

Post&Kon

Handelshögskolans i Göteborg Kamratförening – Handels Vänner

POSTEKON nr 1 april 2001



I detta nummer bl.a:
**Bilder från
invigningen
av E-Huset**



E-huset äntligen invigt!

Över 200 personer minglade med en drink i handen och sedan med en liten god bit buffé-mat! Först pratade ordförande för SCF Väst, Lennart Mankert och tackade bland annat Axel Adlerbert samt framsynta tidigare styrelser inom SCF Väst.

Jan-Erik Vahlne, ansvarig för Entreprenörskademin tackade hyresvärden i form av Bo Ribbenholt för ett fint samarbete och hade en förhoppning om att E-huset inte bara stod för Ekonomernas Hus utan även Entreprenörernas!

HandelsHögskolans rektor Rolf Wolff som invigde huset med sedvanlig bandklippning överlämnade en gåva i form av 3 band av Göteborgs Ekonomiska Historia!

Efter bandklippning och mat blev det kaffe samt för de som ville och orkade en rundvandring hos de olika groddföretagen i Huset!

KONFERENSRESA TILL LONDON I HÖST?!

Under november månad kommer vi att erbjuda våra medlemmar en möjlighet att åka med på en konferensresa till London med intressanta studiebesök och kanske nya kontakter och lite tid till julhandel. Pris ej fastställt ännu.

MYCKET PRELIMINÄRT PROGRAM

Torsdag kväll: Gemensam samling på hotellet med Programgenomgång. Träff med London-medlemmar.

Fredag förmiddag : Studiebesök Lloyds Insurance
Lunchbesök London School of Economics

Fredag Eftermiddag - Kväll Studiebesök Swedish Trade Council
Presentation av Jonas Brogårdh, London chef
Gemensam middag på kvällen.

Lördag förmiddag Genomgång och uppsummering av fredagens möten.

Du som är intresserad och kanske har råd eller tips om program kan höra av dig under våren.

Vi har begränsat antal deltagare till 20 personer.
Vi återkommer ifall det finns intresse med mer detaljer och hur man anmäler sig.

Styrelsen Handels Vänner
April-2001.





Nu börjar det lukta vår!

Hoppas ni har haft sportlov och ett skönt sådant! När man har varit i fjällen med sina barn en vecka, så märker man att de växer som individer, de kan mer än vad man som förälder tror. Man ser hur skidlärarna behandlar alla, lika och med ett förtroende om att alla kan lära sig. "Bara åk efter mig, ta det lugnt så åker vi nu ner för den svarta pisten". Och det går bra! Tänk om man behandlade alla så på alla skolor och på alla arbeten!

Vad händer i föreningen?

En aktivitetsplan för våren 2001 finns längre bak i tidningen. Den innehåller bland annat Handelskvällar samt den redan gjorda invigningen av E-huset. Inte bara Ekonomernas Hus utan också Entreprenörernas Hus. Vi var över 200 gäster som bevistade detta mycket lyckade evenemang. Många stannade också kvar och hälsade på alla groddföretagare som hade "öppet hus". Handels Vänner har också flyttat sitt kansli hit, med ny adress: Vasagatan 52, 411 37 Göteborg.

För att gynna och stärka några av de som gått ur Handels har vi från och med detta nummer av PostEkon låtit 2 av de groddföretag som finns i E-huset annonsera gratis i vår tidning. En form av Mentorskap! Vi håller på med annonsförsäljning till både matrikel och PostEkon. Fundera på om Du kan bidra på något sätt!

Vi gör även ett riktat utskick till de som tidigare varit medlemmar men ej förnyat sitt medlemskap. Det visar sig enligt nedan att detta är ganska många. Vi har valt att inte gå ut till de övriga ca 6.000 med en inbjudan till medlemskap igen av kostnadsskäl.

Medlemsantal

Glädjande nog har vi redan innan påminnelse om betalning av medlemskap fått ett rekordstort antal medlemmar. Vi har ökat antal betalande medlemmar till 1.197 och mer lär det bli! TACK NI ALLA!

| | Totalt antal betalande per år | Betalmarkerade 2000-10-31 |
|--------------------|----------------------------------|------------------------------|
| 2001 | 1.197 | |
| 2000 | 1.039 | -- |
| 1999 | 1.090 | 547 |
| 1998 | 1.032 | 547 |
| 1997 | 1.003 | 248 |
| 1996 | | 392 |
| Totalt under åren: | | 2.773 |

Dock har vi funnit att förvånansvärt många inte förnyar sitt medlemskap. I ovanstående tabell ser man att utav de 1.090 som var medlemmar 1999 har 547 ej förnyat sitt medlemskap. Likaså för 1998. De som var medlemmar 1997 har till större delen valt att vara medlemmar någon gång efter det. Totalt under åren 1996 till 1999 har det varit över 2.773 som någon gång varit medlemmar. En stor POTENTIAL för vårt nätverk! För att göra så att så många som möjligt förnyar sitt medlemskap är styrelsens främsta ambition att tydliggöra och öka medlemsvärdet!

Diplom-medlemmar

Året efter att man tagit ut sin examen får man ett gratis medlemskap i Handels Vänner. Ett s k Diplom-medlemskap. I år är det ca 350 sådana nya medlemmar vi hälsar välkomna! Alla dessa "Diplomare" får nästa nummer av PostEkon samt tillgång till alla aktiviteter.

Marknadsförings-PostEkon

Detta nummer går ut till över 400 personer inom näringsliv – organisationer för marknadsföring av vårt varumärke Handels Vänner. Genom att varumärket stärks och syns, syns och stärks vi alla civilekonomer från HandelsHögskolan i Göteborg. Handels Studentkår får också 300 gratis-tidningar för distribution.

Till er alla önskas en vänlig framtid i Handels Vänner nätverks-kokong "Håll ögonen på webben".

Göran Lundin, Ordförande Handels Vänner

Nummer: 1 / 2001 Årgång 10

PostEkon ges ut av: Handelshögskolans
i Göteborg Kamratförening
– Handels Vänner

Adress: Vasagatan 52,
411 37 Göteborg

Telefon: 0708-60 65 93

Fax: 031-19 52 59

E-mail: hv@gbgcity.se

Hemsida: www.handelsvanner.nu

Postgiro: 94 536-0

Ansvarig utgivare: Göran Lundin

Utgivningsbevis: 22989

Chefredaktör: Lennart Rolff,

tel/fax: 031-41 34 49,

E-mail: lennart.rolff@joab.se

Redaktion: Maria Norrström
Göran Lundin

Layout, repro & tryck:
OFTA Grafiska, Göteborg
Upplaga: 2 500 ex

Annonspriser sv/v:

1/1 sida fr 6400 kr

1/2 sida fr 3700 kr

1/3 sida fr 3200 kr

1/4 sida fr 2200 kr

Annonspriser färg:

1/1 sida fr 8000 kr

1/2 sida fr 5000 kr

1/3 sida fr 4000 kr

1/4 sida fr 3000 kr

Nästkommande nummer:

Nr 2 / 2001

Manusstopp 2001-05-12



Bilder från invigningen
av E-huset den
22 februari 2001.

President of what?

Carmen Systems, one of Göteborg's current success stories, one of the world leaders in resource optimization – but more on that later.


Who is Per Norén apart from one of the people who have helped put Carmen where it is today? He is a "people" person: a person for whom people, or groups have always been important.

Everyone needs to get away and relax. Per's love of music helps him do just that. He plays the saxophone and flute and loves Jazz! For him playing jazz reflects a less commonly recognized side of leadership – the ability to

relax, switch off, and re-charge one's batteries by spending time with many different people. From this he has formulated Carmen's group ethic. The idea of getting away together with people from many different cultures, people who have different thoughts, ideas, and life experiences, is a very important part of the Carmen philosophy. Everyone needs the opportunity to reflect on things: alone, or in groups.

Pride, passion and partnership are the three words that underpin Per Norén's way of doing business. They are also the three words that have become a part of the Carmen fabric, the Carmen Personality: pride in one's work and company; a passion for finding results and solutions; and most important of all, being partners, working together as a team, no matter what race or creed.

Carmen values being in partnership with the customer, not just their supplier. "Carmen Systems develops and supplies the market's widest range of optimization solutions for the transport industry, with the focus on international airlines. We help our clients to get the optimum use from their transport and their employees while ensuring maximum flexibility in the face of changes in flows of passengers and goods," states Per. "Carmen Systems' optimization solutions enable effective use of resources to achieve



Who is Per Norén?
Profession/Title: President & CEO of Carmen Systems
Education: - Handelshögskolan i Göteborg 1988-1992
- Harvard Business School (Executive Program)
- Actor in spexen: Linné and Merlin
- Author of spexet: Kreuger
Career: Travel Industry; Operations & Marketing
Software Industry; Management
Born: To be alive
Family: Wife, two daughters (2, 5 years and 8 months)
Lives: Mölndals Beverly Hills (Krokslätt)
Hobbies/Spare time: Music (plays the flute and the saxophone) and sports
Drinks: Bordeaux wines

cheaper, more available, more reliable and more environment-friendly transport. By promoting more flexible timetabling our products also help to improve the quality of life for people who work in the transport sector."

Carmen's core competence is the optimization of any resource, be it people or machines. Optimization is the key and for Per that means, "solving resource dilemmas." Providing





the solutions to companies' dilemmas has helped Carmen grow by 45% a year over the last three years, under profit. For Per the company's culture is the driving growth factor. Any company that has 22 different nationalities under its roof must be culturally strong and blending this with the adage of keeping the customer satisfied has proved successful for both Carmen and Per.

His personal mantra of "Focus – deliver" is realized in the company's focusing on the airline industry and

on people to deliver solutions. We strive to be number one both from a price and quality perspective. For Per Norén "being number two is being the best of the losers."

And how does he see the future? "I believe that great software empowers companies to change... it helps them control infrastructures. Companies have to live in the flow of constant change and learn to become flexible and face the changes that are constantly popping up. To hide in a corporate shell and hope that everything will go

away is suicide. There are always tools that can help a company find solutions. For the airline and transport industries I see optimization as being the force that will underpin their networks. And as for Carmen and myself, I see us as being the ones providing them with the relevant tools and concepts to do just that." ♦

Fem frågor till Staffan Kullberg,

ny ekonomichef på Volvo IT sedan 1 september 2000



Vem är Staffan Kullberg?

Yrke/Titel: CFO för Volvo IT.

Skolor: Handelshögskolan i Göteborg, 1990.

Karriär: Lastvagnar sedan 1990.

Född: 1962.

Familj: Fru och 2 söner på 7 och 5 år.

Bor: Lindome

Fritid: Resa med familj - vänner, innebandy och squash.

Vem är du och vad har du för bakgrund?

– En 38-årig ekonom med examen från Handelshögskolan. Sedan 1990 har jag arbetat på Volvo Lastvagnar, fem år som chef för kreditbevakningen och fem år på Business Control. Som beställare av system har jag ju haft kontakt med Volvo IT och har märkt att jag känner fler här än jag trodde.

Blir det några förändringar?

– En förändring är att jag kommer att ägna mig åt ekonomi och ekonomisk styrning på heltid. Helt enkelt lägga all

kraft på att omvandla Volvo IT:s strategier till operativa planer. Viktigt är också att ansvaret fördelas tydligt ut i organisationen. En annan fråga är globalitet. Volvo IT:s ekonomer måste lära känna varandra och använda samma språkbruk över hela världen. Det gäller allt från strategier till nyckeltal.

Vad är mest prioriterat under hösten/vintern?

– Fakturor och cash-flow. Fakturor är en akut fråga, i grunden måste vi skriva affärsmässiga avtal så att kunden vet vilken tjänst vi producerar och vad den kostar. Det är viktigt att varje chef, oavsett nivå, vet vad kunden har för fordringar. Då undviker vi tvister som i förlängningen kan innebära att vi inte får in våra kundfordringar, vilket leder till nästa prioriterade fråga, cash-flow. För Volvo IT:s del måste vi bli tuffare på kundfordringar och vårda vårt kassaflöde. Vi måste bli mer affärsmässiga i takt med att vi får fler externa kunder. En annan del är lönsamhetstänkande och riskbedömning när vi köper in stora system. Vi måste veta vad de är värda när det är dags att sälja dem efter tre år.

Är det några erfarenheter från ditt tidigare arbete som du tar med dig hit till Volvo IT?

– Jag har arbetat mycket med studenter och det vill jag fortsätta med. Studenter för in nya idéer och tankar som bidrar till att utveckla företagets ekonomiarbete. Vi måste profilera oss och bli ett intressant IT-bolag för ekonomer. Det är ett långsiktigt

arbete, det kan ta flera år innan man ser effekterna, men det är viktigt för vår image.

Vad gör du på din fritid?

– Familj och två söner på sju och fem år tar mycket av min tid. Jag tycker om att resa, både med familj och vänner, i somras reste familjen runt i Europa. Med mina vänner spelar jag innebandy och squash. ♦

Artikeln publicerades i Volvo IT:s interna tidning *Read iT* hösten 2000, av *Lotta Bävman*.

Fakta Volvo IT.

Volvo IT är resurs- och kompetenscentrum för Volvokoncernens IT-lösningar. Sedan 1999 dominerande leverantör till Volvo Personvagnar som numera ägs av Ford Motor Company. Volvo IT satsar också på externa marknader och har, förutom Volvo PV, redan en del externa kunder. Sedan årsskiftet har IT-verksamheten i Renault V.I. och Mack integrerats i Volvo IT. Volvo IT med huvudkontor i Göteborg sysselsätter nu omkring 4 200 personer över hela världen.

Medlemsaktiviteter HV

Våren 2001



- Torsdagen 22 febr. Invigning E-huset. SCF Väst, Handelshögskolan och Stiftelsen Framtidens företag. HV:s kansli. Läs om det i PostEkon!
- Lördag 10 mars. HandelsSpexet 2001 – SHOGUN!
Stenhammarsalen som vanligt med eftersittning med expexarna efteråt!
Läs om det i PostEkon!
- Tisdag 27 mars. HandelsKväll. Göteborg – Ett finansiellt Centrum?!
Kerstin Maunsbach från Business Region Göteborg berättar om den expansiva finanssektorn, dess intressanta utveckling och de möjligheter den ger för näringslivet i Göteborg.
- Tisdag 10 april. ÅRSMÖTE.
- Påsken. PostEkon landar i en brevlåda nära DIG!
- Torsdag 26 april. Stockholmsträff. Varumärkesbyggande i praktiken!
Marianne Östlund, framgångsrik grundare av Effektiva Medias PR-del berättar. Tema att bygga varumärke med PR. I teorin och praktiken!
Mingel i deras lokaler på Grevturegatan 27 efteråt.
- Fredag 27 april. FIROM-kväll. En festkväll i den gamla goda traditionens spår!
- Torsdag 8 maj. Executive seminar. Per Kaufmann, VD Printemps i Frankrike och alumni till Handelshögskolan. Arrangeras av Handelshögskolans Program för Partnerskap. Dagtid.
- Onsdag 16 maj. HandelsKväll. Från Kina-Handel till e-Handel. Martin Fritz från Handels berättar, samt återkopplar till E-huset idag.

Trevlig vår! Tänk på att ändringar kan förekomma,
kolla därför alltid på hemsidan för aktuell info. www.handelsvanner.nu

Tips synpunkter till Lars Norberg. ln@ffwventures.com



Claes Dahlbäck

Gästprofessor på Handelshögskolan

Claes Dahlbäck, arbetande vice ordförande i Investor, tillträdde första januari posten som innehavare av Assar Gabrielssons gästprofessur i tillämpad företagsledning vid Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Han efterträdde Björn Wolrath som varit innehavare av professuren under 2000.

Claes Dahlbäck är en av Sveriges mest erfarna företagsledare. Han har en mycket internationell bakgrund och omfattande erfarenhet från investment banking, operativ företagsledning och styrelseuppdrag. Claes Dahlbäck har varit aktivt involverad i ca 50 internationella företagsfusioner. Förutom sitt uppdrag i Investor är han styrelseordförande i Gambro AB, Stora Enso Oyj, Vin & Sprit AB och EQT. Han är också Ec. Dr. h.c. från Handelshögskolan i Stockholm.

Som gästprofessor kommer Claes Dahlbäck att dela med sig av sina erfarenheter bl a genom att delta i undervisningen på grund- och forskarnivå, föreläsa på påbyggnadsutbildningen Executive MBA och hålla ett Executive Seminar för Handelshögskolans Partnerföretag.

– Vi är mycket glada att få ta del av Claes Dahlbäck's omfattande internationella erfarenheter, säger Rolf Wolff, Handelshögskolans rektor. Claes är känd som en inspirerande föreläsare och jag tror att det kommer att vara mycket givande för våra studenter och forskare att lyssna till honom.

– Jag är glad och stolt över att ha fått Assar Gabrielssons professur. Det förpliktar verkligen eftersom Assar



Gabrielsson är en legend i svenskt näringsliv, säger Claes Dahlbäck. Jag ser mycket fram mot utbytet med studenterna och fakulteten på Handelshögskolan i Göteborg; dels skall det bli roligt att få dela med sig av erfarenheter från näringslivet, dels hoppas jag få nya stimulerande idéer och insikter.

Idén till gästprofessuren kom från näringslivet genom Stiftelsen Göteborgs Handelshögskolefond 1999, i

syftet att ge studenterna ökade kunskaper om teorins tillämpningar ute i arbetslivet. Gästprofessuren finansieras genom en gåva från Stiftelsen. ♦

Maria Norrström, informatör,
Handelshögskolan

Uppskattad biografi om Marcus Wallenberg



Marcus Wallenberg var den viktigaste företrädaren för den svenska industriella traditionen under 1900-talet. Han verkade från trettio- till sjuttio-tal, under det halvsekel då det svenska välfärdssamhället byggdes upp.

Ulf Olsson, professor i ekonomisk historia och Handelshögskolans prorektor, beskriver i sin bok "Att förvalta sitt pund. Marcus Wallenberg 1899 – 1982" Marcus Wallenbergs livsverk. Han hade ett arv att förvalta från sina berömda förfäder, i form av namnet och banken, Stockholms Enskilda Bank. Detta präglade honom från tidiga ungdomsår. Hans bana var utstakad och han sattes i lära hos pappan, Marcus Wallenberg Senior, "Häradshövdingen".

Marcus Wallenberg efterlämnade

inga minnesanteckningar eller andra reflexioner över sitt liv. Skildringen av honom som person bygger därför i hög grad på det mycket omfattande källmaterialet i privata och offentliga arkiv i Sverige och utomlands från hans yrkesbana och livet på den offentliga arenan, liksom från hans livslånga passioner: tennis och seglingen. Många medlemmar av den wallenbergska släkten, vänner och medarbetare har intervjuats för att komplettera bilden av hans liv och verk.

En viktig del av biografien är också skildringen av tidsepoken. Andra världskrigets utrikespolitik, det ideologiska klimatets skiftningar och det finansiella systemets regelverk bildar en nödvändig ram för förståelsen av

Marcus Wallenbergs personliga historia.

Resultatet har blivit en brett upplagd biografi som rör sig på flera plan. Den ger en ny och samlad bild av den enskilda person som lämnat de djupaste spåren i Sveriges moderna ekonomiska landskap. ♦

Maria Norrström
Informatör, Handelshögskolan

Handelshögskolans juristutbildning *på tredje plats i Moderna Tidens ranking*

För tredje året i rad har tidningen Moderna Tider genomfört en ranking av högre utbildning i Sverige. Denna gång var det jurist-, journalist- och civilingenjörsutbildningarna som undersöktes. Landets fem jur. kand.-utbildningar omfattades av undersökningen och Handelshögskolan kom på tredje plats i den totala rankingen.

Undersökningens syfte var att mäta studenternas subjektiva uppfattning om sin utbildning. Aspekter som genomströmning, forskningsresurser och kvaliteten på examensarbeten mättes inte. Utvärdering skedde genom intervjuer med studenter på respektive utbildning, som går sin sista termin under våren 2000. Studenterna fick uttala sig om elva faktorer bl a

kvaliteten på lärarna och litteraturen, utbudet av kurser och specialinriktningar, möjligheten att studera utomlands, status, tillgång på bostäder, studentliv och administration. Dessa faktorer viktades först av studenterna efter hur betydelsefulla de ansågs vara. Allra viktigast ansåg studenterna att kvaliteten på lärarna är. Därefter kom utbudet av kurser och specialinriktningar, följt av kvaliteten på litteraturen. Minst viktigt ansåg man att statusen på utbildningsorten är. Faktorerna grupperades sedan i tre sammanhängande dimensioner; studier (kvalitet på lärare och litteratur, utbud av kurser, stämningen på institutionen, tillgång på läseplatser, datorsalar och bibliotek samt admi-

nistration), status (på orten och utbildningen) och miljö (studentliv, studentbostäder och möjlighet att studera utomlands).

I dimensionen "studier" kom Handelshögskolan på andra plats efter Umeå universitet. När det gällde "status" kom vi först på fjärde plats, efter Uppsala, Stockholm och Lund. Även inom dimensionen "miljö" kom vi på fjärde plats efter Lund, Uppsala och Umeå. Detta gav Handelshögskolan en total tredjeplats. Lunds universitet kom på första plats och Uppsala universitet på andra. ♦

Maria Norrström
Informatör på Handelshögskolan

Ekonomifunktionen blir e-konomifunktionen

Framtiden är hotad för ekonomiavdelningen som organisatorisk enhet. Det förutspådde KPMG 1998 i rapporten "Future Finance". En dramatisk förutsägelse, men faktum är att vi ser det ske redan nu – 10 år tidigare än vad som sas i rapporten. Förklaringen finns förstås i Internet-explosionen som öppnar möjligheter för ekonomer med visioner.

Hittills har det varit e-business som sådan som fått mycket stor uppmärksamhet och väldigt lite av den här har ägnats ekonomernas roll. Men den kraftiga transformeringen av affärslogiken erbjuder en unik möjlighet att nå ekonomernas länge efterlängtrade vision – att bli företagsledningens affärspartner.

Fyra huvudområden i rapporten

I 1998 års rapport definierades tre huvudfokus för ekonomerna – att leverera värde till aktieägarna, att

utmana beslutsfattarna att generera värde och övervaka hur de lyckades, samt att hantera finansiell risk och kontroll. Sedan beskrevs hur dessa utmaningar kan mötas, genom att dela in ekonomiarbetet i fyra områden baserat på typ (se bild). Indelningen är unik för varje verksamhet men några exempel kan vara:

- Operativ/Fristående
– leverantörsfakturahantering
- Operativ/Integrerad
– kreditkontroll
- Strategisk/Integrerad
– verksamhetsstyrning
- Strategisk/Fristående
– Skatteplanering

Nya samverkansformer

Denna modell kan också användas för att beskriva hur e-business skapat nya möjligheter. Det handlar framförallt om nya samverkansformer med kunder, leverantörer, partners och

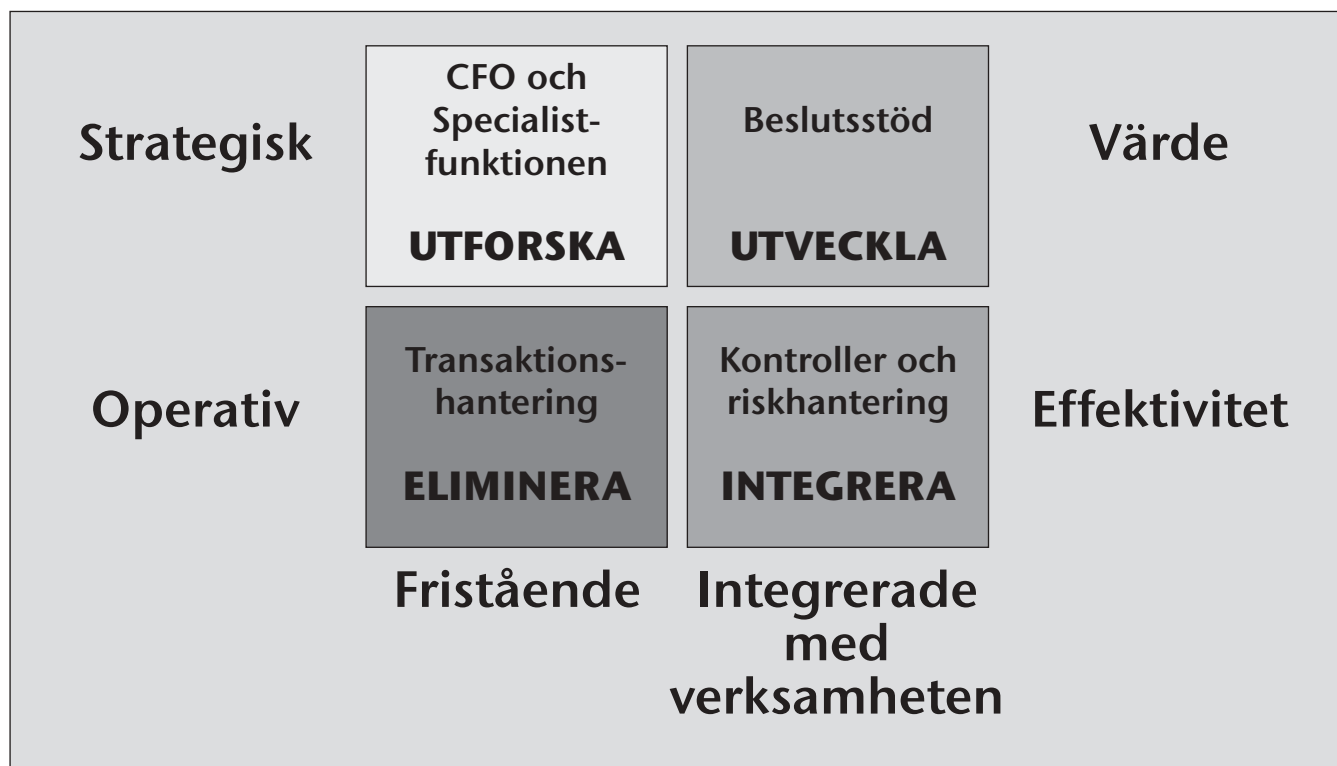
anställda. Matrisen visar hur ny teknik kan bidra till att realisera vår vision av ekonomiavdelningens framtid genom att fyra delmål nås:

- Eliminera transaktionshantering
- Integrera kontroller i systemen
- Stärka beslutsfattarna
- Utforska nya möjligheter och relationer med intressenter i syfte att skapa värde.

Genom att se närmare på de fyra delområdena kan vi få en uppfattning om vad som behöver göras.

Transaktionshantering

Ekonomerna har fram till nu haft fokus på en effektiv transaktionshantering och på senare år har det handlat mycket om organisation, t ex Shared Services och outsourcing. Nu finns möjligheter att eliminera ekonomernas roll, då de inte längre behöver agera gränssnitt mellan den egna verksamhe-



ten och kunder, leverantörer och anställda. Aktörerna skapar istället enkelt själva transaktionerna via web, kunderna registrerar sina egna order och anställda sina egna tidrapporter. Förutom lägre transaktionskostnader skapas andra fördelar, t ex kan nya inköpsformer sänka själva inköpspriset. De transaktionscentra som etablerats genom t ex Shared Services kommer framöver att ägna sig åt att hantera och eliminera avvikelser. De utvecklas, precis som traditionella produktionsenheter, från fabriker med många anställda till kontrollrum med mycket begränsad bemanning för övervakning.

Kontroll och riskhantering

Många operativa beslut tas bättre direkt i verksamheten och de har därför i allt större utsträckning flyttats ut dit från de centrala enheterna. Ofta har dock ekonomer och andra behövt aktivt stödja eller granska dem. Riktig information, säker transaktionshantering och god riskkontroll är mycket viktigt också i den nya ekonomin, men tekniken kan utnyttjas på nya sätt. En felaktig reseräkning hittas och rättas direkt när den anställde registrerar den istället för att returneras när den kommit med posten till personalavdelningen. Beslut om kundkrediter kan underlättas eller t o m automatiseras genom beslutsstödssystem och sk elektroniska agenter. När förutbestämda händelser inträffar i systemen kan de utlösa signaler, som att skicka ett mail till säljare om att en kund släpar med betalning. När systemen tar över dessa uppgifter kan ekonomerna istället fokusera på att kontroll- och regel-system är relevanta och effektiva.

Beslutsstöd

Ett förbättrat stöd till beslutsfattarna har på senare tid eftersträvat bl. a genom att controllers flyttat ut i

affärsenheterna. Men de har behövt sitta fysiskt nära de beslutsfattare de skall stödja. Den nya tekniken kan minska detta behov genom att kombinera möjligheter att skraddarsy information till användarna genom rollanpassade portaler med nya distributionsformer. Det gäller inte bara datorer utan mobiltelefoner, handdatorer och liknande. Det blir också allt viktigare att inhämta extern information som komplement till den interna vilket också underlättas genom nya lösningar.

CFO och Specialistfunktioner

För CFO:s och deras närmaste medarbetare finns givetvis också nya möjligheter. Den roll som beskrevs i rapporten från 1998 handlade om att stödja organisationen med utveckling, policies, m.m. i team med andra specialistfunktioner som HR och IT. Det nya ligger i att hantera även de frågor som den nya ekonomin skapar. Det kan vara fråga om att utveckla hur den centrala kompetensen utnyttjas och sprids. Nya lösningar finns för att kommunicera information till analytiker via Internet, svara på skatte- och finansfrågor via internt Intranät, etc. Det kan också handla om att hitta nya kompetenser för att svara på frågor om hur global Internethandel kan bedrivas med hänsyn till lokala lagar, hur nya typer av externa partnerskap skall hanteras, etc.

Bidra till affärsverksamheten

Internetutveckling har givit ekonomerna nya möjligheter att bidra till affärsverksamheten snarare än att bara mäta dess effektivitet. Målet kan nås genom närmare relationer med verksamheten längs hela värdekedjan, också utanför det egna företaget med kunder, partners och leverantörer. För att lyckas krävs ett genomtänkt utnyttjande av ny teknik, men det

behöver inte vara samma sak som stora, dyra IT-projekt. Istället nås målet bäst genom ett långsiktigt förbättringsarbete i små steg mot en framtida vision. Ekonomiorganisationen kan i och för sig välja att inte göra något, d v s se resten av organisationen anpassa sig till de nya förutsättningarna och därmed själva hamna på efterkälken. Men är det egentligen något alternativ? ♦

Anders Thunholm är ansvarig för World Class Finance inom KPMG Consulting. Artikel har tidigare varit införd i KPMG Magasinet. Gratis prenumeration på www.handelsvanner.nu/tidningar.htm

Handelshögskolan kompetens AB skräddarsyr utbildningar

Vår värld förändras ständigt och – förefaller det – i accelererande tempo. Av gårdagens villkor gäller många inte i dag och i morgon möter vi en ny spelplan. Den tilltagande internationaliseringen i kombination med bl.a. en snabb utveckling inom informationsteknologin skapar nya ekonomiska förutsättningar och skärper konkurrensen om både uppdrag och personal. Direkt och indirekt påverkas alla verksamheter; några marginellt – andra på ett genomgripande sätt.

Förändringar innebär utmaningar. Och en organisation som inte följer med i skeendet, utvecklar verksamheten och anpassar sin kompetens blir obarmhärtigt lämnad efter. Insikten härom sprider sig och har blivit tillväxtmotorn för marknaden för uppdragsutbildningar och kompetensutveckling. Ett tilltagande flöde av broschyrer och annonser som innehåller erbjudanden om att delta i kurser illustrerar skeendet.

Till de nya aktörerna på den

marknaden hör de svenska universiteten och högskolorna. Ett grundläggande skäl är en allt tydligare markering av den s.k. tredje uppgiften, som innebär att de kunskaper som genereras inom universitetssfären skall föras ut och vara en utvecklingskraft inom näringsliv och samhälle. Allt snävare ekonomiska ramar har också ökat intresset inom akademierna för att gå in på den kommersiella utbildningsmarknaden; uppdragsutbildningar uppfattas som ett sätt att förstärka ekonomin.

Vid Göteborgs universitet är Handelshögskolan Kompetens AB den enhet, som enligt bolagsordningen har kommersiell uppdragsutbildning som sin huvuduppgift. Bolaget skapades i början av år 2000 och har alltså i dagarna varit igång i ungefär ett år. Den tiden har vi använt till att ta fram ett antal produkter, skapa en infrastruktur och börjat tala om för köparna att vi finns. De första uppdragen har också kommit in.

Vår uppgift är tydlig. Vi skall vara

en serviceorganisation, som på marknadsmässiga villkor skall knyta samman behoven inom näringsliv och förvaltningar med akademiens resurser. Viktigt i det här sammanhanget är att det överskott som – förhoppningsvis – uppstår skall återföras till Handelshögskolan för att där investeras i forskning och utbildning.

Affärsidén innebär att vi under den första uppbyggnadsfasen vänder oss till köpare inom privata och offentliga sektorer inom Västra Götalandsregionen. Vårt fokus är framför allt inställt på människor som befinner sig i – eller är på väg in i – en ledarroll på topp- eller mellannivå inom organisationerna. På något längre sikt kommer vi troligtvis att vidga sökområdet.

Vad har vi då att erbjuda, som köpare kan finna såväl unikt som attraktivt? Grundläggande är de akademiska värden som är knutna till Göteborgs universitet och Handelshögskolan. Dit hör framför allt

- på forskning grundade kunskaper. Forskande lärare har sitt hemvist inom universitetssfären. Där och endast där!
- en bred och djup kapacitet. Inom Handelshögskolans sju institutioner finns samlat en stor fond av kunskaper och erfarenheter. Och om en köpare önskar något därutöver finns tillgång till ett nationellt och internationellt nätverk inom akademier, förvaltningar och näringsliv.
- den akademiska examinationen som kvalitetsgaranti
- de studerande som en offensiv resurs och en tillgång i flera avseenden

Vår ambition är att den som söker sig till oss skall uppleva en stimulerande, personlig kompetensutveckling på

Kompetensutveckling



Forts sid 13

Shogun - ett handelsspex



Året är 1600 och katolska kyrkans tentakler har just fått tag på ett nytt folk att frälsa. Vad japanerna inte vet är att katolska kyrkan egentligen är ett framgångsrikt företag där hela målet med verksamheten är att tjäna pengar. Genom att köpa siden, jade och klenoder till löjligt låga priser tjänar kyrkan enorma pengar när de sedan säljer allting i Europa.

Vid makten i Japan sitter Toronaga, som är Shogun i landet. Han styr landet hårt, men rättvist. Han försöker upprätthålla gamla japanska traditioner och retar sig på att de kristna nästlar sig in överallt. Samtidigt försöker han hålla reda på en bångstyrig tonårsdotter vid namn Hiroshima. Hennes mål i livet är samma som för andra tonåringar, nämligen att vara allmänt jobbig, tjuvröka, hångla och dricka sprit. Katolska

kyrkan drivs i landet av den lissmande Fader Abraham som tillsammans med sin trainee, Syster Maria, gör allt för att få japanerna att tro att de är heliga och trevliga. Kyrkan lurar av Shogun varor till löjligt låga priser. Polischefen, Ishido, och hans kollega Jansson, kastar samtidigt lystna blickar på den lönsamma verksamheten. Den som håller i exporten har makten i landet.

Mitt i allt detta intrigerande dyker en holländsk lots upp. Barco van Masten har strandat vid Japans kust och kastas rakt in i oroligheterna. Detta gör kyrkans folk extremt upprörda, eftersom de förstår att lotsen kan avslöja dem. Han vet ju hur det verkligen står till i Europa, att alla inte alls sympatiserar med katolska kyrkan och att kyrkan minsann har varit blodtörstiga vid tidigare "frälsnings-

tåg". Kyrkan bestämmer sig för att röja honom ur vägen.

Intet ont anande försöker Barco lära sig japanska av Shoguns tolk och sekreterare, Mariko. Hon lär honom även allt om konstiga japanska traditioner och kulturinslag. De blir blint förälskade i varandra. Föga anar de att en ninja väntar i skuggorna för att röja Barco ur vägen.

Hur det gick sedan? Ja, det fick vi se som tog oss till Stenhammarsalen den 10 mars för att titta på Handelsspexet 2001, Shogun.

Direkt efter själva föreställningen bjöds vi på ett antal mycket uppskattade extra sångnummer från tidigare Handelsspex.

Kvällen avslutades sedan med en traditionell sittning med exspexarna på Handelshögskolan.

Sayonara! ♦

olika plan och inom områden som knyter an till yrkesrollen. Och när du lämnar oss efter genomfört program hoppas vi att du skall finna att du fått ett internationellt perspektiv på din verksamhet, fördjupat och utvecklat ditt sociala nätverk och känner dig säkrare i ditt personliga agerande. Helhetsperspektiv, samarbets- och

problemlösningsförmåga är värden som vi sett utvecklas under program i den här formen.

Vi som arbetar med Handelshögskolan Kompetens hoppas slutligen, att du som gått igenom Handelshögskolan i Göteborg som student och upplever ett behov av att uppgradera din kompetens, kommer tillbaka till

oss och blir student på nytt under en kortare eller längre period.

Välkommen till Handelshögskolan Kompetens. ♦

Ingemar Johansson
VD

Studentkåren, vad är det?

Jag får ibland frågan om varför vi har en studentkår? Det är inte en lätt fråga. Att besvara den tror jag kräver att man börjar i änden vad vi är, eller snarare vad vi inte är. Vi är inget företag och ingen förening, inget sällskap eller sammanslutning, snarare något mittemellan allihopa. Vi är nog i det närmaste en ekonomisk förening. Sedan så för vi studenternas talan gentemot skolan och olika myndigheter. Utöver detta så har vi lite olika arrangemang med smak av företagsamhet, t ex en bokhandel, ett konsultbolag, arbetsmarknadsdag, en rekryteringstjänst, pubverksamhet och



en hel del till. Då har vi inte ens kommit till vad jag skulle kalla vår kärnverksamhet...

Att ha roligt!

Det skulle jag vilja påstå är huvudsyftet med varför vi har en studentkår. Det skall genomsyra kårens verksamhet, såväl baletter som arbetsmarknadsdag, pubar och utbildningsbevakning. Detta är av stor vikt då det stora flertalet studenter jobbar ideellt och då är roligt den absolut största moroten. Om man har kul när man jobbar så blir resultatet bättre och det kommer att gynna verksamheten på sikt då återväxten och nyrekryteringen kommer i det närmaste automatiskt. Men det bästa med roligt är att det har många olika ansikten. På samma sätt som att det är roligt med kårarbete så hoppas jag att det skall leda till kontakter och kunskaper. Dessa skall ge roliga studier, roligt jobb och förhoppningsvis i slutändan ett roligt liv.

Hur?

Hur skall man då göra arbetet roligt? Detta är en spiral som går runt. Roliga medarbetare ger ett roligt arbete som i sin tur ger roliga medarbetare igen. Tyvärr fungerar spiralen bakåt också, så man får se upp. Vi tror dock att ju friare arbetet är och ju mer eget ansvar på sektionerna, desto roligare blir det. En väldigt viktig sak för oss är att vi försöker skapa en miljö där alla kan hitta något som de tycker är roligt. Att spegla 4.400 olika intressen kräver en viss vidd på verksamheten. Samtidigt så får man inte vara rädd för att pröva nya saker och om intresse finns bli ännu bredare.

Idag är det ca 500 studenter av 4.400 som engagerar sig. Det är för mig ganska konstigt då jag tycker att det är jättekul och undrar lite över vad de 3.900 som inte engagerar sig roar sig med. Jag är övertygad om att de



också har roligt men det finns många lektioner att lära och kontakter att knyta i kårvärden, de som inte lärs ut eller knyts i klassrummen.

Nu i dagarna börjar planeringen för kårens kanske viktigaste projekt, nollningen, då vi skall visa upp allt roligt och förmedla det så att fler vill engagera sig. Det blir att nyttja marknadsföringskunskaperna, att sälja en stor mängd roligt till priset av lite engagemang, intresse och tid. Det kanske låter som en lätt uppgift, men de senaste åren visar på motsatsen. Det verkar på studenterna som om de tror att kårarbete är dåligt, när fler och fler arbetsgivare säger motsatsen.

Jag tycker att det är kul att se att De som engagerar sig alltid gör det med en enorm energi och den största seriositet. Det tycker jag är kul, för på samma sätt som vi gör alla saker på blodigt allvar, så handlar det i slutändan ändå bara om att ha roligt! ♦

Andreas Cederborg

ko@hhgs.gu.se

Kårordförande

Handelshögskolans i Göteborg

Studentkår

Websajter

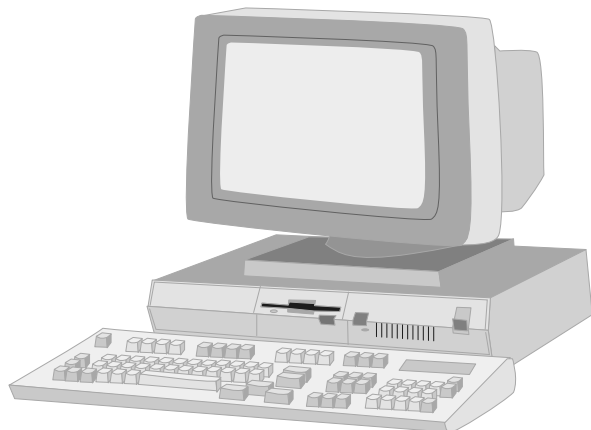
– heta aktuella hemsidor

| Tips | Adress | Vad innehåller hemsidan |
|------|--|---|
| 1 | www.handelsvanner.nu | Alltid aktuell med nya aktiviteter, artiklar och länktips. Nu med gratis prenumerationer på olika tidningar, tryckta och digitala. Även senaste PostEkon-tidningen finns här. |
| 2 | www.whats.nu | Registrera din egen punkt-nu adress. |
| 3 | www.sverigetips.com | Målet med Sverige Tips är att bygga en portal med länkar till allt. Du kan själv tipsa om bra länkar. Ämneskategoriserad. |
| 4 | www.mobilehits.com | Här kan du snabbt och enkelt få de allra senaste hitsen direkt till mobiltelefonen gratis via WAP, SMS eller WEB-VIRTUAL WAP. |
| 5 | www.kb.se | Genom 1661 års stadga fick Kungliga biblioteket status av nationalbibliotek, vilket innebär att man skall bevara allt svenskt tryck samt det som trycks i utlandet om Sverige eller av svenskar. 7-8 hyllmil ryms i vart och ett av de två bokmagasin som finns. Man söker också genom webben för att spara. Om 3 år är all text fritext-sökbar. (I den senaste sökningen fann man 90 000 webplatser.) Här finns även PostEkon för all framtid. |
| 6 | www.gilde.nl | Ett internationellt venture capital företag, baserat i Holland. Gilde IT-Fund har hjälpt företag till Nasdaq. |
| 7 | www.innkap.se | Innovationskapital är ett av Sveriges ledande Venture Capital-företag. Bildat av Chalmers och Bure. |
| 8 | www.cint.se | En sajt med tips om alla möjliga produkter, från andra konsumenter. Alla tips bedöms innan de läggs ut. Konsumentmakt på nätet. |
| 9 | www.ffwventures.com | Investerings- och uppstartsbolag. FFW står för Fast Forward som är ett nyckelbegrepp för gruppen. Dagens affärsklimat förutsätter okonventionella, kreativa och snabba beslut vilket FFW gruppen dokumenterat kan leverera. |

Kära läsare! Hör gärna av dig med tips till undertecknad på mailadress: lundinska@telia.com

Håll ögonen på webben!

Göran Lundin



B

Porto betalt

Port Payé



Ehuset
samlingspunkt för ekonomer,
entreprenörer och eldsjälar

