

FYRDUBBLAD YTA FÖR NY MONTERINGSAVDELNING

OFFICIELL
INVIGNING
22 SEPTEMBER



I början på juni flyttade monteringsavdelningen på Resinit in i sina nya lokaler. Fyrdubblad yta, dedikerade monteringsstationer, tempererat limrum och stort renare rum med plats för större serier och mer montage. Det är lite av vad den helt nya monteringsavdelning på Resinit erbjuder.

– Vi har sett en kraftigt ökad efterfrågan under flera år på de mervärden vi erbjuder i form av exempelvis montering, limning och tvättning. Att fortsätta utveckla den delen av vår verksamhet genom en helt ny modern monteringsavdelning var helt naturlig. Vi vill att våra kunder ska kunna använda fler av våra kompetenser och för det krävdes en satsning på nya, större och mer anpassade lokaler. Vi är väldigt nöjda med

satsningen på de nya lokalerna. Inte minst personalen som fått bättre arbetsmiljöer och en mer lättarbetad avdelning, säger Ingvar Norén, vd på Resinit.

Den 22 september invigs den nya monteringsavdelningen officiellt av Xano Industri AB's styrelseordförande Fredrik Rapp. Ett nytt lager för fler färdiga produkter och råvaror byggs samtidigt i anslutning till den nya avdelningen.



Limrum med rätt klimat



Ny öppen monteringshall



Renare rummet - ljusst och stort

GRÖN LASERMASKIN FÖR SÄKER MÄRKNING

Under sommaren levereras en specialbyggd grön lasermaskin för märkning av plastdetaljer till Resinit. Den nya lasermärkmaskinen kommer ytterligare utveckla Resinit's möjligheter till permanent, säker och effektiv märkning av färdiga delar. Det främsta skälet för anskaffningen av den nya lasern är de skärpta reglerna för märkning i USA. Reglerna i USA kräver att alla instrument som hanteras fysiskt vid exempelvis operationer är märkta på ett tydligt sätt för att få användas inom sjukvården. De höga kraven på märkning skall motverka piratkopierade instrument men även säkerställa att inga felaktiga instrument användas. Europa står sannolikt på tur att införa skärpta krav på märkning.



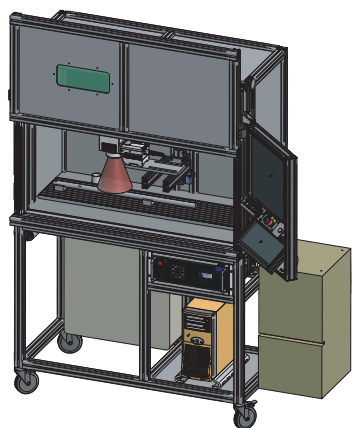
Lasermärkning med bl.a. logotyp och QR-kod för enkel scanning

– Valet av just grön laser var ingen självklarhet på något vis. Det finns många typer av laser och vi har gjort omfattande research och tester för att hitta en optimal lösning. Olika laser fungerar annorlunda på samma material. Just den gröna laser vi valt är den laser som presterat bäst i våra tester. Efterfrågan på effektiv och säker märkning har ökat och då väljer vi att

satsa på en egen intern lösning för att möta våra kunders behov och korta ledtiderna, säger Ulf Jonsson, produktionschef på Resinit.

Möjligheterna med den nya lasern är många. Man kan t.ex. märka plastdetaljer med logotyp och QR-kod för enkel identifiering. Den gröna lasermärkmaskinen kommer att installeras och driftsättas under sommaren.

Den gröna lasermaskinen säkerställer leverans och kvalitet av märkning



En global värld!



VD:N HAR ORDET | Ingvar Norén, vd, Resinit AB

Tänk vad som har hänt under de sista 20 åren. Jag var i USA på 90-talet för att intressera ett par tänkbara kunder. Svaret var att USA med närliggande länder i princip är världen. Sverige! Ligger det nära Nordpolen? Idag handlar och säljer vi globalt. De kunder som ligger utanför Sverige har inte annorlunda krav. Hög kvalitet, korta leveranstider och snabba frakter gäller överallt. Det finns dock en tidsskillnad och det blir ett



PLASTMÄSSAN I MALMÖ - FLER SPECIALISERAR SIG!

Resinit var med som utsällare med egen monter på Plastmässan i Malmö. Att delta och besöka mässor är en viktig del av företagets strategi. Mässor är bra för att kunna göra bra omvärlds- och trendanalyser för branschen.

– Generellt så finns det en tydlig trend att allt fler företag specialiserar och nischar sig mer. På en global marknad måste du ha en tydlig spetskompetens för att vara attraktiv och kunna konkurrera. Det räcker inte att vara bra. Du måste vara bäst. För 20 år sedan hade vi i princip inga kunder i exempelvis USA. Idag finns flera av våra kunder i just USA. Genom att renodla och förfina erbjudandet mot kunderna så blir du en global aktör, berättar Ingvar Norén, vd på Resinit.



antal långa flygresor. Tänk vad snabbt utvecklingen har gått. Det gäller dock att anpassa typen av sortiment och välja rätt kunder. Man måste självklart även vara duktig på det man tillverkar och levererar. Man får inte heller glömma att våra svenska kunder också har en stor export så en verkligt stor andel av vår försäljning är internationell. Vår fina utbyggnad är ett stort steg i Resinit's historia. I 15 år har våra nuvarande lokaler fungerat väl. Nu kommer nästa steg och mer tomtmark har vi. Invigning kommer att ske den 22 september. Hela Xanos styrelse har möte i Västervik runt denna dag, så det kommer att bli fint att visa den nya utbyggnad för styrelsen och alla ni som kommer på vår invigning. Glad sommar!

Ingvar Norén

HAR DU FRÅGOR OM PLAST? | För mer information, besök vår hemsida: www.resinit.se



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

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

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

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