

## NYTT KONCEPT SKAPAR MER RESURSER

FRÄSAVDDELNINGEN



"Vi säkrar upp  
vår kapacitet och  
leveranssäkerhet  
över tid"

Ingvar Norén, vd

**Flytten av monteringsavdelningen till nya lokaler frigjorde stora golvytor i den befintliga produktionen. Just nu installeras och driftsätts ytterligare ett robot- och fräskoncept.**

– Att investera i ett nytt robot- och fräskoncept ytterligare betyder mycket för oss. Vi säkrar upp vår kapacitet och leveranssäkerhet över tid. Efterfrågan på våra tjänster ökar stadigt och vi har hela tiden jobbat med att ligga steget före. Nu har vi skapat ökade resurser på fräsavdelningen genom ett tredje robot- och fräskoncept, säger Ingvar Norén, vd på Resinit.

Anders Larsson är ansvarig för fräsavdelningen och är mycket nöjd med den nya 5-axliga fräsen. – Vi har haft en jättefin ordergång över en län-

Den nya fräsmaskinen testas



gre tid och att kunna möta den efterfrågan med större kapacitet känns riktigt bra. Det här projektet har vi planerat noga för att kunna utnyttja ytan optimalt som vi fick loss från monteringen när den flyttade. Vi är många i fräsgruppen med lång, gedigen erfarenhet som varit med och drivit projektet, berättar Anders.

Den nya 5-axliga fräsen är från Mazak, som de flesta fräsar och svarar på Resinit, och lite mindre än de två tidigare fräsmaskinerna som bemannas av robotar. Spindelvarvtalet är 18.000 och verktygsmagasinet rymmer 120 platser.

– Många av våra jobb är i storleken 100x100x-100mm och då är den här maskinen perfekt. Den nya fräsmaskinen kommer avlasta de andra två lite större fräsarna på ett bra sätt, avslutar Anders och skyndar bort mot den nya fräsen.



Fräsen har plats för 120 verktyg

God Jul  
Gott Nytt År

ÖNSKAR VI PÅ RESINIT

VI HAR JULSTÄNGT FRÅN  
DEN 23/12-2016 TILL DEN 2/1-2017VI HAR VALT ATT STÖDJA  
BARNCANCERFONDEN SOM  
VÄNFÖRETAG ISTÄLLET FÖR ATT  
SKICKA JULKORT ELLER JULKLAPPAR.Vi stödjer Barncancerfonden  
Vänföretag 2016

# RESINIT PÅ WEBBEN

## DIGITAL KOMMUNIKATION



**Verksamhet utvecklar sig hela tiden.** Nya tjänster och möjligheter för kunderna tillkommer konstant och det är ibland svårt att hålla sig uppdaterad. Resinit har sedan många år valt att satsa på en komplett uppdaterad hemsida som verkligen visar vilka tjänster företaget erbjuder och hur de jobbar.

– Vår hemsida är ett jättebra redskap för att nå ut med vad vi gör. Vi håller den uppdaterad och vi lägger ut väsentliga nyheter som vi tror kunderna har nytta av. Genom ett besök på Resinit's hemsida så får man en ganska komplett bild av vilka är och vad vi gör. Där listar vi alla tjänster och vilka tillämpningar de har, vilket är ett större utbud än vad de flesta vet om. Mitt tips är att besöka vår hemsida regelbundet så får du riktigt bra koll på vad vi kan göra för dig, säger Ingvar Norén.

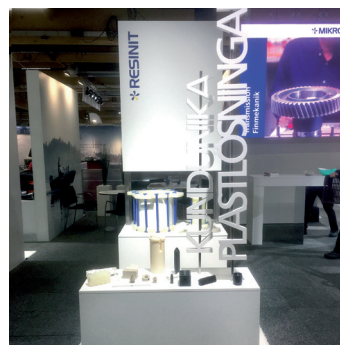
# FLER GÖR MER ÄR TRENDEN

## MÄSSA | ELMIA SUBCONTRACOR 2016

– Att besöka mässor är viktigt. Inte minst för att omvärldsbevaka och hitta nya trender men även för att träffa kunder och skapa relationer, säger Ingvar Norén på Resinit.

Resinit fanns på plats som utställande företag tillsammans med de andra företagen i industrikoncernen Xano. Montern bemannades av Per Alne, Jan Landerdahl, Andreas Hellman och Ingvar Norén under mässans fyra dagar.

– Det finns tydliga trender som pekar på att allt fler företag satsar på att öka förädlingsvärdet och bredda sin tjänsteportfölj. En leverantör som kan göra mer än bara leverera en tjänst blir attraktivare. Ett exempel är städföretag som även levererar färsk frukt och kaffe till arbetsplatsen. Det kommer vi ser mer av i framtiden, konstaterar Ingvar



## Ett bra år



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

Jag har tidigare sagt att man aldrig får 11 bra månader i rad på ett företag. Jag får revidera det påståendet nu då Resinit's två sista år har varit fantastiska hela tiden. Vår omfattande volymökning är inte helt smärtfri. Vår personal har fått arbeta hårt med mycket övertid. Att då samtidigt flytta in i en ny lokal och samtidigt sätta produktionsrekord är verkligen beundransvärt på många sätt.

Investeringar i ökad kapacitet gör vi också men problemet är att allt tar lång tid. Bara leveranstiden på en ny maskin från Japan är 6 månader. Innan dess skall vi också vara klara med vad vi skall ha och med vilken utrustning. Att installationen, som är komplex, går bra är det med lättnad vi ser tillbaka på allt arbete.

Nu väntar en slutspurt för året 2016. Sedan väntar helger som jag hoppas blir riktigt trevliga för alla. Själv skall jag tillbringa julen i Dalarna och hoppas på snö och fint skidföre. Önskar er alla en trevlig helg och ser fram mot ett gemensamt gott 2017.

**Ingvar Norén**

**HAR DU FRÅGOR OM PLAST?** | För mer information, besök vår hemsida: [www.resinit.se](http://www.resinit.se)



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

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

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

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