



RESINIT

bladet

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

Fördubblad teknisk support

I våras anställde Resinit Erik Wallin för att arbeta med teknisk support på marknadsavdelningen.

Eriks tjänster är så efterfrågade att han fått en kollega. Nykomlingen heter Andreas Hellman.

Andreas är nykläckt högskoleingenjör och arbetade tidigare som CNC-operatör av det mer avancerade slaget. Hans gamla arbetsgivare är specialiserad på bearbetning av superlegeringar som Inconel och Hastelloy.

– Dagens plaster erbjuder fler möjligheter än metall och vissa av dem är svårare att bearbeta än supermetallerna, säger Andreas.

Hans huvuduppgifter blir konstruktion och produktionsberedning av kundspecifika produkter. Dessutom är han internt ansvarig för det förändringsarbete, som nyligen påbörjats för att rätta ut flödet genom hela Resinit.



Andreas Hellman, högskoleingenjör med ett förflutet som CNC-operatör, förstärker Resinit's marknadssupport.

Allt börjar och slutar med kunden när Resinit skärskådar sitt arbetsätt

Efter stora investeringar och stadig tillväxt tar Resinit nästa steg. Under tre år ska hela organisationen trimmas för att minska tiden från att kunden lägger sin order tills en nöjd kund får leveransen.

– Resinit har ett bättre utgångsläge än de flesta företag jag arbetat med, säger Jaan Kärem som anlitas för att driva projektet.

Jaan Kärem har ett förflutet som vd för Dupont Powder Coating. När han anställdes hette företaget Becker Pulver och var en olönsam tillverkare av pulverfärg. När verksamheten för några år sedan köptes av kemikoncernen Dupont hade nöjda kunder förvandlat det till branschens lönsammaste företag.

– Allt börjar och slutar med kunden. Allt vi gör måste vara till nytta för kunden, är budskapet från Jaan.

HELA PERSONALEN DELAR

Men han tänker inte predika det som projektledare. Hans filosofi är att medarbetarna själva måste upptäcka det och på egen hand hitta förbättringarna.

– Det är folket på golvet som kan processerna och vet vad som kan göras bättre, säger han.

Med det här synsättet blir hierarkier något förlegat. När allt utgår från kunden blir företaget ett flöde där varje medarbetare har en lika viktig roll. I en flödesorganisation räcker det inte med att vara duktig på sin arbetsuppgift. Alla måste bidra till den totala effekten.

– Det är som en å som slingrar sig genom företaget. Nu ska vi rätta ut den och tillsammans avlägsna grynnor och andra hinder på vägen, säger Andreas Hellman som håller ihop projektet internt.

NULÄGET KARTLÄGGS

Första steget har redan tagits. Under hösten görs en nulägesana-



– Jag är imponerad av att Resinit satsar på utveckling när företaget går bra, säger Jaan Kärem.

lys, för att fastställa hur flödet från order till leverans ser ut och vilka problemområden som finns. Hela personalen är involverad i analysen.

– Det är meningslöst att en utomstående expert talar om hur det ska vara. Även om jag har mina åsikter så blir det bara varaktiga förändringar om de berörda själva upptäcker problemen och hittar lösningarna, anser Jaan.

Projektet fortsätter efter att åtgärderna har identifierats och införts. Målet är verklig förändring och att flödestänkandet genomsyrar allt i Resinit.

– Jag är imponerad av att Resinit gör en så stor satsning på att utveckla sitt arbetsätt, när företaget går bra och lönsamheten inte kräver förändringar. Det visar på långsiktighet, säger Jaan Kärem.

Precisionslimning som inte syns

Resinit har tagit limning till nivåer som få trodde var möjliga bara för några år sedan.

Resultatet är glasklara produkter utan minsta spår av lim med en precision på hundradelar av en millimeter.

Metodutvecklingen började för tre år sedan, när Resinit tog över tillverkning av komponenter för medicinskteknisk utrustning från USA. Den förra leverantören var långt framme inom limning. Det gällde för Resinit att snabbt ta igen försprånget, med Sveriges hårdare arbetsmiljökrav i bagaget.

Uppdraget lyckades och resultatet uppfyllde kundens högst ställda krav.

VERKA UTAN ATT SYNAS

Kunnandet om limning har i sin tur lockat andra kunder med ännu tuffare krav. Vilket gjort att metodutvecklingen har fortsatt.

– Det handlar helt och hållet om förarbete och fixturering, förklarar produktionschefen Karl-Johan Karlsson. Det handlar om precisionsarbete enligt finansfamiljen Wallenbergs doktrin: Att verka utan att synas.

Ett exempel är montering av linsar i utrustning för tjockleksmätning i pappersmaskiner. Resinit tillverkar



Limning är en av flera metoder för sammanfogning och montage. Den här produkten är en provkarta på vad Resinit erbjuder.

ett säte av plast där en precisionsslipad glaslins ska limmas fast. Linsen måste sitta exakt och det får inte finnas minsta spår av lim på den.

OSYNLIG ISOLERING

Men det för tillfället mest iögonfallande exemplet på osynlig limning är en hermetiskt tillsluten elektronikbox. Den består av en låda av transparent glasklar PVC där elektroniken monteras. Lådan fylls sedan med en genomskinlig isoleringsmassa. Kravet är att massan är helt fri från luftblåsor.

– Fyllning och avluftning tar 48

timmar, berättar Karl-Johan och visar slutresultatet.

Trots en närgången granskning är det omöjligt att se att den glasklara lådan är fyllt med någonting över huvud taget. Elektroniken syns lika bra som om det inte funnits något hölje över huvud taget.

Den här typen av limning och montering sker i Resinit's renare rum. Men det viktigaste är faktiskt inte friheten från damm. Rummet är utrustat med ESD-mattor, avjonisering och annat för att eliminera den perfekta limningens värsta fiende, statisk elektricitet.

– Nu känner vi att metoderna sitter och känner oss mogna för att gå vidare i utvecklingsarbetet, säger Karl-Johan Karlsson som efterlyser nya, utmanande limningsuppdrag.

Jubileum i det tysta

Resinit firar sitt 70-årsjubileum i år. En händelse som varken firas med fyrverkeri eller storslagna fester.

– För våra kunder spelar det ingen roll om vi är 10 eller 70 år. Däremot har vi uppmärksammat det internt, säger vd Ingvar Norén.

Men för alla kalenderbitare finns det en del att hämta i jubileet. Resinit startade 1936 i en byggnad vid havet som uppfördes för den stora utställningen 1933, då Västerviks stad firade sitt 500-årsjubileum. Det var ett av de första plastföretagen i Sverige, bara Perstorp hann före.

I fabriken tillverkades bakelit under varumärket Resinit. Det var ett laminat av papper eller väv indränkt med fenolharts. Efter ett par år startades en bearbetningsavdelning och det var upphovet till dagens Resinit.

Sedan dess har Resinit bytt skenad flera gånger. Termoplasterna kom och laminattillverkningen lades ned på 1970-talet. Bara bearbetningen var sig lik. Den blev ett eget bolag när ITAB (XANO) gick in som ägare 1988.

Den nuvarande anläggningen, även den vid havet, stod klar i början av 1999. Bearbetningen, som en gång startades som en stödfunktion, är 70 år senare kärnverksamheten.

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

