

RESINIT blad

Resinit AB, Polymergatan 7, SE-593 50 Västervik, Sweden, Tel. 0490-823 20, Fax. 0490-219 11, E-post: info@resinit.se, www.resinit.se

Logistik med många fördelar



Behovet av snabba och säkra leveranser utan att göra avkall på kvalitet ställer höga krav på effektiva logistiksystem. EDI-system som kan hantera hela processen från prognos till utleveranser är idag ett vedertaget arbetsverktyg. Att använda dubbelriktad kommunikation via webbaserade digitala lösningar kortar ned ledtider och ger bättre möjligheter till framförhållning. På Resinit jobbar man idag med flera kunder mer eller mindre enbart genom EDI-system. Erik Wallin, logistikansvarig på företaget, förklarar en del av fördelarna med Electronic Data Interchange, EDI;

– Det finns fyra olika nivåer eller stadier i ett EDI-system. Nivåerna är prognos, material, fabrikation och fast avrop. Genom att hålla en dubbelriktad och kontinuerligt uppdaterad kommunikation

vet både kund och vi som leverantör exakt vad som ska produceras eller vad som produceras. Vi håller koll på materialanskaffning, utleveranser och andra moment via EDI-systemet. Fördelen är att kunden kan se var i processen vi är hela tiden, berättar Erik.

Andra områden inom logistiken som genererar fördelar för kunden är kittning och lagerhållning. Genom att erbjuda kompletta så kallade kittningar redan vid produktion slipper kunden arbetet med ompackningar och leverans.

Fördelarna med lagerhållning av både detaljer och färdiga kittningar är bland annat att produkter finns klara för omedelbar leverans till slutkund. Detta kräver optimering av lagerhållning och produktion vilket även kan ge ett lägre pris för kunden.

Fyra tydliga områden inom logistiken som är till stor nytta för kund och leverantör:

EDI-SYSTEM

FÖRDELAR:

- Långa prognoser
- Snabbare hantering
- Större säkerhet

KITTING

FÖRDELAR:

- Kunden slipper manuella moment
- Undviker egen lagerhållning
- Kortare ledtid till slutkund

LAGER

FÖRDELAR:

- Produkter klara för leverans
- Inget eget lager
- Produkter när man behöver (On-demand)

UTLEVERANS

FÖRDELAR:

- Kopplat till eget affärssystem
- Direktleverans slutkund

Julen 2009 stödjer vi



**BARNCANCER
FONDEN**

**God Jul och
Gott Nytt År**

önskar

 **RESINIT**

Krisen trimmar systemen

Lågkonjunkturen och den allmänt rådande finanskrisen har även drabbat Resinits ägare, XANO. Sune Lantz, vd på XANO, ser en ljusning under 2010.

– Visst har vi också känt av finanskrisen. Men inte lika märkbart som bilindustrin som tappat upp mot 60% av sin produktion. Vi hamnar någonstans mellan 20 och 25% totalt sett, berättar Sune Lantz, vd, XANO-koncernen.

XANO har en lång historia som industri-koncern och har upplevt nedgångarna under både 80- och 90-talet.

– Den lågkonjunktur vi befinner oss i nu liknar inget vi tidigare upplevt. Snabbheten och djupet på krisen är extremt. Finanskrisen blev en industrikras kan man säga, fortsätter Sune. Trots att läget är kärt ser Sune positiva tecken och tendenser.

– Jag tror vi kan få en snabbare uppgång av ekonomin än vad som är normalt efter en lågkonjunktur. Vi ser redan nu positiva tecken inför 2010 och jag tror vi är tillbaka på normala



Sune Lantz, vd, XANO

produktionsnivåer framemot 2012. Även om produktionsvolymerna återgår till det normala kommer antalet anställda tyvärr inte att återgå till den nivå som var innan krisen. Snarare tror jag på en än mer flexibel och automatiserad produktion än vad vi har idag, säger Lantz.

XANO-koncernen har precis som de flesta andra tillverkningsföretag fått anpassa sig och ställa om verksamheten. Trots detta har koncernen inte avstått från planerade investeringar och marknadsaktiviteter.

– För oss är det viktigt att fullfölja de planerade investeringarna och aktiviteterna. En positiv effekt krisen har haft är att vi fått möjlighet att slutföra vissa projekt och trimma olika system som vi inte haft resurser över till tidigare, avslutar Lantz.

Vd:n har ordet!



Vi kan snart lägga ytterligare ett år bakom oss. Jag är helt övertygad om att vi kommer att komma ihåg 2009 med orden: **"Kommer du ihåg 2009? Tänk att man var med och upplevde den stora omställningen världen gjorde."**

Finanskris, lågkonjunktur, globalisering, och växande miljöproblem. Hoten har varit och är många för närvarande. Det känns verkligen som att svenska företag nu har tagit tag i sin egen utveckling, trimmat sin organisation, förnyat produkterna och utvecklat nya modeller. De flesta har även rationaliserat hårt i sina processer. Efter en kris kommer alltid ökande efterfrågan och då kommer många att hänga på och bli vinnare. Inom den tillverkande industrin har vi sysselsatt 17-18% av den arbetande befolkningen. Kanske hamnar vi istället på 12% när krisen är över och med större produktionsvolym. Dessa 12% kommer dock att producera mer än tidigare. Förhoppningsvis med mindre miljöpåverkan.

Vad skall vi då skapa för alla människor som måste in i en annan sysselsättning? Tjänster, service, handel och omvårdnad kommer att behöva mycket människor framåt. Det gäller att skapa denna typ av nya företag utanför den offentliga sektorn. Till det behöver vi människor som vågar och andra runt omkring som applåderar dessa. Vi Resinit:are applåderar alla våra kunder och leverantörer och önskar ett nytt händelserikt år 2010.

Ingvar Norén, VD, Resinit.

GRÖNA NYHETER

Märkbart resultat på kort tid.

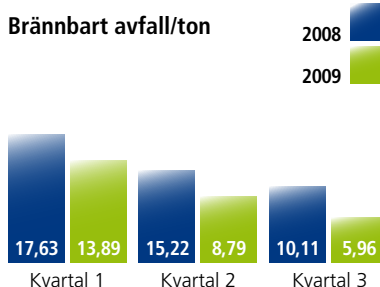
Ett konsekvent miljöstyrningssystem som implementerades i april 2008 har gjort att Resinit lyckats reducera mängden brännbart avfall till nästan hälften på lite mer än ett år genom avfallssortering. Idag återvinns företagets all well-papp och kontorspapper till 100% vilket gör att volymen brännbart avfall hamnar på ett minimum. I och med det positiva utfallet av avfallssorteringen är Resinits mål för reduktion av brännbart avfall uppfyllt.

– Det visar att vårt miljöstyrningssystem verkligen fungerar och ger resultat. Det sporrar oss att ytterligare utveckla målen för att minska vår påverkan av miljön som företag berättar Kurt Johansson, miljö- och kvalitetsansvarig på Resinit.

ÅTER-VINN!



Kurt visar var Resinits papper hamnar.



Har du frågor om plast?

VD/Teknisk försäljning

Ingvar Norén
Tel: +46 (0)490-823 23
ingvar.noren@resinit.se

Teknisk försäljning

Per Alne
Tel: +46 (0)490-823 24
per.alne@resinit.se

Teknisk försäljning

Jan Landerdahl
Tel: +46 (0)490-823 26
jan.l@resinit.se

RESINIT