

## ASR har talat med:



### **Johan Pohl, som ägnat sitt yrkesliv åt olika branschförbund.**

Johan Pohl, som är en erfaren organisationsmänniska och som arbetat hela sitt yrkesverksamma liv i bransch- och yrkeförbund i skilda roller. Han har i botten en samhällsvetenskaplig utbildning vid Stockholms universitet. Hans erfarenheter spänner från ledamot i Juseks styrelse, ombudsman på Sveriges Förenade Studentkårer, SFS, till ledamot av Allmänna Reklamationsnämnden och Hyresnämnden i Stockholms län och olika företoendeuppdrag i dåvarande Hantverksorganisationen och Företagarnas Riksorganisation. Johan har bl a verkat i Svenska fotografer, Optikerföretagen i Sverige, Sveriges Fotterapeuter, Sveriges Tapetmästare samt Ägarfrämjandet.

ASR är en branschförening för språkutbildningsföretag. Vi undersöker nu vad en sådan organisation är och vad ett medlemskap kan tillföra medlemmarna och betyda för hela branschen. Vi ställde nedanstående frågor till Johan.

*Vad är en branschorganisation?*

En branschorganisation tillvarartar ett yrkes eller en branschs särintressen. Målet är att leverera en optimal medlemsnytta. När det gäller mindre branschföreningar vars medlemmar många gånger är ägarledda småföretag sammanfaller ofta den egna kompetensutvecklingen med branscutvecklingen och ägarens intresse att leda utvecklingen.

*Hur vanligt är det att tillhöra en branschförening?*

Tillhörigheten till en branschorganisation är naturligt avhängig teknikutvecklingen och konkurrenssituationen. I vissa branscher är anslutningsgraden mycket hög. Det kan röra sig om upp till 50-60 % av företagen men i andra är den mycket låg. Det gäller framför allt nya branscher och där andelen egenföretagare är mycket hög. Generellt kan man säga att organisationer i tjänsteproducerande branscher med starkt nyföretagande har svårare att attrahera företagen.

*Är branschorganisationer vanligt bland tjänsteföretag?*

Av tradition anses varuproducerande branschföreningar ha lättare att rekrytera medlemmar. Inom tjänstesektorn är det svårare eftersom det ofta blir ett glapp mellan branschens utveckling och de etablerade företagen. Det räcker att tänka på IT-utvecklingen och annat nyskapande inom t ex designområdet för att förstå att entreprenörerna/innovatörerna många gånger inte ser någon tydlig medlemsnytta med en anslutning.

### *Hur fungerar en branschförening?*

I branschföreningar ligger tyngdpunkten på yrkeskompetensfrågor, näringspolitiska synpunkter och bedömningar av branschens framtida utveckling. Det säger sig självt att en liten branschorganisation har små resurser och måste prioritera verksamheten tydligt. Det gäller framför allt organisationer som består av ägarledda småföretag. Här är det emellertid viktigt att medlemmarna tillsammans arbetar för att lyfta fram sina och branschens frågor.

### *Vad är nyttan av att vara med?*

Medlemsnyttan varierar givetvis mellan medlemmarna. För arbetsgivarorganisationer betyder medlemsnytta att man accepterar löneavtal som vidmakthåller lönsamheten och att man blir konkurrenskraftig internationellt. Arbetsfred är här ett nyckelord. Många upplever också att branschrelaterade försäkringar, sak- och person, ger en trygghet då branschens specifika behov kan tillgodoses till en rimlig kostnad. För andra kan det handla om att delta i möten, konferenser, mässor och internationella kontakter till gagn för företaget. Det kan också handla om att genom kurser och seminarier utveckla företaget och dess personal.

En mycket viktig fråga som alla branscher mer eller mindre har behov av är myndighets- och politikerkontakter.

### *Hur hanterar man att organisationen består av konkurrerande företag?*

Konkurrensen mellan medlemmarna brukar normalt inte vara något problem. Många organisationer har antagit regler om inbördes relationer mellan medlemmarna. Man kan även anta internationella Handelskammarens regler om "code of ethics" som reglerar detta.

Det kan naturligtvis bli problem när personer ska utses till förtroendeposter, t ex föreningsordförande. En känslig situation kan uppstå om ett av medlemsföretagen är marknadsledande. Man får undvika att främja gruppbildningar för då kan föreningen lätt fraktioneras och grupper gå ur och bildar egna föreningar. Det gäller t ex situationen där kedjeanslutna medlemmar och fristående medlemmar ser på marknadsutvecklingen på olika sätt. Då kan det lätt uppstå starka spänningar med splittring som följd.

### *Hur kan en branschorganisations organisation se ut?*

Små branschföreningar har normalt ingen regional organisation utan kanske bara lokala kontaktpersoner. Större organisationer har i regel en regional organisation, många gånger genom länsdistrikt.

Många branschförbund innehåller i sig också grenar av branschen. Ett exempel är Sveriges Tapetserarmästare som organiserar, möbeltapetserare, gardindekoratörer och sadelmakare. Det löser man ofta genom sektioner eller (del)branschgrupper. Det kan i sin tur leda till diskussioner om prioriteringar och var tyngdpunkten i föreningens lobbyarbete skall ligga. Ett klassiskt problem är när en organisation växer och diversifieras i olika delbranscher. Då uppstår lätt konfliktsituationer om var organisationens resurser skall ligga och vilket inflytande de olika delbranscherna ska ha i t ex styrelsen eller vid ombudsför-

*Att tillhöra en branschförening är viktigt för att:*

- arbeta för branschens utveckling
- arbeta mot samma mål
- tillsammans arbeta för kvalitet
- tillvarata gemensamma intressen
- utveckla och utvecklas tillsammans

ASR tackar för ett mycket intressant samtal!

