



För snart ett år sedan stod den nya monteringsavdelningen klar på Resinit. Nu utvecklas avdelningen ytterligare.

FOKUS PÅ MONTERING

Ett anpassat limrum, grön laser för märkning och fyrdubbling av golvytan är viktiga delar av Resinit's strategiska utveckling av monteringsavdelningen. Nu är ytterligare en viktig komponent etablerad genom en helt ny internt rekryterad beredare för avdelningen.

På skrivbordet ligger projektmapparna med ritningar pryddligt uppradade. Resinit's nya beredare Christian Sköld på monteringsavdelningen har bara jobbat i tre dagar på sitt nya jobb när vi träffar honom. Men han är inte ny på företaget. Han började redan för åtta år sedan som CNC-operatör på Resinit's svaravdelningen.

– För mig var det självklart att söka jobbet. Jag ville utveckla mig och jag har kunskap om företaget och dess processer. Det är stora fördelar med att ha en bred kännedom om hur företagets olika avdelningar arbetar och ha förståelse för den kvalitet som företaget står för, säger Christian.

Idag har montering blivit mer komplex och fler kunder upptäcker fördelarna med att låta Resinit ta hand om en större del än bara själva bearbetningen. Kompetensen ökar internt hela tiden och i samma takt utvecklas även tekniken och tjänsteutbudet.

– Vi ser att många kunder vill att vi gör mer. Ofta gör vi flera olika moment för att reducera och effektivisera kundens egen insats. Om vi tar

hand om ett komplett montage minskar antalet artikelnummer hos kunden. Det blir effektivt och lönsamt, fortsätter Christian.

Christians främsta uppgifter som beredare blir att utveckla processerna genom att säkerställa arbetsmomentbeskrivningar och ta fram fixturer men även att ständigt utveckla tekniken.

"Den tekniska utvecklingen är den största utmaningen"

– Vi måste vara duktiga på att analysera och att förutse kundernas framtida behov. Det gör att vi blir redo att möta en ny efterfrågan redan i ett tidigt skede. Ett bra exempel på det är vår gröna lasermärkningsmaskin. Idag ökar efterfrågan på permanent märkning med laser stort och då har vi ett bra koncept att erbjuda som är beprövat och som vi känner oss trygga med, avslutar Christian.



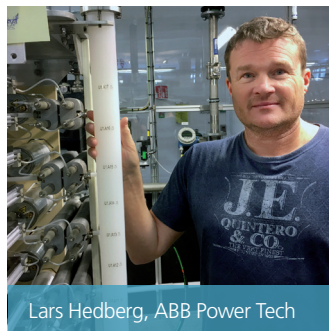
Christian tog steget från CNC-operatör till beredare på monteringsavdelningen



Benny och Christian går igenom en viktig limningsprocess

LASERMÄRKNING LÖSTE PROBLEM FÖR ABB

ABB Power Tech tillverkar kraftöverföringssystem. Ett av kylsystemen använder fördelningsrör med många olika längder. Att veta exakt vilket rör slutkunden skulle beställa vid ett eventuellt byte utan att de var märkta var tidigare ofta ett problem som skapade osäkerhet. För en effektiv och säker process behövde rören märkas permanent. Resinit föreslog att rören skulle märkas med grön laser eftersom just den lösningen hanterar även runda märkningar. Efter att rören lasermärkts är det enkelt att beställa rätt längd på röret vid eventuellt byte.



Lars Hedberg, ABB Power Tech



Produkt märkt med grön laser



INGVAR LÄMNAR ÖVER RODRET

Efter 29 år som vd på Resinit slutar Ingvar Norén som vd. Ny vd från den 1:a juli blir Per Alne som idag är sales manager på företaget.

– Det är dags att lämna över känner jag. Mitt intresse och engagemang för företagande, utveckling och kanske särskilt våra kunder och medarbetare är fortfarande stort. Samtidigt så behövs lite vitalisering om vi ska fortsätta utvecklas som företag. Att Per tar över känns naturligt. Han har jobbat på Resinit sedan 2003 och har samma passion som jag för det vi sysslar med. Det känns tryggt och företaget kommer fortsätta utvecklas i samma anda som idag där vi sätter kunden och våra medarbetare i fokus, säger Ingvar.

– Att helt sluta kommer bli svårt. Med all tid som nu frigörs kommer jag testa nya grejer. Att jobba med utveckling av andra företag till exempel. Vi får se vad som händer. Jag är öppen för förslag, avslutar Ingvar.

RESINIT FORTSÄTTER ATT STÖDJA BARNCANCERFONDEN

Sedan flera år har Resinit valt att stödja Barncancerfonden på olika sätt.

Förra året tog man steget fullt ut och blev Vänföretag till Barncancerfonden.

Resinit har valt att fortsätta vara Vänföretag till Barncancerfonden under 2017.

– För oss är det självklart att fortsätta samarbetet med Barncancerfonden.

Det är viktigt och meningsfullt att stötta en organisation som helhjärtat och konkret gör stor skillnad för

en viktig sak, säger Per Alne på Resinit.



RESINIT PÅ PLASTMÄSSAN I MALMÖ 17-18 MAJ

BESÖK OSS I MONTER: D18

Att delta på mässor är ett bra sätt att hålla koll på trender och utveckling.

– Vi försöker vara med och ställa ut på de större mässorna i Sverige.

Det är ett effektivt sätt att testa sin egen produkt. Mässor är viktiga kanaler för inputs från omvärlden

och ett bra sätt att trendspana, säger Ingvar Norén, vd på Resinit.



Monteringen är mer än montage



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

Montageavdelningen flyttade in i sina nya lokaler i maj 2016. Det är en stor skillnad mellan att sitta bredvid maskiner som låter och sitta i en egen tyst lokal anpassad för ändamålet. Det är även mycket trevligare att visa kunden en dedikerad plats för just deras produkt. Som vi tidigare har skrivit om är det inte bara montage vi gör på den avdelningen utan en rad olika processer. Många av våra produkter används mot patienter

och då får det absolut inte bli fel. När vi gör ett ventilblock måste vi till exempel verifiera att det inte finns några grader som kan lossna eller bilda lock. Avsyningen görs då i ett av våra avsyningsmikroskop med kraftig förstoring. Det kan vara grader som inte syns med blotta ögat. Märkning med en egen laser ger kunderna nya idéer. Inte bara att märka med artikelnummer utan också med sin logotyp, återvinningssymboler med mera. Vi kan även märka på runda ytor då den utrustningen också finns i maskinen. Vår marknad kräver att deras underleverantörer blir mer kompletta. Där ligger vi bra till och utvecklingen bara fortsätter även på Resinit.

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