

## NY SVARV ÖKAR KAPACITET



*"För oss handlar det hela tiden om att jobba med ständiga förbättringar"*

Den långsiktiga strategin är tydlig på Resinit. En del av den strategin är att hela tiden jobba med ständiga förbättringar och bli effektivare. Genom att optimera och förnya maskinparken kontinuerligt ökar kapaciteten och skapar säkrare processer. I början på mars installerades svarvavdelningens nytillskott, en Mazak Quadrex.

– Vi är jättenöjda med den nya svarven. Installationen och driftsättningen har varit helt problemfri. Just nu finjusterar vi och kommer ha full kapacitet inom kort på den nya svarven, säger Tobias Green, produktionsledare på svarvavdelningen.

De senaste åren har flera nya maskiner installerats på svarv- och fräsavdelningen. Det är ett strategiskt arbete för att hela tiden förbättra kvaliteten, öka kapaciteten och skapa säkrare processer.

– För oss handlar det hela tiden om att jobba med ständiga förbättringar. Genom att optimera och utveckla vår maskinpark säkrar vi upp vår kapacitet. Det är avgörande idag att ha en driftsäker produktion som är så effektiv som möjligt. Den här investeringen skapar fördelar i alla led kan man säga.

Inte minst för våra kunder. Den nya mjukvaran i kombination med våra beredare och operatörer gör att vi kan få ut maximalt av maskinens möjligheter. En annan stor



Den senaste mjukvaran skapar ett optimerat system.

fördel med den här typen av svarv är att vi får betydligt färre lucköppningar och en mer automatiserad process. Det generar i sin tur högre effektivitet och ger ett bättre resultat, fortsätter Tobias.

Den nya svarven har dubbla verktygshållare som kan bearbeta samma detalj från två håll vilket ger högre tillverknings tempo och ökad måttprecision.



Den nya svarven har dubbla "revolver" för effektivare bearbetning.



**"Det är en naturlig utveckling då vi hela tiden växer som företag"**

## ULF ÄR NY INKÖPANSVARIG

I april byter Ulf Jonsson både sin titel och arbetsuppgifter från sitt jobb produktionschef till inköps- och logistikansvarig på Resinit.

– Vi har sett ett ökat behov av att etablera en renodlad inköpsfunktion som även ansvarar för logistiken. Det är en naturlig utveckling då vi hela tiden växer som företag. Tidigare har inköp varit en del av marknadsavdelningen som nu kan fokusera ännu mer på sin kärnkompetens, berättar Ulf.

Ulf har två prioriterade mål, skapa en strategisk struktur för inköp och att effektivisera logistiken genom digitalisering. Kraven på dokumentation, certifikatshantering och spårbarhet har ökat de senaste åren. För att göra det enklare och säkrare så krävs det ett nytt arbetssätt där de digitala systemen integreras mer och används bättre.

– Vi behöver jobba smartare och smidigare genom att utnyttja våra system bättre helt enkelt. Det ger effekt i alla led, säger Ulf.

## SVART BÄLTE I PRODUKTION!

Resinit växer och kundernas behov blir allt mer komplexa. I takt med det utvecklas och förstärks även företagets organisation. Sedan början mars har Resinit's nya produktionschef, Stefan Bergh, introducerats på företagets olika avdelningar för att få en komplett bild av processer och arbetsmetoder. Men framför allt för att lära känna Resinit's största resurs - medarbetarna.

Stefan kommer närmast från 3M där han jobbat som både produktionschef och teknisk chef. Erfarenheten från utveckla och leda produktion inom industrin har varit som en röd tråd i hela Stefans karriär. Bland annat har han svart bälte i produktion! Inom 3M finns det femåriga interna utbildningsprogrammet Lean Six Sigma Black Belt som Stefan genomfört. Programmet omfattar alla delar inom industriell produktion - från logistik till effektiviseringsprocesser.

– Det här är en riktigt rolig utmaning. Jag drivs av att få utveckla och jag gillar när det är komplext. Vi växer som företag och det är mycket som ska utvecklas parallellt med den ökande produktionen. Där i ligger den stora utmaningen. Vi behöver skapa smidigare processer och titta på möjligheter till digitalisering, förklarar Stefan.

Stefans erfarenhet av global konkurrens inom tillverkande industrin är en viktig resurs för företagets fortsatta tillväxt. Marknaderna utanför Sverige växer kontinuerligt och då blir också konkurrensen större. Det gäller att hela tiden utveckla erbjudandet mot kunderna för att vara attraktiv.

– Ett fokusområde vi kommer jobba med är vår tillgång till data och statistik. Det kan vi bli bättre på att utnyttja för att effektivisera vår produktion, berättar Stefan.



Stefan Bergh, ny produktionschef på Resinit

**FRÅGOR OM PLAST?** Besök vår webbplats [www.resinit.se](http://www.resinit.se)



**Per Alne**  
Managing Director  
Tel: +46 (0)490-823 24  
[per.alne@resinit.se](mailto:per.alne@resinit.se)

**Jan Landerdahl**  
Sales Manager  
Tel: +46 (0)490-823 26  
[jan.l@resinit.se](mailto:jan.l@resinit.se)

**Andreas Hellman**  
Key Account Manager  
Tel: +46 (0)490-823 22  
[andreas.hellman@resinit.se](mailto:andreas.hellman@resinit.se)

**Patrik Petterson**  
Technical Sales  
Tel: +46 (0)490-823 09  
[patrik.petterson@resinit.se](mailto:patrik.petterson@resinit.se)