

# 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

## Efterfrågan vässar alla, överallt

Flera anpassningar och stor flexibilitet skapar resultat

Sedan maj 2012 har Resinit orderstock bara vuxit och vuxit. Ett angenämt problem som kräver stor anpassning, utveckling och flexibilitet hos både personal men även hos kunderna. Under sommaren och början på hösten har företaget genomfört en rad olika åtgärder för att möta efterfrågan av Resinit tjänster.

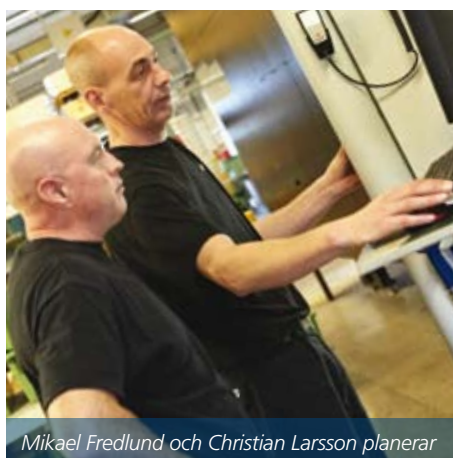
Inför sommaren och semestern såg ordrläget väldigt bra ut på Resinit. Ingen kunde då ana att det skulle fortsätta att strömma in beställningar under hela sommaren.

– Vi har haft en väldigt lång process med hårt arbete som delvis ligger bakom vår gynnsamma situation vi nu upplever. Sedan nedgången 2008 har vi satsat hårt på att utveckla alla delar av företaget: vår personal, alla interna system, hela vår maskinpark och våra kärnkompetenser. Det tillsammans med vår höga kvalitet på våra produkter har till slut gett resultat, berättar Ingvar Norén, vd på Resinit.

För att klara av den stora ordervolymen har en rad olika aktiviteter krävts. Alla avdelningar har gjort en stor ansträngning för att klara av att tillgodose kundernas behov.

– Vi har gått över till 3-skift och en hel del övertid på svaravdelningen. Utan en flexibel personalstyrka som verkligen ställt upp hade vi inte klarat det, berättar Tobias Green.

Det finns fler exempel på hur alla avdelningar gjort sitt allra bästa för att nå målen.



Mikael Fredlund och Christian Larsson planerar



Kalle Landström och Tobias Green



»Vi hjälper varandra och ställer upp«



Tobias Green planerar morgondagens arbete



Pia Nielsen, ansvarig för monteringsavdelningen

– På monteringsavdelningen har vi tagit in extra personalresurser och gjort en gemensam ansträngning där alla verkligen ställt upp till 100%, säger Pia Nielsen.

Även på fräsavdelning har stora förändringar krävts. Framför allt så har stort fokus lagts på proaktiv kommunikation med kunder.

– Genom att ha en bra och konstant dialog med kunderna i förebyggande syfte har vi lyckats klara beläggningen i våra maskiner, konstaterar Anders Larsson på Resinit's fräsavdelning.

I dagsläget sker flera nyrekryteringar på operatörsidan och vid monteringsavdelningen. Det kommer att ytterligare förstärka de aktiviteter som redan sker för att möta efterfrågan.

## Ny kompetens med lång erfarenhet

Sedan maj är Daniel Karlsson logistiker på Resinit. Han arbetar med att ta emot leveranser och råvaror för produktionen men även att hålla ordning på allt material som finns i lager. Då många material följs av certifikat för spårbarhet är det en ganska omfattande uppgift. Det finns flera hundra olika material och dimensioner i lagerhyllorna på Resinit. Daniel har lång erfarenhet av logistik och lagerarbete. Han började sin karriär inom logistik på Reebok där han arbetade i 12 år för att sedan fortsätta på Logpart under 5 år. Innan Daniel började på Resinit jobbade han på Akzo Nobel.

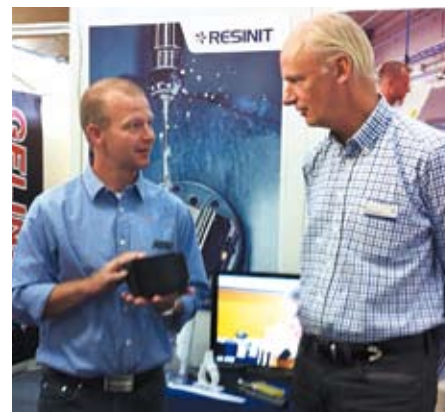
– *Arbetet på Resinit skiljer sig en hel del från mina tidigare arbetsplatser. Här är det viktigast att vara noggrann och hålla superkoll på allt som finns i lager eller är på väg in i lager. Det är ett väldigt kul jobb och man känner verkligen att man är en viktig kugge för att få allt att fungera. Hela vårt lager är väldigt komplext vilket gör att man måste vara på tårna hela tiden, och det är spännande*, berättar Daniel. Under hösten kommer Daniel även att introduceras i Resinit's lagerhållningssystem med färdigbearbetade eller kittade produkter för externa kunder.



»Här är det viktigast att vara noggrann«

Daniel Karlsson började sitt jobb som logistiker på Resinit i maj.

## EuroExpo, Falun



– *Små mässor är minst lika viktiga som de större mässorna. Därför försöker vi fokusera på de mindre och mer nischade mässorna som finns i Sverige. EuroExpo i Falun är en av dessa mindre mässor där vi närvarar*, berättar Ingvar Norén. Årets mässa i Falun var välbesökt med cirka 600 besökare. Många intresserade stannade till i Resinit's monter där den tekniska säljaren Andreas Hellman och vd:n Ingvar Norén visade upp Resinit's verksamhet. Framför allt vill de veta mer om plastbearbetning rent generellt. Behovet av baskunskaper om olika plaster, val av plast och utformning är stort. EuroExpo-mässan är utformad som en labyrinth vilket gör att besökarna passerar alla monstrar under ett besök.

Välkommen till vår monter B01:60 på  
Elmia Subcontractor **6-9 november 2012**

Tisdag 6/11 - Per Alne | Onsdag 7/11 - Jan Landerdahl | Torsdag 8/11 - Ingvar Norén | Fredag 9/11 - Andreas Hellman

visioner  
blir  
verklighet

**Elmia**  
Subcontractor

NORRA EUROPAS LEDANDE UNDERLEVERANTÖRSMÄSSA

## Vd:n har ordet!



I massmedias värld finns det vanligtvis bara två lägen, himmel eller helvete. Just nu är det helvete enligt media. Kris och kris överallt. Det är naturligtvis sant att det är en omvälvande period vi lever i och det finns flera stora bekymmer att ta tag i, framför allt inom det politiska. Den riktiga verkligheten är att vi inte lever i ett helvete utan att världen går vidare och framåt. Vi måste äta, klä oss och vårda varje dag. För att kunna göra det behöver vi en industri som förser oss med varor och med den en fungerande logistik runt omkring. Detta lagom är dock inte så intressant att skriva eller rapportera om i media. Vi var optimistiska förra året då vi lade en budget för 2012. Då gissade vi på en ökning med 10% i omsättning då våra kunder trots allt var positiva. Både befintliga och nya kunders behov har varit klart större än vår prognos. Då det är en tämligen trög process att öka sin kapacitet har vi under hela sensommaren och hösten varit en aning överbelastade. Som ni ser i detta

nummer av Resinitbladet har vi dock arbetat intensivt med detta under det sista halvåret. Vi har även investerat i ytterligare maskiner och då det är leveranstid på dessa maskiner har vi hyrt in en svarv som vi startade redan vecka 35. Tack Ravema för lånet av en ny maskin! Allt detta går självklart inte utan vissa störningar och jag är mycket tacksam för våra kunders stora förståelse och medverkan. Varför har då Resinit en så positiv utveckling när det är tvärtom på så många andra företag. Jag kommer tillbaka till våra fyra grundvärderingar: "kundfokus", "utveckling", "lagarbete" och "miljö". Kopplar man ihop dessa fyra grundvärderingar med ständig förbättring så märker kunderna av det i praktiken. Ett exempel på det är det som en ny kund nyligen sade till den ansvariga tekniska säljaren hos oss. "Vad trevligt att äntligen få en leverantör som ställer relevanta frågor". Ännu en gång ett stort tack till alla för allt gemensamt arbete, både personal och kunder.

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**

**RESINIT**