förebild för mina barn”, säger Laila Al Sharif.

Programmet är öppet för alla som har svenska som andraspråk och syftar till att underlätta medarbetarnas integration kulturellt och yrkesmässigt.

”Vi vet av erfarenhet att det kan bli miss i kommunikationen ibland, både på grund av språket, kulturen, olika syn på saker, olika förväntningar och så vidare. Inom ramarna för projektet har vi fördjupat oss i kultur och språk men deltagarna får också utbildning i svensk arbetsmarknad

och i vår organisation och vårt arbetssätt”, förklarar Camilla Sundberg som är personalchef på Rimaster i Rimforsa:

”Vi ser också att många av våra anställda med svenska som andraspråk inte har någon kontakt med svenskar och svenska språket utanför arbetsplatsen, därför tycker vi det är viktigt att ge dem möjlighet att få träna i att lyssna på och prata svenska. Vi har också lyft jobbrelaterade frågor. Varför pratar vi som arbetsgivare så mycket om kvalitet och varför är det så viktigt, vad innebär det för oss och våra kunder, vad är arbetsgivarens roll, fackets roll, anställdas roll, Rimaster som organisation, våra värderingar och så vidare?”

Ny karriär i Sverige

Det är frivilligt att delta i programmet där Rimaster står för 50 procent av tiden och deltagarna får skjuta till resterande tid själva. Sammanlagt är det ca. 25 personer som har valt att delta.

Laila Al Sharif och Eyad Al Habbal är två av deltagarna; paret kommer från Syrien och bor nu i Rimforsa med sin familj. Tillsammans har de tre barn: 17, 15 och 12 år gamla.

”Jag och barnen kom till Sverige och Rimforsa först och vi återförenades med Eyad när han kom hit något år efter”, berättar Laila som jobbade som journalist i Syrien. På plats i Rimforsa deltog hon i ett projekt på arbetsförmedlingen där hon fick praktik och senare jobb på Rimaster. I dag jobbar hon med montering av specialkablage och crimpning.

Eyad har haft en lång karriär som konditor på ett syrianskt lyxhotell. Med flytten till Rimforsa har han bytt yrkesbana. Efter att ha studerat svenska började också han jobba på Rimaster som montör.

”Jag kör även gjutmaskin, hanterar roboten och har börjat köra truck.

Det är fantastiskt roligt och jag ser utvecklingsmöjligheter hela tiden”, säger Eyad.

”För mig är det en chans utvecklas i mitt yrke och att vara en förebild för mina barn”

Laila Al Sharif





Bilder: Oystin Karlsson

Ett sätt att utvecklas

Laila och Eyad har börjat om från noll, byggt upp livet på nytt, konstaterar Laila.

”Arbetet på Rimaster, och det här projektet, har varit en förutsättning för att vi ska kunna vara en del av samhället och inte stå utanför. Det är också viktigt för oss att vara en förebild för våra barn. Vi vill ju gärna att de ska välja att studera vidare och ta vara på alla möjligheter”, säger Laila och får medhåll av Eyad:

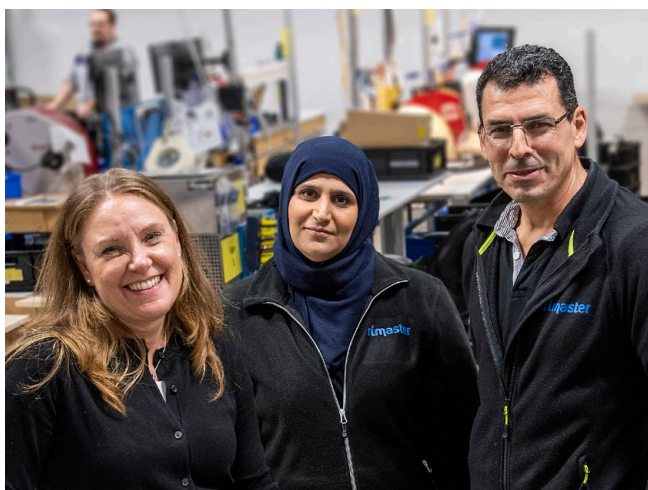
”Språket är en utmaning, och en förutsättning för att vi ska kunna utvecklas vidare på jobbet. Jag har kommit överens med min språklärare att vi ska fokusera på alla de verb som hör till yrket. Sedan hoppas jag att vi, med vår internationella bakgrund, också kan bidra med värdefulla insikter och erfarenheter till Rimaster; vårt arbetsplats är ju en global koncern”, säger Eyad.

”Jag kör även gjutmaskin, hanterar roboten och har börjat köra truck. Det är fantastiskt roligt och jag ser utvecklingsmöjligheter hela tiden”, säger Eyad”

Utvecklas tillsammans

För Rimaster är det vinn-vinn, konstaterar Camilla Sundberg.

”Rimaster har en väldigt spännande utveckling framför oss och i den utvecklingen behöver vi kompetent och kunnig personal, vi vill också ta hand om våra medarbetare så dom utvecklas tillsammans med oss så vi rustar oss för det vi har framför oss. Det här projektet har varit ett sätt för oss att förbereda för den utvecklingen. För oss är den en fantastisk möjlighet att vi fått många nyinflyttade till kommunen, vi behöver arbetskraften och kompetensen, bara det sista året har vi anställt cirka 50 personer.”



Camilla Sundberg, Personalchef, tillsammans med Laila och Eyad.

Svenska Optiqo revolutionerar fastighetsbranschen

”Ett vanligt sjukhus skulle kunna spara mellan 30-50 procent med vår lösning.”

Daniel Westling, VD Optiqo.

Digitaliserad fastighetsskötsel är en miljardbransch. Svenska uppstickaren Optiqo är en av pionjärerna på området - och nu växer företaget över hela världen med sina smarta tjänster för flygplatser, sjukhus och köpcentrum. Med sig på resan har man Rimaster Development.



Optiqos lösning för att mäta flöden och informera besökarna om lokalernas status, har samlats i en så kallad QlvrBox.

”Vi hjälper fastighetsägare och utförare av olika underhållstjänster att optimera sin serviceleverans, med hjälp av smarta digitala verktyg. Facility Management är en bransch som har halkat efter lite i digitaliseringen men nu kommer förändringen med full kraft”, förklarar Daniel Westling som är Optiqos VD.

Viktigt för miljön

Att som fastighetsförvaltare eller utförare faktiskt veta hur många människor som rör sig i lokalerna och använder de olika utrymmena – inte minst toaletter och skötrum – gör det möjligt att lägga städning och underhåll på rätt nivå. Det här gäller inte minst stora offentliga anläggningar som köpcentrum, nöjesparker, sjukhus och flygplatser där många människor passerar under ett dygn. Att städa på rätt tid och på rätt sätt är effektiv resurshushållning.

”Våra beräkningar visar att ett sjukhus med hjälp vår lösning kan spara mellan 30-50 procent på städning. Dessutom är det en hållbarhetsfråga. Att städa i onödan innebär också ett ökat utsläpp av rengöringsmedel och kemikalier samt förbrukning av diverse engångsmaterial. Våra kunder vill ha kontroll både på kostnader och förbättra sitt hållbarhetsarbete”, säger Daniel Westling.

Fräscht och informativt

Optiqos kunderbjudande bygger på tre olika moduler. Inledningsvis görs en kvalitetssäkring där man går igenom hur fastighetsunderhållet fungerar och vilken förbättringspotential som finns. Därefter installeras sensorer som samlar in data om flödena i fastigheten och gör det möjligt att styra leveranserna baserade på de verkliga

behoven. I ett tredje steg visualiseras fastighetsunderhållet som en service till besökarna.

”Vi har tagit fram en display som ger användarna information om när och hur utrymmet städades senast. Vi har många kunder, bland annat snabbmatskedjor, som har valt att installera de här displayerna på sina toaletter, som alternativ till den traditionella handskrivna städlistan på dörren. Lösningen är väldigt uppskattad både av våra kunder och deras gäster. Självklart har pandemin också varit med och drivit på den här utvecklingen”, konstaterar Daniel Westling.

"Möjligheten att få växa tillsammans med våra kunder, att få vara med på resan från en ny idé till globalt företag - det är Rimasters själ och hjärta."

Johan Lundh, Key Account Manager, Rimaster

En smart låda från Söderhamn

Optiqos lösning med sensorer för att mäta flödena och en display för att informera besökarna om lokalernas status, har samlats i en så kallad QlvrBox, som monteras på strategiska ställen i fastigheten. Med hjälp av en QR-kod kan besökarna också lämna feedback på upplevelsen. Boxen är uppkopplad med ett 4G-kort och skickar informationen vidare för sammanställning till Optiqo eller direkt till kund beroende på önskemål.

Rimaster Development i Söderhamn är Optiqos samarbetspartner och hjälper till med både utveckling och tillverkning av QlvrBox.

”Vi har en lång relation med Rimaster

som har hjälpt oss och tagit ett helhetsansvar. För oss är det en styrka att de kan agera både som en utvecklingspartner gällande elektronik och lösningar samtidigt som de tillverkar, monterar och har koll på vilka leverantörer av komponenter som finns runtom i världen. Vi skulle inte klara att driva den här typen av utveckling själva”, säger Daniel Westling som berättar att Optiqo befinner sig i kraftig tillväxt.

”Rimasters själ och hjärta”

I dag har Optiqo 10 medarbetare varav hälften jobbar i USA, Kanada och UK.

”Digitalisering och effektivisering av Facility Management är en stark trend. Just nu expanderar vi i USA, Kanada och England. Europamarknaden serverar vi från Sverige samt via vår partner i Tyskland. Under de närmaste åren planerar vi att fortsätta att växa globalt”, berättar Daniel Westling.

För Johan Lundh, som är Key Account Manager på Rimaster i Söderhamn, är Optiqo en riktig drömkund:

”Det är precis så här vi vill jobba. Vi vill vara systemleverantören som är med och stöttar våra kunder under hela resan, från start till mål. Från den där första idén och utvecklingen av prototyper till serietillverkning, vidareutveckling och fortsatt tillväxt.”

Den här typen av samarbeten är Rimasters själ och hjärta, menar Johan Lundh:

”Att få stötta tillväxtföretag i deras resa är en förmån. Vi vill växa tillsammans med våra kunder, stötta och hjälpa dem i stort och smått. Många av våra kunder har gått från nystartade verksamheter till att bli globala aktörer – och det är häftigt att få vara med om det. Det är så man bygger långsiktiga relationer och förtroende för varandra.”



Snabb marknadsetablering

Rimasters övergjutningskoncept riInforced utökas med nya anslutningar.

”Jag är stolt över att berätta att vi har ett moget koncept med förstklassiga högpresterande produkter som redan har integrerats i våra kunders lösningar och nu används ute på fältet”, säger Julien Fambrini, VD på Rimaster Frankrike.

De övergjutna riInforced-anslutningarna har nått stor framgång bland Rimasters viktigaste kunder.

”riInforced har en stor konkurrensfördel eftersom övergjutningen är integrerad i vår egen produktion och vi har full kontroll och kan anpassa produkterna exakt efter kundernas behov, utan att behöva göra några justeringar på redan inköpt material. På så sätt sparar vi tid och kostnader till förmån för våra kunder”, säger Julien Fambrini.

Korta utvecklingstider

Egen övergjutning resulterar dessutom i korta utvecklingstider.

”På det här sättet kan vi hålla oss till vårt koncept med hög mix och låg volym, och vi kan erbjuda prototyper inom två till tre veckor. Och ja, det spelar ingen roll om du bara behöver några hundra anslutningar. Vi är flexibla – och vi vill hjälpa dig!”

riInforced-konceptet har varit igång i serieproduktion i ett år nu och vi ser fram emot att utöka konceptet med nya produkter.

”Vi har redan genomfört flera skräddarsydda designprojekt och känner oss trygga med vår förmåga att erbjuda lösningar av högsta kvalitet. Kundernas behov ökar och det gör också medvetenheten om den här typen av systemlösningar.”

Kompleta systemlösningar

Tuffa miljöer är Rimasters specialområde och det finns väldigt få leverantörer på marknaden som kan erbjuda en helt integrerad systemlösning med kablage, övergjutning, paketering och så vidare som uppfyller de extrema specifikationerna för specialfordon.

”riInforced-lösningen är ett utmärkt sätt för Rimaster att utöka kapaciteten och erbjuda organisationen som en komplett systemleverantör till våra huvudkunder.”





”På det här sättet kan vi hålla oss till vårt koncept med hög mix och låg volym, och vi kan erbjuda prototyper inom två till tre veckor. Och ja, det spelar ingen roll om du bara behöver några hundra anslutningar. Vi är flexibla - och vi vill hjälpa dig!”

Julien Fambrini, Managing Director at Rimaster France

UTMANINGAR OCH LÄRDOMAR UNDER PANDEMIN

”En ny verklighet att förhålla oss till”

Hur upprätthåller man leveranskapaciteten i en värld där förutsättningarna hela tiden förändras? Pandemin har varit en stor utmaning även för Rimaster.

”De senaste två åren har verkligen visat hur viktigt det är att vara nära sina kunder, leverantörer och medarbetare”, säger Pernilla Norman som är vice CEO för Rimaster-gruppen.

Under pandemin har även Rimaster drabbats av konsekvenser, konstaterar Pernilla Norman.

”Vi har som alla företag varit tvungna att förhålla oss till de restriktioner som gällt i de olika länderna. Jobbat hemifrån och stannat hemma vid minsta symptom. Det här har inneburit mycket hög sjukfrånvaro vilket har påverkat vår kapacitet.”

Parallellt med att hantera materialflödet med den höga sjukfrånvaron har det varit en utmaning att förutse efterfrågan.

”Förra hösten byggde vi vår kapacitet utifrån de prognoser och indikationer vi då fick från våra kunder. Men redan under första kvartalet rusade marknaden och vi fick istället lägga i högväxeln för att kunna möta våra kunders behov. Men Rimaster, liksom övriga marknaden, fick omgående stora utmaningar i materialtillförseln från våra leverantörer. Vissa material tog slut på marknaden och leveranstiderna ökade markant på stora delar av ingående komponenter. Denna materialproblematik, som fortfarande pågår i kvartal fyra, i kombination med restriktioner och sjukfrånvaro har gett oss en riktig utmaning”, säger Pernilla Norman.

Nära samarbete

Alla inom Rimaster har jobbat hårt för att försöka möta kundernas behov så långt det varit möjligt. Det faktum att materialbrist har uppstått när kapaciteten har funnits på plats, och vice versa, har gjort situationen extra komplicerad.

”Vår organisation har jobbat väldigt nära kunderna och leverantörerna, följt deras prognoser och försökt parera fluktuationerna. Tillsammans med våra leverantörer har vi haft veckomöten där vi har följt materialtillgången noga och hjälpts åt att hitta alternativa material. Men att bara byta material till en kund är inte möjligt utan kräver också en godkännandeprocess hos kunden enligt gängse rutiner”

Övertid, nyrekryteringar, inhyrd personal och transfers mellan våra enheter har varit några åtgärder för att skapa kapacitet och detta arbete pågår fortfarande.

”I samma båt”

Även om pandemin i sig har gått in i en ny mer kontrollerad fas tror Pernilla Norman att vi lever i en ny verklighet som vi får leva med under en överskådlig tid.

”Även om det går om rätt håll, allt fler har vaccinerats och smittan sprids inte på samma sätt, så befinner vi oss fortfarande i en pandemi. Balansgången mellan att tajma efterfrågan, kapacitet och materialtillgång fortsätter.”

Så, vad har pandemin lärt oss? Att vi alla sitter i samma båt, och där ett nära samarbete med ömsesidighet och respekt i hela leveranskedjan är ett effektivt sätt att möta svårigheter, säger Pernilla Norman:

”Samarbetet mellan våra enheter har stärkts och vi är oerhört glada och tacksamma över hur våra medarbetare har ställt upp under denna, för alla, utmanande tid. Det gäller också på ett mer övergripande plan där jag tror att vi alla rent generellt har insett att vi måste respektera och visa förståelse för varandras situationer. Att hela näringskedjan måste hjälpa åt för att ta oss ur den här globala pandemisituationen.”



Pernilla Norman, vice CEO för Rimaster-gruppen

"Samarbetet mellan våra enheter har stärkts och vi är oerhört glada och tacksamma över hur våra medarbetare har ställt upp under denna, för alla, utmanande tid"



rim

Röster om Rimaster



Karen Zhuo

Inköpsansvarig, Rimaster Ningbo

"Jag har arbetat på Rimaster i nästan tio år och det har varit en spännande resa! När jag började som inköpare på Rimaster lärde jag mig mycket. Viktigast av allt: jag har lärt mig om anläggningsmaskinsbranschen, och det var ett nytt område för mig. Rimaster Ningbo utvecklades ständigt och jag fångades helt av kulturen och övertygelsen där. Jag är hedrad över ingå i Rimaster och stolt över den flexibla, rättvisa och människovänliga kulturen. Vi har ett bra samarbete med våra systerbolag i Rimaster. Globala inköp är vår styrka och fördel."



Kerstin Andersson

Arbetsledarstöd batterikabel och kraftkablage, Rimaster i Rimforsä

"Jag har jobbat på Rimaster i 18 år och jag trivs verkligen. Den stora grejen med mitt jobb är att jag får lära känna alla medarbetarna och se deras olika kvaliteteter. Jag tycker att det är väldigt kul att få se när folk utvecklas. Och ju mer ansvar de får, desto roligare tycker de att det är. Jag har alltid gillat sättet som vi jobbar på. Det är så enkelt. Vi jobbar i ett team, vi är ett lag, det är inte vi och dom. Alla hälsar på varandra och respekterar varandra. Det tycker jag är Rimaster-andan!"



Piotr Gawroński

Kvalitetsansvarig, Rimaster Polen

"Rimaster gjorde det möjligt för mig att göra karriär genom att ge mig chansen att arbeta inom alltmer utmanande områden – företaget såg potentialen och sedan resultaten. De lyssnade på mina förbättringsförslag och gav mig resurser för att genomföra dem. Det är främst så karriärer utvecklas på Rimaster. Vi letar efter potentialen hos våra medarbetare och ger dem en chans och en utmaning – resten beror på medarbetarnas engagemang och resultat."

Rimasterfamiljen växer globalt. Men det som alltid har varit själen och hjärtat hos Rimaster – att våra medarbetare ska få chansen att trivas och utvecklas tillsammans – finns kvar. Så varför ska man jobba hos oss? Det här är några av Rimasters alla röster.



Dragana Mitić

Personalchef, Rimaster Serbien

”För mig är det ordet ’öppenhet’ som kännetecknar Rimaster. Du får verkligen chansen att utvecklas genom samarbetet med kollegor från andra avdelningar, att lära av dina misstag och att bygga upp din karriär genom olika utmaningar. Men du får också utveckla din egen personlighet genom interaktion med olika personer från olika kulturer. Rimaster har byggts utifrån varje persons unika egenskaper och värdesätter din personliga integritet. För oss är skillnader önskvärda och välkomna. Hos oss är du aldrig bara ett ID-nummer. Vi strävar också efter att bygga en hälsosam arbetsmiljö genom ömsidig förståelse, trevlig stämning och umgänge i arbetet.”



Anna Lindstedt

Arbetsledarstöd, kablage, lådor och test, Rimaster i Rimforsa

”Jag är legitimerad förskollärare och har jobbat inom skolan i hela mitt liv. För fem år sedan kände jag att det var dags att byta bana och började på Rimaster som montör av kablage. Jag hade inte väntat mig att det var ett så krävande jobb, med alla krav på exakthet, vi får ju inte göra några misstag. Och det är därför som jobbet är så givande. Att börja jobba på Rimaster är en utmaning men för den som är öppen att lära sig så finns det oändligt många möjligheter att utvecklas. Personligen tycker jag att det är häftigt att Rimaster växer så mycket och att vi får vara med på den resan. Att företaget finns här betyder jättemycket för vårt samhälle med allt vad det innebär i form av jobb- och utvecklingsmöjligheter för både unga och vuxna.”



Therese Ekengren

Kvalitetschef Rimaster Development

”Jag har haft turen att få göra en personlig utvecklingsresa på Rimaster. Jag började jobba i produktionen 1994 med att montera kretskort och kablage. Därefter har jag jobbat med produktionsberedning och som kundansvarig. I dag fokuserar jag helt på kvalitets- och miljöfrågor här i Söderhamn, jag får även gå in med lite projektledning ibland och det tycker jag är jättekul! Jag tycker om andan här på Rimaster, närheten till produktionen och korta vägar i kommunikationen. Vi har ett fint samarbete och bra personal. Dessutom har vi en god arbetsmiljö och det tycker jag är viktigt för att man ska trivas!”



En stjärna är född!

Vi är stolta över att presentera RiCon - Rimasters egen standardbatterianslutning som är särskilt utvecklad för materialhanteringsbranschen men även för andra branscher som har höga krav på hållfasthet.

Vi tar standardanslutningar till nästa nivå med riCon-anslutningen. Den är utvecklad av vårt erfarna internationella team och producerad i våra egna anläggningar i Rimforsa i Sverige.

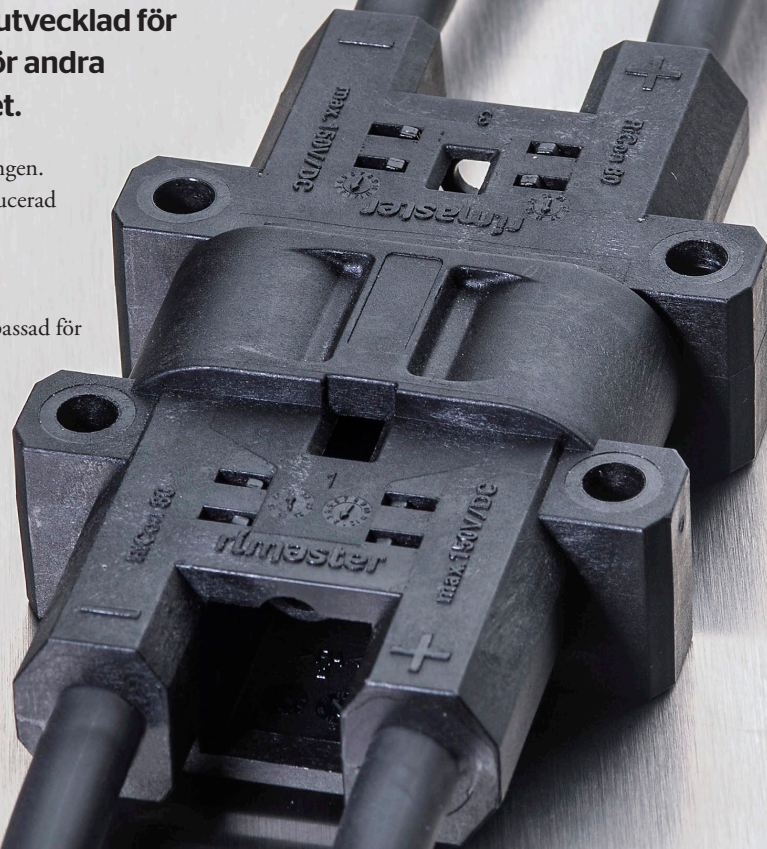
Stora batterier, stora maskiner ...

Den övergjutna riCon-utformningen är extremt robust och anpassad för användning inom tung industri. Anslutningen uppfyller det maximala strömmråde som gaffeltrucksstandarderna och den relevanta kabeln tillåter och är därför perfekt för riktigt starka batterier. riCon-serien fungerar faktiskt utan svårighet med batterier avsedda för elektrifierad utrustning som lyfter upp till nio ton och mer.

Med riCon kan vi erbjuda en optimerad standardlösning för högeffektanslutningar inom alla branscher och ett fokus på de växande marknaderna för elfordon. riCon-anslutningarna är testade och beprövade för batteri- och laddningsanslutning till ett mycket brett utbud av jordbruks-, industri- och entreprenadutrustning.

Kontinuerlig användning

Det standardiserade sortimentet sträcker sig från 80 A upp till 400 A, vilket möjliggör kontinuerlig användning. På så sätt kan du använda en mindre anslutning mellan modeller – till exempel 160 A-anslutning med upp till 250 A istället för en större 320 A-standardanslutning. I riCon har vi kombinerat vårt stolta hantverk inom kablage med vår bevisade erfarenhet inom övergjutning och skapat en innovativ ny lösning för specialfordonsmarknaden. Vi hoppas att du ska tycka om den.



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

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

Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1
590 42 Horn
Sweden

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

Rimaster Poland

Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplonek
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