

RESINIT blad

Resinit AB, Polynergatan 7, SE-593 50 Västervik, Sweden, Tel. 0490-823 20, Fax. 0490-219 11, E-post: info@resinit.se, www.resinit.se

NY UV-UGN UTVECKLAR LIMNING



"Genom att använda den här tekniken så skapar vi optimala förutsättningar för en exaktare limning."

Benny Svensson

Kundernas behov av helhetslösningar för sina bearbetade detaljer ökar stadigt. I samma takt har servicegraden och tjänsteutbudet ökat på Resinits monteringsavdelning. De tjänster som erbjuds idag är betydligt mer komplexa och omfattande än för fem-sex år sedan. Limning är ett exempel på tjänster som snabbt har utvecklats.

Pia Nielsen, som är produktionsledare på monteringen, ser ett ännu större behov av dessa kompletterande tjänster i framtiden.

– För oss räcker det inte att erbjuda tjänsterna. Vi måste vara bäst på det vi erbjuder. Därför arbetar vi hela tiden med kompetensförhöjning, nya tekniker och interna rutiner. Ett område vi lägger mycket fokus på nu är att utveckla våra olika limtekniker. Därför har vi utvecklat våra möjligheter att härda lim med UV-ljus genom en UV-ljusugn. Vi har kunnat härda lim med UV-ljus sedan några år tillbaka men inte med just den här tekniken. Då har vi använt en pistol med UV-ljus.

Det var ursprungligen företaget ISEC som är kund till Resinit som ville att monteringsavdelningen skulle utveckla en ny limprocess för deras kamerahus. Avdelningen fick i princip fria händer att söka efter den bästa lösningen. Valet föll på att använda en UV-ljusugn.

– Genom att använda den här tekniken så skapar vi optimala förutsättningar för en exaktare limning. Eftersom limmet inte härdas utan UV-ljus så har vi en öppen fixeringstid som möjliggör justeringar för exakt passning och en kontroll av jämn applicering. Med den nya UV-ugnen blir limfogen jämnt härdat runt om vilket ökar hållfasthet och kvalitet. Tekniken kortar också ner ledtiderna vilket gör att vi blir mer flexibla mot våra kunder, säger Benny Svensson på monteringsavdelningen.

För att härda fogen mellan frontlinsen och den övriga konstruktionen används en UV-ugn.



GOD JUL OCH GOTT NYTT ÅR
ÖNSKAR VI PÅ RESINIT

VI HAR STÄNGT 23/12 - 6/1

I ÅR STÖDJER VI BARNCANCERFONDEN



ELMIA SUBCONTRACTOR ÄR EN BRA MARKNADSANALYS

Höstens mässa i Jönköping bjöd inte på några revolutionära inslag även om det pratades och visades mycket om 3D-printning. Resinit fanns på plats som utställare i den gemensamma monter för koncernen XANO.

– För oss är det viktigt att visa upp oss tillsammans och visa vår bredd som en företagsgrupp. Vi har många företag med olika spetskompetenser inom koncernen och genom det kan vi hjälpa våra kunder med flera olika behov. Det skapar en trygg och säker process. Men främst är mässan bra på det sätt att man kan göra en bra analys av marknaden. Vi träffar kollegor i branschen och ser vad de jobbar med och utvecklar. Ofta får man en bekräftelse på att det man utvecklar och adderar i sin tjänsteportfölj ligger i linje med vad marknaden efterfrågar. Mycket handlar självklart också om att träffa sina kunder och leverantörer. Under mässan hade vi möjligheten att träffa ett antal av våra befintliga kunder. Det är kanske bland det viktigaste med ett mässbesök eller mässdeltagande. Att vårda sina kundkontakter och stärka relationerna till dessa, säger Ingvar Norén, vd på Resinit.

I år besöktes Elmia Subcontractor av 15.000 personer och 1200 utställande företag var på plats.



"För oss är det viktigt att visa upp oss tillsammans"
Ingvar Norén

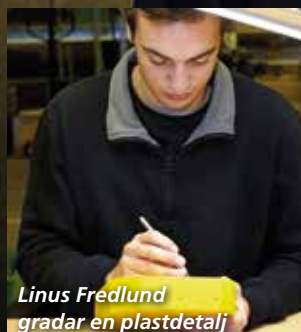


LINUS ÄR TREDJE GENERATIONEN PÅ RESINIT

Linus Fredlund, 22 år, har redan provat på många olika branscher och arbeten. Bland annat som telefonförsäljare, butiksförsäljare och som brevburare. Sedan mars i år arbetar han på Resinit.

Att han började arbeta på Resinit monteringsavdelning är ingen slump. Hans pappa Mikael Fredlund jobbar på Resinit sedan länge och Linus farmor har även jobbat på företaget. Linus besökte även Resinit en hel del när han var mindre. Ibland följde Linus med sin pappa Mikael på helgerna när det var skiftarbete. Så han visste en hel del om företaget och vad de gjorde innan han sökte jobb där.

– Det bästa med jobbet är mina arbetskollegor och att det är ett väldigt varierat jobb. Man känner sig välkommen från första dagen och det betyder mycket för att man ska trivas på en arbetsplats, säger Linus. På monteringsavdelningen är Linus arbetsuppgifter allt från gradning och montering till tvättning.



Linus Fredlund gradar en plastdetalj

Vd:n har ordet!



Elmia Subcontractor 2014 har gått av stapeln. Vi försöker alltid göra så att vi skall ha tid att besöka mässan ordentligt. Bland alla utställare finns både kunder och leverantörer till oss. Jag själv lade tid på att verkligen tala med så många av dessa som möjligt under mässan. Ett genomgående tema är att marknaden består av både vinnare och förlorare.

Resinit har tillhört vinnarna med en mycket fin avslutning på detta år 2014. Det är alltid lika svårt att sja om året som kommer men i vår prognos har vi lagt in en ökning för 2015. Vi har en serie olika kundprojekt som vi vet kommer att tillföra oss en ökad omsättning. Samtidigt gäller det att hålla i befintliga affärer och sköta sig optimalt när det gäller kvalitet och leveransprecision.

Just nu har vi cirka 1700 stycken olika artiklar i en löpande produktion i vår fabrik. En stor andel av dessa

artiklar är också helt nya för året. Något man ofta glömmar bort är hur artiklarna har utvecklats genom åren. Det allra mesta har blivit mycket mer komplext och användningen av mer avancerade material ökar stadigt.

"Ett genomgående tema är att marknaden består av både vinnare och förlorare"

Dagens konstruktörer vet också att våra fleraxliga maskiner kan göra så mycket mer och samtidigt behålla form- och lägestoleranser.

Jag vill avsluta med att önska alla våra kontakter en riktigt fin jul och ett nytt fint plastår.

Ingvar Norén, VD, Resinit AB

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