

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

UNIKA BEHOV KRÄVER NYA LÖSNINGAR



"Vi känner oss trygga hos Resinit"

Ingvar Norén och Pia Nielsen från Resinit visar Gitte Jönsson, Jan Gunnarsson och Lars Öhlin från ISEC de första kameramodulerna och går igenom möjliga framtida förbättringar av produkten.

Höganäsbaseade teknikföretaget ISEC, Industrial Security AB, var på besök i september för att inspektera de första unika strålningståliga och patentskyddade RADCAM-kamerahusen som de beställt av Resinit. Att ISEC valde just Resinit som leverantör var inte självklart. Faktum är att ISEC inte ens kände till Resinit. Än mindre att det fanns ett företag i Sverige som kunde leverera de högt

ställda krav på ytfinhet och kvalitet som deras produkter kräver.

– Egentligen var det så att styrelseordföranden på KA Elektronik AB hörde av sig till mig och berättade att det fanns ett företag som behövde hjälp med att få fram produkter med rätt kvalitet. De hade letat efter en ny leverantör inom avancerad plastbearbetning men inte hittat någon som kunde möta deras krav. Så jag kontaktade ISEC för att berätta mer om vad vi kan erbjuda och här är vi nu.

Den första serien kameramoduler är klara för inspektion, berättar Ingvar Norén på Resinit.

ISEC är världsunika inom sitt område. De har tagit fram en speciell typ av övervakningskameror, RADCAM, som tål radioaktiv strålning enormt mycket längre och effektivare än vanliga kameror. Idag finns deras kameror över hela i världen och övervakar framför allt kärnreaktorer. Bland annat i Fukushima i Japan. Genom ISEC's RADCAM-kameror kan övervakningen av driften i kärnkraftverk bli mycket säkrare. Kamerorna finns även i nedlagda och avstängda kärnkraftverk. ISEC startade 2003 av Niklas Barringer och Jan Gunnarsson och de är även de som utvecklat den nya tekniken.

– Vi letade efter en 5-axlig bearbetning som kunde möta våra krav. Våra tidigare leverantörer hade inte kunnat nå upp till den nivå av kvalitet vi önskade. Att vi till slut kom i kontakt med Resinit har hjälpt oss väldigt mycket. De har inte bara kunnat leverera den kvalitet vi efterfrågar utan även hjälpt oss med olika förbättringar i konstruktion och material. De bidrar med konkreta idéer som utvecklar vår produkt. Vi känner oss trygga hos Resinit, säger Lars Öhlin, teknisk chef på ISEC.

Tekniken som ISEC utvecklat togs fram på förfrågan av Forsmark och tog 6 år att utveckla till en färdig och fungerande prototyp. Det patenterade RADCAM-systemet är speciellt framtaget för kärnanläggningar. Företaget har även kamerasytem för gruvor, processindustrin och havsbaserade oljeplattformer. I dagsläget tillverkar Resinit flera av detaljerna till RADCAM-systemet och monterar även kamerahusen.

– För oss är detta en materialutmaning först och främst men även monteringen kräver stor kompetens och noggrannhet. Därför passade det här uppdraget oss väldigt bra. Vi gillar utmaningar, avslutar Ingvar Norén.



Jan Gunnarsson inspekterar den första serien av kameramoduler som Resinit producerat.



Stefan Hedqvist på Resinit visar möjligheterna med CAD/CAM för ISEC.

TRÄFFA OSS PÅ

visioner
blir
verklighet

**Elmia
Subcontractor**

NORRA EUROPAS LEDANDE UNDERLEVERANTÖRSMASSA

12-15 NOVEMBER

Boka biljetter på vår hemsida:
www.resinit.se

MONTER B01:60



Ny chef fokuserar på intern kompetens

I augusti tillträdde Erik Wallin som produktionschef på Resinit. Med 40 års kunskap från tillverkningsindustrin är Eriks kompetens och erfarenhet precis det som Resinit behöver, när de skall fortsätta att utveckla företagets logistik och produktion. För Erik är avancerad bearbetning inte något nytt. Han har arbetat med skärande bearbetning sedan 1989. Erik började på Resinit 2006 och har fram till nu mest arbetat med logistik.

Flera spännande utvecklingsprojekt är redan genomförda, förklarar Erik.

– Vi har satsat mycket på att utveckla vår logistikavdelning de senaste två åren och vi börjar nu se resultat. Vi har idag två tydliga förstärkningar på logistikavdelningen genom de nya planerarna Patrik Pettersson och Susanne Fridell. Alla våra ansträngningar kommer att göra oss mer flexibla och effektiva. Detta gynnar alla och främst våra kunder, fortsätter Erik. Även på vårt lager, som ligger under logistik, har det gjorts stora förändringar de senaste åren genom att skaffa ny utrustning samt förändra den befintliga. Översyn har också gjorts på arbetssättet i lagerhanteringen.

– Mitt fokus kommer att ligga mycket på att ta tillvara vår interna kompetens och erfarenhet i arbetet med att utveckla vår verksamhet. Vi har mycket kompetens internt och den är viktig att vidareutbilda och utveckla. Där finns en stor framgångsfaktor tillsammans med den kundfokus som finns hos personalen. Jag kommer också att anpassa och utveckla vår verksamhet efter dagens och framtidens behov på arbetsmiljö och effektiv produktion, säger Erik.

Att ständigt förbättra och utveckla ligger i Eriks personlighet. Det märks inte minst på hans sätt att hela tiden fokusera på framtiden och ligga ett eller flera steg före den. På frågan om vad som är viktigt för att lyckas som produktionschef svarar han:

– Man måste känna stolthet för det man gör, då blir också resultatet bra. Den känslan är viktig att få alla, som arbetar tillsammans i ett team, att känna. Att känna sig stolt över sitt arbete och det man tillsammans åstadkommer.

Har du frågor om plast?

Ingvar Norén

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

Jan Landerdahl

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

Per Alne

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



Ytterligare förstärkt logistik

Det stora arbetet med att utveckla och försärka logistikavdelning på Resinit har nått ytterligare ett delmål genom att Susanne Fridell börjat som logistisk planerare på företaget. Susanne kommer närmast från Pentronic där hon har arbetat som inköpare i 23 år. Tillsammans med Tommy Forsling och Patrik Petersson skall hon fortsätta att utveckla en flexibel logistikavdelning som passar dagens och framtidens behov.

Susanne började sitt nya jobb på Resinit i mitten på augusti. I den närmaste framtiden finns flera inplanerade utvecklingsområden som Susanne skall arbeta med. Bland annat e-fakturering och batchhantering.

– Resinit är ett jättespännande företag och ganska olikt min förra arbetsplats. Fast det finns likheter i arbetssätt så skiljer sig produktionen väldigt mycket. Ett exempel är alla olika material vi har tillgång till, berättar Susanne.

Genom att Susanne rekryterades har den nya logistikorganisationen på Resinit blivit i det närmaste komplett. Tillsammans med företagets nya produktionschef och de övriga på avdelningen skall de fortsätta att genomföra den planerade utvecklingen.

Om Susanne får beskriva sig själv är hon en positiv person som snabbt lär sig nya saker och är nyfiken av naturen.

Vd:n har ordet!



Affärsvärlden förändras hela tiden. Vi som företag märker av en sak tydligt. De köpande företagen drar ner på antalet leverantörer. Detta har man talat om länge men det är nu det händer. Samtidigt vill köparna öka innehållet i produkterna. Det kan vara olika typer av monteringar, ytbehandling, packning eller logistik. Detta ger färre leverantörer och tydligare ansvarsgränser. Jag brukar säga att vi kanske inte gifter oss med våra kunder men vi förlovar oss i många fall. Relation skapas och det byggs upp starka band kring teknisk utveckling, materialkunskap och utformning. Vi känner oss ibland mer som tekniska konsulter än säljare. Det är tydligt att vi är rätt alternativ för många då detta ingår i vår affärsidé. Det tar tid att

arbeta på det sättet med kunder och det gör man inte med allt för många. Vi har därför genom åren reducerat vår kundlista ner till cirka 200 stycken varav ett 30-tal står för en stor del av vår försäljning. På så sätt har vi ökat vår omsättning. Det betyder nu inte att vi tackar nej till nya kunder. ISEC är ett bra exempel på det och vi har fått fler betydande kunder under detta år. Nu väntar flera viktiga mässor på oss, dels som besökare på världens största plastmässa, K-mässan i Düsseldorf, och sedan som utställare på Elmia Underleverantör. Använd gärna vår biljettbokning så ses vi där.

Ingvar Norén, VD, Resinit AB