

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

RESINIT ÖKAR MED 25%



Benny Svensson visar den nya medarbetaren Richard Karlsson hur man kapar materialet på rätt sätt

Resinit har under hela hösten ökat sin omsättning markant. Företaget har i år en omsättningsökning på totalt 25%. Från 44 miljoner kronor till ett utfall på 55 miljoner kronor. För att förklara den stora omsättningsökningen måste man backa bandet lite. Vad är det som gör detta möjligt i en konjunktur som stadigast pekar nedåt? En konkret förklaring till att Resinit lyckats med detta är att våra tjänster utvecklats och fler mervärden adderats för kunderna. Framför allt har helhetslösningar varit ett recept för framgången.

Redan i maj kunde prognoserna för 2012 skrivas om. Det var då som ordergången började att öka ganska radikalt.

Med en världsekonomi som helt avstannat förväntade sig ingen att orderarna skulle fortsätta strömma in. Men det gjorde det.

Hur kan man förklara detta? En av de främsta orsakerna är Resinit's planerade arbete med att utveckla vår tjänsteportfölj som under 2012 gett resultat. Fokus har legat på helhetslösningar som skapar fler mervärden för kunderna. Bland annat genom utökade möjligheter till stöd från företagets tekniska säljare men även genom en utvecklad monteringsavdelning.

– Vi ser att efterfrågan på kompletta lösningar ökar hela tiden och det är det vi bygger vidare på

när vi går in på nästa år. Våra prognoser för 2013 pekar på en likvärdig volym som detta år, berättar Ingvar Norén, vd på Resinit.

Den kraftiga ökningen av omsättningen har även bidragit till en betydligt större kapacitet i produktion och montering. Under året har kapaciteten ökat genom rekryteringar och utökat skiftarbete.

En annan förklaring till årets ökning är att de olika avdelningarna "spiller" över uppdrag till varandra. Ett nytt eller utvecklat monteringsjobb skapar svar- eller fräsproduktion och tvärtom. Oavsett vilken förklaring man väljer så är resultatet detsamma. Att skapa en omsättningsökning med 25% är ett tydligt tecken på att kunderna efterfrågar unika lösningar med många mervärden.



Linda-Marie Karlsson, ny på monteringen.

God Jul &
Gott Nytt År
önskar alla vi på Resinit



10 miljoner meter...



Bernt Pettersson - nybliven pensionär!

Bernt har levererat i över 30 år!

– *Arbetskamraterna och gemenskapen har varit det bästa, svarar Bernt Petersson på frågan hur han vill summera sina över 30 år på Resinit. I december stämplade Bernt ut för sista gången på Resinit. Första gången han stämplade in var redan 1965. Under en period så jobbade han på Elfa men annars har han varit Resinit trogen genom åren.*

– *När jag började på Resinit så tillverkade vi vävlaminatplattor och jämför man med idag så har nästan allt utvecklats. Vi har en helt annan produktion och andra kunder. Idag har vi minst 10 gånger fler material i lager, system för certifikat och datorer som hjälper oss. Det enda som är sig likt är kompetensen och kraven. Resinit har alltid varit kända för sin noggrannhet*

och kunskap, berättar Bernt.

Genom åren har många leveranser lämnat Resinit genom Bernts lager. På ett år görs cirka 5600 utleveranser från lagret och under de senaste 30 åren har Bernt gjort av med hissnande 10 miljoner meter packtejp.

All kunskap och erfarenhet Bernt besitter har förvaltats väl och tagits över av den nya logistikorganisationen med Ulrika och Daniel som huvudaktörer.

– *Nu blir det att leva pensionärsliv för hela slanten, det ska bli skönt. Jag kommer hålla mig sysselsatt, avslutar Bernt och småler. Han verkar uppriktigt nöjd och ingen kan ta ifrån honom att han under tre decennier skött Resinit leveranser mycket väl. Grattis Bernt!*

Nytt system för kemikalier förenklar och säkerställer

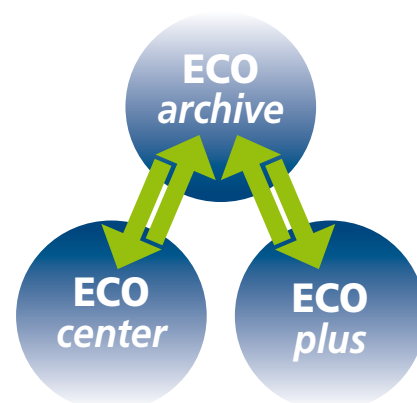
Att hålla sig uppdaterad på alla kemikalier som används och lagerhålls i en verksamhet kan vara ett omfattande och tidskrävande arbete. Därför har Resinit valt att använda det webbaserade systemet ECO-On-Line som hjälper till med just det. Systemet innehåller idag över 250.000 olika kemikalier och är ständigt växande. Genom att använda systemet effektiviseras framtagandet av

säkerhetsdatablad, produktinformationsblad och skyddsblad vilket skapar en säkrare arbetsplats som uppfyller de lagstadgade kraven.

– *ECO-On-Line är även ett väldigt effektivt system vid riskbedömningar av nya och redan lagerförda kemikalier som finns i verksamheten, berättar Kurt Johansson, miljö- och kvalitetsansvarig på Resinit.*

Om en kemikalie inte finns listad i databasen ECO-Center gör man en begäran via tilläggs-tjänsten ECO-Plus som manuellt letar fram kemikalier från hela världen.

– *Efter årskiftet kommer systemet introduceras för hela verksamheten och alla anställda, fortsätter Kurt.*



ECO-Archive är användarens databas som hämtar information från ECO-Center och ECO-Plus

Vd:n har ordet!



Vad är det för typ av företag som kommer finnas i framtiden i vår högkostnadsekonomi? Tittar vi bakåt så ser vi en ganska tydlig trend. Trenden går mot allt mer tjänsteinnehåll, naturligtvis i vårt fall, kopplat till en produkt. Jag brukar på ett enkelt sätt säga att vi går från att arbeta med händerna till att arbeta med huvudet. Det kännetecknar också vårt försäljningsarbete. Att mer arbeta som tekniker och konsulter än att vara resande säljare.

För svensk industris utveckling gäller det att arbeta ännu mer tillsammans med sina underleverantörer. Vi som tekniker älskar denna typ av arbete med materialförslag, utformning och metoder. Allt för att produkten skall komma snabbare ut på marknaden och vara optimalt konkurrenskraftig. Även om vi inte har allt i huset så har vi ett stort och bra kontaktnät

både hos våra systerbolag och också andra som vi kan rekommendera. Vår montering är inte bara färdiga saker utan allt från delmontage, kittning av färdiga satser med mera. Helt enkelt att göra lite mer så att artikellistan hos kunden blir allt mindre.

Barncancerfonden får som vanligt pengar av oss. Detta ersätter våra julhälsningar till våra kunder och leverantörer. Jag hoppas ni känner vår genuina julhälsning via detta media istället. Vi möts i ett nytt spännande 2013.

En riktigt God Jul önskar undertecknad!

Ingvar Norén, VD, Resinit AB

Har du frågor om plast?

Ingvar Norén

VD/Teknisk försäljning
Tel: +46 (0)490-823 23
ingvar.noren@resinit.se

Per Alne

Teknisk försäljning
Tel: +46 (0)490-823 24
per.alne@resinit.se

Jan Landerdahl

Teknisk försäljning
Tel: +46 (0)490-823 26
jan.l@resinit.se

Andreas Hellman

Teknisk försäljning
Tel: +46 (0)490-823 22
andreas.hellman@resinit.se

För mer information, gå in på vår hemsida:

www.resinit.se