

Besök oss i Monter MG02:01 på Elmia Subcontractor i Jönköping 9-12 november

OBS! Vi byter plats från D-hallen till gången (precis när du kommer ner för rulltappan vid entré Nord).

Varje dag kl. 16.00 mingel för medlemmar i montern med förfriskningar och tilltugg



Exportdagen på ELMIA Subcontractor

Är du intresserad av att öka din export så ska du besöka ELMIA Subcontractor torsdagen den 11 november. Då är det aktiviteter på Stora scenen i hall D.

Kl 11:00 "Handelsministern om exportpolitiken samt 1 år med UNDEXO"

Handelsminister Ewa Björling
Anders Ekdahl, Sinf och UNDEXO

Kl 13:15 "Exportfinansiering"

ALMI, Exportkreditnämnden och Swedfund

Kl 15:00 "Export några mil bort"

Christian Berg, Svenska ambassaden i Tyskland,
samt några exportörer



Nyutbildade söker jobb på ELMIA Subcontractor



Brist på kvalificerad arbetskraft hämmar konjunkturuppgång och utveckling. Vill du komma i direkt kontakt med elever på KY- och YH-utbildningar som snart är klara med sina utbildningar så kontakta benny.soderqvist@sinf.se.

Då ser vi till att du finns med när ca 250 elever kommer till ELMIA fredagen den 12 november. På förmiddagen ges de speciellt inbjudna eleverna en bild av den mindre och medelstora industrin och om framtidsmöjligheterna. Ju fler företag de träffar, desto större möjligheter att de stannar i industrin.

Nybyggare behövs

Den 26 oktober genomfördes årets Nybyggardag av IFS, Internationella Företagarförbundet i Sverige, tillsammans med Svensk Industriförening, Tillväxtverket och ALMI Företagspartner. Under seminariet presenterades bl a villkor, förutsättningar och satsningar för företagare med utländsk bakgrund. IFS presenterade en färsk studie av invandrarföretagarnas syn på det lokala företagsklimatet runt om i landet. Bland talarna fanns handelsminister Ewa Björling, Anders Ekdahl, VD för Svensk industriförening, Göran Lundwall, VD för ALMI Företagspartner, med flera.

Läs även...

Ledaren

Tankar kring professionell styrelse

Sinf hot case:

Gå aldrig över tiden med en provanställning

Torsk på Manhattan

Dyra rättigheter

Exportmentor är på gång

Svensk produktion av råstål ökar mest

Pressmeddelande från Forma Plast

Tack för all respons



LEDARE

Aldrig ensam!

Precis som du leder jag en verksamhet. I ca 10 år var jag egen företagare och har en hygglig erfarenhet av det. Det gemensamma, oavsett typ av verksamhet, är att "chefen" ofta är ensam med de besvärliga frågorna. Medarbetarna är absolut viktiga och en tillgång, men ibland kommer frågorna som man känner sig ensam med. Typiskt nog är det ofta när man är ensam kvar på kontoret, eller så är det helg och tyst i huset. Det är då som man undrar, vem vänder jag mig till nu?

Vardagsfrågor

De allra flesta frågorna är inte så konstiga och ofta har man svaret själv. Men det som kan vara skönt är att få någon att tänka högt med och hitta argumenten för besluten, någon som bryr sig om frågan och inte om hur du tycker. För det är ju just det sista som skiljer en bra rådgivare från en annan rådgivare. "Ja-sägare" eller andra som bara vill bli av med frågan hjälper ju egentligen inte till. Vad baseras då Sinfs råd på? I grunden är det erfarenhet och kompetens inom våra områden: arbetsrätt, affärsjuridik samt affärs- och företagsutveckling. Till det mixar vi erfarenheter från olika branscher. Det finns alltså en poäng med att ha leverantörer till t ex fordonsindustrin och livsmedelshandeln i samma grupp. I båda fallen är det mindre och medelstora företag som gör affär med riktigt stora företag, ofta multinationella. Sättet att hantera betalningsvillkor m m är ungefär lika. Det innebär att vi bygger upp en kunskap om hur vi kan tackla dina frågor. Exempel på "vanliga frågor" kan du framgent läsa om under Sinf HOT CASE.

Utvecklingsfrågor

Då och då får vi frågan om varför vi jobbar med frågor som kanske inte tillhör dina vardagsfrågor. Ett typiskt område är export. Svaret är både enkelt och naturligt. Ska vi kunna vara din rådgivare även imorgon, måste vi utvecklas och jobba med frågor som ligger i "framkant". Ska vi serva duktiga företagare och utvecklingsbara företag så ställer det krav på att vi är med där framme. Du ska inte behöva vara ensam med de frågorna heller. Man skulle kunna säga att om vi alltid jobbar med de bästa företagen, så kommer vi kunna leverera de bästa råden. Det är definitivt vårt mål.

Morgondagens frågor

Allt handlar inte om teknik och kunder eller om hur företagen drivs. Minst lika viktigt är att veta vad som driver företagare och hur nya företagare tänker. Här om dagen hade Sinfs styrelse en träff med 5 unga företagare, den yngsta knappt 18 år och den äldsta 30 år. Det var ett möte med mycket engagemang och kreativitet, nya synsätt och infallsvinklar, men också många praktiska tankar. Att vi kan leverera tjänster till dem också kan vi säkert, därtill är vi övertygade om att unga företagare kan bidra till fler affärer för alla. Någon säger att de tänker ju inte som oss, men det är nog det som är poängen!

ANDERS EKDAHL

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR SVENSK INDUSTRIFÖRENING

TANKAR

kring professionell styrelse

Nu har vi äntligen kommit överens om att satsa på en professionell styrelse med externa ledamöter!

De fyra delägarna hade varit på kurs i styrelsearbete och kommit till insikt att styrningen av deras verksamhet avsevärt skulle kunna förbättras med ett aktivt styrelsearbete.

Det var ett stort steg att ta. Företaget var framgångsrikt, men tillväxten hade stannat av och ägarna hade svårt att inspirera varandra till fortsatt utveckling för att hänga med i konkurrensen. Man hade fastnat i gamla mönster men ville fortsätta att växa. Nu ställde de sig frågan: *hur går vi vidare från beslut till handling med att få igång det nya styrelsearbetet?*

Det är en fråga som kräver ett svar. Det tveklösa rådet är att ägarna startar processen med att enas om ett ägardirektiv, ett dokument på några sidor där de uttrycker sin gemensamma vilja med sitt företag. Detta har två syften:

- (1) Det får ägaren att uppriktigt fundera på vad han/hon vill med sitt ägande. Och vid flera ägare; komma överens om "vad vill vi med vårt ägande"? Mycket är vunnet då svaret på den frågan är på plats!
- (2) En tydlig ägarvilja säkerställer precisionen i rekryteringen av rätt extern ledamot/ledamöter. Styrelsen är ju till för att realisera ägarnas vilja! Därför måste ägarna rekrytera ledamöter som är beredda att göra detta.

Ur styrelseperspektivet blir ägardirektivet ett särskilt viktigt dokument. Det utgör en "uppdragsbeskrivning" där ägarna sätter ramarna. Styrelsen får därmed tillgång till betydelsefull information för att kunna göra sitt jobb. Räkna således med att en extern styrelseledamot kommer att vilja se ett dokument som beskriver ditt syfte med företaget.

Ägarviljan uttrycks i ett dokument på någon eller några sidor. Innehållet tar bland annat upp ägarnas vision (= drömbild av framtiden), långsiktig målbild, avkastningskrav, utdelningspolicy, tillväxt, miljöaspekter, tidsaspekter och möjlig exit.

Tillsammans med företagets mål och utmaningar kommer ägarviljan att göra ingångsvärden då vi ska sammanställa en sökprofil för att finna rätt ledamot.

Ägardirektivet är med andra ord ett centralt ägarinstrument. I det ägarledda företaget med externa ledamöter är det ett "måste-dokument".

Tänk på det!

Ove Liljedahl

ove.liljedahl@styrelseinstitutet.se

Sinf hot case

För att lösa gamla kriminalfall kallar man ofta in en sk "Cold case-grupp". I vår verksamhet är tyvärr gamla misstag något som återupprepas. Därför kommer du under rubriken "Sinf HOT CASE" få små berättelser om typiska ärenden som vi på Sinf hanterar. Det gemensamma för alla berättelser är att de är tagna ur vardagen. Det handlar inte om att någon företagare gjort något fel, det handlar bara om att inte göra om misstagen. Det enklaste sättet är att lära av erfarenheten. Det är bara att ringa!

Gå aldrig över tiden med en provanställning

Nilssons Mekaniska AB har för avsikt att nyanställa en person (A). Man är dock lite osäker på hur A kommer att fungera bland de övriga anställda varför man beslutar sig för en provanställning i sex månader. Det hela fungerar bra men A:s kompetens sviktar en del. Man tycker sig inte riktigt få ut det man önskat men samarbetet med övriga anställda fungerar väl. Företaget har mycket att göra så när sexmånaders gränsen börjar närma sig beslutar man sig för att förlänga provanställningen i två månader. Detta sker muntligt till A. När två månaders gränsen börjar närma sig meddelar man A att han efter "provanställningen" inte kan få någon fast anställning utan hans sista anställningsdag är på torsdag då provanställningen upphör.

A blir mycket besviken och går till IF Metall där han är medlem och frågar om man verkligen får göra på detta sättet utan att ge en skälighets uppsägningstid.

Metall konstaterar att A är tillsvidareanställd genom förlängningen av provanställningen. En provanställning kan gälla högst i sex månader. Genom företagets handlande har företaget skilt den anställde från anställningen utan saklig grund och utan uppsägningstid vilket är att jämställa med avsked.

IF Metall kräver ett väsentligt skadestånd för det obefogade avskedet.

Kontakta alltid Sinf när du anställer och säger upp folk.

Torsk på Manhattan

Ovanstående rubrik tillkom efter genomgång av ett avtal som en av våra underleverantörer hade för avsikt att påteckna med en amerikansk beställare. Hade han skrivit på hade han blivit "totaltorsk" om tvist hade uppstått. Varje vecka går vi på Sinf igenom ett stort antal avtal av den här typen. Det avtal som skapade namnet "Manhattanavtal" föreskrev att alla tvister skulle slitas av en domstol på just Manhattan. Avtalet hade många fallgropar där underleverantören/leverantören skulle se till att

- beställaren fick ut så stor förtjänst som möjligt på samarbetet
- om leverantören lyckades hitta dolda marginaler skulle dessa pengar komma beställaren till godo genom lägre priser
- leverantören ständigt skulle hålla produktionsberedskap för beställaren utifrån de prognoser som denne lade
- leverantören skulle lagerhålla tillräckligt med komponenter för att uppfylla beställarens önskemål om leveranser
- de av beställaren lämnade prognoserna aldrig var bindande för beställaren och skulle som sagt alltid betraktas som just prognoser
- leverantören skulle arbeta som om prognoserna var beställningar
- varje år lämna rabatt på leveranserna till beställaren
- släppa in beställaren i verksamheten där han tilläts göra revisioner av exempelvis ekonomin för att hitta mer pengar till sig själv eller hur leverantören lever upp till åtagande vad avser kvalitet, miljö och s k CSR
- överlåta rättigheterna till beställaren vad avsåg alla förbättringar som leverantören gjorde av produkten under resans gång
- svara i alla mål som kunde röra patentintrång även för det fall beställaren ägde upphovsrätten

Listan kan göras längre. Punkterna ovan är bara en bråkdel av alla avarter som vi upptäcker vid genomgång av avtal. **Varför torska på ett "Manhattanavtal" när Du kan fråga Sinf!?**

Dyra rättigheter...

"The Supplier shall indemnify and hold harmless the Buyer from and against all claims, actions, liabilities and damages which the Buyer may suffer or incur by reason of infringement of any intellectual property right of any third party arising from the import, offer to sell, sale of use of the Product".

Det är en klausul som förekommer i nästan alla underleverantörsavtal som kommer till oss för granskning. Men, vad innebär den egentligen? Vad är det leverantören förbinder sig till och vad är det för ansvar som medföljer?

Får Du ett avtal som innehåller en sådan skrivelse bör Du komma ihåg att:

1. Du har ansvar för att Produkten inte gör intrång i tredje mans immateriella rättigheter:
 - Även om Du endast levererar en del av produkten.
 - Även om Du har fått ritningar och specifikationerna av Köparen.
2. Ansvaret är inte territoriellt begränsat. Det innebär i princip att även om man nu med säkerhet kan garantera att produkten inte gör intrång i tredje mans immateriella rättigheter i Sverige så betyder inte det att så är fallet i andra länder.
3. Skrivelsen innebär att Du är ansvarig gentemot tredje man men även gentemot Köparen som inte längre kan sälja sin Produkt. Detta även om det är Köparen som har designat Produkten och därmed är ansvarig för att intrång har överhuvudtaget skett.
4. Skrivelsen innebär att Du kan dras in i immaterialrättsliga intrångsprocesser i flera jurisdiktioner.
5. Intrång i immateriella rättigheter medför oftast väldigt höga skadestånd.
6. Rättsförsäkringen täcker oftast inte kostnader för immaterialrättsliga tvister.

Får du ett avtal som innehåller en sådan skrivelse (eller något liknande) bör Du: ringa oss så får du både en konsekvensanalys samt förslag till omformulering och juridiskt stöd i förhandlingen med din kund.

EXPORTMENTORER är på gång

För knappt ett år sedan tog Svensk Industriförening tillsammans med ELMIA och IFS (Internationella Företagarförbundet i Sverige) initiativ till att bilda UNDEXO. Bakgrunden var att göra det enklare för mindre och medelstora företag att exportera. Då, hösten 2009, frågade vi i en enkätundersökning om vilka stöd som företagen behövde för att kunna exportera mera. En av de högst prioriterade frågorna var: Ta fram exportmentorer som kan hjälpa företag som vill exportera till nya marknader. Nu finns det. ALMI och Handelskammare påbörjar ett pilotprojekt där du kan ansöka om att vara med. För mer information kan du läsa på: www.undexo.se eller www.almi.se.

Kontaktpersoner för pilotprojektet är

GORAN RAJKOVIC'

– ALMI Företagspartner Väst (Göteborg)
(Ansvarig för mentorprogrammet i Göteborg)

E-post: goran.rajkovic@almi.se
Tel: 031 - 779 79 35

JIMMY PERVIK

– ALMI Företagspartner moderbolag
(Ansvarig för mentorprogrammet nationellt för ALMI)

E-post: jimmy.pervik@almi.se
Tel: 08 - 709 89 40

MAX LUNDGREN

– Stockholms Handelskammare
(Ansvarig för mentorprogrammet nationellt för Handelskamrarna)

E-post: max.lundgren@chamber.se
Tel: 08 - 555 100 32

Svensk produktion av råstål ökar mest

Under denna rubrik redogjorde Dagens Industri för hur den svenska produktionen av råstål ökade mest procentuellt sett i hela världen under augusti månad jämfört med motsvarande period föregående år. Det skall understrykas att motsvarande period föregående år var en bottennotering som saknar motstycke i modern tid. Våren 2008 var priserna på järnskrot all time high. Hur det gick sedan vet vi alltför väl. Men idag är det bra fart på smältverken och alla prognoser pekar på att den svenska produktionen av råstål snart är tillbaka på nivåer kring fem miljoner ton på helår. Dagens produktion motsvarar ungefär 85 procent av den produktionsnivå som rådde 2005-2008.

Återhämtningen är självfallet positiv även för skrotbranschen. Priserna ligger hyggligt i ett historiskt perspektiv och inströmningen till gårdarna ökar. Självfallet finns det orosmoln som att Turkiet inte är särskilt aktivt på marknaden. Turkarna är stora på enkla material som armeringsjärn och balk där skrotmaterial är tacksamt att köra med. Konjunkturen för byggindustrin i Mellanöstern är ganska darrig varför avsättningen av de turkiska produkterna har fått problem. Andra orosmoln är kanske en uppjustering av den kinesiska valutan. Men även om detta skulle ske tror många bedömare att Kina tuffar på i samma takt som tidigare. Om Sverige ackumulerat, t o m augusti, kom upp i en råstålsproduktion på strax över tre miljoner ton så är det inte

mycket jämfört med Kinas 425,8 milj ton under samma period. EU har producerat ca 115 milj ton medan USA stannar strax under 55 miljoner ton.

Skrotvolymen får antas följa samma kurvor som ovan. Den totala mängden järnskrot som handlades i världen för 2009 uppgick till 300 milj ton. Skrotanvändningen i världen uppgick till 460 milj ton medan handeln över gränserna uppgick till ca 100 milj ton. Men då skall hållas i minne att 2009 var en ordentlig dipp i stålstatistiken. Under 2009 kom Sverige upp i ca 2 milj ton insamlat järnskrot. Den siffran kommer att justeras uppåt för 2010.

Metallerna upplever också en större efterfrågan. Det som kan verka prisbromsande hos metallerna är att dollarn faller. Priserna på London Metal Exchange fastställs dagligen i dollar. Om vi jämför dollarkursen för ett år sedan låg den ungefär på samma nivå som idag. Men under perioden var den uppe och nosade på åttakronorsstrecket.

När en skrothandlare skall bedöma marknaden har han många storheter att ta hänsyn till. Världsmarknadspriset spelar självfallet stor roll. Men han måste även snegla på marknaden i Tyskland och Storbritannien samt vilka avslut som görs i Rotterdam. Runt hela jorden finns det börser där det handlas med skrot. Information och ständigt aktuell information är helt avgörande för att fatta de rätta besluten. Och som sagt skrotmarknaden stänger aldrig.

Tack för all respons

I förra NYTTOAKTUELLT tog vi upp vikten av att driva frågor där mindre och medelstora företag kommer i kläm, inte minst i förhållande till sina kunder som ofta är stora företag. Det kanske vanligaste exemplet just nu är de kraftigt förlängda betalningstiderna, men det kan också vara problem med regelverk som ställer till problem. Oavsett vad det handlar om så vill vi veta vad som ställer till det i ditt företagande. Vet vi inte det kan vi inte hjälpa till. Nåväl, efter förra numret av NYTTOAKTUELLT fick vi bra respons om flera fall där vi gör vad vi kan för att lösa konstigheter. Fortsätt gärna att ringa och/eller maila synpunkter till oss. Mail skickar du till anders.ekdahl@sinf.se.

FORMAPLAST lanserar skarvskydd för kabelrännor till järnvägen

Det innovativa plastföretaget Forma Plast i Ockelbo lanserar en helt ny typ av kabelrännor. Parallellt med järnvägsspåren löper det kabelrännor, vanligtvis gjutna i betong, som det läggs ett antal kablar i. Dessa kablar löper ut i kabelbrunnar som är rikligt utplacerade. Det har tidigare varit problematiskt och förknippat med en hel del arbete att lösa ett bra skarvskydd för kablarna i samband med att kablarna skall ut i brunnarna, det är nu löst med det nya skarvskyddet som monteras på några få minuter.

Det nya skarvskyddet i vakumpressad plast löser det tidigare problemet på ett mycket effektivt sätt.

– Man sparar både massor av tid och pengar, samtidigt som man får en säker och standardiserad lösning vid varje punkt. Tidigare fick man ju göra manuella anpassningar vid varje kabelbrunn, berättar Åke Hålen, ägare av Forma Plast.

För mer information skarvskydd, kabelrännor eller formad plast kontakta Åke Hålen, VD, Forma Plast AB 0297-41100, 070-5689656 ake@formaplast.se

SKRIBENTER DETTA NR

Anders Ekdahl, Mary-Anne Högström, Åke Larsson, Frantzeska Papadopoulou, Jan Rudblad, Ove Liljedahl

SVENSK INDUSTRIFÖRENING

Vi gör det med flit!