

92 företag av 104 valde att behålla produktionen i Sverige

Av de 104 företag som använt ALMI:s analysmetod "Flytta eller stanna och förbättra" har 92 valt att behålla produktionen i Sverige. Nu ska metoden, som utvecklats under ledning av Björn Olanders på ALMI i Gävle, spridas över Europa. Den kommer att ingå i EU-kommissionens rapport "Supporting the International of SMES" som under våren trycks på ett 20-tal språk.

Den ökande globaliseringen har gjort att den internationella konkurrensen från bland annat låglöneländer har ökat betydligt. De krav på effektivisering som stora företagen tvingats möta gäller nu i allt högre grad även för små företag. Branscher som tidigare ansågs vara en skyddad nationell eller lokal verksamhet har utsatts för internationell konkurrens. Utvecklingen innebär både hot och möjligheter.

FLYTTA ELLER STANNA OCH FÖRBÄTTRA

En följd av globaliseringen är att många tillverkande företag överväger att flytta hela eller delar av verksamheten utomlands. En snabb jämförelse av till exempel löneläget kan få utlandsflytt att framstå som fördelaktigt. I det läget är det viktigt att göra en helhetsbedömning, annars ligger det nära till hands att beslutet endast bygger på några få kända fördelar.

Även de mindre kända nackdelarna måste tas med i besluts-

underlaget, till exempel försämrad produktivitet och flexibilitet, svårighet att få kompetent personal och längre utvecklings- och förändringstider. Ett komplett beslutsunderlag ska också innehålla alternativet "stanna och förbättra" med förbättringsåtgärder på hemmaplan som stärker konkurrenskraften som alternativ till en flytt.

ALMI:s analysmetod utvecklades mot bakgrund av att många svenska företag flyttade produktion till låglöneländer. Arbetet startade hösten 2004. Syftet var att få fler företag att kalkylera igenom sin situation, förbättra konkurrenskraften och därigenom få fler företag att stanna i Sverige.

Modellen är resultatet av ett samarbete där även Lars Warenmo, ALMI Jönköping, Hans Dyrkell, ALMI Kalmar och Raymond Svensson, ALMI Moderbolag har deltagit.

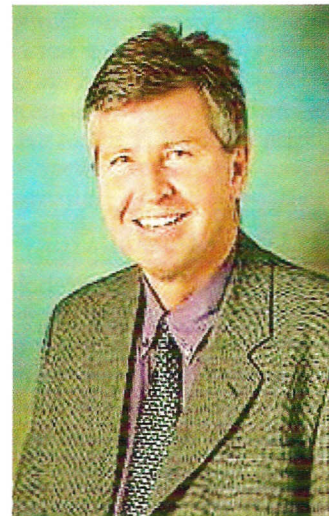
– Utvecklingsarbetet resulterade i en arbetsmodell i form av en spindelanlys inom 17 områden och en "Stanna-Flytta-kalkyl" där 18 olika faktorer

i Sverige jämförs med 9 st olika lågkostnadsländer, berättar Björn Olanders. Med hjälp av denna så kan man antingen simulera en flytt av företaget eller utföra en omvärldsanalys beträffande vilken pris- och annan konkurrens som man kan förvänta sig från de nio lågkostnadsländerna.

EN METOD FÖR UTVÄRDERING

– Det är viktigt att analysera det enskilda företaget med neutrala ögon och att därefter, med ett komplett beslutsunderlag, vidta lämpliga åtgärder, framhåller Björn Olanders. Genom analysen får företaget ett beslutsunderlag där de olika alternativen vägs mot varandra – stanna eller flytta – och vilka alternativa åtgärder till en flytt som kan vidtas för att stärka konkurrenskraften.

Analysen klargör vad som är mest lönsamt för företaget, att flytta produktionen av varor eller tjänster utomlands eller effektivisera och utveckla verk-



Björn Olanders har utvecklat ALMI:s analysmodell.

samheten på andra områden.

Analysen kan tillämpas på de flesta företag även om huvudfrågan inte är att stanna eller flytta, syftet är då att ta fram ett åtgärdsprogram som stärker konkurrenskraften. Stommen i analysen utgörs av ett verktyg där man identifierar målsättningar, problem och förbättringsområden.

Efterlysning!

Rektron expanderar! Vi har sparkat igång ett partnerprogram och söker återförsäljare. Är du intresserad av att arbeta med Rektrons kvalitetssystem och programlösningar?

Välkommen att höra av dig!
Mail: partner@rektron.se
Tel: 08-29 56 50



Nordens ledande leverantör av kvalitetssystem

Box 1146, SE 172 23 Sundbyberg tel: 08-29 56 50, fax: 08-29 39 33, www.rektron.se

• Vi ville förstärka vår potential för att kunna stanna i Sverige, berättar Jens Pettersson, planerings- & inköpsansvarig på Silver & Stål i Vingåker. Med en skräddarsydd utbildning har ALMI:s metod bidragit till effektivare produktion och ökat företagets omsättning med fem procent. Den har även fungerat som effektiv draghjälp för att företaget ska hitta nya kunder. Metoden har bidragit till att Silver & Stål, med lika stor personalstyrka som tidigare, idag producerar mer i ett betydligt lugnare tempo.

• Metoden har klargjort flera viktiga saker för oss, berättar Ove Henriksson, VD på Prefab Teknik VVS AB i Gävle. Om situationen skulle förändras på företagets hemmamarknad har vi skaffat oss kunskap och insyn i hur man ska agera för att behålla sin marknadsledande position. Det är min skyldighet som VD att identifiera riskerna och öka medvetenheten om vad som händer i branschen utanför Skandinavien.

• Sedan vi genomförde analysen har företaget fått en tydligare bild av omvärlden. Berättar Johan Enberg, VD på Plast AB Orion i Anderstorp. Med hjälp av ALMI:s metod har vi förbättrat vårt beslutsunderlag och den ekonomiska modellen har gett företaget nya möjligheter att fokusera på viktiga strategiska frågor. Metoden har snabbat upp Plast AB Orions beslutsprocess avsevärt.