



**Vi har gjort ett längre uppehåll än vanligt genom att inte skriva något nyhetsbrev för januari 2005. Det är mycket som känts oväsentligt i samband med tragedin i länderna runt indiska oceanen. Så många människor har drabbats så ofattbart hårt.**

**BREAKING NEWZ**

## Breaking Newz 1

Boken "The Baseline Revolution", tidigare presenterad i RealBiz® Newz, har uppmärksammats av förlaget John Wiley & Sons Inc. Det har resulterat i att Hans V A Johnson och Per Erik Kihlstedt tecknat ett avtal med förlaget om att skriva en ny version av boken. Sista manusdag är den 15:e mars 2005. Boken beräknas utkomma under hösten 2005. I samband med att den nya boken kommer ut upphör vi att sälja "The Baseline Revolution". Glöm därför inte att köpa ditt eget exemplar av den boken på [www.baseline-revolution.com](http://www.baseline-revolution.com). Den kommer att bli unik!

## Breaking Newz 2

Företaget Intellcap OY i Finland har köpt in sig i vårt finska dotterbolag RB Metrics OY. Affären skedde genom en kombination av nyemission och förvärv av en mindre post av våra aktier. Bolaget är därmed inte längre ett dotterbolag till RealBiz International AB utan Intellcap OY är den största ägaren. Bolaget ägnade sig tidigare åt att mäta det s k intellektuella kapitalet i finska företag.

## En hälsning från våra vänner I Danmark

**Här kommer lite träning i danska! Det är en av kunderna till vår danska licenstagare Finn Ritslev, RealBiz Danmark ApS i Jyllinge, som uttalar sig.**

## En mindre dansk trykkerivirksomhed

**Den ene af ejerne udtalte få uger efter afrapporteringen: "Jeg syntes vi kom langt på den ene dag analysen varede. Fokus blev bevaret gennem hele forløbet. Vi har allerede gennemført tiltag til at eliminere nogle af de risici, der blev identificeret". I Danmark har 4 ud af 10 trykkerier underskud og hver femte er direkte insolvent!**

Trykkeribranchen er karakteriseret ved en kolossal overkapacitet og er uhyre fragmenteret, med mange små virksomheder. Branchen har gennemgået en brancheglidning som få grundet en fantastisk teknologisk udvikling gennem de sidste årtier, som hele tiden gør, at tryksager kan produceres hurtigere og billigere. Derudover foregår der i disse år et løbende generationsskifte og konsolidering i den danske trykkeribranche.

I efteråret 2004 gennemførte RealBiz Danmark en analyse af et mindre, men ganske profitabelt dansk trykkeri med deltagelse af ejerne.

Ejerne af trykkeriet havde valgt af fokusere på at betjene kunder lokalt og en forsigtig strategi om at investere i en teknologisk udvikling, der til stadighed kan honorere de mange trofaste kunders ønsker. Ligeledes havde man opdyrket flere nye forretningsområder baseret på eksisterende teknologi og viden.

**Baggrunden for analysen** var ejernes ønske om at få et nyt og friskt syn på virksomheden i erkendelse af, at

branchen er i konstant omvæltning, hvor man hele tiden skal søge nye muligheder længere ude i fremtiden.

Analysen gav ejerne et klarere billede af, hvordan tingene skulle gribes an, end man havde før gennemførelsen af analysen. Brikkerne faldt så at sige på plads.

Den umiddelbare konklusion var, at man havde flere måder at skabe succes på, og at virksomheden ikke var umiddelbart truet (hotat) på sin eksistens.

Den gennemførte analyse triggede igangsættelsen af en række aktiviteter, som man vidste burde gennemføres, men som man ikke havde fået på plads.

Konkret igangsattes en række initiativer umiddelbart efter analysen med henblik på at fjerne en række af de strategiske risici, som blev afdækket som værende måske større, end man gik og tænkte på i dagligdagen. Nogle af tiltagene løste problemer her og nu, andre var mere langsigtede og ville kræve langt mere af ejerne og de ansatte, herunder en opgradering af det administrative IT-system og en mere omfattende ændring af nogle interne processer.

Business Mapping afslørede uventet, at den værste konkurrence i et af forretningsområderne kom fra software virksomheder, ikke fordi de har forstand på trykkerivirksomhed, men fordi de udvikler web-sites! Dette er afstedkommet af, at Internet-baserede løsninger er en alternativ måde at løse nogle af de behov, som trykkerivirksomheder tidligere var ene om at tilfredsstille.

Direktøren udtalte: "Umiddelbart får erkendelsen af konkurrencesituationen ikke konsekvens for den daglige ledelse, men det ligger da i baghovedet; man er nødt til at være forberedt. Vi skal forholde os til det nye."

**RAPPORT**



Under denna rubrik citerar vi källor som påstår något eller använder sig av information på ett sätt som strider mot RealBiz® synsätt.

## Aktuellt på TV under nov 2004 då debatten om Trollhättan kontra Rüsselsheim pågick som bäst:

En talesman från General Motors säger: "Vi har en hel kader av ekonomer som ska fastställa vilka valutakurser som kommer att gälla år 2008" [mellan Euron, den svenska kronan och den amerikanska dollarn].

Ingår verkligen sådana dumheter i underlaget för General Motors beslut? Ingen kan gissa valutakurserna i framtiden! Det är billigare att titta på sumpen i botten på kaffekoppen, än att hyra in en kader av ekonomer för att ta fram sådan värdelös information.

Den riktiga frågan är naturligtvis: På vilken ort är vi minst beroende av valutasvängningar?

## Dagens Industris ledare den 14 jan

DI har en rubrik som alla kan hålla med om: "Vinterstormen kullkastar finansiella riskanalyser"

Artikeln inleds med påståenden som man tror ska leda till en förnufts eftertanke:

- "Den varma januaristormen över norra Europa är finansiell riskbedömning ställd på sin spets..."
- "På en natt påverkades stora värden för 350000 svenska markägare..."
- "Var den kraftiga stormen en hundraårshändelse eller en naturlig del av ett varmare klimat?"
- "Det finns visserligen inget säkert svar på klimatfrågan, men några säkra svar finns det inte på framtidsfrågor överhuvudtaget."

Alla dessa påståenden leder rimligen till en enda slutsats, nämligen att det inte går att förutsäga framtiden. Således är en finansiell beräkning av framtida stormar eller andra naturkatastrofer lika omöjlig som alla andra finansiella beräkningar av framtida händelser av vilket slag det vara må. För att kunna göra en sådan beräkning måste man veta när nästa storm kommer, var den kommer, hur stark den blir, vilken effekt det har på virkespriser et c. Det är ju bara löjligt att påstå att någon kan det.

### Men Dagens Industri drar en annan slutsats:

"Det är inte så svårt att värdera om skogsfastigheter, skogsmaskintillverkare och eldistributionsverksamheter..."

Sedan funderar ledarskribenten på vilka industribranscher som kan gynnas respektive missgynnas av en eventuell klimatförändring och avslutar: "För finansmarknaden är detta inget konstigt. Att trygga framtidens sparande är ju själva uppdraget som finansföretagen har från sina kunder.

### Låt därför januaristormen bli en väckarklocka"

Just det! Men inte som Dagens Industris ledarskribent tänkt sig, utan för ett uppvaknande till en insikt om att finansiella beräkningar av framtida händelser i en oförutsägbar värld inte är ett lämpligt sätt att trygga någons sparande.

Det är märkligt att ledarskribenten i DI inte lagt märke det som mänskligheten vetat i tusentals år: Framtiden är genuint oförutsägbar! Eller lever tidningen i symbios med de som påstår sig kunna förutsäga framtiden?

Under denna rubrik citerar vi källor som påstår något eller använder sig av information på ett sätt som ligger i linje med RealBiz® synsätt.

## KvalitetsMagasinet Nr 6/2004

En intervju med Masaaki Imai om hans bok Kaizen, The key to Japan's Competitive Success.

"Företag som bygger sin verksamhet på antaganden om hur marknaden kommer att utvecklas befinner sig i företagandets apstadium.

I stället för att bygga upp sin verksamhet kring vad kunden verkligen vill ha och producera i takt med efterfrågan bygger de allra flesta företagen sin verksamhet på förväntningar.

Det är ytterst sällan som prognoser och förväntningar visar sig stämma med verkligheten, konstaterar han. Att basera sin produktion på förväntningar är samma sak som att spela på lotteri. Du ska ha tur om du lyckas pricka rätt."

## Rubrik i Dagens Industri den 27 december 2004.

"Alla fick fel om räntorna"

Artikeln handlar om att prognoserna om stigande räntor under 2004 inte slagit in och att gamla invanda tumregler inte längre håller.

fortsättning på nästa sida



## Debattartikel i Dagens Industri den 14 jan 2005 (på uppslaget efter ovan citerade ledare!)

**"Experternas gissningar inte bättre än dina egna"**

Ingressen till artikeln: "Hur kommer det att gå med aktie marknaden och räntan år 2005?"

Inte lätt att veta. Men det finns ju experter som samlar in information och väger samman motstridiga uppgifter. Tyvärr! Hur säkra de än är på sin sak, träffar de oftast inte mer rätt än lekmän.

Det kan forskarna visa, och inte heller experter klarar att väja för önsketänkande, skriver Lennart Sjöberg som är professor i ekonomisk psykologi vid Handelshögskolan." Läs hela artikeln!

**Genmäle av Hubert Fromlet den 25 januari**

**"Prognoser ställer också krav på användarna"**

Fromlet skriver att prognoser är främst till för att "förse prognos användaren med ett underlag till egna reflektioner och beslut. ... Den springande punkten i en framtidsanalys är diskussionen kring prognosförutsättningarna och vilka parametrar som väger tyngst i bedömningen." Fromlet skriver vidare: "Jag ifrågasätter emellertid Sjöbergs svartmålning av prognosyrket i högsta grad"

**Prognoser är farliga att följa**

Den 31 januari gjorde RealBiz International AB ett genmäle på DI:s debattsida med ovanstående rubrik.

## Följeslagarna

En bok av Lars Gustafson, utgiven 1962 på P. A. Nordstedts & Söners Förlag, där vi på sid 147-148 kan läsa:

"Man skulle kunna säga att den moderna världen finns bara i kraft av en samling fiktioner, precis som affärsliv i alla tider kunnat fungera bara med hjälp av fiktiva och ändå livsviktiga begrepp – sådana fantasier som ligger bakom föreställningarna som marknadsvärden, inteckningar, och aktiers börsvärde."

## Notis i Svenska Dagbladet den 19 jan samt i Lunchekot i P1 samma dag

**Notisen handlar om att universitetet i Frankfurt varje år utser ett ord som aldrig skulle ha skapats. Årets "Unwort". År 2004 föll valet på ordet "Humankapital".**

Juryn säger i sitt utlåtande: "Begreppet humankapital degraderar inte bara arbetskraften i företagen utan människor överhuvudtaget till enbart ekonomiskt intressanta storheter."

Vi håller med. Med tanke på att ordet "Kapital" dessutom ursprungligen betyder boskap, jämför med det engelska ordet "Cattle", bör vi snarast rensa ut ordet "Humankapital" från vårt vokabulär.

**RealBiz® är ett synsätt, en metod och ett verktyg för att i en enda process analysera en verksamhet för att identifiera dess framgångsfaktorer, skapa det väsentliga underlaget för dess affärsplan, genomföra en riskanalys och skapa underlag för extern och intern information om verksamheten samtidigt som enighet skapas i verksamhetens ledningsgrupp om dess mål och inriktning.**

