

Ledningsbarometern visar tilltro

Trots ett kärvt konjunkturläge har många företag en relativt god tilltro till sin egen omsättning och lönsamhet under 2009. Många planerar att investera i systemstöd för försäljning- och marknadsföring. Genom att agera offensivt kan företagen stärka sin position och möta efterfrågan när konjunkturläget vänder. Det visar Acandos Ledningsbarometer, där chefer från 190 företag delat med sig av sina förväntningar på affärsåret 2009.

– Vi har engagerat ledare i svenskt näringsliv som besvarat frågor om framtidens affärsklimat. Acando har genomfört Ledningsbarometern i mer än fem år. Syftet är att ge en nulägesbeskrivning av situationen i valda delar av svenskt näringsliv. Vi kompletterar konjunkturbilden som avspeglas i affärspress och ger företag möjligheten att jämföra sina attityder och ställningstaganden med andra företag, säger Arne Andersson, managementkonsult och ansvarig för undersökningen på Acando.

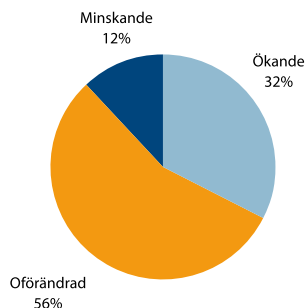
De intervjuade cheferna återfinns främst i den tillverkande sektorn, bland annat i verkstadsindustrin, maskinindustrin och elektronikindustrin, men även i detaljhandeln och telekombranschen.

Tillgången på rörelse- och investeringskapital bromsar

De flesta företag bedömer att omsättningen för den egna branschen kommer att minska under 2009. Endast 24 procent bedömer att omsättningen kommer att öka under året. Optimismen kring den egna verksamheten är däremot större, 51 procent bedömer att den egna lönsamheten kommer att vara oförändrad vid årets slut. Knappt hälften av företagen upplever finanskrisen som den största utmaningen.

Hur bedömer ni tillväxten för det egna företaget, i förhållande till branschen, för 2009?

En majoritet av de deltagande företagen förväntar sig en oförändrad eller negativ tillväxt för det egna företaget under 2009. Under 2008 förväntade sig 56% av företagen en positiv tillväxt under året.



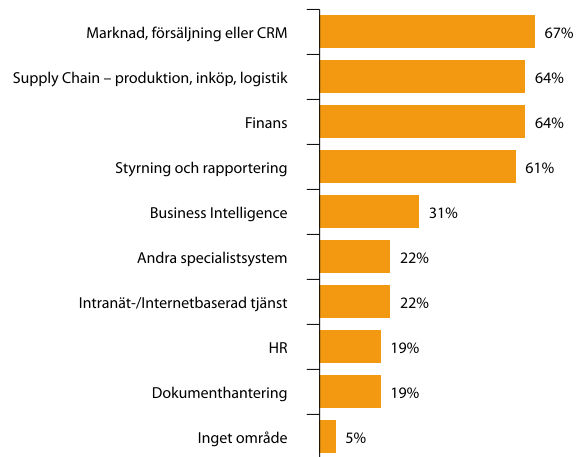
– Tillgången på rörelse- och investeringskapital är de faktorer som företagen, oavsett bransch och storlek, tror kommer att påverka utvecklingsmöjligheterna i störst utsträckning. 72 procent bedömer att en kärvare konjunktur kan begränsa företagets utvecklingsmöjligheter, medan 45 procent bedömer att tillgången på kapital på grund av finanskrisen kan påverka utvecklingen, säger Arne Andersson.

Marknad och försäljning i fokus

På IT-sidan tror 95 procent av företagen att investeringar i styrnings- och rapporteringssystem skulle få störst påverkan på det egna företagets konkurrenskraft. 92 procent tror att investeringar inom finansområdet har en stor betydelse för konkurrenskraften, medan 85 procent anger webbaserade tjänster.

– En tydlig tendens i årets barometer är att marknad och försäljning står i fokus när det gäller planerade utvecklingsåtgärder. Fyra av fem företag planerar åtgärder på just det området. Det är en tendens som känns igen från förra årets barometer, säger Arne Andersson.

Om ni kommer att investera i nytt systemstöd; inom vilket område?



Marknad och försäljning i fokus för planerade systemstödsinvesteringar. Två tredjedelar av investeringarna planeras inom området marknad, försäljning och CRM. Andelen företag som planerar att investera i specialistsystem har ökat mest, från 1 procent till 22 procent.

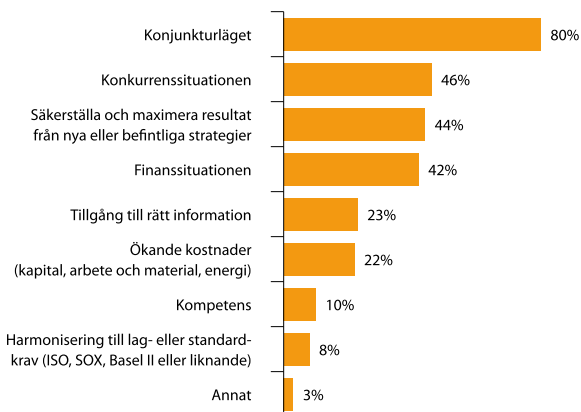
Fortsättning på nästa sida >

BReturadress:
Acando AB
Box 5528
114 85 Stockholm

- › Trots att vi är mitt inne i den värsta ekonomiska krisen sedan 1930-talets recession inger Ledningsbarometern ett visst hopp. En förklaring kan vara att en stor del av svenskt näringsliv har genomgått en längre period av ekonomisk tillväxt och mycket god lönsamhet, vilket innebär att många företag är hyggligt konsoliderade. De kan värka ut lågkonjunkturen och investera för framtiden. Det är glädjande att många planerar och genomför offensiva satsningar, säger Arne Andersson.

Han tillägger att många företag nu ställer sig frågan om de kan få ut mer nytta av gjorda investeringar. Det illustreras inte minst av att 50 procent inte planerar några större investeringar i nya systemstöd under året. Fokus ligger istället på investeringar i befintliga systemstöd samt utbildning av användarna och att företagets anpassning till de nya förutsättningarna verkar inriktas på att bli ännu bättre och effektivare i hopp om att konjunkturen ska vända och marknadsturbulensen ebbat ut.

Vilken eller vilka är era största utmaningar under 2009 inom ert företag?



Återigen återkommer osäkerheten på marknaden som en begränsande och utmanande faktor för företagen. Inte helt oväntat hamnar konkurrenssituationen på andra plats. Det kärvarare marknadsklimatet medför rimligtvis en mer utmanande konkurrenssituation.

www.acando.se/ledningsbarometern

Varför detta stora intresse för Lean?

Fler och fler aktörer i alla branscher funderar på om och hur Lean kan tillämpas i just deras organisation. Av företagen som ingår i Ledningsbarometern avser samtliga, med en omsättning över en 1 miljard SEK, att tillämpa Lean.

Lean innebär att skapa mer värde med givna resurser och är en filosofi som används för att bygga en kultur av kontinuerliga och systematiska förbättringar. Målet är att, ur kundens perspektiv, eliminera alla typer av slöserier. Därmed ges utrymme för att öka kvalitet och leveransprecision.

Lean har sitt ursprung inom produktionsmiljö. Toyota är den främsta internationella ledstjärnan och i Sverige är Scania framgångsexemplet. Sättet att tänka kallas ibland även "Toyotism", att utgå från medarbetarnas kunskap. Detta som en kontrast till "Taylorism" där medarbetarnas kunskaper och idéer inte tas tillvara, utan människan snarare ses som en maskin.

Även om Lean har sitt ursprung inom produktionsindustri, har Lean visat sig vara högst användbart även inom andra branscher och verksamheter. Gemensamt är att det går att applicera principer, verktyg och metoder på produkter, tjänster, hälso- och sjukvård i syfte att korta ledtider, öka kvaliteten och sänka kostnaderna.

Exempel på resultat av arbete med Lean:

- › Eliminerat övertidsbehov i en bokslutsprocess.
- › Reducerad utvecklingstid inom läkemedelsindustri med 30–50%
- › Kortad ledtid för cancerundersökning, från 40 dagar till fyra timmar

Uthålligt arbete med kontinuerliga och systematiska förbättringar i små steg genererar enastående resultat från normala människor.

www.acando.se/lean

MER INFORMATION

Fredrik Erbing, fredrik.erbing@acando.com

acando
PASSION FOR IMPROVEMENTS