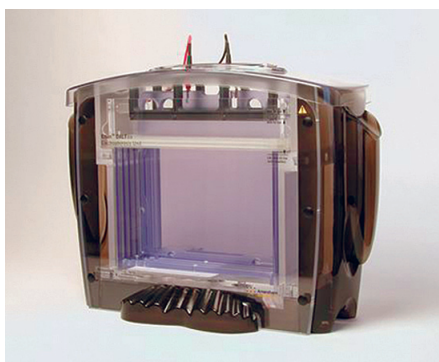


# RESINIT blad

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

## Svalan II har landat!

■ Tack vare ett långsiktigt samarbete och kunskapen att producera avancerade komponenter i svårbearbetade material valde GE Healthcare att lägga produktionen av ETTAN DALTsix hos Resinit. I och med det flyttades hela projektet från Umeå till Västervik.



GE Healthcares Eektrophoresinstrumentet DALTsix

Robert Horvath, GE Healthcare, ger flera olika skäl till varför Resinit till slut valdes ut som leverantör.

- Resinit var ett av fyra företag som förfrågan skickades till. Ett av dem var till och med med en LCC-leverantör från Indien. I vår utvärdering tog vi hänsyn till kvalitetskrav, transferkostnader, tekniskt kunnande, transportkostnader, pris och även en riskbedömning gjordes. Vår bedömning var att helhetsmässigt var Resinits offert den mest intressanta.

Att GE Healthcare valde Resinit har även en del av sin förklaring i och med deras tidigare samarbeten.

- Resinit och GE Healthcare har en lång historia och vi har utvecklats tillsammans inom området maskinbearbetad "plast". Våra kunder och däremot våra krav har gradvis ökat hela tiden, så idag köper vi artiklar med mycket höga krav på toleranser, ytjämnheter och andra kvalitetskrav såsom spårbarhet med t.ex. USP VI, CFR 177 och AFO-certifiering. Materialmässigt köper vi bl.a. artiklar från Resinit i Akryl, PP, POM, PVDF och PEEK. De senaste åren har utvecklingen gått från att vi köper enskilda detaljer till allt mer komplexa och sammansatta artiklar. Resinit köper själva en del av underdetaljerna till dessa artiklar. Den utvecklingen är något som vi kommer att fortsätta med, fortsätter Robert.

På frågan om vilka kompetenser som är avgörande för att producera ETTAN DALTsix på ett tillförlitligt sätt pekar Robert främst på erfarenheten av att hantera svårbearbetade plastmaterial.

- Dessa artiklar kan för en lekman se relativt enkla ut, men att bearbeta akryl som så enkelt spricker och flisar sig väldigt lätt, är inte något alla bearbetare klarar. Dessutom kräver vi att dessa artiklar även är 100% reprofria när de är färdiga och det kräver också en speciell hantering hos leverantören. Vi ville helst att leverantören skulle vara van av den hanteringen sedan tidigare vilket Resinit är. Bland dessa artiklar finns också delar som limmas, så även det är en viktig process man måste ha erfarenhet av, och även den kompetensen besitter Resinit sedan tidigare, säger Robert och tillägger:

- Utöver dessa förutsättningar så vill jag se att det finns en stark utvecklingspotential hos leverantören som tar emot ett projekt i den här storleksordningen. Vi har en lång historik med Resinit sedan många år som visar att de har både kunskapen och viljan att utvecklas tillsammans med oss. Förenklingar, förbättringar och vidareförädlingar till högre nivåer på befintliga produkter har vi tidigare gjort tillsammans på andra produktgrupper, avslutar Robert.



Mattias Svensson synar en fräst detalj i Svalan II-projektet som sedan en tid bytt tillverkningsort från Umeå till Västervik.

■ Att flytta ett projekt som Svalan II innebär förberedelser och kompetens hos den nya tillverkaren. Nu finns både Svalan I och Svalan II projekten samlade på Resinits anläggning i Västervik.

Mattias Svensson på Resinit har varit delaktig i projektet Svalan II sedan länge och förklarar hur han ser på att ta över ett redan "rullande" projekt.

- Tillsammans med fräsavdelningens produktionsledare Anders Larsson var jag först uppe i Umeå i fyra dagar för utbildning och för att få så mycket grundläggande instruktioner om processen som möjligt. Det är mycket samlad kunskap som ska överföras till oss. Inte minst det omfattande systemet av verktyg och fixturer. Det sparar tid och pengar för både oss och kunden. Svalan II är nu i full produktion på anläggningen i Västervik.

## Gröna nyheter

Grön  
el på  
Resinit

Att aktivt jobba med miljöfrågor och minska belastningen på vår planet är idag mer eller mindre en självklarhet för många företag. Det är inte bara konsumenter och kunder som kräver det. Viljan att göra konkreta åtgärder för att bli allt mer miljövänliga finns hos både anställda och chefer. Resinit har valt att arbeta kontinuerligt med att förbättra sitt miljöarbete. Ett mål i detta miljöarbete har varit att köpa el som är miljövänlig. I och med ett avtal med Östkraft och SERO (Sveriges Energiföreningars Riksorganisation) kommer Resinit från och med den 1:e januari 2009 enbart att använda el som kommer från 100% förnyelsebara energikällor.

– Vi tycker det är jätteviktigt att vara aktiv när det gäller miljöarbete. Även om de insatser vi gör är en droppe i havet i det stora hela så är det ingen ursäkt för att låta bli. Vi har alla ett ansvar för vår miljö, även som företag, säger Ingvar Norén på Resinit. Elen som Resinit förbrukar kommer enbart från vatten- och vindkraft.

Vd:n har  
ordet!"Vinnare när  
uppgången  
kommer"

Tillsammans med en hel värld har vi i höst upplevt något som ingen tidigare har varit med om, nämligen starten av en lågkonjunktur kopplat till en internationell finanskris. Ingen av oss vet idag hur det skall sluta. Vi vet dock att världen inte kommer att stanna upp helt och hållet. Människor måste fortsätta att äta och klä sig och för att detta skall fungera så måste vi fortsätta att producera och frakta. Vi kommer inte heller att acceptera att operationen inte blir av för att sjukhuset inte har råd.

Nytt för denna gång är att allt går så mycket snabbare och att det sker på en global nivå. Olika marknader brukade förr balansera varandra.

Det gäller verkligen att vässa sina strategiska mål och göra rätt saker i den rådande lågkonjunkturen. Det finns en uppsida på allt och om den kommer 2010 eller 2011 vet vi inte, men den kommer. De som då har gjort rätt saker kommer att gå ut som vinnare. Resinit kommer bland annat att satsa på en grön miljöprofil, investera i ny teknik och utbyggnad. Vi har bestämt oss för att tillsammans med våra kunder stå som vinnare när uppgången kommer.

Ingvar Norén, VD, Resinit.

Vi önskar våra kunder och leverantörer en riktigt

God Jul &  
Gott Nytt År

I år har vi valt att skänka pengar till Barncancerfonden istället för att skicka julhälsningar och ge bort julgåvor.



## 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 håller stängt för juledighet mellan  
den 23:e december 2008 och den 7:e januari 2009.