

## Slipställning för tak till Giraffen

I förra numret av JBF rapporterade vi om ett luftre-  
nande tak från Icopal. Starka betongindustrier har ut-  
nyttjat samma teknik för marksten.

Bya-sten Econox innehåller titandioxid som aktive-  
ras när solens UV-strå-  
lar träffar plattorna. Då startar en så kallad  
fotokatalytisk process  
vilket sänker halten av  
kväveoxider och orga-  
niska föroreningar i den  
omgivande luften. Hur  
stor reduktionen blir  
beror på den belagda  
ytans storlek men även  
på faktorer som sol-  
ljusets intensitet, vind,  
luftfuktighet, neder-  
börd och temperatur.  
Reaktionen upprepas



och plattornas effekt kvarstår så länge ytan hålls ren.  
Restprodukten blir ofarliga salter som sköljs bort av  
regnvattnet.

— Bya-sten Econox är utvecklad för den miljömed-  
vetne konsumenten som inte vill göra avkall på design  
eller kvalitet. Plattorna är minst lika slit- och frost-  
tåliga som traditionella produkter. I dagsläget finns  
ingen motsvarighet på marknaden, säger Jan Lang,  
produktchef på Starka Betongindustrier.

## Ny mätgrossist

Alesto Agenturer heter en ny grossist för mätinstru-  
ment. Mats Nilsson, försäljningsansvarig, menar att det  
finns ett behov av en distributör som kan ge den säljsup-  
port till Sveriges bygg- och  
järnhandlare som krävs  
vid försäljning av tekniskt  
avancerade verktyg. Efter  
10 års arbete som försälj-  
ningschef på instrument-  
tillverkaren Leica Geo-  
systems anser han sig ha  
kunskaper och erfarenhe-  
ter att dela med sig av.

—Vi står beredda att hjäl-  
pa våra återförsäljare med  
den utbildning, säljstöd  
och support som krävs,  
säger Mats Nilsson.



# BYGG & JÄRNHANDLARNNA

## Ledare

### Brett samarbete – unik lösning

Det har aldrig funnits ett gemensamt synsätt på hur artikel-  
nummer, benämningar m. fl. egenskaper skall beskrivas för  
trävarorna. Det har heller inte funnits ett artikelregister för  
sågade trävaror för byggbranschen. Men nu finns det ett!

Sedan december 2009 har ett projekt drivits inom  
Branschrådet Vilma med representanter för Sågverksindu-  
strin, Byggentreprenörerna samt Bygghandeln. Projektets  
syfte har varit att ta fram ett bassortiment med de vanligaste  
standardprodukterna.

I ett första steg har man nu tagit fram ett register som inne-  
håller 498 artiklar. Artiklar som beskrivs på ett och samma  
sätt oavsett vem som levererar dem.

Syftet med detta är, som med hela Vilma-projektet, att  
skapa gynnsamma förutsättningar för en effektiv e-handel,  
vilken kommer att rationalisera handeln och spara pengar  
i samtliga led.

### Nu tar vi fram Bygg- och Järnhandelsindex

Vi har också saknat ett riktigt branschindex som bygg- och  
järnhandeln kan jämföra sig mot. De index som ändå redovi-  
sas och gör anspråk på att representera vår bransch, bygger  
på försäljningssiffror från företag som Clas Ohlson, Julia m.  
fl. Alltså inte företag som känns särskilt representativa för  
vår medlemskår.

Våra medlemmar omsätter ca 46 miljarder per år! Det  
handlar alltså om väldigt mycket pengar och många stora  
affärer. Att i den konkurrens som gäller löpande kunna följa  
hur dina marknadsandelar utvecklas i förhållande till bran-  
schen, måste vara intressant. Därför känns det glädjande  
att förbundet nu tillsammans med Beijer, Bolist, Byggtrygg,  
Interpares och Optimera tar det första steget i att etablera  
ett kvalitetssäkrat och för branschen representativt index  
att kunna jämföra sig mot.

Målsättningen är att vi också skall kunna utveckla Bygg-  
och Järnhandelsindex både till sitt innehåll och vad gäller  
deltagande företag och kedjor.

### Trevlig sommar

Vintern har varit extremt lång, kall och snöfylld. Detta har  
för många av våra medlemmar också inneburit nedgång i  
försäljningen. Inspiration och praktiska förutsättningar för  
att bygga om och bygga till har helt enkelt saknats. I april  
gick dock proppen ur! Nu är det full fart överallt men frågan  
är om man verkligen hinner med att ta tillbaka det man för-  
lorat? Oaktat detta så är det ju väldigt mycket trevligare att  
ha för mycket att göra än om motsatsen gäller!

Trots mycket jobb hoppas jag att du ändå får chansen till  
avkoppling och fina upplevelser under den period som jag  
tycker är den finaste vi kan ha, när den upplevs inom vårt  
avlänga land.

*Med varma sommarhälsningar*  
*Ulf S. Gustafsson*  
*VD Bygg & Järnhandlarna*

# Utbildningsprecision

## Vad betyder Prestationsstyrning?

Inom idrotten har man sedan länge arbetat med att öka varje persons prestation, det är helt enkelt en nödvändighet inom elitidrotten. Jämförelser mellan elitidrott och företagande är kanske svårt att göra, men en del verktyg och metoder går att överföra.

### Hur vet man att någon presterat bra?

Enkelt uttryckt är prestationen bra om målen är uppnådda. Detta ställer självklart några krav:

- Att målen är så utformade att alla förstår dem och drivs av dem.
- Att chefen utvärderar och stödjer varje medarbetares och grupps ansträngningar för att nå målen.

### Hur ökar man prestationen?

Genom att gradvis höja Målen får medarbetaren ständigt nya utmaningar att jobba mot. Men det är viktigt att det sker gradvis med "några snäpp uppåt" i den takt som varje medarbetare klarar av. Om målen är alltför utmanande, och långt över förmågan, minskas istället prestationen. Prestationsängesten blir helt enkelt för stor om man tvingas alltför långt utanför sin komfort-zon.

De flesta människor vill öka sitt Mästerskap! Detta är en viktig utgångspunkt.

Alla människor vill utvecklas och bli bättre på sitt jobb, och därmed göra mer nytta på jobbet.

### Hur sätta prestationshöjande mål?

Den första riktlinjen är att prestationsmålen måste "tala till" hjärtat. Varje medarbetare behöver känna att målet är sitt eget, det får inte prackas på dem. Modern psykologisk forskning visar att inlärningsmål är stimulerande, exempelvis "du behöver lära dig att göra arbetsuppgift X på ett bättre sätt".

Det är också viktigt att varje medarbetare förstår meningen med arbetet, och meningen med det bidrag som varje person ger. Genom att noga beskriva syfte och mening med deras arbete får man en större motivation.

Människan är en Meningssökande varse.

### Coaching nödvändig

Människan mår bra av att kunna styra sig själv. Genom att inte detaljstyra, utan ha ett stödjande och coachande ledarskap uppnår man detta. Sätt målen, men låt sedan gruppen och individen bestämma vägen till målet till stor del själva. Men använd ett ledarskap där du hela tiden

visar intresse för hur det går, och erbjud den hjälp som behövs.

### Hinder mot prestation

De hinder som forskare bedömer gör störst skada är:

- För mycket om-så-belöningar, exempelvis "om ni producerar 100 produkter per timme utgår en bonus". Istället är det bättre med oväntade belöningar, nu-när-belöningar, exempelvis "nu när ni producerat 100 produkter per timme kommer företaget att belöna er genom en extra bonus".
- Otydliga mål som inte visar vad som kommer att belönas.
- Tydliga mål som inte berör hjärtat.

### Framgångsfaktorer för prestation

De framgångsfaktorer som brukar nämnas är:

- Se till att alla har rätt kompetens för jobbet, både teoretisk och praktisk kompetens.
- Utveckla de personliga kompetenserna, t ex. samarbete och viljan att ställa upp för varandra.
- Prestation sker tillsammans, sällan ensamt!
- Fokusera på Inre motivation, exempelvis genom inlärningsmål och bekräftelse, istället för Yttre motivation som belöningar i form av pengar.
- Uppmuntra till avspänning och reflektion, en avspänd människa som utvärderar sig själv presterar bättre.
- Utmana och Bekräfta. Sätt lagom utmaningar och bekräfta med jämna mellanrum.
- Utveckla arbetsgruppens samarbete.

### Stöd via Bygg & Järnhandlarskolans Competence Tool

Competence Tool är speciellt framtaget för att hjälpa chefen till en bättre Dialog med individ och grupp. Genom tydliga kompetensprofiler ges riktlinjen och genom möjligheten att planera varje lärande aktivitet, och därmed sätta Inlärningsmål, ökar motivationen hos medarbetarna. ALLT om kompetensen finns på ett ställe.

Dessutom utbildar vi KompetensLedare, med målet att kunna motivera och öka prestationen i arbetsgrupper.

Om ni har intresse av ovanstående kontakta:

*Ingemar Persson  
Bygg & Järnhandlarskolan  
0733-254362*

*Ingemar.persson@berg-partner.se*

BYGG & JÄRNHANDLAR

SKOLAN



*Vi gratulerar*



#### Bengt Andersson

Kolbäck's Järn- & Färghandel  
Kolbäck

60 år den 19 augusti

#### Bengt Norén

Järnhuset Järvsö AB  
Järvsö

55 år den 1 juli

#### Bo Svensson

IMAB Hallands Industrimaterial  
Halmstad

55 år den 26 juli

#### Pieter Martinsson

Beijer Byggmaterial AB  
Hisings Backa

55 år den 27 juli

#### Per Lindvall

AB Carl Lindvall Järn- & Maskin  
Broby

50 år den 10 juli

#### Mikael Edvardsson

Edvardsson Bygg & Material AB,  
Huskvarna

45 år den 27 juli

#### Åsa Wiklund

V.J. Berglund Järnhandel AB,  
Hemavan

45 år den 21 augusti

#### Thomas Fransson

Norsjö Bygg & Färg TEAB,  
Norsjö

40 år den 10 juli

# § Juristen informerar

## ABM-07 OCH ANDRA STANDARDAVTAL



Sten Folkesson

Vi har nu börjat få lite erfarenhet av ABM-07 och vår rekommendation är fortfarande att bygghandlarna skall köpa sina varor med ABM-07 som standardvillkor för inköpen. Däremot passar inte alltid ABM-07 villkoren som säljvillkor av flera skäl, vilka vi anfört i Lathunden för ABM-07 (finns att köpa på förbundet, SBJF). Vår rekommendation från förbundets sida är fortfarande:

1) Bara de byggföretag som skriver tyngre kontrakt med handeln och som efterfrågar ABM-07, får sådana avtalsvillkor.

2) Vid varje tillfälle ABM-07 används, rekommenderas de täckbestämmelser som finns att rekvirera på förbundets hemsida.

Nu har jag också börjat kartlägga andra standardavtal och hur de används och hur de kanske bryter regressrätten om man säljer på ABM-07 men köper på annat avtal.

SVEA -08 används av sågverken när de säljer sågade trävaror till bygghandeln. Det avtalet ger ingen som helst regressrätt för ABM-07. Därför rekommenderar jag inte att ni köper in trävaror med SVEA-08 som standardvillkor och säljer dem vidare till byggindustrin med ABM-07 som avtalsvillkor.

Ingen av dem som representerar säljarsidan säger sig sälja på SVEA-08 villkor. Generellt gäller att dessa villkor istället är ABM-07. Någon företrädare för säljsidan sa att SVEA

08 används enbart vid enskilda affärer gentemot bygghandlarna.

ALH2005 IK avser allmänna villkor vid försäljning av elektriska hushållsapparater till återförsäljare. De har dessutom särskilda villkor om de säljer till byggindustrin eller till fastighetsbolag. Då skall EHL:s byggleveransbestämmelser EHL Bygg 2005 tillämpas.

Det finns vad jag vet 9 st standardavtalsvillkor för olika branscher som ger olika möjligheter för regress av ABM-07:s avtalsvillkor. NLS-95 t ex är en avtalsstandard som gäller i hela Norden och gäller för t ex. spik och skruv men också för mekaniska, elektriska och elektroniska komponenter. Här finns i punkt 12 ett ägarförbehåll, som jag inte hittat någon annan stans.

Se upp om leverantören vill hävda andra standardvillkor än ABM-07 när ni köper varor.

### Tjuvar och banditer

Vi får hela tiden in tips på banditernas härjningar i branschen. Vi behöver fortfarande all hjälp vi kan få för att komma åt dem. Så fort du har en misstanke hör av dig. Under tiden rekommenderar vi följande när du får en ny kund som inte har några referenser:

1) Fråga beställaren vad han heter, vad företaget gör, var företaget finns (adress m m). Kräv legitimation av beställaren om så är möjligt.

2) Kontrollera leveransadressen, var den är, om det är lagerhotell eller vad det är för lokaler.

3) Var lyhörd och reagera på allt som kan vara misstänksamt och notera så mycket som möjligt.

Kom ihåg att de kan systemet och nyttjar trögheten i namnändringar på bolagsverk, betalningspåminnelser, betalningsanmärkningar m m. De tar t ex. kreditupplysningar på sig själva för att vara säkra på att de inte har betalningsanmärkningar när de beställer.

### Sommar och sol

Nu går snart många hem för välbehövlig semester. Det har varit ett tufft år för många bygg- och järnhandlare. Därför är vilan välkommen. Men som vanligt sommartid finns det de som vaknar och försöker störa. Varje sommar hittills har vi märkt två saker:

1) Snatterierna ökar.

2) Falska fakturor dyker upp.

Jag vill inte störa vilan och säger därför bara, förbered personalen så att du kan ligga lugnt på badstranden.

*Trevlig sommar!*

*Din jurist Sten Folkesson*

### Sommartider

Under tiden 1 juni t o m 31 augusti har Bygg- och Järnhandlareförbundets kansli sommartid:

Våra öppettider är då kl 8.30 – 16.00 måndag t o m torsdag och kl 8.30 – 15.00 fredag.

Våra medlemsföretag önskas en härlig sommar – strålande affärer och en solig och skön semester!

 **BYGG &  
JÄRNHANDLARN**

Sveriges Bygg- och Järnhandlareförbund

Sveriges Bygg- och Järnhandlareförbund

Besöksadress: Regeringsgatan 60

Postadress: 103 29 Stockholm

Telefon: 08-762 76 50 Fax: 08-762 76 53

E-post: info@byggjarnhandlarna.se

Hemsida: www.byggjarnhandlarna.se

Kansli: Ulf Gustafsson, VD

Erica Åqvist, förbundssekreterare



Erica och Ulf