

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

En utvecklingsresurs för kunderna

Resinits satsning på teknisk beredning har slagit väl ut.

Kunderna har fått kunniga bollplank och avlastning i sitt konstruktionsarbete.

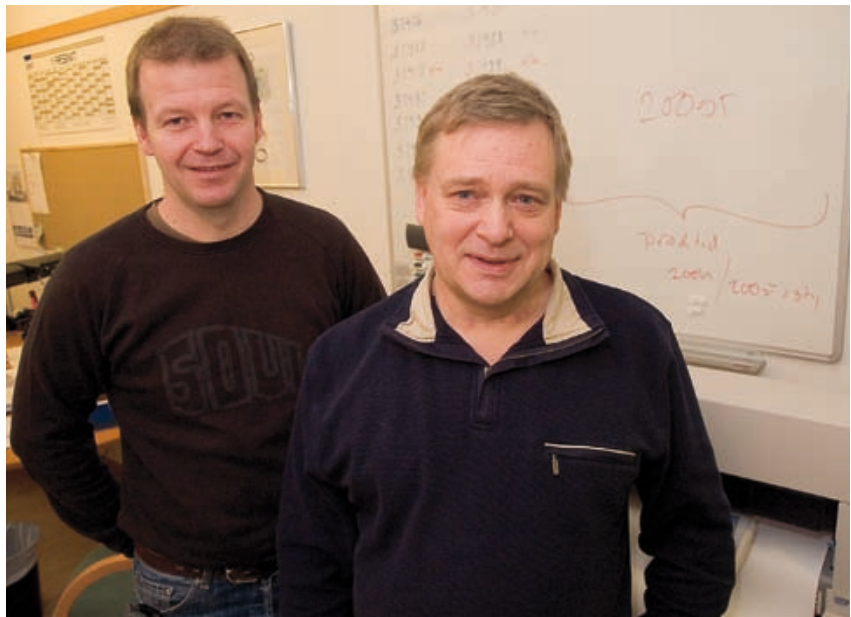
Först anställdes Erik Wallin för att bistå säljarna. Hans tjänster blev snabbt så efterfrågade att han fick sällskap av Andreas Hellman.

Med facit i hand visar det sig att teknisk beredning inte bara avlastar säljarna. Det viktigaste resultatet är fördjupade relationer med flera kunder. Från att ha varit en renodlad leverantör har Resinit blivit en samarbetspartner.

FIXTURER FÖR MOBILTELEFONER

– Utvecklingsarbetet går allt snabbare. Genom att vi tar ansvaret för utvecklingen av komponenter och delsystem, kan kunden fokusera på helheten, säger Erik.

Ett exempel är samarbetet med



Andreas Hellman och Erik Wallin, tekniska beredare hos Resinit, hjälper kunderna till bättre konstruktioner och kopplar ihop marknad med produktion.

Sony Ericsson som ständigt utvecklar nya mobiltelefoner. Till varje modell hör metoder och verktyg

för reparationer, vilka innefattar särskilda fixurer för säker anslutning av en prob för analysinstrument till telefonen. Fixturerna utvecklas och tillverkas av Resinit.

– Vi får ett exemplar av nya telefoner. Utifrån den utvecklar vi en fungerande fixtur och tillverkar den till auktoriserade service-

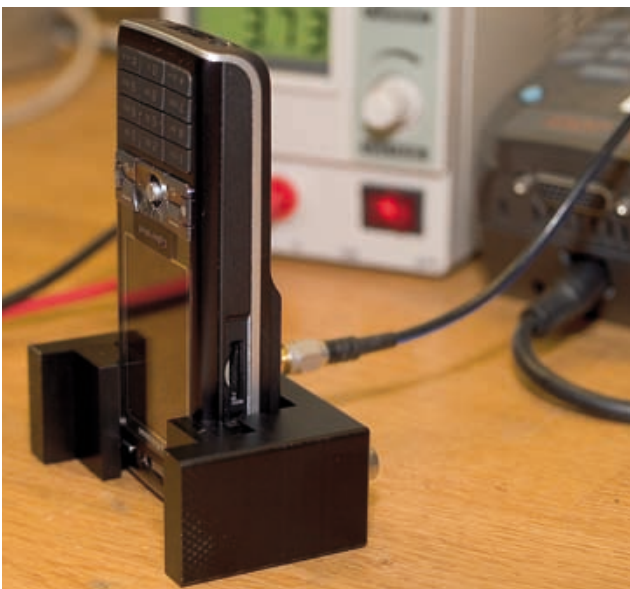
verkstäder över hela världen, berättar Andreas som ansvarar för projektet.

NYTTAN SÄLJER

Han har även besökt en av de större serviceverkstäderna för att se hur fixturerna används. Det var ett besök som gav uppslag till framtida förbättringar.

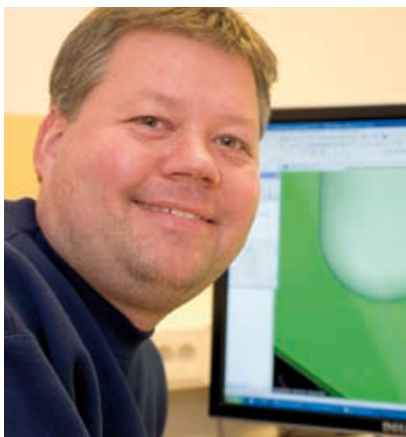
Andreas och Erik är knutna till marknadsavdelningen, även om båda är tekniker ut i fingerspetsarna. Deras uppgift är att se till att kundens intensioner blir förverkligade.

Att de organisatoriskt hör hemma hos säljarna är inte så märkligt – inget säljer så bra som kundnytta och väl utförda uppdrag.



Mobiltelefon monterad i en fixtur utvecklad av Resinit.

Solider kortar tiden från idé till färdig produkt



– Soliderna ger oss nya möjligheter att optimera produktionen, säger Stefan Hedqvist. På skärmen bakom honom syns en solid under omvandling till ett bearbetningsprogram.

Allt fler ritningar kommer till Resinit i form av solider.

– Det ger oss nya möjligheter att korta produktionstider och leverera rätt kvalitet, säger Stefan Hedqvist som är en av Resinit's produktionsberedare.

Soliden är en virtuell modell i tre dimensioner. Det går att vända och vrida modellen i datorn och kontrollera samtliga mått och radier, vilket skapar nya möjligheter att optimera bearbetningen.

– På soliderna syns även de små detaljerna som är svåra att upptäcka på vanliga ritningar, säger Stefan och

visar ett exempel på datorskärmen.

– Här har konstruktören ritat in skarpa hörn. Hörnens form är inte kritisk för funktionen. Vi halverade antalet tempon genom att fräsa radier istället.

SIMULERING FÖR OFFERT

Produktionsberedarna kopplas ofta in redan på offertstadiet. Om kunden inte har ritningar i form av solider kan Resinit skapa det. Sedan utvecklas ett program och bearbetningen simuleras. Arbetstiden beräknas och produktförändringar kan direkt omvandlas till kronor och ören.

Stefan understryker att produktionsberedning med hjälp av solider inte är något självspelande piano. I grunden måste finnas praktisk kunskap om hur olika material fungerar både under tillverkning och när produkten används. Ett skarpt hörn på fel ställe kan exempelvis vara en brottanvisning.

PRAKTIKEN ÄR VIKTIG

– Det viktiga är kombinationen av praktisk erfarenhet och kraftfullt datorstöd. Därför gör alla våra operatörer sina egna program, säger Stefan som själv arbetar vid en CNC-fräs och ofta finslipar programmen på en bärbar dator vid maskinen.

Soliderna har många fördelar i hela kedjan fram till slutkontrollen. På sikt ska Resinit även använda dem som referenser när färdiga produkter verifieras i mättrummet. Resultatet blir rätt kvalitet på kortast möjliga tid.

Nytt mättrum mitt i produktionen skärper toleranserna

Resinit invigde under hösten ett nytt mättrum mitt i fabriken.

Satsningen innebär att mätning utvecklas från slutkontroll till en resurs för allt från konstruktion och ankomstkontroll till produktion.

Det viktiga är inte rummet utan vad det är fyllt med. Både personalen och antalet mätmaskiner har fördubblats.

Den optiska mätmaskinen har fått sällskap av en av marknadens modernaste portal-mätmaskiner, en Zeiss Contura G2 med scannerfunktion. Den mätansvarige Roberth Landers har numera en kollega i Peter Gadde, tidigare gruppleddare för svarvarna.

KONTROLL I ALLA LED

– Vi har olika ansvarsområden. Jag arbetar med produktkvalitet medan Roberth ansvarar för kundkvalitet, förklarar Peter. Kundkvalitet är vad som tidigare kallades slutkontroll. Produktionskvalitet handlar om att bistå operatörerna. Förr skedde kontrollerna med skjutmått och mikrometer. Numera verifieras till exempel första biten i en serie med högsta precision i mätmaskinen.

– Vi kontrollerar även ankommande material, berättar Peter. Scannerfunktionen gör mät-

maskinen till en resurs i konstruktionsarbetet. Befintliga produkter kan mätas upp och utifrån detta skapas ritningar och annat produktionsunderlag. Det är som att köra tillverkningsprocessen baklänges.

FÅR INTE VARA SNÄLLA

Samordningen mellan verifiering och produktion underlättas av att båda styrs av CNC-program som kan kommunicera med varandra. På sikt ska även ritningar, samma solider som idag är utgångspunkt för programmeringen av bearbetningsmaskinerna, användas som referenser för mätningarna. Instruktionerna mätgruppen fått från produktionschefen Karl-Johan Karlsson lyder så här:

– Vi har ingen nytta av att killarna är snälla. Deras uppgift är att visa oss verkligheten.

Mättrummet är nu i full drift och Resinit har även utfört externa mätupdrag.



Peter Gadde verifierar en produkt med den nya mätmaskinen.

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

