

Nyheter på www.movex.org

Lediga jobb på medlemsföretagen

Movex användarförening erbjuder från och med den 1 november 2010 alla medlemsföretag som söker personal inom Movex/M3, att annonsera lediga tjänster på MAF:s hemsida.

Eftersom vi ofta blir kontaktade när medlemsföretagen söker personal ser vi det som en naturlig del att kunna hjälpa till som ett komplement till övrig annonsering.

Funktionen hittar du som en banner i vänster kolumn på www.movex.org.

Dream Job
Next Exit 

Prenumerera på nyheter

Om du är intresserad av att uppdateras om nyheter under bland annat "Lediga jobb på medlemsföretag" och i "Marknadsinfo" på hemsidan, finns nu en ny funktion för detta.

Du beställer prenumerationen antingen från den funktion du besöker eller genom att gå in i din intresseprofil för att där göra dina val.

Ökad press på IT-chefen

Enligt en artikel i Computer Sweden så ökar pressen på it-cheferna. Analyshuset Gartners senioranalytiker Mark Raskino pekar ut den nya riktningen. "Företagsledningen kräver affärsnytta, annars åker CIO:n ut. Den stora frågan är hur och vad IT ska tillföra för att öka verksamhetens omsättning. En CIO måste visa att hon eller han är användbar och måste kunna svara på affärsledarnas frågor om hur IT tillför affärsnytta". I dag står branschen inför omvälvning. Gartner spår att om tre år står molntjänster för 150 miljarder dollar – tre gånger dagens storlek.

Juristen svarar



TEXT: MAF BILD: TT ARKIV

Här presenterar vi medlemsfrågor som ställts inom MAFs medlemsförmån "Kvalitetsservice i juridiska frågor". Johanna Albiñ på adLegus svarar. Mer om tjänsten finner du på www.movex.org.

Fråga

Vi har sedan en längre tid ett samarbetsavtal som båda parter har levt efter utifrån vissa givna förutsättningar utan att det från någon av parterna har framställts synpunkter eller klagomål. Detta trots att de allmänna villkoren i avtalet egentligen har en annan innebörd avseende vissa skyldigheter för oss.

Svar

Utifrån den information som ges så verkar en form av praxis ha utvecklats mellan parterna som strider emot det skriftligen ingångna avtalet. Detta avtal är för övrigt baserat på er samarbetspartners standardavtal och de villkor som nu framförts av er samarbetspartner är bestämmelser som helt överensstämmer med ingånget avtal. Detta till trots så har parterna genom sitt samarbete, i handling, frångått det skriftliga avtalet och därmed utbildat en praxis som äger företräde framför det skriftligen ingångna avtalet. Att det dessutom är av motparten upprättade allmänna villkor som parterna alltsedan avtalets ingående har valt att frångå styrker inte er samarbetspartners ställning rent juridiskt, då det som parterna gemensamt har uttryckt normalt sett äger företräde framför sådant som framgår av standardvillkor.

I det aktuella fallet är det troligtvis inte

För ett halvår sedan blev vår samarbetspartner uppköpt och de nya ägarna har en helt annan syn på samarbetet och på vilka villkor detta ska fortgå. I förra veckan erhöll vi ett brev där det med hänvisning till avtalet framhölls att samarbetspartnern nu tänker förändra vissa förutsättningar. Då dessa är väsentliga för oss skulle vi vilja veta om samarbetspartnern har rätt i sitt agerande och om vi måste acceptera deras krav?

heller svårt att visa vad parterna i handling har varit överens om, vilket annars kan vara ett problem. Med reservation för att jag inte i detalj vet vilken typ av villkor som avses eller har haft möjlighet att granska avtalet i sin helhet är det min bedömning att ni kan hävda er rätt och att samarbetet skall fortgå på de villkor som parterna har arbetat utifrån sedan avtalet undertecknades. Det som därmed återstår för er samarbetspartner är att antingen acceptera detta eller att säga upp avtalet för omförhandling, om och när detta är möjligt.

Samarbetet verkar dock vara en viktig förutsättning för er verksamhet, varför jag rekommenderar att ni försöker få till stånd ett möte för att diskutera era olika synpunkter och kanske därefter kunna finna en lösning som båda parter kan acceptera. Denna kompromiss bör ni formulera skriftligen och bilägga avtalet som en ändringsbilaga för att undvika framtida liknande situationer.