



Welcome to our world of SIMPLICITY • Winter 2015

*God Jul och  
Gott Nytt År!  
Wesołych Świąt i  
Szczęśliwego  
Nowego Roku!*



- *Ta en titt in i nya fabriken i Borne*
- *Rimaster Elektronik – nytt satsningsområde*
- *Frankrike – en tillväxtmarknad*
- *Zobacz nowy zakład w Bornem*
- *Elektronika Rimaster – Nowy obszar działalności*
- *Francja – Rosnący rynek*

*A magazine from* **rimaster**  
-ability to simplify

## Welcome to Rimaster!

Rimaster is a leading supplier of cable harnesses, electrical cabinets, electronics and cabs for special vehicles and industrial systems.

We are a global group with origin and headquarters in Rimforsa, Sweden. Rimaster has today approximately 650 employees in seven companies all over the world.

We can support you with sales, design, development and production in Sweden, Poland, China, Belgium and France.

Our vision is to be a partner that creates simplicity for our customers and set the standard in the global industry.

– *Welcome to our*

*World of Simplicity!*

Front page:

*The Rimaster Poland move to a new factory in Borne Sulinowo went flawless. Janusz Taracha and his colleagues were soon up to speed again.*

**rimaster**  
-ability to create simplicity

Rimaster AB  
Industrivägen 14  
SE-590 44 RIMFORSA  
Sweden

Phone: +46 494 795 00  
E-mail: [info@rimaster.com](mailto:info@rimaster.com)

[www.rimaster.com](http://www.rimaster.com)

## Innehåll • Zawartość

3. Tomas Stålnert – Ledare
4. Tomas Stålnert – Artykuł wstępny
5. Rimaster Frankrike – En tydlig tillväxtmarknad
6. Rimaster Francja – Rosnący rynek
7. Rimasters nya fabrik i Borne Sulinowo
8. Rimaster Polen fortsätter på Lean-spåret
9. Hubert Walachowski – ny försäljningschef i Polen
10. Nowy zakład w Bornem Sulinowie
11. Rimaster Polska wprowadza koncepcję Lean
12. Hubert Wałachowski, Kierownik Sprzedaży w Rimaster Polska
13. Rimasters elektronikillverkning
14. riFuse - från klarhet till klarhet
15. Elektronika Rimaster – nowy obszar działalności
16. Moduł riFuse – aktualizacja statusu
17. Rimaster och framtiden – en intervju med Pernilla Norman
19. Przyszłość Rimaster – wywiad z Pernillą Norman
21. Möt Mathias Nilsson, ny VD för Rimaster Electrosystem
22. Poznaj Mathiasa Nilssona, nowego Dyrektora Generalnego ds. Electrosystem
23. Rimaster installerar ett nytt kvalitets- och miljöledningssystem
23. Rimaster wprowadza nowy połączony QMS/EMS
24. Projektstatus: kraftkabel av aluminium
25. Projektstatus: plastgjutning
26. Aluminiowe Kable Zasilające
27. Formowanie Wtryskowe
28. Agritechnica 2015
29. AgriCab möter marknaden
30. AgriCab – aktualizacja statusu

## Rimaster Group Units

Rimaster Electrosystem AB  
Industrivägen 14  
SE-590 44 RIMFORSA  
Sweden

Bröksmyravägen 31  
SE-826 40 Söderhamn  
Sweden  
[electrosystem@rimaster.com](mailto:electrosystem@rimaster.com)

Rimaster Cab & Mechanics AB  
Industrigatan 1  
SE-590 42 Horn  
Sweden  
[cabmech@rimaster.com](mailto:cabmech@rimaster.com)

Rimaster Poland S.P. Z.o.o.  
Ul. Kolejowa 4  
PL-78-550 Czaplonek  
Poland

Ul. Poprzeczna 1  
PL-78-449 Borne Sulinowo  
Poland  
[poland@rimaster.com](mailto:poland@rimaster.com)

Rimaster Ningbo Co., Ltd  
No.9 Jinxi Road, Zhenhai,  
Ningbo CN-3152 21  
China  
[china@rimaster.com](mailto:china@rimaster.com)

Rimaster Development AB  
Bröksmyravägen 31  
SE-826 40 Söderhamn  
Sweden  
[development@rimaster.com](mailto:development@rimaster.com)

Rimaster Benelux BVBA  
Halstraat 41  
BE-3550 Heusden-Zolder  
Belgium  
[belgium@rimaster.com](mailto:belgium@rimaster.com)

Rimaster France  
847 Route de Frans  
F-69400 Villefrance Sur Saône  
France  
[france@rimaster.com](mailto:france@rimaster.com)





## **Tomas Stålnert:**

*– För 2016 kan jag bara lova en sak, och det är att vi ska fortsätta att fokusera på våra kunder och deras behov...*

ETT ÅR HAR 365 DAGAR, och det är ju ganska många, men ändå – ett år går så fort!

Nu har jag redan suttit på den här stolen, i min nya roll som VD för Rimaster Group, i ett helt år. Det har varit utmanande och ansträngande, men mest av allt väldigt roligt!

Vad som är särskilt roligt är det, som Pernilla Norman, vår vice VD och ekonomidirektör, berättar mer om lite längre fram i tidningen, nämligen att ja, nu går det bra för oss, nu har vi tagit ännu ett steg i rätt riktning! Det ger oss en stabilitet och det ger oss muskler som gör att vi kan utveckla verksamheten ytterligare, bl.a. genom en del långsiktigt väldigt viktiga investeringar.

För mig som VD är det naturligtvis väldigt roligt med den positiva utvecklingen, och jag är glad över att vi får jobba så förtroendefullt med våra kunder. Vi har en bra dialog, som med en snabb och tydlig återkoppling gör att vi kan fokusera på vad vi har för tydliga utvecklingsmöjligheter.

På marknadssidan har vi fått bra skjuts på vår etablering i Frankrike, och har redan flera mycket intressanta samarbeten med seriösa marknadsledare. Det är också något vi har sett överlag, att marknaden finns där och för att nå fler nya kunder har vi bland annat fokuserat på RFQ-processen för att snabbare och mer helgjutet kunna möta en förväntan hos våra kunder. Det har också gett resultat, och vi ser att vi i hela gruppen har en god utveckling med både fler kunder och fler nya affärer.

Jag upplever att våra kunder uppskattar vår bredd och globalitet, vilket gör att vi har förmågan att erbjuda mer av helhetsåtaganden, något som alltid legat i linje med vårt företags motto – förmåga att skapa enkelhet. Vi vet att vi många gånger hittar lösningar som både förenklar processer och sänker kostnaden för våra kunder, och det är så vi vill att det ska vara.

För 2016 kan jag bara lova en sak, och det är att vi ska fortsätta att fokusera på våra kunder och deras behov, i stora skeenden såväl som i de vardagsnära händelserna. I detta ligger att vi ska bli ännu bättre på att arbeta som en grupp, där vi ska utveckla samarbetet mellan våra enheter ännu mer, just för att kunna vara den bästa leverantören med det mest kompletta helhetsåtagandet.

Nu vill jag önska alla medarbetare, kunder, leverantörer och andra partners en riktigt God Jul. Tack för goda insatser och ett gott samarbete under 2015, och väl mötta under 2016!

Tomas Stålnert  
VD Rimaster Group



## **Tomas Stálnert:**

*– Na rok 2016 mogę obiecać tylko jedno, że będziemy nadal skupiać się na naszych klientach i ich potrzebach.*

**ROK MA 365 DNI**, jest to dość dużo, ale mimo to - cały rok mija w mgnieniu oka!

Zajmuję ten gabinet, w nowej roli Dyrektora Generalnego Grupy Rimaster, już od roku. Czas ten był trudny i męczący, ale przede wszystkim, bardzo przyjemny!

Jestem szczególnie zadowolony z tego, o czym Pernilla Norman, nasz Wiceprezes i Dyktor Finansowy, pisze w nieco dalszej części tego magazynu, mianowicie o tym, że idziemy dobrą drogą, podejmując kolejne kroki we właściwym kierunku! Zapewnia to nam stabilność i siłę do dalszego rozwijania naszej firmy, a także pozwala na zaangażowanie się w niezwykle ważne inwestycje długoterminowe.

Dla mnie, jako Dyrektora Generalnego, rozwój ten stanowi oczywiście źródło ogromnej satysfakcji i cieszę się, że udaje nam się zdobywać zaufanie naszych klientów i blisko z nimi współpracować. Nasz dialog układa się bardzo dobrze, a jasne i szybko przekazywane informacje zwrotne pozwalają nam na skupienie się na tym, co możemy i musimy zrobić, czyli na możliwościach dalszego rozwoju.

Z perspektywy rynku, udało nam się uruchomić naszą działalność we Francji i rozpoczęliśmy już pracę nad kilkoma niezwykle ciekawymi projektami we współpracy ze znanymi liderami rynkowymi. Jest to także ogólny wniosek, który możemy wyciągnąć: mamy dobry potencjał rynkowy. W celu przyciągnięcia nowych klientów, skupiliśmy się na stosowaniu różnych środków, aby spełnić ich oczekiwania; np. poprzez skoncentrowanie się na procedurze zapytań ofertowych. Nasze wysiłki się opłaciły i jasne jest, że cała Grupa Rimaster osiąga dobre wyniki zarówno pod względem nowych klientów, jak i dodatkowych działań biznesowych.

Widzę, że nasi klienci doceniają szeroką gamę naszych umiejętności i dobrą pozycję na rynku światowym. Oznacza to, że jesteśmy w stanie oferować bardziej kompleksowe rozwiązania, co zawsze wiązało się z mottem naszej firmy - możliwość tworzenia prostych rozwiązań. Wiemy, że często udaje nam się znaleźć rozwiązania, które upraszczają różne procesy i redukują koszty ponoszone przez naszych klientów, co zawsze będzie naszym celem.

Na rok 2016 mogę obiecać tylko jedno, że będziemy nadal skupiać się na naszych klientach i ich potrzebach. Oznacza to dla nas udoskonalenie naszej pracy w ramach jednej, spójnej grupy, w oparciu o jeszcze lepszą współpracę pomiędzy poszczególnymi jednostkami, aby być najlepszym dostawcą, z najbardziej kompleksową ofertą.

Na zakończenie, chciałbym życzyć wszystkim pracownikom, klientom, dostawcom i partnerom Wesołych Świąt. Dziękuję za oddanie i współpracę w roku 2015 i do zobaczenia w roku 2016!

Tomas Stálnert  
Prezes Grupy Rimaster



Hösten 2015 slöt Rimaster och Haulotte ett omfattande samarbetsavtal. Yann Dupuy, inköpschef för Haulotte tog emot Tomas Stålnert, VD för Rimastergruppen, på Haulottes huvudkontor.

## Rimaster Frankrike:

# – En tydlig tillväxtmarknad!

Frankrike är en tydlig tillväxtmarknad för Rimaster. Baserad i den expansiva Lyon-regionen, är Julien Fambrini chef för Rimaster Frankrike, och därmed ansvarig för försäljning och relationen med större kunder.

– Vi ser den franska marknaden som mycket intressant, säger Julien.

– Den samlade kompetens och förmåga, som Rimaster kan erbjuda sina kunder, är mycket väl lämpad för att möta behoven hos ett antal franska företag. Framförallt kanske de som utvecklar och tillverkar bl.a. avancerade specialmaskiner för exempelvis byggbranschen och jordbruksindustrin.

**Vilka ser du som Rimasters konkurrensfördelar på den franska marknaden?**

– Det finns flera, men i första hand det faktum att vi är baserade i Europa, men samtidigt erbjuder en okomplicerad global närvaro, som ger kunderna en kostnadseffektiv närhet i leveranserna men också en snabb teknisk support.

– Vi är redan nu på många sätt nära kunderna, och min avsikt är att vi ska komma ännu närmare den franska marknaden med t.ex. teknisk support, säger Julien.

– Under våren kommer vi därför att expandera med en supporttekniker, vars främsta uppgift är att stödja våra lokala franska kunder vad gäller utveckling och leverans av bl.a. elsystem och kablage.

Efter en omfattande uppbyggnad av marknadspositionerna, för nu Rimaster Frankrike samtal med flera mycket intressanta kunder inför 2016.

– Ja, vi har ett antal nya affärsmöjligheter, så 2016 verkar vara en mycket lovande år för Rimaster France, säger Julien.

– Utöver att anställa fler medarbetare, så kommer vi att flytta till nya lokaler under våren och vi planerar även för en ytterligare förbättrad lokal närvaro där prototyping eller lokal lågvolymtillverkning är ett alternativ.

I slutet av 2015 tecknade Rimaster ett omfattande ramavtal med Haulotte, den ledande franska tillverkaren av bland an-

nat lyftutrustning för såväl människor som material. För Rimaster är samarbetet med Haulotte, som har verksamhet över hela världen med leveranser från sex fabriker i Europa och Kina, oerhört viktigt, då det finns incitament för olika utvecklingsprojekt. Det kan handla om allt från att föreslå olika nya komponenter, för såväl nuvarande modeller som nya, till att utveckla helt nya lösningar för Haulotte, baserade på Rimaster kompetens och erfarenhet av att möta olika kundbehov.

– Avtalet vi har med Haulotte är för globalt kundstöd och med den grundliga valideringsprocess, som kännetecknar en ledande tillverkare, är jag glad att kunna konstatera att vi är på god väg mot en fullskalig produktion. Vi har redan haft en stor kvalitetsrevision i våra polska och kinesiska enheter där de svenska enheterna i Söderhamn och Rimforsa står på tur under vår/vintern 2016.

– Det kommande året kommer att vara mycket intressant för oss, sammanfattar Julien Fambrini läget för Rimaster i Frankrike. ■



Umowa ogólna została podpisana w roku 2015 pomiędzy Rimaster i Haulotte. Zarówno Pan Yann Dupuy, Dyrektor ds. Zakupów i Łańcucha Dostaw Grupy Haulotte, jak i Pan Tomas Stålnert, Dyrektor Generalny Grupy Rimaster, nie kryli zadowolenia.

## Francja – Rosnący rynek

We Francji, firma Rimaster obserwuje znaczny wzrost na rynku. Julien Fambrini, zamieszkały w rozległym regionie Lyon, jest kierownikiem Rimaster na Francję, odpowiadającym za sprzedaż i obsługę kluczowych klientów.

– Rynek francuski jest dla nas bardzo interesujący, mówi Julien.

– Całościowa oferta Rimaster jest bardzo dobrze dostosowana do wielu francuskich firm; szczególnie tych, które jako producenci OEM wytwarzają zaawansowaną, specjalistyczną maszynię, na przykład dla sektora budowlanego i rolnictwa.

**Jaką przewagę ma według Pana firma Rimaster we Francji pod względem konkurencji?**

– Głównie taką, że nasz zakład mieści się w Europie, ale nasza działalność ma zasięg globalny, zapewniając oszczędność kosztów dostaw i wsparcie techniczne.

– Jesteśmy blisko klienta, a z perspektywy francuskiej, moim zamiarem jest zbliżyć się jeszcze bardziej do rynku francuskiego dzięki ofercie wsparcia technicznego, mówi Julien.

– Na wiosnę rozszerzymy kadrę Francuskiej filii Rimaster o inżyniera technicznego, którego głównym zadaniem będzie wspieranie naszych lokalnych klientów francuskich.

Pod koniec roku 2015, podpisano ważną umowę ogólną z Haulotte, głównym francuskim producentem, między innymi, sprzętu dźwigowego do podnoszenia ludzi i materiałów.

Firma Haulotte, prowadząca działalność na całym świecie i dostarczająca produkty z sześciu zakładów produkcyjnych w Europie i Chinach, zwróciła się do Rimaster z prośbą o zasugerowanie projektu kilku elementów, na przykład wiązek kabli, w oparciu o obecnie używane i nowe projekty.

Ogólnie mówiąc, inicjatywa ta zakłada opracowanie nowych rozwiązań dla Haulotte w oparciu o umiejętności i doświadczenie firmy Rimaster pod względem zaspokajania potrzeb różnych klientów.

– Umowa z Haulotte obejmuje globalne wsparcie techniczne. Opierając się na dogłębnym procesie walidacji, oczekiwanym od każdego pierwszorzędного producenta, z radością stwierdzam, że nasze jednostki w Polsce i Chinach przeszły już główny audyt,

podczas gdy szwedzkie zakłady w Söderhamn i Rimforsa oczekują kontroli wczesną wiosną 2016 roku, wyjaśnia Julien.

– Czekamy już niecierpliwie na rozpoczęcie produkcji na pełną skalę, na potrzeby zakładów Haulotte we Francji, Rumuni i Chinach, do której teraz się przygotowujemy.

Ponadto, Rimaster Francja prowadzi rozmowy z nowymi, bardzo interesującymi klientami, które mogą prowadzić do nowych przedsięwzięć w roku 2016.

– Tak, planujemy szereg nowych przedsięwzięć, więc rok 2016 zapowiada się bardzo obiecująco dla Rimaster Francja, mówi Julien.

– Poza zatrudnieniem nowych pracowników, wiosną przeprowadzimy się do nowego biura i planujemy także dalszą pracę nad naszą pozycją na lokalnym rynku, biorąc pod uwagę działalność w zakresie produkcji prototypów lub małych ilości towarów na potrzeby lokalne - Julien Fambrini podsumowuje sytuację rynkową Rimaster Francja. ■

## Rimasters nya fabrik i Borne Sulinowo:

# Ljust, modernt och rymligt!

I mitten av november 2015 flyttade Rimaster Polen all sin produktion i Borne Sulinowo från de ursprungliga, hyrda anläggningarna till en ny byggnad som förvärvades i somras.

DEN NYA ANLÄGGNINGEN har renoverats och anpassats för Rimasters behov, och med en betydligt större golvyta jämfört med de förra lokalerna är byggnaden mer lämpad för industriproduktion. Utöver att man fått en nästan dubbelt så stor användbar tillverkningsdel, så erbjuder de nya lokalerna även gott om utrymme för en dedikerad logistik- och lagerdel. Den nya anläggningen kommer därmed att möjliggöra en välbehövlig volymökning och ökad leveransförmåga.

– Det här är något som vi har behövt under en lång tid nu, säger Iwona Uszakiewicz, VD för Rimaster Polen.

– Vi har ju lyckats hålla igång produktionen efter behov, men vi har allt oftare "slagit i taket", så vi kommer verkligen att kunna dra nytta av denna ytterligare kapacitet.

– En annan aspekt är naturligtvis också att det faktum, att vi nu har gjort stora investeringar i nya produktionsanläggningar, har ett starkt signalvärde; det är ett viktigt budskap att Rimaster har en stark framtidstro för sin polska verksamhet, säger Iwona.

Alla maskiner flyttades i mitten av november, och produktionen även om en del nyinköpta maskiner inte kom på plats från början, så är ambitionen att nå «full fart», i produktionen i närtid. Rimasters båda polska anläggningar drivs som en integrerad produktionsenhet. Det gör att, utöver en allmänt ökad produktionskapacitet, en omorganisation av Rimaster Polen även kommer att medföra att vissa produktions- och logistikprocesser flyttar från Czaplonek-anläggningen till Borne för att få ett mer optimerat produktionsflöde. ■



Rimasters nya fabrik i Borne Sulinowo har drygt en halv gång till så stor golvyta som den tidigare. Tack vare att ytan också är mer rationellt disponerad har Rimaster både plats att växa produktionsmässigt och att få ett enklare flöde med goda utrymmen för lager och logistik.



## Rimaster Polen – en bakgrund

RIMASTER POLEN har en historia, som går nästan 15 år tillbaka. Det var under 2002, som de första kontakterna togs mellan entreprenören Norbert Heib och Rimasters huvudägare Per Carlsson. Norbert Heib hade startat SET, System Elektro Technik, i staden Czaplonek, cirka 150 km öster om Szczecin i polska Pommern.

SET var en tillverkare av kablage och elsystemkomponenter och de första kontakterna resulterade i ett joint venture varifrån dagens Rimaster Polen har utvecklats. Redan 2003 förvärvade Rimaster 50% av detta joint venture-bolag och under 2005 förvärvades resterande 50%. Sedan dess har Rimaster Polen fungerat som en självständig enhet inom Rimastergruppen.

Under 2010 stod det klart att verksamheten hade vuxit ur de ursprungliga lokalerna och valet stod mellan att bygga till, och att skaffa en andra produktionsenhet.

Resultatet blev att en ny lokal förvärvades, den här gången i grannstaden Borne Sulnowo, dit en del av tillverkningen flyttades från den första fabriken. Verksamheten i Polen har fortsatt att växa och redan några år senare, 2014, var det uppenbart att ytterligare produktionsyta behövdes. Rimaster hittade nu en markant större ny lokal bara några hundra meter från den tidigare i Borne Sulnowo, dit man flyttade i början av november 2015.

De två produktionsenheterna – den ursprungliga i Czaplonek och den nya i Borne Sulnowo – drivs operationellt som en enda enhet. Rimaster Polen har nu såväl produktion för för andra enheter i Rimastergruppen som leveranser direkt till egna kunder runt om i Europa.

Rimaster Polen leds av VD Iwona Uszakiewicz och har under 2015 haft i genomsnitt cirka 400 anställda.





## Möt Hubert Walachowski, ny försäljningschef för Rimaster Polen

HUBERT WALACHOWSKI, som tidigare var teknisk chef för Rimaster Polen, har tillträtt som ny försäljningschef och är därmed ansvarig för såväl nyförsäljning som vissa större kunder.

– Jag vill hävda att det finns en stor och för oss väldigt intressant marknad att bearbeta och mitt fokus kommer att vara att arbeta med relevanta delar av denna marknad, säger Hubert.

– Våra allmänna "kunderbjudanden", det vi ser som våra definierade marknadssegment, är väl anpassade till denna marknad, och där vill jag nog se specialmaskiner av olika slag, bl.a. bygg- och anläggningsmaskiner och jordbruksmaskiner som nyckelmarknader för oss.

– Vi är ju specialiserade på korta serier med en stor grad av variationer, det vi definierar som "High Mix, Low Volume", och det är något vi ser passar bra för t.ex. maskintillverkare inom våra geografiskt sett närmaste marknadsområden, Tyskland och Polen.

Vad Rimaster Polen ser som goda försäljningsargument är bl.a. en högkvalitativ produktion, som eliminerar merparten av behovet av separata kontroller.

Det faktum att Rimaster arbetar med en nollfelsvision är ett sätt för kunderna att minska risken för kundklagomål.

En nollfelsvision ger Rimaster en klar konkurrensfördel jämfört med många andra företag.

– Ja, jag hävdar att vi har ett generellt sett väldigt fördelaktigt kunderbjudande, eftersom det är betydligt mer lönsamt för alla att hitta eventuella fel på ett tidigt stadium, jämfört med att skeppa produkter som kunden sedan får returnera, säger Hubert. – Vad som kan låta konstigt men är bra, till och med väldigt roligt, det är när man möter kundens högsta ledning och säger att man kommer från Rimaster. Ofta ser då kunden helt ovetande ut; de har inte en aning om vilka vi är. vilket är bra.

– Det är bra, för då har vi gjort allt rätt. Det innebär ju nämligen att vi som företag inte är föremål för problemdiskussioner vid ledningsmötena, säger Hubert med ett leende. ■

### Rimaster Polen fortsätter på "Lean-spåret"

I slutet av 2015 inleddes en större omorganisation i Rimaster Polen. Skälet var att man ville ta nästa steg för att ytterligare markera inriktningen mot en Lean-orienterad produktionsprocess, med vissa tydliga utvecklingsområden markerade.

– Lean som begrepp är ju på inget sätt nytt, och vi har redan arbetat med Lean-processer i verksamheten, och för mig är det självklart att vi nu också måste lära av andra, säger Rimaster Polens VD Iwona Uszakiewicz.

– Tillsammans med min kvalitetschef Patrycja Heib, har jag kunnat identifiera bl.a. ett behov för oss att få ett ännu tydligare kundfokus. För att nå dit måste vi börja med att bryta upp några gamla strukturer som visade sig var mycket effektiva underliggande hinder.

– Att arbeta med en Lean-filosofi som grund föder en utvecklingsvilja, en ambition att arbeta med ständiga förbättringar, som behövs för att få oss att gå framåt, säger Iwona.

Rimaster Polen har redan tagit flera steg på vägen mot en tydlig Lean-baserad produktion, och det senaste steget bygger bl.a. på att nyckelpersoner fått en gedigen utbildning i Lean-filosofin under de senaste 18 månaderna.

Det mesta av arbetet har gjorts internt av Rimaster Polen, men man har också fått med visst stöd och underlag för fortsatt utveckling genom återkommande revisioner av en utomstående Lean-konsult.

– Vi har tillsammans med honom identifierat en hel del områden där vi kan fortsätta vårt utvecklingsarbete, säger Iwona.

– Vi kan naturligtvis inte göra allt, framförallt inte på en gång, men en del behöver vi ta tag i omedelbart. Först och främst måste vi öka vår allmänna effektivitet och att bli av med vissa produktionsbegränsningar, som härrör från såväl allmänt irrationella processer, som från ett inte optimerat fysiskt arbetsflöde.

– En tydlig åtgärd vi redan har vidtagit är att flytta all testning till produktionen, för att ha det som funktion i ett integrerat arbetsflöde. Det var kanske i sig inte ett jättestort steg, men så är ju vårt Lean-arbete upplagt, med återkommande små steg i vardagen.

– Vi fortsätter nu arbetet med att införa processer, som har inbyggt mekanismer för ständig förändring, säger Iwona.

För att underlätta detta kommer den formella omorganisationen att ske tudelat. Det första steget togs i mitten av november 2015 och nästa steg tas i mitten av 2016.

– Vi kan redan se att den nya organisationen kommer att ge ett mervärde för kunderna, då den tidigare modellen där varje avdelning hade sina egna mål ersätts av ett enkelt och tydligt gemensamt mål, som i huvudsak är en ökad kundnöjdhet.

– Vi måste ju hela tiden komma ihåg att vi faktiskt finns tack vare våra kunder, sammanfattar Iwona Uszakiewicz den pågående omorganisationen.



## Nowy zakład Rimaster w Bornem

# – Jasna, duża, nowoczesna przestrzeń

W połowie listopada 2015r., firma Rimaster Polska przeniosła całe zaplecze produkcyjne do Bornego Sulinowa, z pierwotnego, wynajmowanego zakładu, do nowego budynku zakupionego tego lata.

W pełni wyremontowany zakład zapewnia ponad dwukrotnie większą przestrzeń użytkową niż stary, oferując wystarczająco dużo miejsca do zaspokojenia naszych potrzeb produkcyjnych, a także miejsce na zaplecze logistyczne i magazynowe. Ponieważ sama przestrzeń robocza w zakładzie także znacznie się zwiększyła, nowa fabryka pozwoli nam na zwiększenie produktywności i poziomu dostaw.

– *Tę właśnie chcieliśmy już od dawna*, mówi Iwona Uszakiewicz, Dyrektor Zarządzający Rimaster Polska.

– *Jakoś udało nam się utrzymać produkcję na pożądanym poziomie, ale dodatkowe możliwości tego zakładu bardzo nam się przysłużą.*

– *To, że zainwestowaliśmy znaczne fundusze w nowy zakład produkcyjny pokazuje wyraźnie, że Rimaster bardzo wierzy w działalność na polskim rynku*, podsumowuje Iwona.

Wszystkie maszyny przeniesiono w połowie listopada i trwają przygotowania do wszczęcia produkcji “pełną parą”, ale w czasie przeprowadzki firma oczekuje jeszcze na dostawę nowych urządzeń.

Ponadto, dzięki nowej strukturze organizacyjnej Rimaster Polska, niektóre procesy produkcyjne i logistyczne zostaną przeniesione z jednostki w Czaplunku do Bornego Sulinowa w celu usprawnienia produkcji. ■





## Rimaster Polska wprowadza koncepcję Lean

Pod koniec roku 2015, firma Rimaster Polska przeszła duże zmiany organizacyjne. Były one przeprowadzone, aby umożliwić jej zrobienie kolejnego kroku w stronę produkcji opartej jeszcze bardziej na koncepcji lean, ze wskazaniem wyraźnie widocznych obszarów rozwoju.

– Nie mam wątpliwości, że musimy się uczyć od innych, mówi Iwona Uszakiewicz, Dyrektor Zarządzający Rimaster Polska.

– Wraz z Kierownikiem Kontroli Jakości, Patrycją Heib, zauważyłam potrzebę skupienia się jeszcze bardziej na kliencie, w skutek czego musieliśmy rozbić niektóre stare struktury, które bardzo skutecznie ukrywały pewne przeszkody.

– Praca w oparciu o koncepcję lean pozwala na bardziej ambitną pracę i ciągły rozwój, który jest bardzo potrzebny, aby iść do przodu, mówi Iwona.

Firma Rimaster Polska zmierzała w stronę strategii “Lean” stopniowo, na przestrzeni ostatnich 18 miesięcy, ucząc i szkoląc kluczowych członków zespołu w zakresie tej koncepcji.

Większość pracy firma Rimaster Polska wykonała samodzielnie, ze wsparciem i dzięki pomocy kontroli przeprowadzanych przez zewnętrznego eksperta w zakresie lean, wskazującymi obszary wymagające doskonalenia.

– Udało nam się ustalić kilka obszarów, które możemy udoskonalić, mówi Iwona.

– Nie jesteśmy w stanie zrobić wszystkiego, ale niektóre kluczowe elementy należy usprawnić natychmiast. Po pierwsze, musimy zwiększyć nasz ogólny poziom wydajności i pozbyć się niedoborów produkcyjnych, wynikających, między innymi, z irracjonalnej organizacji niektórych procesów, ale także z niezupełnie zoptymalizowanego, fizycznego toku pracy.

– Jednym ze środków, z jakich korzystamy, jest przeniesienie testów na obszar produkcji, włączając je do jednego toku pracy. Być może nie jest to wielka zmiana, ale bardzo efektywna, mówi Iwona.

Ogólnie mówiąc, potrzeba nowej struktury organizacyjnej spowodowała wiele frustracji, tak więc mimo że firma Rimaster Polska rozpoczęła teraz pracę z koncepcją lean, będzie musiało minąć trochę czasu, zanim praca firmy będzie przebiegać całkowicie zgodnie z tą filozofią.

– To znaczy, jeśli kiedykolwiek się to nam uda, bo sama koncepcja lean zakłada ciągłą zmianę, dodaje Iwona.

– Aby osiągnąć ten cel, biorąc pod uwagę znaczne zmiany w strukturze organizacyjnej, jakie nas czekają, proces reorganizacji odbędzie się w dwóch etapach, pierwszy z nich w połowie listopada 2015 i drugi w połowie roku 2016.

– Jednak już widzimy, że nowa struktura organizacyjna będzie stanowiła dodatkową korzyść dla klientów. Kiedyś każdy dział miał swoje własne cele i sposoby ich osiągania, teraz będziemy mieli jeden, wspólny cel, którym jest w istocie wzrost satysfakcji klienta.

– Musimy jeszcze uważniej słuchać opinii klientów i dostosowywać się do ich potrzeb w codziennej pracy, cały czas pamiętając, że jesteśmy tu dla nich – Iwona Uszakiewicz podsumowuje proces reorganizacji. ■

Kazimiera Jabłońska i Edyta Szczygłowska dyskutują o rozwiązaniach, które mogą wymagać udoskonalenia.





## Hubert Wałachowski, nowy Kierownik Sprzedaży w Rimaster Polska

HUBERT WAŁACHOWSKI, który wcześniej pracował jako kierownik techniczny w Rimaster Polska, zaakceptował stanowisko kierownika sprzedaży w ramach nowej struktury organizacyjnej, przyjmując odpowiedzialność za nowe transakcje sprzedaży i opiekę nad niektórymi klientami kluczowymi.

– *Widzę, że rynek jest bardzo obszerny, więc skupię się na poświęceniu uwagi odpowiedniej jego części,* mówi Hubert.

– *Nasza ogólna oferta dla klienta i sektory naszej działalności są dobrze przystosowane do tego wzrostu na rynku.*

– *Maszyny rolnicze to bardzo ciekawy i szczególnie rynek pod względem nowych transakcji sprzedaży.*

*Naszą specjalnością jest produkcja oparta na zasadzie Duża różnorodność - Mała ilość, która jest idealnie dopasowana do potrzeb specjalistycznych producentów OEM na rynkach najbliższych nam pod względem geograficznym, w Niemczech i Polsce.*

Firma Rimaster Polska uważa wysokiej jakości produkcję za swoją unikalną zaletę, pozwalającą na wyeliminowanie większości, a często wszystkich, osobnych kontroli na etapach późniejszych, pozwalając na uniknięcie skarg ze strony klientów.

Bazując na aspiracji dążenia do wyeliminowania jakichkolwiek błędów na poziomie dostaw, firma Rimaster wskazuje znaczną oszczędność kosztów w porównaniu z wieloma innymi firmami.

– *Tak, uważam, że oszczędzamy na kosztach, ponieważ znacznie bardziej oplatca się znaleźć problemy na wczesnym etapie produkcji,* mówi Hubert.

– *Najlepiej, jeśli uda nam się to przed rozpoczęciem ostatecznego etapu produkcji i dostawą towaru do klienta, co czyni nas bardzo konkurencyjnymi, szczególnie, jeśli chodzi o produkcję seryjną i możliwością elastycznego wprowadzania zmian.*

– *Mówiąc szczerze, przy spotkaniach z kadra kierowniczą naszych klientów, cieszę się, jeśli nie mają pojęcia, kim jesteśmy. Jeśli tak jest, to znaczy, że wszystko zrobiliśmy dobrze, bo nasza firma nie stała się przedmiotem dyskusji na spotkaniach rady - uśmiecha się Hubert.* ■

### Rimaster Polska – Informacje

Historia firmy Rimaster Polska rozpoczęła się ponad 15 lat temu, kiedy pierwszy kontakt został nawiązany pomiędzy przedsiębiorcą, Norbertem Heib i Per Carlsson, właścicielem Rimaster, pod koniec roku 2002. Pan Heib prowadził wtedy firmę SET, System Elektro Technik, w mieście Czaplinek, około 150 km na wschód od Szczecina na Pomorzu.

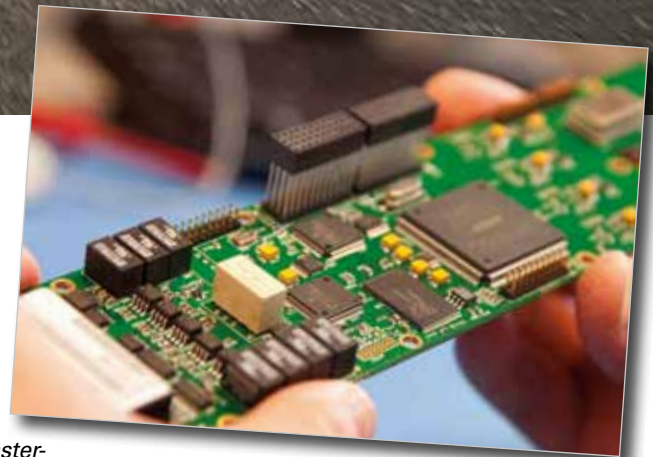
Firma SET produkowała wiązki przewodów. Obie firmy zdecydowały się wziąć udział we wspólnym przedsięwzięciu, które z czasem rozwinęło się i przekształciło w dzisiejszą firmę Rimaster Polska. W roku 2003, firma Rimaster nabyła 50% wartości przedsięwzięcia, a w roku 2005 pozostałe 50%. Rimaster Polska została następnie zarejestrowana jako niezależny podmiot gospodarczy.

W roku 2010, działalność firmy przerosła możliwości pierwotnej fabryki, zakupiono więc drugi zakład, tym razem w okolicznym Bornem Sulinowie. Ponieważ interes kwitnie, w roku 2014 stało się jasne, że potrzeba jest więcej miejsca roboczego, otwarto więc kolejny zakład, tym razem kilkaset metrów od starej fabryki w Bornem Sulinowie.

Obie jednostki produkcyjne prowadzone są jako jeden podmiot, a produkcja podzielona jest pomiędzy wykonywanie zleceń podwykonawczych dla innych jednostek z Grupy Rimaster i produkcję bezpośrednio na zlecenie klientów.

W roku 2015, średni poziom zatrudnienia w Rimaster Polska osiągnął około 400 pracowników.

# Rimasters elektronik tillverkning – där kunskap och kreativitet möts!



Från de vidsträckta fälten i Östeuropa till Tokyos operahus, styr Rimaster byggd elektronik allt från den löpande fördelningen av frön i en såmaskin till ljussättningen för en stor opera.

ELEKTRONIKPRODUKTION HAR LÄNGE varit en del av Rimaster i Söderhamns kunderbjudande men i en förhållandevis liten skala. Under de senaste åren har dock möjligheten att även kunna erbjuda specialelektronik, som skräddarsydda kretskort i små serier, blivit en viktig del av det samlade marknadserbjudandet. Under många år var också elektronikproduktionen fysiskt skild från resten av Rimaster i Söderhamn och fanns i en helt annan del av staden. När så elektronikproduktionen för några år sedan åter definierades som en strategisk tillgång flyttades hela produktionsanläggningen till Rimasters moderna huvudfabrik i Söderhamn.

En nysatsning på elektronikproduktion har gjort att det ses som ett område med en stor framtidspotential. Under framtagandet av en ny affärsplan fann man att kundernas krav på elektronik tillverkningen kommer att kräva en ökad och utvecklad produktionsförmåga. Som en följd av det har en helt ny ytmonteringslina beställts, en *state-of-the-art* Fuji Aimex II, som kommer att vara på plats och intrimmad i början av 2016.

Med en bred erfarenhet av utveckling, konstruktion och produktion av bl.a. skräddarsydda kretskort, PCB, samt tillverkning av helt färdiga olika avancerade pro-

dukter baserade på elektronik, har Rimaster gruppen visat sig vara en kostnadseffektiv partner.

Den kompetens Rimaster besitter även inom elektronikkonstruktion, har under årens lopp lett till olika kundapplikationer, t.ex. olika datorbaserade styranordningar. En sådan tillämpning är riFuse, en elektronisk styr- och kontrollbox för elsystem, designad och utvecklad i egen regi för att tillgodose för de mest krävande behoven från t.ex. tillverkare av specialfordon. ■



För ytterligare information om Rimasters elektronikproduktion, kontakta gärna Ulf Almén via epost: [ual@rimaster.com](mailto:ual@rimaster.com) eller telefon 0494-79532.

# riFuse



Foto: Huddig

Hösten 2013 presenterade Rimaster den egenutvecklade elcentralsmodulen riFuse, som sedan dess har satts i serieproduktion. riFuse är en ny typ av styrenhet som med hjälp av intelligenta elsystemövervakning ersätter reläer och säkringar.

– Målgruppen är främst tillverkare av tyngre fordon och specialmaskiner som t.ex. skogsmaskiner, lantbruksmaskiner, entreprenadmaskiner och andra specialfordon, som arbetar i krävande miljöer, sade Ulf Almén, mannen bakom riFuse, i en intervju då riFuse presenterades.

**Hur blev det, Ulf? Var hittar vi riFuse idag?**

– Det blev nog ungefär som vi spådde då. Merparten av de levererade enheterna sitter just hos tillverkare av olika specialmaskiner för jord- och skogsbruk. En lite spännande applikation där riFuse verkligen kommer till sin rätt är styrningen av personkorgar, som sitter på kranar för arbete på exempelvis kraftledning, säger Ulf Almén.

– Med riFuse installerad kan korgen precisionsmanövreras i flera led och den kan styras ner till 1,5°, bl.a. tack vare att den "smyger" igång steglöst. På AgriCab, Rimasters nya generiska hytt för framförallt jordbruksmaskiner, är en eller två riFuse monterade som standard, beroende på användningsområde. Bland annat styrs den avancerade dörren med hjälp av en riFuse-enhet.

**Vilka ser du själv som de stora fördelarna med riFuse, jämfört med en traditionell elsystemlösning med reläer och säkringsboxar?**

– En påtaglig fördel är ju att riFuse erbjuder en högre förarkomfort, och ger samtidigt en bättre säkerhet, då den enklare kan parkopplas och därmed skapa en redundans och driftsäkerhet, säger Ulf.

– Eftersom man inte behöver åtkomst till modulen, och den heller inte kräver tillsyn, så kan den placeras var som helst där det passar.

En av de bärande tankarna bakom utvecklingen av riFuse var att kunden, genom att installera riFuse i elsystemet, ska få en både billigare och mer robust konstruktion.

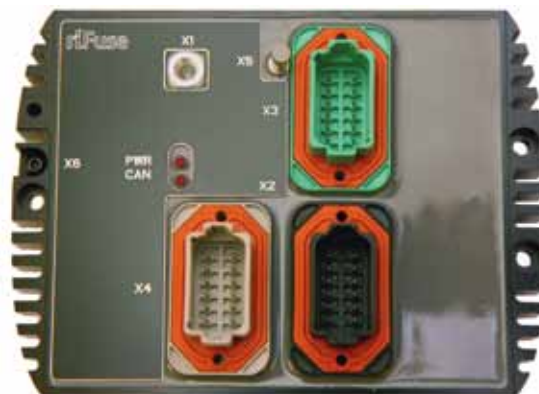
I jämförelse med en traditionell lösning, med relästyrda kraftfördelningsboxar och traditionella säkringar, får man en enklare funktionalitet och en högre tillförlitlighet.

Färre stillestånd på dyra maskiner ger en markant lägre underhållskostnad.

– För oss på Rimaster är det också viktigt att framhålla att ett riFuse-baserat elsystem också har en utvecklingsmöjlighet som traditionella system saknar, säger Ulf.

– En installerad riFuse-modul är enkelt omprogrammeringsbar och kan därmed, när behoven ändras, såväl byta funktioner som få nya.

– Alla riFuse styrs via fordonets styrsystem och funktionen är på så vis lätt att anpassa. Den kan naturligtvis också fås med en kundanpassad programvara för kunder med särskilda krav eller behov. Den flexibiliteten får man inte med ett traditionellt elsystem, och det om något är nog ett av de viktigaste argumenten för att välja riFuse, avslutar Ulf Almén. ■



riFusemodulen är underhållsfri och helt vädertätad och kan därmed monteras var som helst på en maskin.

För ytterligare information om riFuse, kontakta gärna Ulf Almén; ual@rimaster.com eller telefon 0494-79532.

# Rimaster

## – zaawansowane specjalistyczne rozwiązania elektroniczne

Foto: Väderstad



Od łąk Europy Wschodniej aż po budynek Opery w Tokio urządzenia elektroniczne Rimaster zapewniają użytkownikowi niezawodną kontrolę nad wszystkim - od ciągłej dystrybucji nasion do systemów oświetlenia głównej opery Wagnerowskiej.

Produkcja elektroniczna od wielu lat stanowiła część oferty dla klientów Rimaster Söderhamn, ale na niewielką skalę. Jednak w ostatnich latach umiejętność oferowania wyspecjalizowanych rozwiązań elektronicznych takich, jak dostosowane do potrzeb klienta płytki z obwodami drukowanymi w małych seriach stała się nieodłączną częścią ogólnej oferty rynkowej i, jako taka, jest wysoko ceniona przez klientów.

Przez lata osobne zakłady produkcji elektroniki były również fizycznie odseparowane od pozostałej produkcji Rimaster Söderhamn, ale kilka lat temu uznano ją za atut strategiczny i tym samym produkcję przeniesiono do nowoczesnego zakładu Rimaster Söderhamn.

Nowa orientacja na produkcję elektroniki zwiększyła świadomość w zakresie potencjału takiej produkcji i, w związku z tym, planowania strategicznego dla całej produkcji firmy, jako że elektronika jest obszarem o wielkim potencjale rozwoju.

Niniejszym, zgodnie z nowym biznes planem, popyt konsumenta wymusi zwiększoną produkcję i w związku z tym zamówiono nową linię montażu powierzchniowego - nowoczesną Fuji Aimex II, która rozpocznie pracę w początkach roku 2016.

*Aby uzyskać więcej informacji o produktach Rimaster Electronics, proszę skontaktować się z Ulfem Alménem pod adresem [ual@rimaster.com](mailto:ual@rimaster.com) lub pod numerem telefonu +46 494 79532.*

Ze swoim bogatym doświadczeniem w rozwijaniu, projektowaniu i produkcji np. płytek z obwodami drukowanymi, PCB, a także różnorodnych zaawansowanych produktów opartych o elektronikę, w pełni ukończonych i budowanych od podstaw, jak komputerowo wspomagane sterujące urządzenia bojowe, Grupa Rimaster sprawdziła się jako naturalny i przystępny cenowo partner dla jakiegokolwiek niskonakładowego zapotrzebowania na wyspecjalizowaną elektronikę wysokiej jakości.

Umiejętności i kompetencje zawarte w projektach elektronicznych Rimaster przez lata przyniosły efekt w postaci możliwości stworzenia aplikacji dla klienta opartych o zaawansowaną elektronikę. Jedną z takich aplikacji jest riFuse, elektroniczno-elektryczny system sterowania, zaprojektowany i opracowany przez firmę, by odpowiedzieć na zapotrzebowanie producentów pojazdów specjalnych do wymagających warunków. ■



# riFuse



Foto: Huddig

Pod koniec roku 2013, firma Rimaster przedstawiła światu riFuse, unikalną jednostkę dystrybucji zasilania, którą następnie oddano do produkcji seryjnej. Jednostka dystrybucji zasilania została opracowana w celu zaspokojenia potrzeb producentów pojazdów ciężkich i specjalnej maszyneryi i jest produkowana zgodnie z najsurowszymi normami, oferując inteligentny system kontroli zasilania przeznaczony do złożonych systemów elektrycznych.

– Grupa docelowa to głównie producenci, którzy potrzebują bezproblemowej jednostki zasilającej z samokontrolującą skrzynką bezpieczników, umieszczoną w sercu systemu elektrycznego. Klientów znajdujemy naturalnie wśród producentów pojazdów ciężkich i specjalistycznych maszyn przeznaczonych dla sektora leśnictwa, rolnictwa, budownictwa i innych, pracujących w trudnych warunkach, mówi Ulf Almén, pomysłodawca riFuse, w wywiadzie podczas pierwszej demonstracji riFuse.

Tak więc, Panie Ulfie, gdzie dziś znajdziemy moduły riFuse?

– Mniej więcej tam, gdzie przewidywalismy. Większość dostarczanych przez nas jednostek zapewnia bezproblemową kontrolę zasilania w odpowiedzi na potrzeby producentów różnych specjalistycznych maszyn z sektora rolnictwa i leśnictwa, ale nie tylko.

– Kolejnym, dość ciekawym i bardzo udanym zastosowaniem riFuse jest kontrola pojedynczych koszy podnośnikowych umieszczonych na suwnicach, podczas pracy, na przykład, z liniami elektrycznymi, mówi Ulf Almén.

– Po zamontowaniu riFuse, kosz może być przemieszczany z wielką precyzją i kontrolowany do 1.5 °, głównie za sprawą "funkcji pełzania", pozwalającą na jego płynne ruchy.

– Standardowo montuje się jeden lub dwa moduły riFuse w AgriCab, nowym typie kabiny firmy Rimaster, opracowanym do użytku, między innymi, ze sprzętem rolniczym.

Jakie według Pana są główne zalety riFuse w porównaniu z tradycyjnymi rozwiązaniami w zakresie systemów elektrycznych wyposażonych w skrzynki bezpieczników i przełączników?

– Oczywiście zaletą riFuse jest to, że produkt oferuje większy komfort pracy operatora, zapewniając także większą redundancję i niezawodność, mówi Ulf.

– Ponieważ dostęp do modułu nie jest potrzebny, podobnie jak jego nadzór czy konserwacja, produkt można umieścić w dowolnym miejscu. Jednym z fundamentalnych założeń przy opracowywaniu riFuse było zaoferowanie klientowi rozwiązania mniej kosztownego, a równocześnie zapewniającego większą stabilność systemu elektrycznego.

– W porównaniu z tradycyjnymi rozwiązaniami, dzięki dystrybucji zasilania kontrolowanej za pomocą przełączników i tradycyjnych bezpieczników, riFuse zapewnia łatwość i stabilność pracy urządzenia.

– Mniejsze przerwy w pracy drogiego sprzętu prowadzą do znacznego obniżenia kosztów utrzymania, co jest zaletą samą w



sobie, ale według mnie równie ważne jest podkreślenie, że system elektryczny oparty na riFuse oferuje też lepsze możliwości dalszego rozwoju, których brakuje tradycyjnym systemom, mówi Ulf.

– Po instalacji modułu riFuse można go łatwo przeprogramować, dzięki czemu można zmienić jego funkcje lub dodać nowe, w miarę potrzeb. Wszystkie moduły riFuse są kontrolowane przez układ kontroli pojazdu, dzięki czemu można łatwo dostosowywać ich funkcje do swoich wymagań.

– Tradycyjne systemy elektryczne nie zapewniają takiej elastyczności, podsumowuje Ulf Almén. ■

Więcej informacji o riFuse można uzyskać kontaktując się z Ulffem Alménem pod numerem +46 494 795 32 lub przez e-mail: [ulf.almen@rimaster.com](mailto:ulf.almen@rimaster.com)



# Rimaster och framtiden

– en intervju med Pernilla Norman,  
vice VD och ekonomichef



– Nu har vi tagit ett steg till mot framtidens Rimaster, säger Pernilla Norman, Rimasters ekonomidirektör och vice VD.

– Även om vi har klarat oss bra, vi har ju varit igång sedan 1982, så har det gått upp och ner och efter den stora recessionen 2008-09, har vi känt ett behov av att få en långsiktig stabilitet som håller även i svårare tider, säger Pernilla.

– Så, för drygt två år sedan påbörjade vi ett rätt så omfattande omställningsarbete, och ja, det ger resultat nu. Kan du beskriva vad det handlar om, detta omställningsarbete?

– Det handlar om en hel mängd olika beslut vi tog, och de hade alla det gemensamt att de hade någon form av strategiskt fokus.

– Bland det vi gjorde var att tydliggöra organisationen, och dela upp verksamheten i väl avgränsade och därmed just tydliga ansvarsområden, säger Pernilla.

– Det medförde att det för var och en var enklare att fokusera på just den egna verksamheten vilket gav en styrka i och med att alla mer direkt kunde påverka sin egen vardag i såväl stort som smått.

Vad, konkret, har kommit ut av dessa strategiska beslut?

– Väldigt påtagligt är att vi nu har ett mycket tydligare fokus på kundnytta, eftersom vi ser det som något som har direkt påverkan på lönsamheten.

– Och lönsamheten i sig är ett av våra tydliga fokusområden, dels per resultatenhet men också per kund ner på artikelnivå.

– Vi har också nya rapporteringsformer vilket gör att vi har en bättre momentan överblick – risken att vi ska ”upptäcka” stora avvikelser bakåt i tiden blir då försumbar.

Vad mer än nya rapporteringsrutiner?

– Lika viktigt är förstås också att det effektiviseringsprogram, som vi sjösatte samtidigt för två år sedan, faktiskt har fungerat som det var tänkt, säger Pernilla.

– Det är ju naturligtvis inte så att varje individ måste springa fortare utan vi försöker istället hela tiden hitta sätta att jobba smartare. Att löpande kunna förbättra processerna är A och O, och det är ju just de små kontinuerliga stegen som för oss framåt.

– Där har vi ett löpande program, som gäller hela gruppen, där vi som en del av ett Lean-tänk försöker ta ett litet steg varje dag.

– Effektiviseringsprocessen ska kännas naturlig för alla inblandade, och inblandade är ju alla, som arbetar på Rimaster. Vi har alla ett ansvar för att se till att vi kan jobba lite bättre, leverera lite mer till kunden.

Du inledde med att säga att Rimaster ”har tagit ett steg till”. Vad menar du med det?

– Jag tänker på att vi i år kommer att göra ett bra resultat, vilket bland annat är en följd just av att vi byggt en ny organisatorisk struktur. ➔



– Jag tänker naturligtvis också på att vi har ett bra samarbete med såväl kunder som leverantörer och, förstås, att vi har duktiga medarbetare som har fokus på rätt saker.

**Goda vinster är ju bra för alla företag, så vad betyder det mer specifikt för just Rimaster?**

– Vi har ett väldigt ambitiöst investeringsprogram, så ett bra resultat ger oss muskler att investera ytterligare i verksamheten

– Vi köper bl.a. en helt ny ytmonteringslina till Söderhamn, som tillsammans med en ny kabelskalningsmaskin är en investering i storleksklassen 5–6 miljoner. Det tillsammans med att vi förra året byggde ut vår logistikdel i Söderhamn ger oss goda möjligheter att möta våra kunders ökade behov.

**Och på kundsidan, hur ser det ut där?**

– Vi har kvar merparten av våra ”gamla” kunder, vilket är roligt på många sätt då det ju i sig är ett kvitto på att vi resonerar rätt, men vi har också haft förmånen att under 2015 få välkomna flera nya kunder till oss. Vi ser också att vi har anledning att anta att den breddningen fortsätter under 2016.

**Var finns de nya kunderna, och inom vilka områden?**

– Kunderna finns på alla våra marknader, men det är särskilt roligt att kunna konstatera att vi hittat en helt ny marknad i Frankrike, där vi öppnade vårt kontor under ledning av Julien Fambrini för bara ett drygt år sedan.

– Leveransmässigt har vi haft ett fokus på våra kärnområden, som är elsystem och kablage för bl.a. specialfordon, men olika elskåp – ”cabinets” ökar starkt.

– Våra egenutvecklade produkter – riFuse, den nya, heldigitaliserade eldistributionscentralen och AgriCab, den nya generiska hytten för lantbruksmaskiner och andra specialfordon – fortsätter också att ta sin plats på marknaden. Vad gäller riFuse så hittar den in i allt fler konstruktioner av olika slag, allt från skogsmaskiner till avancerade lyftkorgar och AgriCab tog sin första stora beställning i våras och vi ser ett allt ökande intresse från olika maskintillverkare.

**Och vad ser du kommer att hända på marknadssidan inför de närmaste åren?**

– Ett nytt – eller nygammalt – satsningsområde jag gärna vill lyfta är vår elektroniktillverkning, som under några år förde en rätt tynande tillvaro. Vi har nu i kontakt med våra kunder allt mer kommit att se att det är vår förmåga att vara kompletta leverantörer, som även inkluderar att vi kan leverera specialelektronik, som är en konkurrensfördel, säger Pernilla.

– Nu är vår elektroniktillverkning ett starkt fokusområde, och vi kan konstatera att det går att med lönsamhet tillverka kvalificerad elektronik i Sverige.

– Vi är konkurrenskraftiga redan om man tittar på priset, och tittar man därtill på närheten till kund och vår förmåga att leverera små serier, det vi kallar ”High Mix – Low Volume”, så vill jag påstå att vi är näst intill oslagbara.

**Så framtiden ser ljus ut för Rimaster?**

– Ja, säger Pernilla Norman, *framtidens ser väldigt ljus ut!* ■

# Przyszłość Rimaster

– wywiad z Pernillą Norman,  
Dyrektor Finansowy



– Zrobiliśmy kolejny krok w stronę zapewnienia dobrej przyszłości firmy Rimaster, mówi Pernilla Norman, Dyrektor Finansowy i Wiceprezes Rimaster.

– Chociaż ogólnie osiągnęliśmy dobre wyniki, działamy od roku 1982 i czasem wyniki ulegały wahaniom. Po wielkiej recesji w latach 2008-09, czuliśmy strategiczną potrzebę zapewnienia sobie długoterminowej stabilności, która pozostanie niezmienna nawet w trudnych chwilach, opowiada Pernilla.

– Około dwa lata temu, rozpoczęliśmy dość obszerny program rozwoju organizacyjnego, a teraz widzimy jego rezultaty.

**Czy może Pani opisać na czym polegają te przekształcenia?**

– Chodzi o cały szereg decyzji, jakie powzięliśmy, przez cały czas skupiając się na działaniu strategicznym.

– Między innymi, uporządkowaliśmy strukturę organizacyjną i podzieliśmy działalność pomiędzy wyraźnie określone i jasne zakresy odpowiedzialności, mówi Pernilla.

– Oznacza to, że wszyscy byli w stanie poświęcić swoją całkowitą uwagę swojej własnej pracy. Dało to nam przewagę, ponieważ wszyscy zainteresowani byli w stanie zobaczyć wszystko w lepszym świetle i podjąć decyzje w sprawach, które mają bezpośredni wpływ na ich pracę.

**Jaki jest skutek tych decyzji strategicznych? Czy może Pani podać konkretne przykłady?**

– Bardzo ważne jest to, że teraz jesteśmy bardziej skupieni na korzyściach klienta, ponieważ, szczerze mówiąc, wiemy, że ma to bezpośredni wpływ na dochodowość naszej działalności.

– Dochodowość sama w sobie jest zdecydowanie obszarem naszego zainteresowania, częściowo z perspektywy jednostki biznesowej, pod względem pojedynczego klienta i na poziomie poszczególnych artykułów.

– Mamy także nowe formularze raportów, które zapewniają nam lepszy, natychmiastowy ogląd sytuacji – i podgląd ryzyka, że nagle "odkryjemy" duże odstępstwa od normy, które z czasem mogą zostać zapomniane.

**Czy jest jeszcze coś nowego, poza procedurami raportowania?**

– Równie ważne jest to, że program "wzmoczonej wydajności", który uruchomiliśmy w tym samym okresie w ubiegłym roku, w praktyce zadziałał zgodnie z planami, mówi Pernilla.

– Dla jasności - zdecydowanie nie chodzi o to, żeby wszyscy musieli biegać szybciej i szybciej. Pomysł opiera się na tym, że pracujemy, aby stale odnajdywać nowe sposoby na wykonywanie pracy w bardziej wydajny sposób. Każdego dnia nieco usprawniamy nasze procedury i to dzięki tym drobnym krokom posuwamy się do przodu.

– Dzięki temu mamy stały program, obejmujący całą Grupę, i w oparciu o zasady koncepcji Lean staramy się każdego dnia robić mały krok w przód.

– Z czasem stanie się to naturalne dla wszystkich zaangażowanych, czyli dla wszystkich pracowników Rimaster. Wszyscy mamy obowiązek starać się pracować nieco lepiej, dając klientowi nieco więcej.

**Rozpoczęła Pani od stwierdzenia, że firma Rimaster zrobiła kolejny krok w przód. Co miała Pani na myśli?**

– Z tego, co teraz wiemy, wynika, że nasze wyniki za rok 2015 będą bardzo dobre, co częściowo jest skutkiem wprowadzenia nowej struktury organizacyjnej. ➡



– Oczywiście, ma w tym udział także to, że utrzymujemy dobre relacje zarówno z klientami jak i dostawcami, oraz że mamy zdolnych pracowników, którzy skupiają się na najważniejszych aspektach naszej pracy.

**Pozyskiwanie satysfakcjonujących dochodów jest niezwykle ważne dla każdej firmy, więc co dokładnie oznacza to dla Rimaster?**

– To prawda, ale dla nas oznacza to głównie możliwość kontynuacji naszego niezwykle ambitnego programu inwestycyjnego. Dobre wyniki dają nam siłę potrzebną do inwestowania, to w ten sposób wykorzystujemy nasze fundusze.

– Dla przykładu, obecnie instalujemy nową linię montażu elementów technologii PCB w Söderhamn, co wraz z nowym urządzeniem do ściągania izolacji kabli, stanowi inwestycję o wartości rzędu 6-7 milionów koron szwedzkich (600-700 tysięcy euro). W zeszłym roku rozbudowaliśmy nasz dział logistyczny w zakładzie w Söderhamn, co pozwoli nam dalej spełniać rosnące potrzeby naszych klientów.

**Jak wygląda sytuacja na rynku?**

– Wciąż mamy większość naszych "starych" klientów, co samo w sobie stanowi potwierdzenie, że robimy to, co trzeba, ale w roku 2015 mieliśmy także przyjemność powitać kilku nowych klientów. Mamy też powody wierzyć, że grupa naszych klientów będzie się nadal rozszerzała w roku 2016.

**Gdzie więc znajdują się nowi klienci, w jakich sektorach?**

– Klienci są obecni na wszystkich obsługiwanych przez nas rynkach, ale szczególną satysfakcję sprawia nam to, że odkryliśmy kompletnie nowy rynek we Francji, gdzie otworzyliśmy nasze biuro pod kierunkiem Juliana Fambrini, niewiele ponad rok temu.

– Z perspektywy dostaw, skupiliśmy się głównie na naszych głównych obszarach działalności, czyli systemach elektrycznych i wiązkach kabli np. do specjalnych typów pojazdów, ale widzimy, że rynek szaf elektrycznych rośnie w siłę.

– Nasz produkty autorskie - riFuse, nowe, w pełni cyfrowe centrum dystrybucji zasilania i AgriCab, nowy typ szafy do maszyn rolniczych i innych specjalnych pojazdów - także odnajdują swoją pozycję na rynku i jesteśmy teraz w stanie stwierdzić, że były to udane przedsięwzięcia.

– Jeśli chodzi o riFuse, produkt jest stosowany w coraz większej liczbie różnych konstrukcji, od maszyn używanych w leśnictwie do zaawansowanych podnośników. Pierwsze duże zamówienie na AgriCab zostało złożone zeszłą wiosną i od tej pory udaje nam się spełniać rosnące wymagania ze strony różnych producentów.

**A co według Pani czeka rynki Rimaster na przestrzeni kolejnych kilku lat?**

– Nowym - lub raczej odświeżonym - obszarem, na którym chcemy się skupić i o którym chciałabym wspomnieć, jest produkcja urządzeń elektronicznych, którą pozostawiliśmy na bocznym torze przez jakiś czas.

– Nasi klienci informują nas teraz, że mamy potencjał, aby być dostawcą oferującym kompletny szereg usług, włączając dostawę sprzętu elektronicznego przygotowanego na indywidualne zamówienie, co jest naszą ogromną przewagą pod względem konkurencji, mówi Pernilla.

– Obecnie, produkcja elektroniki sama w sobie jest dla nas ważna i bardzo się cieszę, że mogę stwierdzić, że dochodowa produkcja wysokiej jakości elektroniki w Szwecji jest możliwa.

– Jesteśmy konkurencyjni już pod względem samej ceny, a jeśli weźmie się jeszcze pod uwagę bliskość do klientów i naszą zdolność do dostarczania małych serii produkcyjnych opartą na koncepcji "Duża różnorodność - Mała ilość", mogę stwierdzić, że jesteśmy liderem, którego prawdopodobnie nie można pobić.

**Czyli przyszłość firmy Rimaster jest świetlana?**

– Tak - mówi Pernilla Norman - przyszłość wygląda bardzo optymistycznie! ■

A photograph of Mathias Nilsson, a middle-aged man with short hair, wearing a blue and white plaid short-sleeved shirt and dark trousers. He is standing in a large warehouse, leaning his right arm on a large white bag. The background is filled with metal shelving units stacked high with cardboard boxes and pallets. The lighting is bright and industrial.

## Möt Mathias Nilsson, ny VD för Rimaster Electrosystem

Mathias Nilsson är från årsskiftet 2015/16 ny VD för Rimaster Electrosystem AB och platschef i Rimforsa. Mathias, som har en gedigen produktionsbakgrund, kommer närmast från emballagetillverkaren Miljö-säck AB i Norrköping, ett företag med ca 70 anställda som bl.a. tillverkar bärkassar för butiker av återvunnen plastråvara, men också säljer plastgranulat.


Ursprungligen är Mathias industrielektriker och arbetade på fordonskomponenttillverkaren Ljunghälls där han så småningom blev produktionschef för hela företaget; två anläggningar – en i Sverige och en i Tjeckien – med totalt cirka 700 anställda. Han tillträdde som VD på Miljösock 2008 och har alltid haft ett kombinerat produktions- och affärsfokus. Från sin tid på Ljunghälls har Mathias också ett omfattande kunnande inom automationsområdet.

*– Jag har länge varit nyfiken på Rimaster som företag, och ser fram emot att få komma in i verksamheten, säger Mathias.*

*– Även om jag kanske inte har detaljkunskaperna än om vad vi gör och vilka våra kunder är, så vet jag ju att det dels finns många som har den kunskapen redan, dels att jag har en del allmänna kunskaper och erfarenheter som jag tar med mig från mina tidigare verksamheter.*

*– Vi har letat efter en ny VD med en lämplig bakgrund, och jag är därför väldigt glad att Mathias valt att ta steget över till oss, säger Tomas Stålnert, VD för Rimaster Group.*

*– Mathias har just den kombination av produktionskunskande och marknadserfarenhet som vi behöver för att kunna fortsätta att utvecklas genom stegvis expansion däremellan konsolidering. Han har därtill ett gediget elkunnande och är även duktig på plaster, två av våra mest centrala fokusområden.*

A man in a blue and white plaid shirt and black trousers stands in a warehouse, leaning on a large white bag. The background shows metal shelving units filled with cardboard boxes and pallets.

## Poznaj Mathiasa Nilssona, nowego Dyrektora Generalnego ds. Elektrosystemów Rimaster!

Na przełomie roku (2015/16) stanowisko Dyrektora Zarządzającego Rimaster Electrosystems AB a jednocześnie szefa zakładu w Rimforsa obejmuje Mathias Nilsson. Mathias, posiadający solidne przygotowanie w sferze procesów produkcyjnych, przechodzi z przedsiębiorstwa Miljösäck AB zlokalizowanego w Norrköping, zajmującego się produkcją opakowań. Głównym polem działania zatrudniającego około 70 pracowników Miljösäck jest wytwarzanie worków foliowych z porecyklingowych tworzyw sztucznych. Firma sprzedaje również granulaty tworzyw sztucznych innym producentom.

Mathias rozpoczął swoją karierę zawodową od stanowiska elektryka przemysłowego w Ljunghälls – firmy zajmującej się produkcją podzespołów dla sektora motoryzacyjnego (branża automotive), aby objąć ostatecznie funkcję szefa produkcji całego przedsiębiorstwa, posiadającego dwa zakłady produkcyjne – jeden w Szwecji i jeden w Czechach – w których pracowało łącznie około 700 pracowników. W roku 2008 przeniósł się do Miljösäck na stanowisko CEO (Dyrektor Generalny). Zawsze cechowała go zdolność do jednoczesnego skupienia się zarówno na sferze produkcji, jak i biznesu. Dzięki czasowi spędzonemu w Ljunghälls, Mathias posiada również szeroką wiedzę specjalistyczną w obszarze automatyzacji.

– *Od dłuższego czasu interesowałem się funkcjonowaniem Rimaster jako przedsiębiorstwa i bardzo się cieszę, że będę miał teraz szansę dokładnie poznać firmę od środka – powiedział Mathias*

– *Mimo że, być może, nie posiadam jeszcze pełni wiedzy na temat tego, czym się zajmujemy i kim są nasi klienci, dysponuję na pewno sporym zasobem wiedzy i doświadczenia z poprzednich miejsc pracy, które mogę wnieść jako swój wkład w rozwój firmy.*

– *Szukaliśmy nowego CEO z odpowiednim przygotowaniem i bardzo się cieszę, że Mathias zdecydował się do nas dołączyć – powiedział Tomas Stålnert CEO Rimaster Group.*

– *Mathias posiada dokładnie tę właściwą zdolność łączenia produkcyjnego know-how i doświadczenia rynkowego, której potrzebujemy – wiedzę, która pozwoli nam dalej się rozwijać. Dysponuje ogromnym doświadczeniem w zakresie systemów elektrycznych oraz dobrą znajomością tworzyw sztucznych, czyli dwóch spośród naszych najważniejszych obszarów zagadnień.*

## QMS/EMS

### – Rimaster installerar ett nytt kvalitets- och miljöledningssystem

UNDER VÅREN 2015 började Rimaster installera ett nytt gemensamt kvalitets- och miljöledningssystem (QMS/ EMS), vilket under sensommaren togs i bruk för större delen av Rimaster-gruppen. Rimaster Polen kommer dock inte att ansluta sig förrän under 2016.

All kartläggning av processer och konvertering av berörd dokumentation gjordes före sommaren, och när systemet så operativt togs i bruk kunde man konstatera att det fungerade bra och i linje med förväntningarna. Det nya systemet omfattar praktiskt taget all styrande dokumentation som inte är en direkt del av produktionsledningssystemet (där Rimaster använder Monitor), såsom rutiner och policies, processer, instruktioner och mallar.

– Med det nya systemet har vi avsevärt kunnat förbättra vår kontroll över såväl kvalitet som miljöprocesser, och vårt nya verktyg ger oss en omedelbar överblick och tillgång till alla relevanta uppgifter, säger Peter Haglund, kvalitetschef för Rimastergruppen.

Jämfört med det tidigare systemet, erbjuder det nya systemet

- grafisk presentation av affärs- och verksamhetsprocesser,
- grafiska symboler som länkar direkt till relevant dokumentation,
- enkelhet i att lägga till nya processkartor eller modifiera befintliga,
- en enkel tillgång till systemet direkt från intranätet via en webbläsare och
- enkel administration av systemet med hjälp av ett användarvänligt integrerat verktyg

Om du vill veta mer om Rimasters nya kvalitets- och miljöledningssystem, kontakta gärna Peter Haglund på [pha@rimaster.com](mailto:pha@rimaster.com) eller 070-609 33 21.



### Rimaster wprowadza nowy połączony QMS/EMS

WIOSNĄ 2015 R WPROWADZONY został nowy połączony System Zarządzania Jakością i Kontroli Oddziaływania na Środowisko (QMS/EMS). Od późnego lata służy on całej Rimaster Group z wyjątkiem Rimaster Poland, gdzie zostanie wprowadzony w 2016 roku. Przed latem dokonano mapowania wszystkich procesów oraz konwersji całości związanej ze zmianą dokumentacji, a kiedy system został uruchomiony operacyjnie, okazało się, że pracuje stabilnie i jest w stanie spełnić nasze oczekiwania.

Nowy system obejmuje wirtualnie całą dokumentację, która nie jest bezpośrednią częścią systemów zarządzania produkcją (Monitor), np. strategię, procesy, procedury, instrukcje i szablony

– Dzięki nowemu systemowi możemy w znaczący sposób usprawnić kontrolę nad jakością i oddziaływaniem na środowisko. Nasze nowe narzędzie pozwala lepiej nadzorować w trybie stałym oraz zapewnia lepszy dostęp do odpowiednich danych – mówi Peter Haglund, który pełni funkcję kierownika ds. jakości w Rimaster Group.

W porównaniu do poprzednio wykorzystywanego nowy system zapewnia:

- łatwy dostęp bezpośrednio za pomocą intranetu, system widoczny z poziomu przeglądarki,
- ilustrację graficzną procesów biznesowych i operacyjnych,
- symbole graficzne, które stanowią linki do odpowiedniej dokumentacji,
- łatwe dodawanie map nowych procesów lub modyfikacja istniejących,
- przyjazne użytkownikowi, wspierające narzędzie do kompletnego administrowania systemem.

Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej na temat nowego Systemu Zarządzania Jakością i Kontroli Oddziaływania na Środowisko, prosimy o kontakt z Peter'em Haglund poprzez email: [pha@rimaster.com](mailto:pha@rimaster.com) lub +46 706 093 321.

## Projektstatus: Kraftkabel av aluminium

Kraftkablage till t.ex. truckar har länge varit en av Rimasters stora produkter. Våren 2013 fick man också sin hittills största enskilda beställning på just kraftkablar, då man tecknade ett femårigt samarbetsavtal med BT Products AB i Mjölby, en del av Toyota Material Handling AB, om utveckling och leverans av kompletta kraftkablage.

Avtalet omfattade då cirka 130 olika varianter, som i olika grovlekar och olika längder förses endera med vanliga kabelskor eller med laddhandske. I dag har sortimentet vuxit till fler än 150 varianter. Det unika med den beställningen var tillverkningsmetoden där man ultraljudsvetsar kabeln, i stället för att som tidigare klämma fast kabelskorna.

Med det stora åtagandet gentemot BT kom också att Rimaster inledde ett eget utvecklingsarbete inom kraftkabelteknik. Skillnaden mot andra typer av kablar, t.ex. signalkablar, är att med kraftkablar – laddkablar – handlar det om små toleranser och ganska grova dimensioner med kabelareor i intervallet 10-95 mm<sup>2</sup> och därav följande stora strömmar.

Utvecklingsarbetet ledde fram till att Rimaster nu arbetar med kraftkablar i aluminium, vilket är en kommande teknik med stor efterfrågan.

**Patric Thompsson, du är projektledare för Rimaster i Rimforså, och ansvarig för aluminiumkabelprojektet. Var står ni just nu, Patric?**

– Vi har kommit långt, vill jag påstå. Vi har nu både mer kunskap och ökad kapacitet att kunna svetsa aluminiumkabel. Vi ser dock att vi fortfarande kan förfina tekniken och har därför ännu inte lanserat aluminiumkabelkunnandet till kund.

– Det är stor efterfrågan på marknaden, det är många kunder som vill ta steget över och köpa svetsad aluminiumkabel, men vi är inte riktigt redo att leverera sådan ännu, säger Patric.



– Vi är dock i praktiken framme vid en förserieproduktion. Vi har ett nära samarbete med leverantören av svetsutrustning och slutför nu tillsammans med dem verifiering och validering av bl.a. olika kabelsorter, lämpliga svetsmetoder och att fastställa lämplig legerings tjocklek på kontaktblecken. Det handlar också om att verifiera att kablar med sina svetsade bleck har nödvändig motståndskraft mot såväl mekanisk nötning som mot påverkan av kemikalier, som t.ex. salter och syror.

– Sista provomgången blir troligtvis i början av 2016, och sedan räknar vi med att vara redo för fullskalig produktion, summerar Patric Thompsson. ■







## Projektstatus: Plastgjutning

Som svar på en kundförfrågan, började Rimaster för några år sedan att formspruta olika plastdetaljer, som t.ex. dragavlastare till kontaktdon. För kunden handlade det bl.a. om en kvalitetshöjning men också en förenklad process. Inledningsvis skedde all plastgjutning i Rimaster Polens regi, men då behovet har ökat beslutade Rimaster tidigare i år att sätta upp en tillverkningslina även i Rimforsa för att snabbare kunna serva svenska kunder. Nu handlar det också om mer komplexa detaljer, som hela kontaktdon – "handskar" – i plast.

Patric Thomppson, du är, utöver aluminiumkabeltillverkningen, ansvarig även för detta projekt. Vilken är statusen på plastgjutningsprojektet?

– Det går bra, säger Patric.

– En nollserie av ett kontaktdon har körts hos en tillverkare av formsprutningsmaskiner, och de producerade detaljerna har sedan varit hos den aktuella kunden för ett första verifierande prov. När kunden så har accepterat utformning och kvalitet, så kommer Rimaster att placera en formsprutningsmaskin i Rimforsa, och då den är på plats kommer kunden igen att få verifiera utfallsprover.

Hur ser tidplanen ut?

– Vi räknar med att kunna ta leverans av maskinen under den tidiga våren, och det är ju först när den står här i Rimforsa, som vi kan ta nästa steg och få produkterna godkända med t.ex. CE-certifiering.

Hur ser marknaden ut? Gör Rimaster den här investeringen för bara en kund?

– Nej då, inte alls. Även om vi ju har en utpekad kund, som har initierat det här och som vi är glada att kunna hjälpa, så är intresset stort även bland många andra, säger Patric.

– Vi vet att det finns en stor efterfrågan på färdiggjutna handskar, men tillverkningen är inte begränsad till det. Eftersom det i grunden är en vanlig formsprutningsmaskin, som vi köper, så kommer vi att ha stora möjligheter att komplettera den tillverkningen med andra gjutna plastdetaljer.

– Vår ambition är att kunna möta så många behov som möjligt hos våra kunder, och med den nya plasttillverkningslinan får vi bättre möjlighet att göra det, summerar Patric. ■

## Aluminiowe Kable Zasilające

Kable zasilające (np. do wózków magazynowych) od dłuższego czasu są jednym z głównych produktów Rimaster. Dodatkowo wiosną 2013 roku przedsiębiorstwo Rimaster zostało docenione przez zlokalizowaną w Mjölby spółkę BT Products, będącą częścią Toyota Material Handling AB, co skutkowało podpisaniem pięcioletniego kontraktu na dostawy kabli zasilających – jednego z największych pojedynczych zamówień na ten produkt w historii Rimaster.

Zawarta umowa obejmowała opracowanie i dostarczenie kompletnych kabli zasilających w 130 różnych wariantach, różnej grubości oraz o różnych parametrach. Dzisiaj asortyment produktowy wzrósł do ponad 150 rodzajów. Wyjątkowość zamówienia polega na zastosowaniu metody produkcji w postaci zgrzewania ultradźwiękowego.

Dzięki zaangażowaniu w projekt związany z BT również i Rimaster uruchomiło własny program badawczo-rozwojowy w obszarze technologii kabli zasilających. Podstawową różnicą, która występuje przy porównaniu do kabli innego typu (np. kabli sygnałowych) jest to, że kable zasilające – kable ładujące – charakteryzują się bardzo małą tolerancją przy jednoczesnych raczej dużych rozmiarach; rozmiary kabli często mają zakres 10-95 mm<sup>2</sup> i wiążą się z wysokim natężeniem.

Program badawczo-rozwojowy przesądził o podjęciu decyzji gromadzenia przez Rimaster niezbędnego know-how do produkcji aluminiowych kabli zasilających; technologii wiążącej się potencjalnie z dużym zapotrzebowaniem w przyszłości.

**Patric Thompsson, jesteś managerem projektu dotyczącego kabli aluminiowych, co udało się już osiągnąć?**

– *Myszę, że całkiem sporo. Mamy obecnie odpowiednie umiejętności oraz możliwości techniczne do zgrzewania kabli z aluminium. Jednakże, jak wiadomo, ciągle można podnieść poziom technologiczny trochę wyżej. Jak dotąd nie wprowadziliśmy kabli aluminiowych w obieg komercyjny dla klientów.*

– *Ciągle jest duże zapotrzebowanie na rynku, duże i stale rosnące. Jest wielu klientów, którzy chcieliby uczynić ten krok i zakupić aluminiowe kable zgrzewane – mówi Patric*



– *Nawet jeśli na ten moment nie jesteśmy jeszcze całkowicie gotowi do dostarczania takich kabli, na pewno możemy uruchomić produkcję próbną. Współpracujemy obecnie ściśle z dostawcą sprzętu spawalniczego, finalizując weryfikację i walidację wariantów kabli, z uwzględnieniem odpowiednich metod zgrzewania oraz właściwej grubości stopu dla styków. Obejmuje ona również sprawdzenie, czy kable z ich zgrzanyimi płytami mają odpowiednią odporność na uszkodzenia mechaniczne, jak również odporność na różnego rodzaju chemikalia – np. sole i kwasy.*

– *Ostatnia tura testów zostanie przeprowadzona prawdopodobnie początkiem 2016 roku i oczekujemy, że wtedy będziemy już gotowi do uruchomienia produkcji w pełnym wymiarze – podsumowuje program dotyczący kabli aluminiowych Rimaster, podsumowuje Patric Thompsson. ■*





## Formowanie Wtryskowe

Kilka lat temu, w odpowiedzi na zapotrzebowanie klientów, Rimaster wprowadził ofertę dotyczącą formowania wtryskowego części z tworzyw sztucznych, takich jak np. uchwyty odciążające złącza kablowych. Dla klienta znaczenie ma zarówno uzyskanie wzrostu jakości, jak i ogólne uproszczenie procesu. Początkowo za produkcję wszystkich części plastikowych odpowiedzialny był oddział Rimaster Poland. Jednakże odpowiadając na specjalne apele jednego z odbiorców, Rimaster postanowił uruchomić linię produkcyjną także i w Rimforsa, aby lepiej obsługiwać lokalnych klientów ze Szwecji. Obecnie wprowadzane są do produkcji również i bardziej skomplikowane elementy, kompletne złącza z tworzywem sztucznym.

Patric Thompsson, poza zaangażowaniem w produkcję kabli aluminiowych, jesteś również odpowiedzialny za ten projekt. Jaki jest obecny status produkcji części z tworzyw sztucznych?

– *Dobrze sobie radzimy* – mówi Patric.

– *Produkcja próbna serii „zero” złącza została uruchomiona w naszym imieniu przez producenta urządzeń do formowania wtryskowego. Obecnie próbki zostały wysłane do klienta w celu przeprowadzenia pierwszych testów walidacyjnych.*

– *Po zaakceptowaniu przez klienta wzoru i jakości Rimaster zainstaluje sprzęt do formowania wtryskowego w Rimforsa. Kiedy to nastąpi i dokonane zostanie uruchomienie, ponownie wysłamy próbki do zaaprobowania u klienta.*

**Jaki jest harmonogram?**

– *Oczekujemy dostawy maszyn wczesną wiosną i wtedy będziemy mogli podjąć następne kroki, włączając w to uzyskanie dla złącza certyfikatów CE.*

Czy jest odpowiedni rynek zbytu dla tego rodzaju produktów, czy też jest to inwestycja przeprowadzona typowo „pod” jednego klienta?

– *Tak, oczywiście jest i rynek zbytu. Nie, nie robimy tego jednorazowo. Mamy jednakże konkretnego klienta, który zainicjował cały proces i jesteśmy bardzo szczęśliwi, pomagając mu. Jest duże zainteresowanie na rynku* – mówi Patric.

– *Dodatkowo, nawet jeśli zdajemy sobie sprawę z popytu na różne styczniki formowane, produkcja nie ogranicza się do nich. W przypadku standardowych urządzeń do formowania wtryskowego istnieje również możliwość produkowania wielu innego rodzaju elementów z tworzyw sztucznych.*

– *Od zawsze naszą ambicją jest zaspokojenie tylu potrzeb klientów, ile to tylko możliwe, a dzięki naszym nowym zdolnościom produkcyjnym w zakresie tworzyw sztucznych mamy jeszcze lepszą okazję, aby to osiągnąć* – podsumowuje Patric. ■

# Agritechnica 2015



## Rimasters säljansvariga på Agritechnica 2015! Rimaster na targach Agritechnica 2015!

Hubert Walachowski, Andreas Kronström, Jean-Pierre Vanheel, Bart Lowette, Julien Fambrini, Patrik Andwester

I MITTEN AV NOVEMBER gick "Agritechnica 2015" av stapeln i mässtaden Hannover. Agritechnica, som hålls vartannat år, är en gigantisk mässa och brukar betraktas som årets händelse för företag som är aktiva inom maskiner och annan utrustning för framförallt jordbruk. Rimaster satsade i år stort och hade arrangerat ett innehållsrikt flerdagarsprogram för sin säljkår.

– *Det var väldigt intressant och givande, säger Hubert Walachowski, som är ny säljchef och Key Account Manager för Rimaster Polen.*

– *Vi ser stora möjligheter för Rimaster. Vi har ju ett kunnande och en produktportfölj, som är helt rätt. Såväl våra mer traditionella produkter i form av elsystemkunnande och kablage som de egenutvecklade riFuse och AgriCab har definitivt en plats på de stora marknaderna och att vara på en mässa som denna är väldigt inspirerande.*

– *Man inser att vi än så länge har träffat kanske 1% av de vi skulle vilja träffa, så det finns en hel del kvar att göra, summerar Hubert Walachowski sina intryck från Agritechnica 2015.* ■

W POŁOWIE LISTOPADA odbyły się organizowane co dwa lata w Hanowerze targi handlowe "Agritechnica". Agritechnica to zdecydowanie "te" konkretne targi, na które koniecznie musi przyjechać każdy, kto zajmuje się zawodowo sprzętem rolniczym. W tym roku firma Rimaster była na nich obecna na wyjątkową skalę z ambitnym programem dla swojego działu handlowego, z akcentem na spotkania z klientami, obecnymi i przyszłymi.

– *Tegoroczne targi Agritechnica były tyleż emocjonujące, co satysfakcjonujące, mówi Hubert Walachowski, nowy Manager ds. Sprzedaży i Kluczowych Klientów Rimaster Poland.*

– *Widzimy wielki potencjał dla firmy Rimaster na wielkim pan-europejskim rynku. Posiadamy umiejętności oraz produkty bezbłędnie trafiające w potrzeby klientów, w tym naszą tradycyjną gamę produktów i usług takich, jak projektowanie systemów elektrycznych oraz produkcja skrzynek elektrycznych i zbiorczych. Dodatkowo, widzimy, że nasze nowe wewnętrzne projekty, riFuse oraz AgriCab są faktycznie tym, na czego rynek oczekiwał w wielu przypadkach.*

– *Z korzystną konfiguracją Rimaster dostosowującą się do potrzeb klienta i najwyższą jakością oferowaną przez cały proces dostawy w atrakcyjnej cenie – to jest właśnie odpowiedź na potrzeby rynku. Powiem ambitnie – osiągnęliśmy dotąd tylko kilka ze wszystkich celów, do których zmierzamy, więc pozostało nam ciągle bardzo dużo pracy.*

– *Obecność na targach takich, jak Agritechnica, jest dla nas bardzo inspirująca, a także dodaje nam pewności siebie, mówi Hubert Walachowski, podsumowując swoją opinię o Agritechnica 2015.* ■



## AgriCab – genuint kundintresse!

ANDERS JONLIDEN, DU ÄR VD för Rimaster Cab&Mechanics och tillsammans med Bart Lowette leder du utvecklingen av AgriCab. Vilken status är det på projektet nu vid årsskiftet 2015/16?

- Arbetet går i stort sett enligt plan, säger Anders.
- Den första hytten är nu levererad till kund och monterad på maskinen för fortsatt provning i maskintillverkarens regi.
- Fortsatta serieleveranser ska planmässigt ske till våren, varefter de första seriemaskinerna, som har utrustats med en AgriCab-hytt, ska levereras till slutkund, säger Anders.

Under hösten 2015 var ni ute på en "Europaturné" med en prototyp-hytt, som visades för ett stort antal kunder. Hur gick det?

- Det gick över förväntan, säger Anders.
- Kundintresset är inte bara stort, det är också genuint och vi har fått en hel del "skarpa" förfrågningar redan, dels på hytten i sin grundversion, dels med olika anpassningar.

Hytten är ju tänkt att vara byggd efter en "anpassningsbar standard". Vad gör ni med de kunder, som nu vill ha egna anpassningar av hytten?

- Vi lyssnar till önskemålen, förstås och tar där så är möjligt fram kundspecifika lösningar, säger Anders.
- Det är det som är vår filosofi bakom AgriCab; att vi med en standardhytt som bas ska kunna erbjuda olika kundanpassade lösningar. Det kan gälla dörrar, belysning, komfort eller till och med storleken på själva hytten. Alla idéer kan vi kanske inte möta i praktiken, men förvånansvärt många till en i sammanhanget ringa merkostnad.
- AgriCab är utvecklad för att vara flexibel, och nu ser vi också att den är det, summerar Anders Jonliden. ■

När du vill veta mer om AgriCab, kontakta gärna Anders Jonliden på telefon 0494-795 13 eller via epost: [anders.jonliden@rimaster.com](mailto:anders.jonliden@rimaster.com)



## AgriCab – Duże zainteresowanie rynkowe produktem AgriCab

PANIE ANDERS JONLIDEN, jest pan Dyrektorem Zarządzającym Rimaster Cab&Mechanics, odpowiedzialnym wraz z p. Bartem Lowette za rozwój AgriCab. W jakim punkcie znajduje się projekt w tej chwili, pod koniec roku 2015?

- Prace postępują zgodnie z planem, mówi Anders.
- Pierwsza kabina została już dostarczona do klienta i zainstalowana w maszynie do dalszych testów producenta.
- Dalsze dostawy będą realizowane wiosną, po tym, jak pierwsze serie maszyn zostaną wyposażone w kabiny AgriCab dostarczone do klientów końcowych, mówi Anders.

Znajdowaliśmy się jesienią 2015 w trakcie wielkiego "Europejskiego Tournee" z naszą prototypową kabiną i był to pokaz dla licznych klientów. Jaka była odpowiedź?

- Przeszła nasze oczekiwania, mówi Anders.
- Zainteresowanie ze strony rynku jest nie tylko wielkie, jest również autentyczne. Mamy już kilka RFI dla kabiny w jej podstawowej wersji, jak też z możliwością adaptacji do potrzeb klienta...

Kabina została zaprojektowana zgodnie ze "standardem adaptacji". Co robicie, gdy klienci proszą o konkretne modyfikacje?

– Naturalnie, wsłuchujemy się w ich prośby i życzenia, i zawsze, gdy to możliwe, proponujemy rozwiązanie dopasowane do potrzeb klienta, mówi Anders.

– To jest nasza podstawowa filozofia w AgriCab; oferujemy generyczną, a jednocześnie bardzo elastyczną kabinę otwartą na rozmaite indywidualne modyfikacje na życzenie klienta. Zmiany mogą dotyczyć drzwi, oświetlenia, poziomu komfortu kabiny czy nawet samych rozmiarów kabiny. Prawdopodobnie nie będziemy w stanie odpowiedzieć na wszystkie prośby i pomysły, ale na pewno odpowiemy na zaskakująco dużo, w rozsądnej cenie.

– AgriCab została zaprojektowana tak, by była elastyczna i teraz również tego możemy dowiedzieć - podsumowuje Anders Jonliden aktualny stan prac nad nową generyczną kabiną Rimaster. ■

Osobą do kontaktu w sprawie AgriCab jest Anders Jonliden pod adresem [anders.jonliden@rimaster.com](mailto:anders.jonliden@rimaster.com) lub telefonem +46 494 795 13.