

Sinf din företagsresurs

Välkommen till ett delvis nytt Sinf med ett helt nytt ansikte. För oss, precis som för alla andra verksamheter, är utveckling och förbättring nödvändigt. Varje tid har sina frågor och trender, och för den som vill vara ledande handlar det om att lyssna på kunderna och våga flytta fram positionen. Under de senaste åren har vi i vårt dagliga arbete sett att frågor med affärsinriktning blivit allt fler medan de rent arbetsrättsliga blivit färre. Frågor om styrelsearbete, upphovsrätt, generationsskiften, kompanjonavtal, kundavtal, kredittider och betalningsvillkor, affärsstrategier, marknadsföring och försäljning har ökat. Under samma period har vi också fått en allt mer diversifierad medlemskår vad gäller branschtillhörighet, men homogenera som företagstyp. Vi har

te fått fler tjänsteföretag, men det är fortfarande mindre och medelstora, ofta ägarledda, företag. Det innebär att våra medlemmar, eller kunder som det faktiskt handlar om, verkar i mer än 20 olika branscher, men är mer lika varandra som företagare. Att de arbetar i olika branscher ser vi bara som en fördel. Då kan vi ju ta goda erfarenheter och lösningar från en bransch för att hjälpa ett företag i en annan bransch.

Din företagsresurs inom: Affärsmannaskap, Affärsutveckling, Arbetsrätt, Affärsjuridik
Vi är din företagsresurs och det är så du ska se oss. När du har ett problem som behöver en lösning, då har vi en lösning. Anpassad till ditt företags förutsättningar, ambitioner och mål. Levererad personligen, snabbt och enkelt. Som om vi satt i rummet intill. Vi prioriterar företagsnyttan och vill alltid gynna din affär. Plötsligt kan det visa sig att du behöver nyanställa istället för att friställa. Vi verkar inom affärsmannaskap, affärsutveckling, arbetsrätt och affärsjuridik för att göra företagandet tryggare, förhandla fram starka avtal och skapa nya möjligheter. Våra medlemmar söker valfrihet, handlingsfrihet och nya vägar. Tillsammans tar vi företagandet dit där framtiden finns.

Det nya ansiktet

Som du ser har vi en ny, lite modernare, logotyp. Namnet har vi egentligen inte förändrat. Vi heter fortfarande Svensk Industriförening Sinf, men kommer att kalla oss Sinf. Det är enklare och ger fler möjligheter. För många står det för trygghet

och tradition. På sätt och vis kan man säga att vi tagit det bästa av två världar, tradition och erfarenhet tillsammans med förbättringsvilja och enkelhet. Så nu blir det Sinf i den vardagliga kommunikationen med företag och företagare. Någon gång kan hela namnet komma att dyka upp, t ex mot politiker och media.

Du ska fråga, det är det vi är till för!

Så till det väsentliga, servicen. Breddningen av frågor åt det affärsmässiga hållet har pågått under ett par år, men nu blir vi tydligare och visar hela kompetensbredden. Så en sak till. Då och då får vi samtal där någon frågar om det går bra att fråga. Javisst, det är självklart, bara fråga på. Finessen med att ha oss som rådgivare är att det allra mesta ingår i serviceavgiften. Vi finns ju där varje gång du behöver ett svar eller någon att bolla en fråga med.

Välkommen till ett förbättrat Sinf!



Läs även

- Ledaren
- Sinf på Elmia Subcontractor
- Sinf hot case: Är fängelsestraff saklig grund för uppsägning? Vad innebär ett skiljeförfarande?
- Andreas Roos – Från Lindholms fond till Dublin och Google
- Så fungerar annonsering med Google
- Premiär för Automathink - en unik tankepartner för svensk industris framtid

Välkommen till ett förbättrat Sinf!

LEDARE *Ett nytt Sinf*



Nu är vi mitt i en omorientering av Sinfns verksamhet. Det enklaste att se är en ny logotyp, men det viktigaste är att vi lägger mer fokus på att bli tydligare och att förbättra produkten. Kompetensen är densamma som tidigare, dvs tyngdpunkten ligger på de juridiska frågorna. Det nya är att vi jobbar mer som stöd i dina affärer, egentligen helt logiskt eftersom det är affärer som driver företagens utveckling. Ju bättre affärer, desto lönsammare företag.

Vårt förändringsarbete började egentligen med en diskussion i Sinfns styrelse hösten 2010 när vi diskuterade unga företagare

och deras behov av stöd och råd. Tokigt nog började vi diskussionen med att försöka tänka som unga. Hur kan man göra det när man inte är ung själv? Nåväl, det blev en bra diskussion och starten på tanken att komplettera Sinfns styrelse med ett Advisory Board med unga företagare. Vid första träffen med dessa unga entreprenörer slogs vi av att de 5 personer vi hade framför oss i åldern 17-30 år hade stort behov av våra tjänster, men de menade att förpackningen av våra tjänster inte var särskilt attraktiv. Enkelt uttryckt: bra innehåll, men tråkig förpackning. Dessutom ville man i ett enda begrepp veta vilka Sinf är, det som nu är "Din företagsresurs".

En spegling av marknadens behov – Som om vi satt i rummet bredvid!

Hur gör man för att förstå hur man uppfattas? Det första är att inte ställa frågan själv, då finns det risk för att svaren baseras på artighet och tradition. Så därför lät vi en helt neutral och extern part ställa frågan till både potentiella och befintliga medlemmar. Hur uppfattar du Sinf? Vi ville ju inte skapa en produkt som är utformad på ett sätt som vi vill ha den. Produkten ska ju spegla det behov som finns hos kunderna och därför vara utformad på det

sätt som passar er. Tillbaka till frågan och svaret på den. Sammanfattningsvis kan man säga att de som inte var medlemmar hade låg kännedom om oss, men blev intresserade när de fick reda på den service Sinf ger. De befintliga medlemmarna var överlag mycket positiva till Sinf och servicen. De gav dessutom en bild av att relationen med Sinf var professionell, kompetent, snabb, tillgänglig och personlig, lite som om Sinf sitter i rummet bredvid. För oss var det ett härligt betyg. Det är ju just den personen man kan ta en diskussion med, när som helst, om vad som helst, när man behöver råd och stöd.

Vi är en möjliggörare

En annan sak som kom fram var att Sinf är en möjliggörare. Vad är nu det? Jo, någon som gör det möjligt att komma dit man tänkt. Alla företagare och entreprenörer har mål och visioner, men på vägen dit finns det hinder. Vår roll är inte att driva någons företag, vår roll är att ge dig stöd och råd så att du når dina mål.

Anders Ekdahl
Verställande Direktör Sinf

Sinf på ELMIA Subcontractor

Den 8 till 11 november är det ELMIA Subcontractor, norra Europas största underleverantörmässa med 1200 utställare och ca 15.000 besökare. Som vanligt finns Sinf på plats för att möta både medlemmar och potentiella medlemmar. Vi ser fram mot att träffa dig. Gärna på någon av nedanstående aktiviteter



• Montern

- Vi finns i monter MG 02:01, direkt till vänster när du åker rulltrappan ner från entrén. Passa på att hämta en färsk underleverantörsbarometer med siffror för din bransch. Du kan också träffa våra rådgivare för en diskussion om dina frågor.

• Exportdagen den 10 november

- En dag fylld av exportaktiviteter där bl a Anders Ekdahl och statsekreterare Gunnar Oom diskuterar exportmöjligheter på Stora Scenen i hall D kl 11:15. Dessutom finns fler exportfrämjare på plats med experter på export.

• Mingel med branscher

- I Sinfns monter kan du mingla med branschkollegor
- Onsdag den 9 november kl 13:00
 - Form & Press
 - Stål & Mekan
 - Svenska pressgjuterier
- Onsdag den 9 november kl 16:00
 - Svensk Plastindustriförening
- Torsdag den 10 november kl 16:00
 - Kablage
 - Elektronik

• Industri söker förmågor

- På fredagen den 11 november är det extra mycket ungdomar på plats. Då kommer elever från KY- och YH-utbildningar med industriinriktning

Är fängelsestraff saklig grund för uppsägning?

En anställd P hos Mekaniska AB var en kväll ute och festade i staden. Efter att ha druckit en icke oansenlig mängd alkohol på krogen förvägrades P ytterligare alkohol och ombads att gå hem för att sova ruset av sig. P ilsknade till när vakten kom för att hämta honom och slog ner vakten med upprepade slag. Vakten blev mycket illa tilltygad med utslagna tänder samt en sprucken käke till följd. Polisen anlände och grep P som sedermera åtalades och dömdes för våld mot tjänsteman samt grov misshandel. Då P tidigare hade en villkorlig dom för misshandel dömdes han i tingsrätten till 18 månaders fängelse.

Mekaniska fick inget veta förrän 1 vecka gått. När man fick reda på vad som hänt ville man så fort som möjligt skilja P från

sin tjänst. Man påkallade en förhandling med IF Metall som man hade avtal med. På formella grunder ville man kontakta facket för att meddela att man med omedelbar verkan skulle skilja P från tjänsten. IF Metall motsatte sig detta och meddelade att brottet hade skett på P:s fritid, det var inte av den "grovheten" att det kunde skada bolaget, det var inte våld av den karaktären att någon på företaget kunde känna sig kränkt eller otrygg. Metall meddelade att man kommer att ogiltigförklara uppsägningen p. g. a personliga skäl då dessutom straffets längd var för kort.

Mekaniska AB ringde Sinf och fick det hela bekräftat att omständigheterna som IF Metall beskrivit förelåg varför ej saklig grund för uppsägning förelåg. De domar som finns

HOT CASE

anger att ett fängelsestraff understigande 4,5 år måste arbetsgivaren tåla – beträffande brottets art kan det få betydelse. Man ser från domstolen särskild allvarligt på brott mot kvinnor och barn – samt för grova brott som direkt kan skada företaget. I detta fall fanns inte dessa omständigheter – varför Sinf avrådde företaget från att fullfölja uppsägningen.

Vad innebär ett skiljeförfarande?

Plast AB har skrivit under ett avtal med sin nya kund. Kunden betalar inte i tid och Plast AB påbörjar en process för indrivning av till betalning förfallna fakturor. Kunden hänvisar då till avtalet där det står att "Tvister avseende tillkomst, tolkningen eller tillämpningen av detta avtal, och därur härflytande avtal och rättsförhållanden skall avgöras genom skiljedom enligt Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstitutets regler för skiljeförfarande."

Man skulle kunna säga att skiljeförfarandet är en privat metod att lösa tvister. Fördelen med att använda sig av ett skiljeförfarande är att det inte är offentligt. Genom denna sekretess kommer det inte till allmänhetens (mediernas) kännedom att en tvist pågår. Affärshemligheter och annan känslig information som åberopas kan alltså förbli hemlig. En annan fördel med ett skiljeförfarande är att processen går snabbare än vid allmän domstol. Avgörandet sker i endast en instans och är inte överklagbart. Ännu en fördel är att skiljemännen som utses kan ha specialistkompetens vilket sällan är fallet i allmän domstol. De tre

skiljemännen är skyldiga att vara opartiska. Även om varje part utsett en skiljeman så måste han/hon vara opartisk.

Precis som vid en allmän domstol får parterna sedan presentera sina åsikter vad gäller tvisten. De får lägga fram den bevisning de vill åberopa. Skiljemännen kan begära in kompletterande uppgifter från parterna och om behov finns kalla in experter för att få någonting belyst/klarlagt. När parterna har sagt allt de vill och presenterat de bevis som finns ska skiljemännen meddela sitt beslut i frågan – vilket kallas för skiljedom.

Meningen med ett skiljeförfarande är att det ska gå snabbt. Om parterna inte kommer överens om någonting annat gäller att skiljedomen ska ha meddelats inom 6 månader från den dag då skiljeförfarandet startade. Normalt går inte en skiljedom att överklaga om nu inte parterna i sitt avtal skrivit att så är möjligt. Har inte några formella fel begåtts i skiljeförfarandet (kan då klandras av parterna) blir den giltig sextio dagar efter att parten tagit del av skiljedomen.

Det är viktigt att veta att en skiljedom är en exekutionstitel vilket innebär att den kan ligga till grund för en utmätning av Kronofogdemyndigheten.

Nackdelen med ett skiljeförfarande är att det oftast är en mycket dyr process och därför bara lämpar sig där värdet på det som parterna tvistar om är relativt högt.

Kostnaderna för ett skiljeförfarande kan bli mycket höga (ett förenklat skiljeförfarande där tvisteföremålets värde är 500.000:- kan kosta mer än 60.000:-) och det är därmed väldigt viktigt att kontrollera att rättsförsäkringen täcker även det tvistlösningssalternativet. En annan viktig sak som man bör komma ihåg är att om man hänvisar alla avtalsrelaterade tvister till skiljedom så innebär det att även indrivning av till betalning förfallna fakturor bör ske via skiljedomsförfarandet. Detta är självklart mycket opraktiskt och kan leda till att man inte klarar av att driva ärendet vidare. Att behöva inleda ett skiljedomsförfarande för att få betalt är verkligen en onödig börda.

ANDREAS ROOS

– Från Lindholms fond till Dublin och Google

Andreas jobbar som Online Media Consultant på Google. Sedan han fick stipendiat i Lindholms fond och blev invald i SINF:s advisory board har han nu flyttat till Dublin och arbetar på Googles Europeiska högkvarter.

Det jag gör här på Google är att jag ansvarar för den svenska marknaden, genom att hitta företag till "Google Rising Stars" som är ett nytt koncept från vår sida, där vi är intresserade av att hitta och hjälpa medelstora och stora svenska företag att växa online och offline genom marknadsföring via Google.



Så fungerar annonsering med Google

Du skapar dina egna annonser

Med AdWords kan du skapa dina egna annonser och välja sökord, det vill säga ord eller fraser som är relaterade till din verksamhet eller vad man har att erbjuda. När någon sedan söker på Google med något av dina sökord kan din annons visas bredvid sökresultatet.

Du annonserar då för en målgrupp som redan är intresserad av tjänster eller produkter som ditt företag erbjuder. Den potentiella kunden behöver bara klicka på annonsen för att komma till din hemsida. Det bästa av allt är att du bara debiteras när någon klickar på din annons, oavsett hur många gånger den har visats.

Målinriktad spridning

Nu kan du annonsera för personer som söker på Google. Även om du redan finns med i Googles organiska sökresultat, så kan AdWords hjälpa dig att rikta dig till nya målgrupper både via Googles sökmotor samt vårt annonsnätverk. I vårt annonsnätverk ingår exempelvis sidor som Youtube och Gmail ingår men även tusentals andra webbsidor.

Större kontroll

Du kan redigera dina annonser och justera din budget tills du får de resultat du vill ha. Du kan även visa många olika annonsformat och rikta in dina annonser efter specifika språk och geografiska platser.

Mätbara resultat

Det finns inga lägsta krav för hur mycket du ska betala eller hur länge. Med alternativet "kostnad per klick" betalar du bara för att användarna klickar på dina annonser. Det betyder att varenda krona går till att skaffa dig nya tilltänkta kunder.

Slut på gissningarna

Vi tillhandahåller beräkningar av sökordstrafik och kostnader så att du kan fatta välgrundade beslut om vilka sökord du ska välja och kan utnyttja din budget maximalt.

För mer information och för att komma igång

Om ert företag är intresserade av att öka er närvaro online och inte har använt Google AdWords tidigare (eller inom de senaste 6 månaderna) kan ni maila era kontaktuppgifter till mig på aroos@google.com så kan jag eller eventuellt min kollega kontakta er och hjälpa er att komma igång med att växa ert företag.

Skribenter detta nr

Anders Ekdahl
Frantzeska Papadopoulou
Andreas Roos
Jan Rudblad

Premiär för Automathink – en unik tankesmedja för svensk industris framtid

Svensk industri står inför flera krävande utmaningar. En av dem är att locka morgondagens arbetskraft och kunna erbjuda en såväl lukrativ som utvecklande marknad med optimala utvecklingsmöjligheter. För att lyfta fram frågor som dessa och finna svar på hur svensk industri ska utvecklas har tankesmedjan Automathink bildats.

– **Automathink** har flera syften och ett av det viktigaste är att föra högteknologin framåt i syfte att säkerställa svensk industris konkurrenskraft hela vägen från små till stora företag. Därför måste vi helt sonika automatisera mera, säger Anders Ekdahl, ordförande Automathink.

Alliansen Svenska Automationsgruppen, SAG, och mässarrangören Elmia har tillsammans skapat ett för Sverige nytt automationskoncept, iAutomation. Konceptet vilar på två tydliga ben; dels skapandet av nya affärer genom mässan Elmia Automation som genomförs i maj 2012, dels utveckling av industrin vilket kommer att hanteras i en helt ny tappning i form av tankesmedjan Automathink.

Syftet är att kunna möta framtiden med en ny styrkeposition och utveckla industrin så att den kan leva upp till de nya krav som ställs, såväl globalt som nationellt. Bland

annat genom att bli ännu mer högteknologisk och energieffektivare. Medlemmarna i Automathink är sju till antalet och är hämtade från forskningsinstitut, näringslivet, fackförbund, arbetsgivar- och exportorganisationer, utbildningssektorn samt från iAutomation;

- Anders Ekdahl (ordförande), VD Sinf
- Louise Trygg, docent i energisystem vid Linköpings Universitet
- Peter Nilsson, VD Stockholms Tekniska Institut STI
- Karl-Petter Thorwaldsson, IF Metall
- Ulf Helles, Bosch Rexroth
- Inge Johansson, ordförande Gnosjö Industriförening
- Peter Scott, Elmia

Automathink kommer inte enbart att vara ett diskussionsforum. Gruppen ska även på sikt ta fram idéer och konkreta förslag som riktar sig till näringslivet, men även till politiken. - Några av dessa frågor är:

- Hur ska svensk industri bli konkurrenskraftigare?
- Vilka verktyg krävs för att locka morgondagens arbetskraft?
- Ökad lönsamhet och säkrare arbetsmiljö – hur går det ihop?
- Mer automation sparar energi för industrin?