

Sammanfattning av STIFs enkät till modedefretag som är eller har varit med i Rookies

Allmänt

Enkäten har sänts till 92 företag varav 35 besvarat enkäten. Ingen analys har gjorts av bortfallet. Endast 6 adresser har noterats som ej nåbara alltså har 86 nåtts av förfrågan. Svarefrekvensen, blir då 41% , vilket måste ses som god för denna typ av öppen enkät. Svaren är sannolikt ganska representativa för gruppen. Genom att Rookies per definition är ganska nystartade är också företagen små. Hälften har en omsättning mindre än 1 milj. kronor. Drygt hälften har varit verksamma mindre än 3 år. I takt med att företagen blir äldre ökar också omsättningen men bara 12 % har angett en omsättning större än 4 milj.

Företagen har fått markera på en 5-gradig skala från "dålig koll" till "helkoll" hur bra de tycker att de hanterat de olika delarna i sin verksamhet. Man har också kunnat kommentera med egna ord, vilket resulterat i 5-10 kommentarer per fråga

Produktionsfrågor

Företagen har bra eller ganska bra koll på kollektionsupplägg och inköp av tyger etc även om spridningen är ganska stor. Mönsterkonstruktion mm har man också ganska bra koll på men där är spridningen större; från dålig koll till helkoll. Det samma gäller produktkalkylering.

När det gäller producentkunskap är det fler som anger att de har dålig eller ganska koll men när det gäller kommunikationen med leverantörerna visar det sig att företagen har övervägande ganska bra eller bra koll

Försäljning/marknadsföring

Företagen anser att de har ganska bra koll på sitt presentationsmaterial men spridningen i uppfattningarna är stor. När det gäller själva införsäljningen är det sämre och där säger de flesta att de har acceptabel koll men det är lika många som har dålig koll som helkoll. Själva hanteringen av order markeras som acceptabel till ganska bra koll.

Administration/företagande

Företagets basfunktioner, som organisationsform och bokföring mm, verkar man ha ganska bra koll på men spridningen är stor. Med personalfrågor är det däremot sämre. Mer än hälften svarar att de har dålig eller ganska dålig koll. Endast ett företag anger att de har helkoll. Det beror självklart på att många ännu är ensamföretagare men större företag visar också att på att man har dålig koll. Detsamma gäller det som har med avtalskrivande och juridik att göra. Något positivare ser man på sin egen förmåga i frågan om affärsmannaskap men där är det fler som säger att de har dålig eller ganska dålig koll fler än bra eller ganska bra koll.

Tid åt design och produktutveckling.

Över hälften anger att man ägnar mindre än 20 % av sin arbetstid åt design och produktutveckling, vilket alla beklagar. De praktiska frågorna tar resten av tiden.

Ett urval av kommentarerna till frågorna från deltagarna.

Frågan gällde: vad tycker Du är svårast:

Om Tidsplanering:

"Att få tiden att räcka till. Att få leverantörer att hålla tidsschema. Att lägga tid på att skicka fram och tillbaka prover, när man hellre varit på plats. Bättre med svensk/lokal produktion om det varit ekonomiskt."

"Att hinna och tvinga in order för att hinna lägga produktion, hinna få fram säljkoll i tid som är snygg, jobba med 1,5 års framförhållning hela tiden"

Om kollektionsupplägg

"Att få ihop kvalitet till ett ekonomiskt hållbart pris"

"Svårt att hitta tyger man får köpa i små kvantiteter. Det blir dyrare att köpa under 300 m/färg, om det ens tillåts. Igen, svårt att hinna. Svårt att hitta fabriker som producerar till vettiga priser i små kvantiteter. Det blir svårt att komma över tröskeln till en större produktion på detta vis."

Om materialinköpen:

"Att man som liten aktör blir tvungen att betala allt i förskott. Investeringar görs nu och reveny ses om 6-18 månader. Efter finanskris tycks fortfarande en viss skepsis finnas mot nya märken, vilket märks både hos press och butiker."

"Det tuffa och svåra är att man behöver göra dyra produktionsresor, köpa material etc allt som behövs alla utlägga ca 1-1,5 år innan man får fakturera. Det är få företag som kan ligga ute så länge när man är i uppbyggnadsfasen."

Om kunskap om tygleverantörer

"Svårt hitta tyger som inte behöver köpas i stora kvantiteter"

Om mönsterkonstruktion

"Vi måste använda professionella mönsterkonstruktörer frilans."

Om produktkalkylering

"Beräkning av vinstmarginal, och räkna på när vi förväntas gå med vinst. Svårt att sja helt enkelt när man lägger budget."

"Skulle behöva lägga en större marginal på mina priser till inköp, men resultatet skulle bli att plaggen blir för dyra. Blir tvungen att lägga mig på en nivå där jag är konkurrenskraftig, men ändå exklusiv."

Om kommunikation med leverantörer

"Vi har lärt oss att man måste hela tiden hålla bra kontakt med leverantörerna och ligga på annars blir inget gjort."

"Svårt att inte alltid kunna vara på plats vid produktionen, även om jag regelbundet besöker fabrikena skulle det behövas fler kontroller för att uppfylla önskad kvalitet".

Försäljning/marknadsföring

Några kommentarer om vad som är svårast:

Om SP - material

"Katastroaltf dåliga, vi pratar om att jobba fram det. Har tyvärr ej prioriterat det, vill bli bättre."

"är väldigt produktionsfokuserad, all kraft, energi och ekonomi går till att få fram varor och sälja"

Om införsäljningen:

"Mycket svårt att nå kunder. Svårt hitta säljare och butiker som är intresserade av att köpa in mindre märken."

"Vet hur det ska gå till, men avskyr det, och prioriterar därför ned dessa bitar eftersom tiden ändå inte räcker till allt."

"Det här är många olika roller och det viktiga är att inte en person gör allt"

"tid och pengar till att vara med på mässor och dylikt".

Om orderhantering, leveranser, reskontra

"viktigt att ha professionell hjälp koll på sina kostnader fokus på vad man sysslar med."

Adminstration/företagande

Några kommentarer om vad som är svårast:

Om ekonomisk redovisning

"Har bokföringstjänst. Självt helt inkompetent på siffrorna."

"Enskild firma och har hjälp med papper, bokföring, deklarationer. Har bra hjälp utan den dålig koll".

Om Personalfrågor

"Har inga erfarenheter av detta då jag sköter allting själv. Skulle gärna ha en deltid anställd men det finns inte pengar till det."

"svårt med anställningar när man är liten och försöker satsa på någon och så funkar det inte. Då kan man som litet bolag inte hantera stämningar eller personal som krånglar, och att ha råd att anställa inför växande perioder är också svårt när man får betalt i efterskott hela tiden"

Om kontrakt/avtal med kunder o leverantörer, juridik

"man måste ta hjälp av experter hela tiden i alla samarbeten gäller avtal."

"Ett stort problem är att företag som vi arbetar med går i konkurs och inte betalar i tid."

"Har ingen direkt erfarenhet av detta, men det behövs mer och mer nu när verksamheten blir större och andra länder inblandade."

Om affärsmannaskap och företagsutveckling

"För ett halv år sedan var vi sämst på att avvara tid till planering mm.

Vi har börjat gå till en företagsrådgivare. Mycket lärorikt. Vi har haft turen att prova på det i 12 timmar. Vill fortsätta eftersom det ger oss väldigt mycket"

"Allt är en utmaning, men viktigt att ha sina bollplank inom varje kategori"

" Om man startade som ensamföretagare för att man är designer så är detta dessvärre lååååå ned på listan. Vad är benchmarking?"

Tid åt design och produktutveckling.

Några kommentarer

"okunskap inom områden utanför skapelsebiten medför stor att stor arbetstid läggs ner på dessa"

"Det går en massa tid till att sälja, jobba med ekonomi, marknadsföra osv osv. Om företaget rullar på kan vi anställa folk som är duktiga på sina bitar och vi kan sköta det vi är duktiga på."

"Omöjligt med dagens avgifter att anställa, därav får man göra allt själv för att ens kunna överleva, och då är det svårt att växa. Omöjligt att vara bra på hela processen, dessutom samtidigt."

"allt annat tar över tiden"