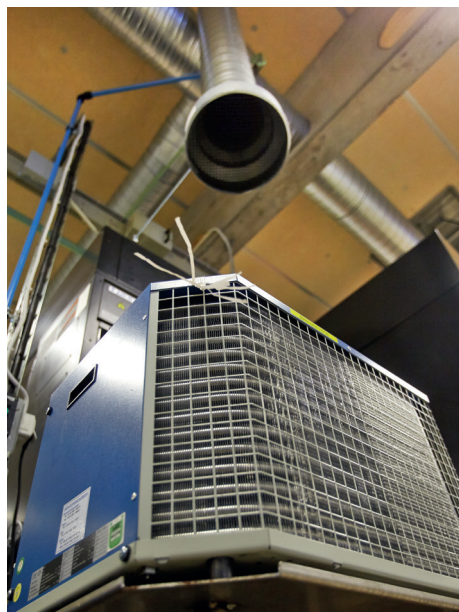


RESINIT blad

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

Mer fokus på miljö skapar bättre ekonomi

Idag står världen i allmänhet och industrin i synnerhet inför stora krav att hitta nya effektivare och framför allt mer miljövänliga energikällor. Det är inte bara en minskad miljöpåverkan som är i fokus utan även en minskad kostnad för energi. För två år sedan startade Resinit ett arbete att hitta mer effektivare lösningar som kunde spara på både miljön och ekonomin. Ett av projekten i det arbetet var att minimera förbrukningen av energi för uppvärmning av anläggningen vid Lucerna i Västervik.



"Halverad kostnad för uppvärmning"



Maskinerna i produktionen alstrar värme som återvinns istället för att "gå upp i skorstenen".

– Vi var säkra på att en investering i ett nytt värmeåtervinningssystem skulle spara både pengar och miljö när vi startade projektet. Enligt kalkylen skulle vi kunna reducera kostnaden för fjärrvärme med 20%. Det var målet, berättar Kurt Johansson, kvalitetssamordnare på Resinit.

Principen för värmeåtervinning är ganska enkel. Genom att ta till vara på den värme som företagets

maskiner genererar istället för att låta den gå ut minskar behovet av extern värme. Med dagens teknik är den typen av system väldigt effektiva. Exakt hur effektivt systemet skulle vara visste dock ingen när projektet startade.

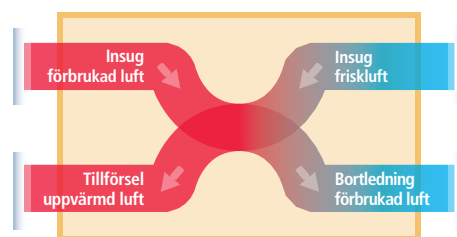
I januari 2014 var systemet installerat och klart att ta i drift. Nu, ett år senare, visar resultaten av det nya värmeåtervinningssystemet på betydligt större effekter än vad kalkylerna visade.

– Målsättningen var 20% lägre värmeförbrukning och utfallet blev över 50%. Mer än dubbelt så stor energibesparing och halverad miljöpåverkan med andra ord. I och med det så blir återbetalningstiden för investeringen avsevärt kortare än kalkylerat, fortsätter Kurt Johansson.

Kurt påpekar även att det inte finns några tydliga riktvärden för den här typen av system att utgå ifrån innan projektet väl är genomfört.

– Slutsatsen för detta projekt är att det är väldigt svårt att kalkylera effekterna av förbättringar. Våra mål var lågt ställda men realistiska utifrån de fakta vi hade. Utfallet blev så mycket mer än bara besparingar. Förbättrad arbetsmiljö och bättre förutsättningar för de material vi bearbetar är bonus i detta projekt, avslutar Kurt.

PRINCIP | SYSTEMET FÖR VÄRMEÅTERVINNING



Genom att värma upp den ingående kalla luften med den utgående varma luften reduceras den externa tillförseln av värme.

EFFEKTIVARE BEVAKNING AV NYA LAGKRAV

Sedan årsskiftet anlitar Resinit konsultfirman Askengren & Co för att bevaka, informera och uppdatera de interna systemen om nya lagkrav gällande bland annat miljö, arbetsmiljö, kvalitet och kemi. Resinit har en konsult direkt knuten till bevakningen som är specialiserad på företagets behov. På så vis är det mycket enklare för Resinit att ligga steget före när det gäller nya lagar och krav vilket annars hade krävt intern bevakning.

RESINIT ÄR EN DEL AV SÄKRARE ELKRAFT



Genom att koppla ex. vindkraftverk till en *HVDC-anläggning genereras en driftsäker jämn elkraft för elnätetsdistribution. HVDC är en teknik som hanterar variabel kraftproduktion och stabiliserar den ojämna elkraften som annars uppstår vid vind- och solkraft. I takt med att sol- och vindkraft byggs ut ökar också efterfrågan och produktionen av HVDC-teknik samtidigt som stora utvecklingar görs inom den här tekniken. Resinit är sedan 1991 leverantör till ABB när det gäller bearbetade högkvalitativa plaskomponenter till deras HVDC-teknik.

*High-Voltage, Direct Current

Vd:n har ordet!



Resinit drivs av ett miljöintresse. Detta gör vi inte enbart för att vi är rädda om vår närmiljö och att vi vill lämna efter oss en renare värld till nästa generation. Ekonomiska skäl gör att detta arbete även är lönsamt. Även om energin just nu har blivit billigare så kommer den att stiga i pris framåt. De företag som då har arbetat med energieffektivisering kommer att få ett förspårning och bli ännu mer konkurrenskraftiga. Jag tror också att våra kunder vill ha leverantörer som de vet har ett genuint miljöintresse.

Värmeåtervinning är bara en del av vårt miljöarbete och mer kommer. När det gäller lagefterlevnad skall Resinit alltid ligga på rätt sida. Detta område är så stort och berör så många olika områden att vi själva inte har all kunskap. Det är då bättre att anlita experter. Precis som vi gör på andra områden som t.ex. IT, service, maskinreparation och städning. Vi koncentrerar oss på våra kärnområden plast och dess bearbetning. Våra kunders områden med dess olika krav måste vi också lära oss för att bli

bättre i vårt konsultarbete.

Resinit har haft ABB, eller ASEA som det då hette, som kund sedan lång tid tillbaka. 1991 kom de till oss med ett lite annorlunda problem. De ville ha en plastkonstruktion med minst 30 års bibehållna egenskaper. Det handlade om att byta ut materialet i ett kylsystem från rostfritt till plast. Den höga strömstyrkan gjorde att metallen korroderade. Hela konstruktionen satt i HVDC-anläggning som försåg stora miljonstäder med el och kan inte bara stängas av, därav det långa tidskravet. Tillsammans med en tysk plasttillverkare utvecklades en metod där materialet i granulatform pressades ihop under lång tid med lägre värme. Det gav ett material med låg antioxidantnivå. Detta gav en mycket lång livstid med bibehållna tekniska värden. Det har fungerat mycket bra vilket verkligheten också har visat. Tekniskt arbete tillsammans ger bra resultat. Välkommen med ditt problem till oss.

Ingvar Norén, VD, Resinit AB

NYTT JEEVES SKAPAR EFFEKTIVARE PRODUKTION



**"Uppgraderingen har gett mig större
möjligheter att effektivisera"** Tobias Green

En komplex verksamhet som Resinit är beroende av ett effektivt affärssystem. Sedan 2001 har Jeeves bidragit med ordning och reda på bland annat artikelregister, kundregister, tillverkningsordrar, logistik och lager. Sedan årsskiftet är det ett helt nytt uppgraderat Jeeves 4.0 som har tagit över. Systemet har blivit flexiblere och enklare vilket medför många fördelar. Inte minst för produktionsledningarna på de olika avdelningarna.

- Med det nya Jeeves gör jag enkelt ändringar i produktionsplaneringen för att få maximal beläggning i varje maskin. Vi har en tydligare överblick på vilka jobb som ska köras och vilka som kan prioriteras för respektive maskin. Vi ser också en helhetsbild av planerad beläggning vilket gör oss effektivare i produktionen säger Tobias Green, produktionsledare på svarvavdelningen.

SNYGGA SPÅN GAV MERSMAK

Redan som liten följde Andreas Hellman ibland med sin pappa till jobbet på Maskinmekano i småländska Gamleby. Det var där som Andreas intresse för teknik och maskiner föddes.

- Jag kommer ihåg att jag tyckte att det blev snygga spån från maskinerna. Så länge jag minns har jag varit intresserad av teknik, säger Andreas.

Genom åren har Andreas arbetat med CNC-bearbetning på flera olika tillverkande precisionsföretag innan han började på Resinit 2006 efter en

genomförd högskoleutbildning i Innovativ produktionsutveckling. De första åren på Resinit arbetade Andreas främst med konstruktion. 2009 började Andreas som Key Account Manager på företaget med ansvar för specifika kunder och deras projekt. Sedan i höst utbildar sig Andreas vid Karlskrona högskola parallellt med jobbet på Resinit för att ytterligare vässa sina kompetenser inom produktion.

- Utbildningen som jag går nu är på fyra år och är främst fokuserad på produktutveckling.

Den här utbildningen kommer att ge mig ännu fler verktyg för att identifiera våra kunders behov och hjälpa dem att optimera sina produkter. Att hela tiden fortsätta att utveckla sig

**"Konstruktion
är fortfarande
väldigt roligt"**

genom utbildningar är väldigt viktigt för att kunna erbjuda mervärden för kunderna, avslutar Andreas.

Har du frågor om plast? För mer information, besök vår hemsida: www.resinit.se



Ingvar Norén
VD/Försäljning/Inköp
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
Key Account 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