


PUFF Blaskan

Nr 11
2021

Medlemstidning för PUFF – Presentgrossisternas företagarförening



” För oss handlar det inte bara om företagande – det är något stort och fint att få bära ett arv vidare.

Missa inte dina medlemsförmåner **Hela klabbet**



8

Hållbart företagande med design och funktion i fokus.



26

En fyrklöver av veteraner reflekterar kring framtidens mässor.



6

Missa inte:

Du som företagare har skyldighet att se till att inga otillåtna kemikalier finns i produkter som kommer ut på marknaden. Substitutionscentrum hjälper er att uppfylla kraven som ställs.

Innehåll

4. Boktipset

Puff tipsar

6. Branschen

Substitutionscentrum

8. Personporträtt

Emelie Nilsson

16. Formex

Lägesrapport

18. Experthjälpen

Arbetsrättsfrågor

20. Medlemsförmåner

Puffavtalen



Mums!

28

26. Optimera mässan

Veteraner reflekterar

28. Baka

Kanelbullepaj med äpple

30. Ledarskap

Med Robert Brederman

Ledare

Det är roligare...

En gammal affärsbekant till mig hade en väldigt angenäm egenskap, han var jämt så otroligt glad och positiv. Det hördes till och med över telefon att han log medan vi pratades vid. Oavsett om han hade haft det lite tufft och besvärligt på jobbet. När jag en gång inte kunde låta bli att fråga honom hur det kom sig att han alltid tycktes vara på så gott humör var hans svar lika självklart som förlösande: ”det är roligare att ha det roligt än att ha det tråkigt”.

Senhösten 2021 tycker åtminstone jag att det känns mycket roligare än på alldeles för länge. Det senaste året kan vi allihop konstatera att det varit minst sagt svårt att hitta några ljusglimtar i tillvaron. Men idag kan vi definitivt enas om att hela vår bransch andas morgonluft. Den ena glädjepunkten efter den andra står beredda att avlösa varandra. Närmast i tid den vanliga julen och knappt en månad därpå är det äntligen dags igen för presentgrossistföretagens alldeles egna juldagar: Formex. **18 – 21 januari**. Det har väl ingen missat. Nästa gemytliga PUFF-högtid infaller i mars. Jag syftar naturligtvis på vår Branschdag. Vi kommer att kunna träffas på riktigt, vilket jag personligen ser fram emot med stor förväntan. Mer information följer.

Jag vill även ta tillfället i akt att påminna om att PUFF ingått ett nytt avtal med Bisnode. Alla medlemmar behövde ha skrivit på sina respektive avtal innan den 22 oktober. De som glömt blir tyvärr avstängda från Kreditupplysningar och Kreditbevakningar. Kontakta oss om du behöver hjälp med detta. En annan samarbetspartner som börjar på B är Blendows, genom www.alltomjuridik.se erbjuder de nya digitala utbildningar. Med generellt sänkta priser!

Då så. Själv har jag nu redan börjat nedräkningen till klockan slår 15.00 på julaftons eftermiddag. Som traditionen bjuder vrider jag på TV-apparaten och tänder ett ljus tillsammans med Året Julvärd (i skrivande stund är det ännu inte avslöjat vem det blir i år). Som vanligt blir jag sittande hela Kalle Anka igenom och som vanligt väntar jag ivrigt in episoden med de två busiga jordekorrarnas kurragömmalek i den stackars Kalles julgran. Och som vanligt misslyckas jag med att lista ut vem av dem som är Piff och vem som är PUFF.

Med tidiga önskingar om en god jul och ett gott nytt år!

STEFAN JUHLIN, VD PUFF



Styrelsen



Helena Lidh, Ordförande
AD HOC Sweden AB
helena@adhocsweden.se



Marlene Dahlberg
Saponi AB
marlene@saponi.se



**Christina
Cumtall-Nordin**
BOXinBAG Starild AB
christina@boxinbag.com



Magnus Lundh
Aftek Te & Kryddor AB
magnus@aftek.se



Henrik Ågren
Schou Sverige AB
hag@schou.com

SUPPLEANTER:



Johan Sjöstedt
Happyneest Interior AB
johan@happyneest.se



Karin Westin
Mitt & Ditt Underbara Liv AB
karin@mittditt.se

Boktipset!

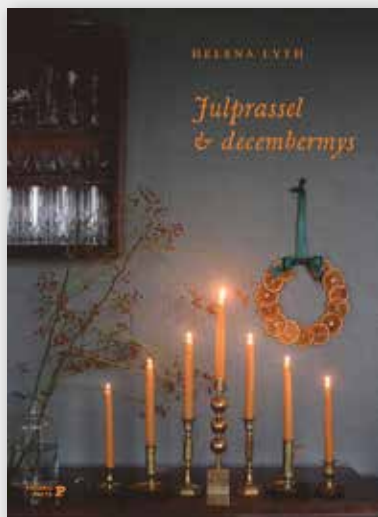


Myror kan fånga elefanter

Magnus Johansson

Vi kan alla alltid växa som säljare. Vad säger dagens forskning om kundens tankesätt? Hur når du de som köper halva butiken på en gång? Magnus har samlat konkreta tips som leder dig framåt.

.....



Julprassel och decembermys

Helena Lyth

Önskar du att julen började tidigare och att du orkade njuta av allt från hyacinter till klappar ända fram till dopparens dag? Helena Lyth finns här för dig, med tips och genvägar för hela juletiden.

.....

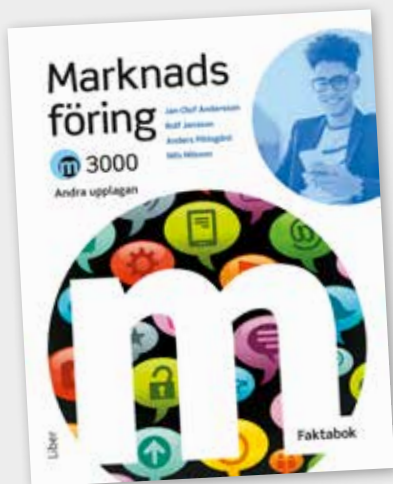


Fångad av arbete

Lena Nevander Friström

Stress vet vi alla är farligt, men hur hittar en balansen mellan familjes, ens egna och jobbet behov? Här får du råd, inte bara om hur arbetsberoende kan se ut, men också hur du bryter dåliga mönster.

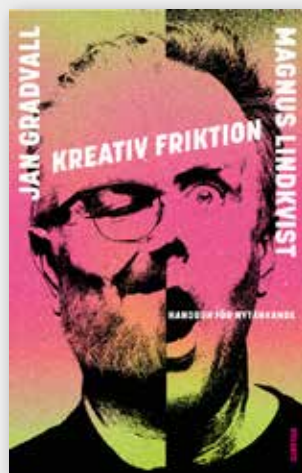
.....



M3000 Marknadsföring

Jan Olof Andersson, Rolf Jansson, Anders Pihlsgård, Nils Nilsson

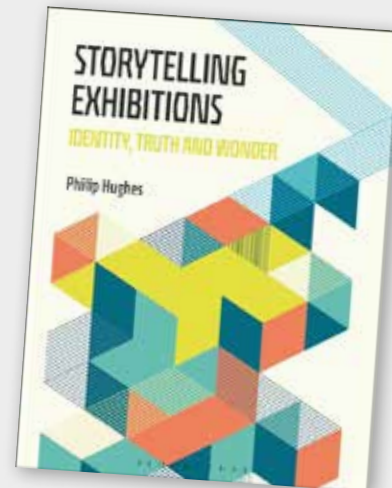
Denna uppdaterade andra upplaga har allt du behöver veta om marknadsföring i dagens digitala landskap. Fakta, övningar, lösningar, från marknadsplan till utförande, denna bok har allt.



Kreativ friktion

Jan Gradvall, Magnus Lindqvist

Hur skapas mästerverk? Hur skapas någonting alls? Hur kommer man vidare? Vilka är idéerna som inte fungerar i teorin men fungerar i praktiken? Det här är en guide till att stimulera sig själv till nytänkande.



Storytelling Exhibitions

Philip Hughes

Har du någonsin reflekterat över vad vi kan lära oss om skyltning från en utställning på ett museum? För det är mycket! Följ med till de största utställningarna i världen och se tekniken bakom dem

Missa inte
*att artiklar
finns inlästa*

Skanna & lyssa!



Branschen

Säljer du produkter som är skadliga?

Man kanske inte tänker på det dagligdags, men alla produkter och material vi omger oss av består av kemiska ämnen. En del är inte så vänliga mot naturen och våra kroppar och det pågår ett stort arbete med att byta ut sådana kemikalier mot mindre skadliga alternativ.

TEXT: DAGMAR FORNE

Substitutionscentrum stödjer företag och offentlig sektor i arbetet med att fasa ut skadliga ämnen och att införa mer hållbara produkter och produktionsprocesser, icke kemiska metoder och mer cirkulärt tänkande.

– Vårt jobb är att informera, inspirera, höja medvetenheten och visa fram goda exempel, säger Anna Jacobs, centrumledare för Substitutionscentrum. **Företag, exempelvis importörer och tillverkare som sätter produkter på marknaden är skyldiga att se till att inga otillåtna kemikalier finns i produkterna.** Men det gäller också att vara proaktiv.

LÄTTILLGÄNGLIG FAKTA

På hemsidan har Substitutionscentrum samlat lättillgängliga fakta och stödmaterial som företag själva kan använda för att komma i gång med att syna sina produkter.

– Börja med att fråga leverantörerna vad som finns i produkterna och om några av kemikalierna finns med på EU-lagstiftningen REACH:s kandidatlista över kemikalier som borde fasas ut, säger Anna Jacobs.

Så gäller det att rätt bedöma svaren – är de tydliga och relevanta?

– Ibland garanterar en leveran-

tör att varan exempelvis är fri från bisfenol, trots att bisfenol inte alls är relevant i sammanhanget. Man behöver alltså ta reda på vilken typ av kemikalier man kan förvänta sig i den aktuella typen av material, säger Tonie Wickman, rådgivare på Substitutionscentrum.

– Går det inte att få tydliga svar blir rådet att se sig om efter leverantörer som tar kemikaliefrågorna på större allvar.

BEGRÄNSA ANTALET LEVERANTÖRER

Tonie Wickman anser också att det kan vara klokt att begränsa antalet leverantörer:

– Det går inte att ha en förtroendefull relation med alltför många, och substitutionsfrågorna kräver att man har en ärlig dialog. Om man har en bra relation till en leverantör går det lättare att påverka leverantören att byta ut ämnen och förbättra produktionsprocessen, säger hon.

Företag kan själva göra listor över



Anna Jacobs,
centrumledare för
Substitutionscentrum

”Företag som sätter produkter på marknaden är skyldiga att se till att inga otillåtna kemikalier finns i produkterna”



Tonie Wickman,
rådgivare på Substitutionscentrum

”Går det inte att få tydliga svar blir rådet att se sig om efter leverantörer som tar kemikaliefrågorna på större allvar”

vilka kemiska ämnen de godkänner, ta stickprov och göra egna analyser.

Anna Jacobs ser ett ökat intresse hos medvetna företag, men hon

menar också att det finns ett stort mörkertal, och att många inte förstår att produkterna de säljer kan innehålla oönskade kemikalier.

– Många produkter marknadsförs som naturliga. Tvålar, ljus och doftpinnar kan innehålla eteriska oljor som inte alls är harmlösa utan kan ge exempelvis allergiska reaktioner. Många parfymämnen och andra funktionsämnen behöver inte ens deklaras och här behöver man vara uppmärksam, säger Tonie Wickman.

KURSMÖJLIGHET ÄVEN DIGITALT

Substitutionscentrum ger regelbundet kurser för företag. Under pandemin har kurserna hållits digitalt, vilket har gjort att de nått fler.

– Jag tror att många uppskattar att inte behöva avsätta en hel arbetsdag för att resa till en kurs. En digital kurs tar bara några timmar av dagen i anspråk.

SUBSTITUTIONSCENTRUMS DEFINITION AV SUBSTITUTION

- Byta ett farligt kemiskt ämne mot mindre farligt
- Ta bort ämnet – om inte funktionen är kritisk
- Byta produkt, metod eller material
- Hitta ny lösning på det som efterfrågas

STEG FÖR STEG MOT EN HÅLLBAR FRAMTID

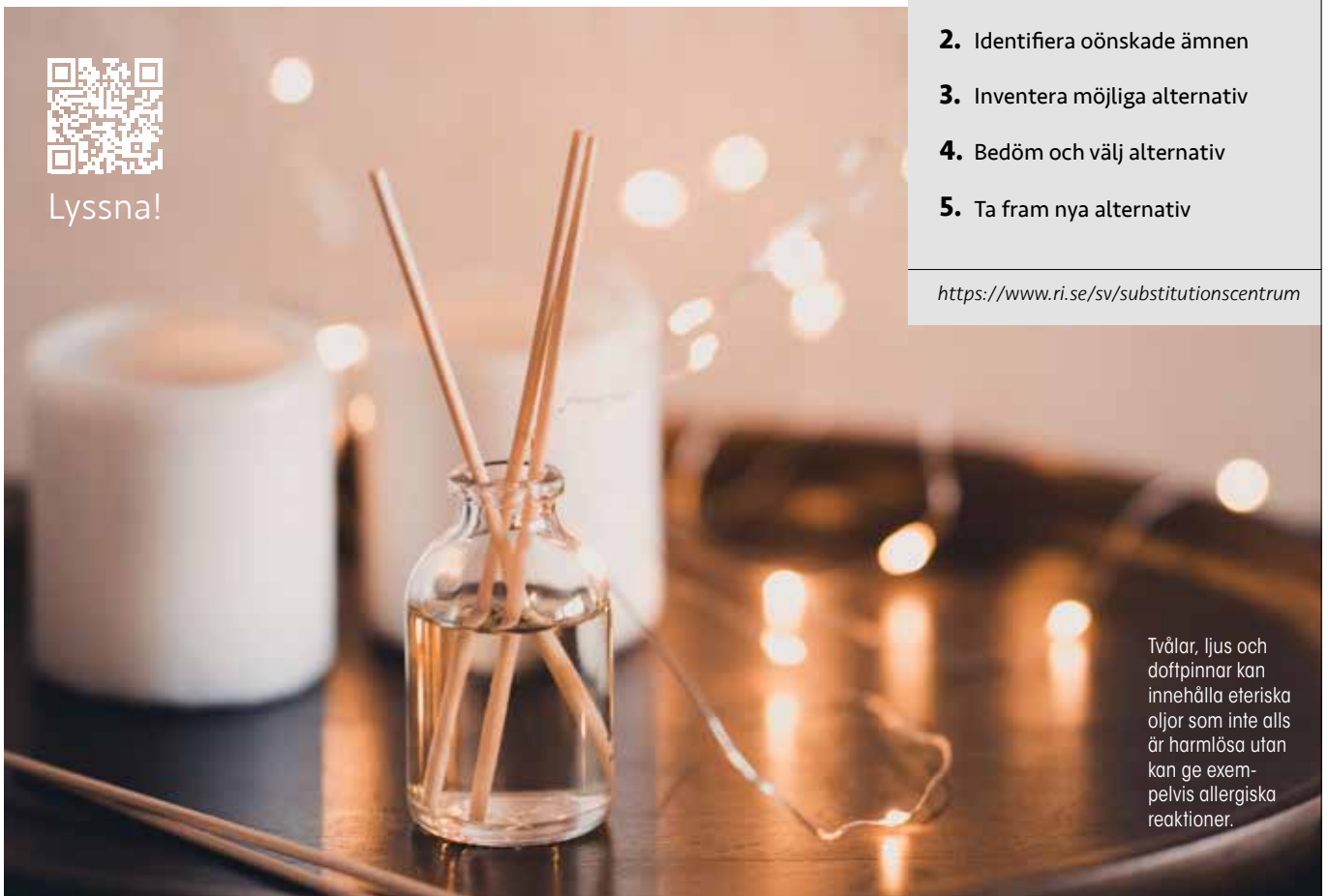
Substitutionscentrums uppgift är att vägleda företag i substitutionsarbetet med hjälp av den så kallade substitutionstrappans fem steg.

1. Ta fram information om kemikalieinnehåll
2. Identifiera oönskade ämnen
3. Inventera möjliga alternativ
4. Bedöm och välj alternativ
5. Ta fram nya alternativ

<https://www.ri.se/sv/substitutionscentrum>



Lyssna!



Tvålar, ljus och doftpinnar kan innehålla eteriska oljor som inte alls är harmlösa utan kan ge exempelvis allergiska reaktioner.

Personporträtt

En lysande småländsk familjesaga

En historia om starka familjeband och om vad som är viktigt i livet. Vi möter det Småländska familjeföretaget som får design och funktion att gifta sig med hållbarhet.

TEXT: KINA ANDERSSON FOTO: ALEXANDER HALL

Kolla här, vilken fantastiskt fiffig ljusstake! Och här är en till!” Jag befinner mig i en museibutik och iveri i den där rösten jag hör är så påtaglig att det är omöjligt att inte kolla in de där fiffiga ljusstakarna närmare. Den ena är en ljusstake med en tving som gör den enkel att fästa i en bordskiva, hylla, eller kanske fönsterbräda. Den andra är en ljusstake formad som en stjärna och som är delbar och passar till både kron-, antik-, gille- och värmeljus.

Det är bara att hålla med. Fiffigt är ordet. Modern, smart design i rustik anda som kan användas på olika sätt. Hållbar design i dess rätta bemärkelse.

Några dagar senare får jag uppdraget att skriva om just det företag som

ljusstakarna kommer ifrån: Småländska Väges. Bakom hittar vi de fyra syskonen Joel, Mikaela, Emelie och Lenny Nilsson som bestämde sig för att driva sin fars företag vidare när han hastigt gick bort 2006.

Men först backar vi tillbaka ännu längre i tiden. Väges rötter sträcker sig nämligen tillbaka till slutet av 1800-talet. Syskonens farfars farfar Carl Samuelsson var vida känd för att smida liar med en speciell härdningsteknik. Han son Gustav blev en skicklig gårdssmed och Gustavs äldsta son John, syskonens farfar, gick även han i sin fars fotspår. Han var dessutom uppfinnare och utvecklade ”Kullavälten”, en jordbruksmaskin som han



”

För oss handlar det inte bara om företagande – det är något stort och fint att få bära ett arv vidare.



Lyssna!



Närheten till varandra, både fysiskt och känslomässigt gör beslutsvägarna korta. fr höger: Emelie, Pär, Lenny och Mikaela.





” Det viktigaste har nog varit att skynda långsamt, att låta företaget växa i rätt takt.

fick patent på. Så kom pappa Våge, utrustad med samma uppfinningsrikedom som sin far samt med en speciell känsla för form och funktion. 1997 startade han det nuvarande företaget med inriktning på design och kluriga lösningar. Ni känner säkert igen hans ”Kätting”, en ljusstake som är både formbar och delbar.

DRIVER PAPPAS KLURIGHET VIDARE

När så Våge hastigt gick bort 2006 bestämde sig alltså syskonen för att driva den där klurigheten vidare. Det gör de med bravur. Pappa Våge hade varit stolt över sina telningar: Inte

bara över deras kreativitet och entreprenöranda – det här är också en historia om syskonsammanhållning och om vad som är viktigt i livet.

– Vid den tidpunkten var det nog ingen av oss som hade tänkt tanken att gå in i företaget, alla bodde ju också på olika håll och pluggade eller jobbade när pappa gick bort. Men det föll sig ändå så naturligt. Vi kunde ju verksamheten utan och innan, vi har varit med i smedjan och sålt pappas ljusstakar på marknader sedan vi var barn.

– Det blev också ett självklart sätt för oss att samlas kring hans minne. För oss handlar det inte bara om företagande – det är något stort och fint att få bära ett arv vidare, säger Emelie Nilsson, som är nummer tre i syskonskaran.

Syskonen uppmuntrades av omgivningen, av personer i branschen och av kompisar. Och av mamma. En entreprenör ut i fingerspetsarna

(hon har både kennel och stuteri) och med den där särskilda förmågan att få andra att se sina möjligheter.

– Mamma har betytt så mycket för oss och Våges utveckling.

De fyra syskonen bestämde sig sålunda för att flytta hem till X igen för att driva den lilla smedjan vidare. Med nya kunskaper och ny erfarenhet i bagaget kände de att de kunde få verksamheten att växa och bli ett modernt företag; Emelie har exempelvis en magisterexamen i design från Göteborg och Lenny har pluggat maskinteknik på Chalmers.

FÖRETAGET VÄXER LÅNGSAMT

Något av de första de gjorde, var att bygga en proffsig hemsida med webbutik med snygga produktbilder. De bestämde sig också för att dela med sig av jobb och vardag på instagram och Facebook. På så vis får kunderna lära känna dem. Att vara med på marknader och mässor var så klart en

EMELIE NILSSONHANTVERKARE &
FORMGIVARE

Emelie är Våges yngsta dotter. Emelie har en kandidat i design från Universitetet i Växjö och en magister från HDK (högskolan för design och konsthantverk) i Göteborg. Emelie är design- och marknadsföringsansvarig i företaget. Men hon sitter inte alltid vid skissblocket, ofta kavlar hon upp armarna och går ner till verkstan och jobbar.

Källa: vages.se



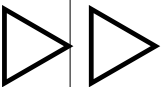
visar om varandra är så tydlig, hur de lyfter och stöttar varandra.

LÄR KÄNNA SYSKONEN

Det är alltså Emelie som berättar. Egentligen brukar det vara "minstingen" i syskonskaran, Lenny, som tar

hand om media. Men han är pappaledig och lotten har idag fallit på Emelie. Hon suckar lite. Brorsan är ju så himla bra på det där med möten och människor, säger hon.

Det här ger en ledtråd till hur syskonskaran driver verksamheten.



självklarhet.

– Redan som barn följde vi med pappa Våge och hjälpte till att sälja hans alster. Det är ett ypperligt sätt att lära känna våra kunder och få feedback på våra produkter.

– Det viktigaste har nog dock varit att skynda långsamt, att låta företaget växa i rätt takt.

Allt verkar så enkelt. Det låter lite som en gullig film. Men det är så det är. Det här är ett sammansvetsat gäng sedan barnsben – och närheten har förstärkts genom åren. Med mor och far har de fått en gemensam värdegrund som de själva, var och en, har haft insikten att vårda. Den omsorg de

” Redan som barn följde vi med pappa Våge och hjälpte till att sälja hans alster.





” Mycket av
vår styrka ligger
nog i att vi vågar
testa nya saker
– det gör att
företaget, och vi,
utvecklas.

Deras olika personligheter och erfarenhet har, delvis, avgjort vilka områden de är ansvariga för.

– Men inget är hugget i sten, alla hjälper till där det behövs.

Emelie skissar snabbt fram syskonens personligheter: Lenny är den utåtriktade som gillar att träffa folk och hans huvuduppgift på Våges är, förutom själva hantverket, att hitta vågar för att nå ut till kunderna.

– Han är också visionären, han har

alltid nya idéer och vill testa nytt. Lenny är också den som driver vårt miljötänk hårdast och är väldigt principfast. Som när vi skulle ställa ut på Designweek i Milano, då var det tåget dit som gällde, att flyga var otänkbart.

Storasyster Mikaela är superduktig – på allt. Hon är tillverknings- och kvalitetsansvarig på Våges och har fullständig koll på produktionen. Hon verkar också vara den som ärvt den där speciella nilssonska uppfinningsrikedomen.

– Hon är så otroligt praktisk och har smarta lösningar på allt inom tillverkningsprocessen. Vissa moment är det bara hon som klarar av.

Storebror Joel driver numer ett eget företag på heltid men är med på alla möten.

– Joel är en typisk storebror och vill ha ha en övergripande helhetsbild av

Våges. Man vill gärna rådgöra med honom, för han kan allt.

– Sedan har vi Pär! Han är vår enda anställda och en självklar del i syskonskaran nuförtiden. Han gjorde sin praktik hos oss och blev kvar.

Emelie själv är både hantverkare och formgivare och står för många nya kluriga design. Samtidigt har hon ett övergripande ansvar. Hon är den som lyssnar och får ihop allas åsikter.

– Diskussionerna hos oss går ganska livligt till och man får vara beredd att argumentera för sin idé. Men det gör också att de kan utvecklas och bli bättre.

– Mycket av vår styrka ligger nog i att vi vågar testa nya saker. Det kanske inte alltid blir så bra - men det gör ändå att företaget, och vi, utvecklas. Alltid lär man sig något.

Det är så klart en fördel att vi känner varandra så väl och kan vara så öppna med varandra.

BRÅDA TIDER

Närheten till varandra, både fysiskt och känslomässigt gör beslutsvägarna korta.

– Vi tre som jobbar med smedjan bor alla här i trakten och kan hjälpa varandra även utanför jobbet. Det gör att vi kan vara flexibla och ställa om snabbt.

De försöker jobba jobba mellan sju och fyra varje dag, med gemensamma fikapauser och möten. Men jobbet handlar ju också om att vara ute på resande fot och det är omöjligt att inte ta med sig jobbet hem emellanåt. Ibland till förtret för sina respektive. Emelie skrattar och säger:

– Våra familjer kanske inte alltid uppskattar att vi syskon förlorar oss i en jobbidé under familjemiddagen.

Under pandemin arbetade de inte med någon utveckling utan höll bara företaget flytande. Men nu är Våges igång igen. Som aldrig förr. Att lokalt hantverk nu uppskattas allt mer står klart. Efterfrågan är så hög att de inte

riktigt hinner med, de får till och med tacka nej till butiker som vill sälja deras produkter.

– Det är så klart roligt men också en enorm utmaning. Och något som verkligen är roligt, är att fler och fler får upp ögonen för det lokalt tillverkade.

HÅLLBART DEN ENDA VÄGEN

Miljön och hållbarhetsfrågor har präglat Våges verksamhet ända sedan start och får allt större betydelse. Till vissa produkter tar man hjälp med vissa delar och då känns det helt givet att vända sig till andra lokala företag. Det är viktigt att allt, även förpackningen, är gjord i Småland. Det känns helt enkelt bra att kunna säga "Made in Småland".

– Hållbarhet är den enda vägen framåt.

Ljushållarna som kan sättas på burkar, glas och flaskor och som passar till alla standardljus och gör det möjligt för oss kunder att skapa en alldeles egen ljusstake är bara ett exempel på Våges hållbara vidareutveckling. Möjligheten att komplettera



VÅGE GUSTAVSSON

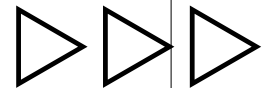
Vår far, Våge grundade Våges Smide 1997, påverkad av sina förfäders smidesintresse. Det var han som satte riktningen för företaget med sina charmiga och tidlösa produkter. Våge var redan som barn otroligt duktig på att teckna och skapa. Han förstod tidigt vikten av kvalitet och funktion i produkterna, något som har gått i arv från generation till generation. Våge gick dessvärre bort 2006 men lämnade efter sig en rad fantastiska och nyskapande modeller.

Källa: vages.se

Våges berömda "Kätting" med adapttrar för värmeljus är en annan.

Här smyger sig dock en trötthet in i Emelies röst. Hon berättar om en tilltagande plagiering av deras produkter. Men i sann kreativ anda har syskonen därför börjat tänka i andra banor. Nya idéer är i omlopp.

– Kanske vi ska satsa mer på återbruk och omarbetningar och på sätt



ARVET

Efter Våges bortgång 2006 tog vi barn över företaget, och 2011 anställde vi den duktiga hantverkaren Pär. Vårt mål är att föra vidare tidigare generationers tankar och idéer i form av smarta och kluriga produkter med identitet.

Källa: vages.se





”Kanske vi ska satsa mer på återbruk och omarbetningar och på så sätt skapa något mer unikt för var och en.

med och påverka utvecklingen mot en mer hållbar bransch – det är en ynnest, avslutar Emelie.

Till sist: Jag ber Emelie om hennes bästa råd till den som står i begrepp att starta ett företag.

– Följ ditt hjärta. Starta ett företag som du bygger på din värdegrund

och något du kan känna dig riktigt stolt över. Att driva ett företag kräver mycket svett och tårar, och all denna energi vill man bara lägga ner på något långsiktigt. Något som är hållbart.

Jag är övertygad om att Joel, Mikaela och Lenny skulle ha svarat på samma sätt.

skapa något mer unikt för var och en. Det är också rätt väg att gå ur ett hållbarhetsperspektiv.

VIKTIGA PRINCIPER

Det låter lite fånigt att skriva ordet ”familjesuccé”. Men det är vad Våges handlar om. Ett litet familjeföretag som inte bara lyckas storartat affärsmässigt utan även förmår hålla viktiga principer levande.

– Vi är tacksamma över att få arbeta med det vi tycker är roligt och viktigt. Och att få möjligheten att kunna vara



1875

Vår resa började med vår farfars farfar Carl Samuelsson född 1854. Carl började smida år 1875 vid ett torp i småländska Gisslamåla och han blev vida känd för sitt smide. Det tillverkades allt från borrar till slädar i den

lilla smedjan. Hans specialitet kom att bli att smida liar med en speciell härdningsteknik, som han lärt sig som lärling. Genom hans unika stämpel, CP Samuelsson, går det fortfarande att följa upp hans arbeten.

Källa: vages.se

Ett medlemskap
i PUFF är ett
kollektivt
branschansvar!



Äntligen öppnar Formex igen

Den 18-21 januari öppnar Formex på Stockholmsmässan i Älvsjö. En del spännande nyheter kommer att introduceras och så klart finns ett fokus på att mötas igen, göra affärer och uppleva med alla sinnen.



Under den här tiden, när vi inte kunnat arrangera mässor, har vi lyssnat på och samtalat med er utställare, besökare och samarbetspartners för att hitta nya möjligheter och förbättra våra kommande mässor. Det har framgått tydligt att många, precis som vi, längtar efter att kunna mötas igen för att skapa affärer, bygga relationer, träffa nya kontakter, få uppleva nyheter och ny kunskap och bli inspirerade.

Inför Formex i januari görs ett omtag av innehållet och arbetet pågår för att skapa en givande upplevelse- och aktivitetsbaserad mötesplats - interaktivt, emotionellt och sensoriskt. Och såklart fokus på att mötas igen, göra affärer och uppleva med alla sinnen för utställare och besökare.

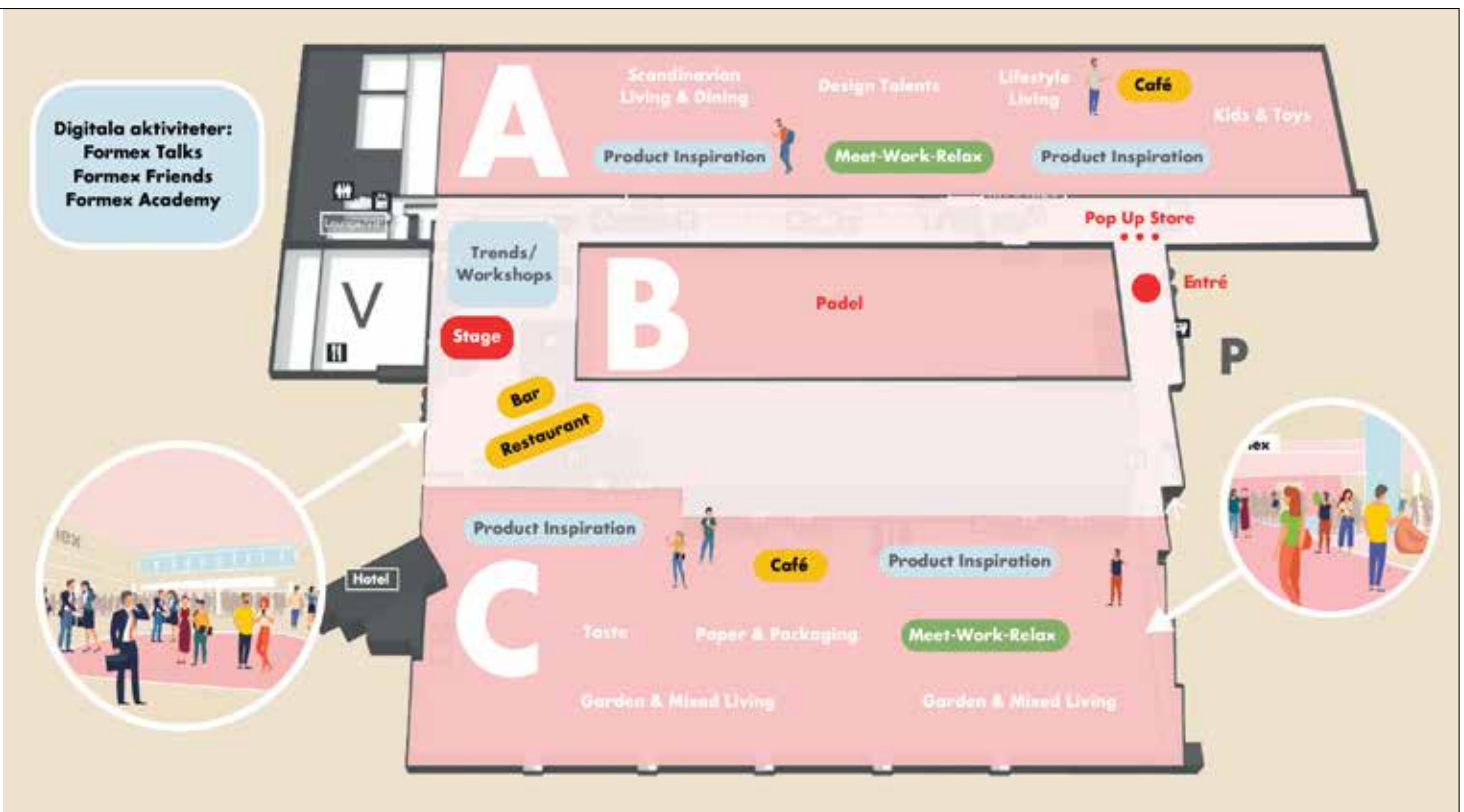
En nyhet är att besökaren kan uppleva produktnyheter i en inspirerande atmosfär i NEWSEXPO vid varje entré. Allt för att besökaren ska få en bättre överblick och få tips och hänvisning till leverantörer. Alla utställare har möjlighet att fritt bidra med en produkt.

Dessutom har du möjlighet att fånga besökarens intresse redan på entrétorget. Där kan du boka ett skyltfönster och få synlighet på en av Formex mest besökta ytor. Läs mer på formex.se.

FORMEX TALKS TAR ÄVEN FORTSATT PLATS DIGITALT

Den interaktiva plattformen med studioprogrammet Formex Talks, som sändes 24-26 aug och sedan kunde ses i två veckor, uppskattades av många. Önskemålet om att fortsätta att kunna ta del av inspirerande och kunskapsberikande samtal digitalt tar vi vara på och kommer att släppa nya Formex Talks i januari, även de i digitalt format. Här kan du som utställare boka ett digitalt partnerskap och få synlighet och kontakt med andra deltagare, läs mer på formex.se.





RÖSTER FRÅN FORMEX TALKS AUGUSTI 2021:

” Proffsigt med bra talare och spännande teman.”



” Jag hoppas att det digitala formatet kommer finnas kvar även när det finns en Formexmässa.”



” Otroligt glad över att jag deltog. Jag som ny egenföretagare fick ut massor av inspiration och kunskap under dessa tre dagar.”



Experthjälpen

Juristen svarar om arbetsrätt



Josefine Petersen
Chefsjurist på
Allt om Juridik

Vad lockade dig att söka till utbildning och arbete inom juridiken?

Kopplingen till verkligheten! Juridiken påverkar våra liv på alla olika plan och konstant, i privatlivet, som anställd eller som företagare. Det är spännande att arbeta med sådana frågor på ett teoretiskt likväl som praktiskt plan.

Kan man kräva att föräldrarna delar på VAB-dagarna?

FRÅGA Vi har en anställd som har "vabbat" X antal dagar den senaste månaden. Eftersom vi är ett litet företag är det väldigt kännbart. Det ställer till stora problem och vi har ingen möjlighet att ha ständig back up för detta. Kan vi kräva att den anställde och dennes sambo delar på vab-dagarna?

Undrande småföretagare

EXPERTEN Det är problematiskt med omfattande frånvaro för många arbetsgivare och framförallt för mindre arbetsgivare. Däremot så är det dessvärre upp till arbetsgivaren att organisera sin verksamhet på så sätt att den klarar av denna typ av frånvaro, även om det är svårt. Att "vabba" är en lagstadgad rättighet enligt föräldraledighetslagen och det finns ingen rättslig möjlighet att kräva att den andra föräldern ska ta del av vabdagarna, tvärtom det är inte tillåtet att kräva detta som arbetsgivare.

Kan jag begära att de som arbetar i mitt företag ska vara vaccinerade?

FRÅGA Har jag möjlighet, som arbetsgivare att begära att de som arbetar i mitt företag ska vara vaccinerade för Covid 19?

Hälsofrämjaren

EXPERTEN Som huvudregel skulle jag svara nej på den frågan, men det är inte fullt så enkelt dessvärre. I grund och botten utgår svaret på denna fråga från resultatet av en intresseavvägning som måste göras mellan arbetsgivarens intresse att de anställda är vaccinerade för att hålla sin personal hälsosam

.....

”Vid nyanställning kan arbetsgivaren i princip ställa de krav som denne önskar på den som söker arbete”

.....

gentemot de anställdas intresse till sin integritet och skydd mot kroppsligt ingrepp vilket en vaccination faktiskt är.

Intresseavvägningen ser även annorlunda inom olika branscher. Om vi till exempel ser till anställda som arbetar med riskgrupper och därmed är särskilt utsatta för risken för smitta såsom främst inom hälso- och sjukvården. Här finns absolut skäl att tro att arbetsgivaren i större utsträckning kan påvisa att dennes intresse av att de anställda är vaccinerade är högre än den anställdes rätt till integritet. Däremot om vi tar personer som arbetar på kontor eller ute i butik, så bör arbetsgivaren om denne överväger att införa krav på

Arbetsrätt Arbetsrätt Arbetsrätt

vaccination, utvärdera hur det kan utgöra ett berättigat intresse att kräva att de anställda är vaccinerad och om mindre ingripande åtgärder som har fungerat tidigare uppfyller ändamålet att de anställda ska hålla sig friska, såsom t ex krav på skyddsutrustning, lokaler som anpassas och noggrannhet med handhygien. Jag ser framför mig att det kommer uppstå situationer som prövas rättsligt där arbetsgivaren ställt krav på vaccination för sina anställda, någon anställd vägrar och har blivit uppsagd till följd av detta, och därmed ska det i en rättslig process prövas om skäl för uppsägning på grund av personliga skäl faktiskt förelåg.

I anställningssituationer, dvs vid nyanställning, har arbetsgivaren möjlighet att i princip ställa de krav som denne önskar på den som söker arbete. Då kan frågan som uppkommer vara, har man verkligen som potentiell arbetsgivare rätt att fråga om en arbetssökande är vaccinerad. Svaret är ja, men så klart kan den arbetssökande "vägra" att svara och därtill bör arbetsgivaren vara försiktig med hur informationen om vaccination hanteras från ett GDPR-perspektiv, då det rör sig om känsliga personuppgifter.

Hur formulerar jag anställningsavtalet?

FRÅGA Hur kan jag formulera ett anställningsavtal så att det blir tydligt att det i tjänsten ingår att ibland åka iväg på mässor under helger?

Per

EXPERTEN Det är viktigt att det inte bara framgår att arbetet innefattar resor inom samt utanför Sverige, om det är aktuellt, i syfte att delta på just mässor.

.....
”Låt gärna deltagandet i mässor finnas med i arbetsbeskrivningen”

Därtill är det bra att reglera, om arbetsgivaren inte har ett kollektivavtal, vilka regler som gäller för ersättning för den anställda vid deltagande i mässor. Kompenseras den anställda i form av övertidsersättning, flexitid eller på annat sätt?

Jag vill även poängtera vikten av att låta deltagandet i mässor finnas med i arbetsbeskrivningen, med andra ord i beskrivningen av den anställdes arbetsuppgifter.

Hur påverkar nya LAS mitt företag?

FRÅGA Jag har hört att LAS ska ändras under 2022 – hur påverkar det mig som mindre företag.

Kristina

EXPERTEN Ändringarna i LAS föreslås träda i kraft i juni 2022 (även om det inte är helt

klubbat ännu), och börja tillämpas i oktober 2022. Lagen har några centrala ändringar som påverkar eller kan påverka de flesta verksamheter med färre anställda. Ändringarna gäller främst turordningsreglerna vid uppsägning på grund av arbetsbrist. Vilket kommer innebära att en arbetsgivare kommer kunna undanta tre anställda oavsett storlek på företaget, med andra ord oberoende av antalet anställda på företaget. Tidigare har det varit två anställda som kan undantas om företaget haft högst tio anställda.

I övrigt gäller de flesta ändringar begreppsändringar och har som det ser ut mindre betydande påverkan, till exempel ska allmän visstidsanställning bytas ut till "särskild visstidsanställning" och uppsägning på grund av personliga skäl till "sakliga skäl". Det ska även i lagtexten framgå att det är tillsvidareanställning som är huvudregel om inget annat har avtalats.

Skriv till oss...

och ställ din fråga.
 I nästa nummer bjuder vi in en försäkringsexpert.
 Märk mejlet "fråga experten".

Mejla till:
info@puff.se

Medlemsförmåner

Puffavtalen förhandlat & klart

Som medlem i Puff får du ta del av en lång rad förmånliga avtal som vi förhandlat fram åt dig.

1 TRANSPORTER

Dachser spedition

Transporter av gods på pall till och från Europa inklusive Skandinavien (ej paket).

DHL Freight

Gäller alla typer av inrikestransporter och alla typer av lastbilstransporter inom Europa.

DHL Express

Kurirtransporter för paket (kollit på max 70 kilo) över hela världen upp till cirka 100 kg per sändning. Inom Europa: Lastbil Export & Import paketsändningar lämpligt upp till cirka 150 kg per sändning.

UPS

Fraktavtal som omfattar hela utbudet för paketsändningar hos UPS. Avtalet gäller både export och import.

2 SJÖ- OCH FLYGFRAKTER

C Land Logistics AB

Är en neutral och opartisk speditör som rör sig vant på en världsomspännande marknad. De har ett utbrett nätverk av speditörer och partners vilket ger dem en lokal närvaro världen över. Genom noga utvalda samarbetspartners inom sjö flyg och tågtransport når de effektivt ut till strategiska knutpunkter världen över.

Gotship Logistics

Ett svenskt logistikföretag med kontor i Göteborg som hanterar sjö- och flygtransporter över hela världen. Huvudsysslan är importfrakter från Fjärran Östern, speciellt då inom sjö- och flygtransporter. Som oberoende speditör samarbetar man med alla rederier och samlastare (de är inte bundna till ett fåtal)

ITS Independent Transport & Shipping

ITS hanterar sjö-, flyg och vägrelaterade transporter över hela världen. ITS är ett privatägt speditörsbolag, grundat 198. De innehar full IATA licens samt är AEO-F certifierade vilket är den mest omfattande certifieringen utfärdad av Tullverket. ITS är certifierade enligt ISO 9001:2015 och ISO 14001:2015.

Mer information om varje avtal finns på puff.se

Maersk Sweden AB

Maersk Group är ett globalt företag med kontor i 90 länder och har ca. 2.500 medarbetare. Bolaget ingår i A.P Möller A/S. Bolaget arbetar med alla transporttyper från styckegods (LCL) till full containers (FCL), tåg samt flygfrakt. Med attraktiva logistiklösningar inom sjö/flyg samt lokala speditörtjänster, erbjuder de sina kunder en konkurrenskraftig dörr- till dörr lösning. Maersk säkerställer en korrekt logistiklösning och en personlig kontakt som följer upp sändningen. Som kund kan du följa sändningen i realtid via deras portal.

Toll Global Forwarding

Ett Australiensiskt bolag som etablera sig i Sverige 2009. Kontoret för sjöimport, sjöexport samt flygimport och flygexport finns i Göteborg. Toll har en global täckning med kontor i 55 länder. Viktigast är import av varor från Asien och Indiska kontinenten, men man arbetar även mot marknader som Nord och Sydamerika.

3 FÖRSÄKRINGAR

Söderberg & Partners

Tjänsteleverantören erbjuder medlemmarna en konkurrenskraftig företagsförsäkring, transportförsäkring och sjukvårdsförsäkring via våra försäkringsmäklare på Söderberg & Partners. En kostnadsfri kollektiv tjänstereförsäkring ingår som medlemsförmån i PUFF och omfattar samtliga anställda i medlemsföretaget. Sedan en tid tillbaka erbjuds våra medlemmar en VD-och Styrelseansvarsförsäkring samt en försäkring som skyddar ditt företag mot skador orsakade av cyber attacker.

4 KREDITUPPLYSNING, KREDITBEVAKNING & ID-KAPNING

Bisnode

Under sommaren 2021 har Bisnode blivit en del av DUN & BRADSTREET. Samtidigt har vårt avtal med Bisnode löpt ut under sommaren. Mot den bakgrunden har vi tecknat ett nytt treårsavtal med Bisnode/Dun & Bradstreet. Till dess att det nya avtalet träder i kraft gäller de tidigare villkoren.

För dig som medlem i PUFF är tjänsten under det nya avtalet alltså avgiftsfri upp till en viss nivå. För att ta del av villkoren loggar du in på www.puff.se och trycker på AVTALSPARTNER.

Bisnode ID-kapning

Genom ett avtal med Bisnode kan du skydda dig själv och alla dina anställda mot ID-kapning. Under avtalsperioden (t.o.m. november, 2021) är tjänsten är kostnadsfri för PUFF:s medlemmar. ID-kapning är ett fenomen som blivit lika vanligt som cykelstölder i polisens register. Ett 100 procentigt skydd finns inte, men om du använder Id-kapningsskyddet så minskar risken för att din blir kapad.

5



KREDITFÖRSÄKRING OCH FAKTURAKÖP

Eurler Hermes

Kreditförsäkrar bolagets fakturor mot kreditförluster i nästan hela världen.

Fördelarna med Euler Hermes Kreditförsäkring "Simpli-city" är:

- Öka din försäljning utan att öka risken, både i Sverige och utomlands.
- Euler Hermes betalar om kunden inte betalar.
- Goda möjligheter till finansiering via din bank då kundfordringar har ett försäkringsskydd i grunden.
- Få bättre kontroll på kundernas ekonomiska situation, ni kan ta risker ni annars inte kunnat.
- Administrationen är minimal

Prioritet Finans

Fakturaköp innebär att ni inte behöver oroa er för kundens betalningsvilja. Ni frigör kapitalet inom två arbetsdagar efter de att de mottagit era fakturor. Beroende på volym, och din kunds kreditvärdighet, erhåller du upp till 97 procent av fakturabeloppet. Dessutom tar de hela kreditrisken. Du väljer själv vilka fakturor du vill sälja.

6



INKASSO, BEVAKNINGSTJÄNSTER OCH BANK

Inkassokontroll AB

Ett mindre inkassoföretag som erbjuder medlemmarna inkassotjänster utan årlig abonnemangsavgift och ärende avgift.

Prioritet Inkasso AB

Ett medelstort inkassoföretag som erbjuder medlemmarna inkassotjänster utan årlig abonnemangsavgift och reducerad ärende avgift. (Ni kan även sälja enstaka fakturor till leverantören).

Prioritet har ett komplett utbud av effektiva inkassoåtgärder gällande konsument-, företags- och utlandsfordringar. Via sin online tjänst – "Inkasso online" kan man på ett enkelt sätt se statusen på sitt ärende och statistik.

Svea Ekonomi

Ett stort inkassoföretag som erbjuder medlemmarna Inkassotjänster utan årlig abonnemangsavgift. Man debiterar medlemmen en reducerad ärende avgift på inkassoärenden. De erbjuden även fakturaservice och factoring. Ramavtalet omfattar alla Svea Ekonomi ABs tjänster.

Nordea Bank

I ett samarbetsavtal med PUFF erbjuder banken våra medlemmar en komplett finansiell lösning. Avtalet omfattar allt från rörelsekrediter till rembuser. Paketet innehåller även en möjlighet att lösa finansieringen vid generationsskifte och exit.

7

JURIDISK
RÅDGIVNING**Blendow Group/Allt Om Juridik**

De arbetar med alla aspekter av juridisk kompetensförsörjning. Därutöver erbjuder de utbildning, nyhetsbevakning, facklitteratur och facktidningar. Rådgivning på löpande räkning debiteras med en relativt kraftig rabatt. Om du önskar en "in house jurist" kan du teckna ett "Fastprisavtal" till ett konkurrenskraftigt pris. Även utbildningarna får PUFF medlemmar till ett rabatterat pris. Oavsett om du utnyttjar tjänsterna eller inte så har du tillgång till ett stort antal avtalsmallar.

Gullikssons Advokatbyrå i Malmö

Kombinerad jurist- och patentbyrå med specialisering på immaterialrätt och närliggande områden (upphovsrätt, märkesskydd etc.). PUFF-medlem erhåller en halv timmas gratis telefonkonsultation.

8

DRIVMEDEL

Circle K

Circle K är Sveriges ledande leverantör av drivmedel via servicestationer. Vårt avtal med Circle K ger dig två möjligheter till rabatterat bränsle, Företagskort Circle K och Privatkort för anställda.

9

FÖRPACKNING,
EMBALLAGE,
LAGER OCH KON-
TORSUTENSILIER**AlloOffice (f.d. OCAY)**

Rikstäckande företag inom kontormaterial med brett sortiment. Snabba leveranser och alltid fraktfritt. Dessutom nettopriser på ett sortiment av pärmar, kopieringspapper, förpackningsmaterial, toner och bläckpatroner och några fler artiklar.

**Antalis**

Antalis är Europas ledande grossist inom finpapper och emballage och finns representerade i drygt femtio länder.

I sortimentet ingår cirka 6 000 artiklar och det finns tre lagerpunkter i Sverige (Stockholm, Göteborg och Malmö). Leveransservicen är mycket hög med leveranser flera gånger om dagen och ledtider som ofta ligger på några få timmar.

Carepa

De har ett komplett sortiment med kontorsmaterial, toners & färgpatroner, städmaterial, emballage för att packa och skicka, engångsartiklar och mycket mer. De har inga fysiska butiker utan all handel sker på nätet med leverans direkt till er.

Lyreco

Kontorsmaterial, kopieringspapper, skrivarförbrukning, hygienprodukter, städ/kem, catering, kaffeemballage, arbetskläder, PPE, grafiska produkter och mycket mer. De erbjuder PUFF medlemmar en nettoprislista på utvalda produkter..

Raja-Pack

De erbjuder PUFF medlemmar en nettoprislista på ett brett sortiment av emballage och övriga förpackningsprodukter.

Därutöver har vi rabatter på ordinarie brutto prislista. Rabatten gäller vid beställning av standardsortiment, dvs inte på specialanpassat emballage som tex. tryck på tejp, maskiner eller lagerutrustning.

Witre

Erbjuder PUFF medlemmar följande produktkategorier:

- Transport & Lyft, Lager, Industri & Verkstad, Miljöhantering, Arbetsmiljö, Kontorsmöbler, Arkiv & Förvaring, Konferens, Kontors & Datatillbehör, Lunch & Utemöbler och Entré & reception.
- Witre är ett av de större bolagen på marknaden och erbjuder PUFF medlemmar en förmånlig rabatt och en låg fraktfri gräns.

10

DATATJÄNSTER OCH PROGRAM

Bravomedia

Ett företag som specialiserat sig på: E-handel, webbplats, sökmotoroptimering, digital produktion, annonsering, trycksaker och profilarbete.

Grossist.se

Erbjuder marknadsplats och optimering av sökkriterier på sin marknadsplats på nätet.

Optimizers

Tillhandahåller verktyget via en app som heter App4Sales där man kan göra order i sin surfplatta som sedan digitalt överförs till ditt ordersystem.

Specter

Ett webbaserat affärssystem med mobil orderläggning.

Starweb

Starweb är en helhetsleverantör för grossister som behöver en e-handelsplattform för B2B e-handel med automatiserad bokföring, logistik och betal-sätt.

Svea Checkout

Erbjuder en betalningslösning för web handel. Vårt avtal med Svea Checkout ger dig en förmånlig kostnadsbild som är tillämplig på B2B och B2C

Visma SPCS

Delar av deras utbud av programvaror för mindre företag erbjuds med rabatt.

11 HOTELL

First Hotels

Erbjuder rabatt vid bokning på First Hotels hemsida.

Hotel Express

Genom medlemskap kan du boka hotellrum med en bra rabatt.

Scandic Hotels

Vårt avtal ger rabatter på Scandic Hotels hotellrum i Sverige samt i Norge, Danmark och Finland. Gäller även på Talk Hotel i Älvsjö som numera ingår i Scandic, här har vi separat avtal under Formexmässan.

Scandic Talk Hotel, Älvsjö

I samband med Formex-mässan erbjuder Scandic Talk Hotel vid mässan specialpris till PUFF-medlemmar.

12

ÖVRIGA AVTAL

**Branschtidningen
Designbase**

PUFF:s medlemmar erbjuds rabatt på annonser i tidningen som distribueras till presenthandeln i Sverige.

Portomus

De tar hand om din distribution av kataloger och liknande i hela världen, de optimerar priset genom avtal med olika aktörer.

Substitutionscentrum

Substitutionscentrum har till uppgift att vägleda företag och offentlig sektor i arbetet med att fasa ut farliga kemiska ämnen ur sina produkter och processer. Tjänsterna är avgiftsfria.

Mallar

Som ett komplement till Blendow Group/ Allt Om Juridik avtalsbank finns det mallar för Agenturavtal, Leveranskonditioner, Friskrivningsklausul på engelska och Leveransavtal med verktygsklausul.

**MEDLEMS-
AVGIFTER 2021**

Inträdesavgiften för nya medlemmar är 5 000 kr exklusive moms (engångsavgift). Årsavgiften består av medlemsavgift på 50 kr (ej avdragsgill och momsfri) och en serviceavgift på 770 kr exklusive moms.

13

MÄSSOR

**Formex på
Stockholmsmässan**

För er som bokar er monter med ett "Formex-abonnemang för PUFF-medlem" gäller följande förmåner för utställande företag:

Första eluttaget gratis, fribiljetter i proportion till monterstorlek (5-50 st.), gratis godshantering vid in och utlastning och gratis tomemballageförvaring under mässan.

Ett Formex-abonnemang gäller för minimum 2 mässor och måste tecknas med Formex/Stockholmsmässan för att ni skall få del av förmånerna.

För samtliga utställare tillkommer dessutom 10 fribiljetter, så även för PUFFs medlemmar.

Inför den första mässan som genomförs efter pandemin kommer mässarrangören att erbjuda PUFF medlemmar ett starkt subventionerat kvadratmeter pris givet att man anmäler sig till fler mässor framgent. Hur det slutliga erbjudandet kommer att se ut får vi återkomma till.

Braschen

Expertkvartett tänker till om den optimala mässan

Vi bad en fyrklöver branschveteraner reflektera kring hur vi i framtiden optimerar våra mässor. Braschen kommer förändras och det gäller att vi är med på tåget.

TEXT: CLAES KANOLD

Christian Clemens (CC) är vd för Stockholmsmässan. Chicie Lindgren (CL) är ansvarig för samma institutions alla designrelaterade events. Mikael Jansson (MJ) leder Jönköpingsbaserade konsultföretaget zFairlink och Besökare X (BX) har flera decenniers erfarenhet från både Formex och ett otal antal internationella mässor.

Punkter för utställare att tänka på för att öka utfallet av sitt deltagande?

”Fundera på vilket som är ditt huvudbudskap/erbjudande och se till att det syns. Signalera att du själv som en del av monter vill ha en dialog/knytta kontakter. Var lite danskare, de väntar inte utan tar kontakt med sina besökare!” (CC).

”Tydliga mål. Aktiv och vältränad monterpersonal. Kreativ och snabb uppföljning.” (MJ).

”Bjud in potentiella kunder. Boka tid med inköpare i monter. Öka egna synligheten inför mässan: i både egna och mässans kanaler, fyll i er företagsprofil på Mässans hemsida. Lägg in presentationer i ord och bild. Den är mässans katalog och nyttjas av besökarna när de planerar sitt besök. Där finns en stor förbättringspotential.” (CL).

”Man är där för att inspireras så en fin monter där det syns att utställaren gjort sitt yttersta är ett plus. Jag vill få ett hej och bli sedd, lämnad i fred sedan när jag höjer blicken vill man ha en snabb blick som säger ´kommer´. Var närvarande utan att stressa mig och lägg undan mobilen.” (BX).

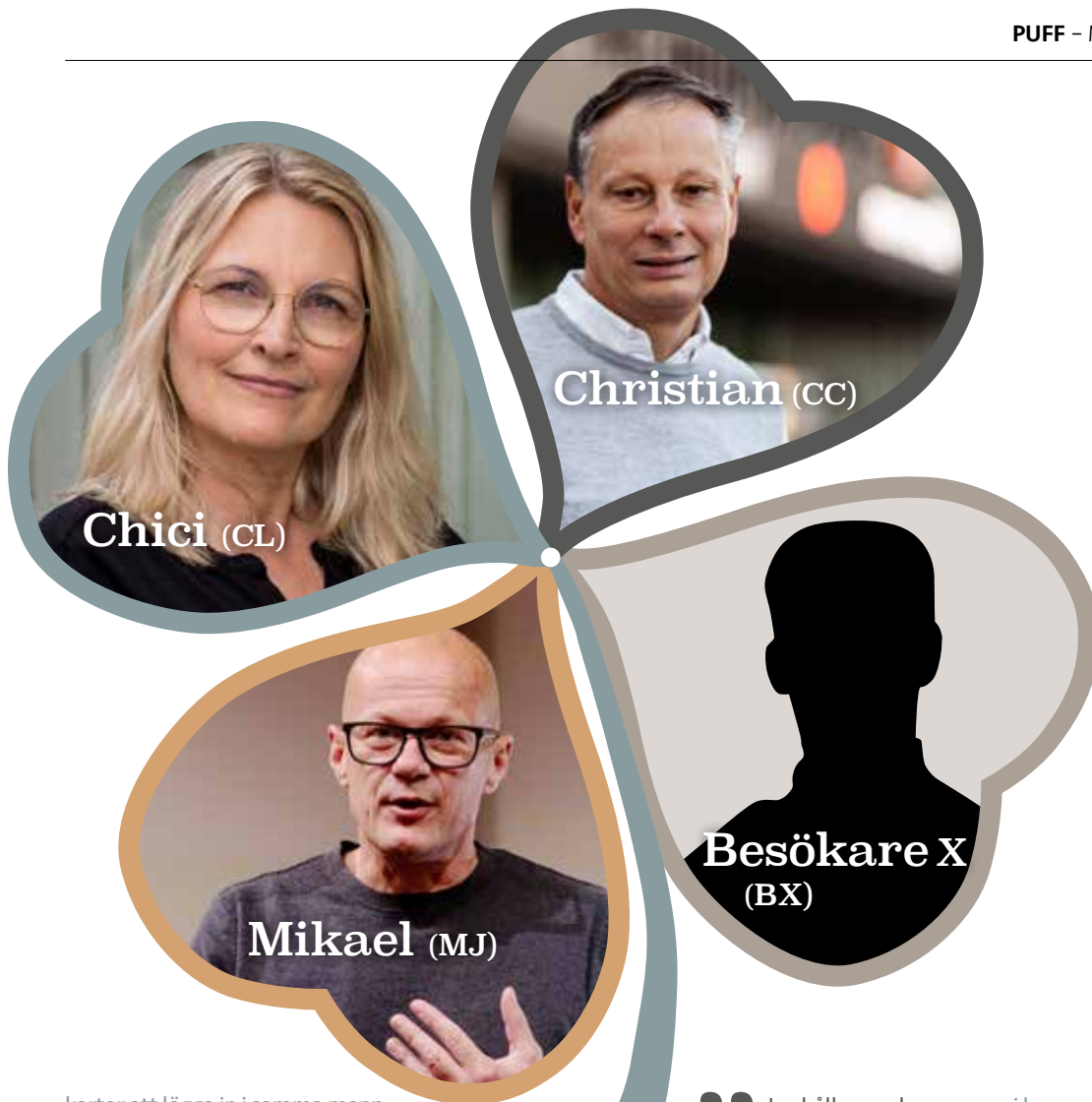
Hur kan mässarrangören bli bättre på att öka affärsnyttan för sina kunder?

”Hjälpa utställarna att förbereda/följa upp. Väcka nyfikenhet och

övertaska så att det blir mer än de förväntade inslagen. Skapa intresse i media.” (CC).

”Hjälpa dem att prioritera vad som är avgörande för att gå från ett bra till ett fantastiskt resultat. Skapa nya och fler sätt att delta, inte bara i den traditionella monter.” (MJ).

”Öka den digitala närvaron, bl a genom att göra föredrag och seminarier tillgängliga innan mässan så kan besökarna dels inspireras i förväg, dels hinna med det ska under öppettiderna. Vi kan även filma mässan, visa upp trender och göra intervjuer så den går att följa digitalt. En annan tanke är att följa och kartlägga besökarnas rörelsemönster, sannolikt genom en app i mobilen. Informationen kan användas för att försöka styra flödena och göra fler hallutrymmen attraktiva. Den kan också ge svar på vilt för utställarna hur många som passerar deras monter. Man kan även bli mer flexibel med placeringen genom att producera



kartor att lägga in i samma mapp som gör det lättare för besökarna att hitta. Visionen är att skapa rörelse och dynamik och att man ska uppleva en ny mässa varje gång.” (CL).

” Speciellt Formex-mässan tycker jag ska inrikta sig mer på handel mindre fokus på design. Vi vet att det finns fantastiska formgivare, men mässan är främst till för inköp. I ett internationellt perspektiv är svenskarna ändå väldigt bra på mässor, utomlands kan det vara ett virvarr innan man hittar rätt person i montern. Där föredrar jag hemmaplan, där utställarna ofta vet vem man är. Det personliga mötet är viktigt.” (BX).

En ny generation besökare är på ingång – vilka revolutionerande nyheter kan de förvänta sig av morgondagens mässor?

Christian (CC)

Chici (CL)

Mikael (MJ)

Besökare X (BX)

” Jag håller med om att vi behöver variera placeringar och event under mässan med oväntade inslag så att årets mässa är mer olik förra årets. Sedan givetvis färden mot helt fossilfria mässor med mindre transporter och mer återvinning av det material vi använder. Här behöver arrangörer och utställare hitta gemensamma bra och hållbara lösningar.” (CC)

” Hållbarhet och flödeshantering är påbörjat sedan lång tid. Det är förvandlingen till hybridmässor med fysiska (fysiksy/digitala) inslag som kommer att innebära den riktigt stora förändringen av branschen.” (MJ).

” Med eller utan digitala hjälpmedel vill vi främst leverera mässor där människor ska kunna få träffas IRL. Möbel och Formex är klämma, känna, sitta, prova – det taktila och det mänskliga mötet har stor betydelse. Sedan ska

vi kunna göra digitala inslag för att nå ut i världen på ett helt annat sätt och locka folk som av någon anledning är förhindrade att komma just den gången. De ska inspireras till att reagera: Shit, det här vill jag vara med på nästa år!” (CL).

Lärdomar

- Möjlighet att använda digitala verktyg före, under & efter mässan för att effektivisera för alla parter.
- Krydda mässupplevelserna med mer variation avseende placering, event och andra upplevelser.
- Mässdagarna kommer mer och mer att handla om inspiration och sociala kontakter, där besökarna känner sig sedda av utställarna.
- Horisonten förlängs både innan med digital närvaro och efteråt med uppföljning och orderläggning. Kan det bli bättre...

Baka

RECEPT

Kanelbullepaj med äpple

En helt underbar paj för den som älskar kanelbullar. Och äppelpaj. Och dulce de leche. Vill du baka pagen utan att göra kanelbullar till locket går det såklart att kavla ut pajdegen som den är. Tillsätt isåfall en extra tesked kanel till fyllningen.

1 paj, ca 20 cm i diameter, 8-10 portioner

Du behöver

Pajdeg

5 dl vetemjöl
3 msk strösocker
1/4 tsk flingsalt
225 g kallt smör
5-7 msk iskallt vatten

Till utkavling

75 g rumsvarmt smör
1 msk mald kanel
1 tsk mald kardemumma

Äppelfyllning

1 1/4 kg äpplen
25 g smör
1 3/4 dl dulce de leche
1/2 tsk malen kanel
1/4 tsk flingsalt
4 msk majsstärkelse
3 msk pressad appelsinsaft

Till pensling

1 ägg
1 msk mjölk
en nypa flingsalt
1-2 msk pärisocker

Gör så här

PAJDEG

1. Blanda mjöl, socker och salt i en skål. Tärna smöret och tillsätt det till mjölblandningen. Nyp ihop med fingertopparna till en smulig deg.
2. Tillsätt vatten (börja med den mindre mängden och öka på om degen känns för torr) och rör ihop med en gaffel. När du kan plocka upp en bit av degen och den håller ihop när du klämmer ihop den, då har du tillsatt tillräckligt med vatten.
3. Lägg över degen på en bit plastfolie, platta ut degen något, slå in den i plastfolie och lägg i kylan i minst 1 timme, men gärna över natten.





ÄPPELFYLLNING

1. Skala och kärna ut äpplena. Skär dem i tunna skivor och lägg i en stor skål.
2. Smält smöret i en stor kastrull. Tillsätt äppelskivorna och stek i 2-3 minuter tills de börjar mjukna något. Rör om försiktigt då och då.
3. Tillsätt dulce de leche, kanel och salt. Rör ut majsstärkelsen i apelsinsaften i en liten kopp och håll sedan blandningen i kastrullen under omrörning. Sjud på låg värme någon minut tills blandningen tjocknar. Låt svalna helt.

BAKA UT OCH GRÄDDA

1. Värm ugnen till 225 C.
2. Rör ihop smöret till utkavling med kanel och kardemumma. Ta ut pajdegen ur kylen och dela den i två lika delar. Kavla ut den ena deghalvan på en mjölad arbetsyta till en rektangel på ca 40 x 35 cm. Bred på hälften av smörblandningen och rulla ihop degplattan från långsidan till en lång rulle. Upprepa med den andra deghalvan. Lägg över rullarna på en skärbräda och ställ in i frysen i 5-10 minuter.
3. Ta ut en rulle ur frysen och skär den i centimetertjocka skivor (som när du bakar kanelbullar!). Fyll en pajform med skivorna så att botten och kanten täcks (de behöver inte ligga helt tätt). Tryck till bitarna så de går ihop till en pajbotten. Ställ in formen i kylen.
4. Ta ut den andra rullen ur frysen och gör likadant fast lägg ut skivorna i en degrundel på ett bakplåtspapper och kavla ihop dem sedan. Om skivorna har svårt att fästa i varandra kan du pensla lite vatten mellan dem. Det går också att trycka ihop skivorna om det är svårt att kavla ihop dem.
5. Ta ut formen från kylen och håll i äppelfyllningen. Pensla kanten med lite vatten och lägg över degrundeln. Allra enklast är att förflytta degen med hjälp av bakplåtspappret och sedan vända degrundeln över pajen. Klipp bort överhänget men spara ca 3 cm runt om du vill göra en dekorativ kant. Ställ in pajen i frysen i 15 minuter (för att den ska hålla formen bättre i ugnen under gräddningen).
6. Plocka fram pajen ur frysen. Vispa ägget till penslingen med mjölk och salt. Pensla pajen och strö lite pärlsocker över.
7. Grädda pajen i nedre delen av ugnen i 10 minuter, sänk sedan värmen till 175 och grädda ytterligare i 45-50 minuter tills pajen är gyllenbrun. Ta ut och låt svalna. Servera vaniljglass till.

RECEPT & FOTO: LINDA LOMELINO

Ledarskap

Uveckla ditt ledarskap

Det kan låta som en självklarhet. Men när det talas om management händer det lätt att man fastnar i strategier och glömmer bort att det är människor av kött och blod det rör sig om, säger ledarskapskonsulten Robert Brederman.

TEXT: CLAES KANOLD



Robert Brederman

Det inte finns någon nedre gräns för hur många anställda ett företag ska ha för att det kan vara klokt att ägna sig åt ledarskapsutveckling. Allting bottnar i dig själv, menar Robert.

– Litet företag eller stort spelar ingen roll. Det handlar om att du måste möta människor, vilket man ju måste göra oavsett om man är ensam eller femtio personer. Då är det självledarskap till att börja med. För hur ska man kunna leda andra om man inte kan leda sig själv.

SKILLNADEN I LEDARSKAP

– Det skiljer sig naturligtvis om det är två eller tjugo personer du leder. Eller ännu fler. Det blir en annan mängd människor som du säkert inte kommer lika nära. Då behöver man hitta strukturer. Men likheten är att du leder människor. Det är det du behöver jobba med.

De väsentligaste nycklarna till ett gott ledarskap

– Att vara **ÄKTA** och **NÄRVARANDE** är superviktigt. Jag vet att det låter flummigt, men kan lova att det är det man kommer ner till. Det är det man hör när man pratar med medarbetare. Många gånger kliver vi in i rollen att vara ledare, men vi måste vara oss själ-

va. Dessutom vill jag lyfta **TYDLIGHET**. Jag har ännu inte mött någon medarbetare som sagt upp sig från ett företag för att ledarskap var för tydligt, däremot har jag mött väldigt många som slutat på grund av att det varit för otydligt. Man måste vara tydlig rakt igenom.

– **ENKELHET** är också viktigt. Man behöver bygga en **VISION**. Vad är målet, vad vill du med ditt eget ledarskap, med ditt företag, din grupp, ditt team?

– När du formulerat visionen måste du nå uppslutning kring den tillsammans med gänget som ska genomföra den. Då handlar det mycket om att lägga planer, vara tydlig och att inspirera. Har du dessutom haft med gänget i skapandet av visionen blir det lättare, för då har du **DELAKTIGHET**, en annan viktig komponent i ledarskapet.

– Under **GENOMFÖRANDET** (det dagliga arbetet) ska du ut och vara närvarande och se till att vi håller oss till planen i dess olika delar. Här kommer **FEEDBACK** med som ett jätteviktigt inslag, att återkoppla medarbetarna för att se om de ligger i fas. Detta är något som det ibland tyvärr slarvas med.

– Vad som hela tiden återvänder när det gäller att leda andra människor är att de kommer att fråga **VARFÖR** de ska gå till sin arbetsplats varje dag. Det svaret finns i visionen!



Lyssna!

HETASTE LEDARSKAPSTRENDEN

– Vilken ledarskapsteori som är mest inne för tillfället beror förstås på vem man frågar. Dock pratas det idag om vikten av emotionell intelligens. Återigen; det är människor vi leder. Så ska man lyfta någon trend är det det emotionella ledarskapet. Men för mig handlar det om situationsanpassat ledarskap. Att titta på vilka medarbetare man har och hur de vill bli ledda.

– Alla är olika, därför måste man vara tydlig med ansvaret och den givna rollen. Förklara vad som förväntas av var och en. Sedan måste man ge frihet till varje individ att förbereda sig. Som chef gäller det att hitta det individuella ledarskapet. Inte bunta ihop och behandla allihop på samma sätt.

Någonstans i situationen måste man ibland ändå peka med hela handen och bestämma, det lär man sig genom erfarenhet.

LEDARSKAP I EN GIG-EKONOMI

– Vi lever i nya tider med en så kallad ”gig-ekonomi”. Där många anställda hoppar från projekt till projekt eller där företagen hyr in personal för kortare perioder. Det måste ställa höga krav på ledarskapet?

– Den stora komplexiteten blir inte

bara gig-ekonomin med kortare puckar utan också att man flyter mellan flera olika team. Det märks tydligt att det blir viktigare att snabbt få teamet att fungera ihop. Oavsett 2, 3 eller 20 personer. Då är det en väldigt stark konkurrensfördel att kunna bygga starka team. Där finns komponenter att jobba med: skapa tillit i grupperna, diskutera och våga säga vad man tycker och tänker. Man måste vara extremt tydlig i sina beslut och hur man tar dem. Då blir det mycket lättare att ställa varandra till ansvar och ge feedback. Lagets resultat före jaget kan vara en utmaning i gig-ekonomi tider. Det gäller att ha de rätta verktygen.

FEEDBACK OM FEEDBACK

– De allra flesta anställda vill ha återkoppling på sitt arbete. Här behöver vi bli bättre på att skapa en kultur som är öppen för feedback och vi måste också bli bättre både på att ge och ta emot feedback. Bästa sättet att ta emot är att säga Tack. Visar man att man tar emot en feedback-gåva kommer den personen som gett dig den att anstränga sig ännu mer nästa gång denne ska ge dig feedback. Och man kan vara tuff när man ger en återkoppling – det är den som driver utvecklingen.

- | | |
|--|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Äkta | <input checked="" type="checkbox"/> Vision |
| <input checked="" type="checkbox"/> Närvarande | <input checked="" type="checkbox"/> Delaktighet |
| <input checked="" type="checkbox"/> Tydlighet | <input checked="" type="checkbox"/> Genomförande |
| <input checked="" type="checkbox"/> Enkelhet | <input checked="" type="checkbox"/> Feedback |

Tips på bra inspirationskällor

INSPIRATIONSKÄLLA: ”Peter Gerhardsson, förbundskapten för svenska damlandslaget i fotboll. Det finns en hel del att lära av hur man jobbar med ledarskap, eget ansvar och individuell frihet inom de stora lagsporterna.”

MANAGEMENTLITTERATUR: ”Amy Edmonson har skrivit böcker om psykologisk trygghet. Det finns också väldigt bra youtube-klipp med henne. Hon är skarp”.

PODD: ”Mellanchefer emellan. Unionen ligger bakom. 20-minuters-avsnitt som tar upp typiska dilemman som kan uppstå i ett företag. Väldigt praktiskt inriktad.”

Detta är Robert Brederman

Robert är en mycket efterfrågad och frekvent anlitad föreläsare med hela Sverige som arbetsfält. Omdömena från hans uppdragsgivare – under den senaste 20 åren – vittnar om en skicklig utbildare med djup kunskap och god pedagogisk förmåga. Robert driver idag nätverksföretaget Highlights AB, med konsulter över hela Sverige som genom åren utbildat/tränat 1000-tals medarbetare inom olika bolag, projekt och branscher inom service, försäljning och ledarskap. Mer om hans dagliga värv: www.highlights.se



VAD ÄR PUFF – PRESENTGROSSISTERNA FÖRETAGARFÖRENING

PUFF – Presentgrossisternas Företagarförening riktar sig till svenska grossister, distributörer och tillverkare inom produktområdena present-, interiör-, heminredning, kök och det dukade bordet, konstblommor och krukor, barn och leksaker, godis och delikatesser och designbranschen. Våra medlemmar säljer i huvudsak till butiker och återförsäljare. Föreningen bildades 1989 och har stadigt växt till sin nuvarande storlek med drygt 900 medlemmar. Som en betydande part i bran-

schen har vi lyckats påverka vår gemensamma omgivning till medlemmarnas fördel. PUFF är en branschorganisation som med stor enighet uppnår tyngd, styrka och status. I slutet av 1993 bildade PUFF ett av föreningen helägt aktiebolag, PUFF AB, som är det rörelse-drivande bolaget.

MEDLEMSFÖRMÅNER FÖR DITT FÖRETAG

Du har tillgång till att ta obegränsat antal kreditupplysningar på svenska kunder och ett begränsat antal upplysningar

per år på kunder i Norge, Danmark samt Finland, och kan kontrollera dina befintliga och nya kunder direkt på nätet. Du har tillgång till flera avtal som gör din vardag lättare och billigare till exempel inrikes- och utrikestransportavtal för paket- och pallsändningar, kurirtransporter av paket samt containertransporter. Om du ställer ut på Formex-mässan har vi skapat ett avtal med mässan som ger dig som PUFF-medlem fördelar och besparingar. I medlemskapet ingår även en tjänsterese-

försäkring som inkluderar medlemsföretagets samtliga anställda då de reser i företagets uppdrag. Försäkringen gäller i hela världen utom i krigsområden.

PUFFS HEMSIDA

Dessutom finns puff.se, där vi arbetar aktivt med att exponera alla medlemsföretag. Butiker kan under rubriken Medlemsföretag göra produktsökning och får då information om vilka medlemmar som har produkten de söker med i sin beskrivning.