

FYRIRTÆKJAPJÓNUSTA

FIMMTUDAGUR 20. ÁGÚST 2015

Kynningarblað Vodafone, Inkasso, IKEA og Ekran



„Til að koma til móts við þarfir viðskiptavina okkar fá fyrirtækin aðgang að teymi sem samanstendur af viðskiptastjóra og viðskiptafulltrúa sem þau hafa greiðan aðgang að,“ segir Atli Viðar Björnsson, viðskiptastjóri Fyrirtækjapjónustu Vodafone. MYND/ANTON

Fjarskiptalausnir fyrir öll fyrirtæki

Vodafone þjónustar nær helming allra fyrirtækja í landinu. Mikil áhersla er lögð á hraða og góða þjónustu en stöðugt er unnið að framförum í tækni og þjónustuleiðum. Helstu nýjungar Vodafone eru sjólausnir, RED og M2M.

Við leggjum sérstaka áherslu á faglega og persónulega þjónustu við þau fjölmörgu fyrirtæki, stofnanir og sveitarfélög sem skipta við okkur,“ segir Atli Viðar Björnsson, viðskiptastjóri hjá Vodafone. Hann segir mikla ánægju ríkja meðal viðskiptavina en Vodafone er með um helming allra fyrirtækja í landinu í viðskiptum og að auki mörg sveitarfélög og stofnanir. „Við þjónum sex af sjö stærstu sveitarfélögum landsins en sem dæmi um stóra vinnustaði sem eru í viðskiptum við okkur má nefna Landspítalann og Icelandair.“

Fá eigið þjónustuteymi

„Til að koma til móts við þarfir viðskiptavina okkar fá fyrirtækin aðgang að teymi sem samanstendur af viðskiptastjóra og viðskiptafulltrúa sem þau hafa greiðan aðgang að. Þá vaktar

stjórnborð Vodafone fjarskiptasambönd viðskiptavina allan sólarhringinn, allan ársins hring.“ lýsir Atli Viðar og bætir við að mikið kapp sé lagt á að svara fyrirspurnum og leysa mál, ef upp koma, hratt og örugglega.

Atli segir Vodafone vera í góðu sambandi við viðskiptavini og aðlaga þjónustu sína að þeim. „Við bjóðum upp á heildarfjarskiptalausnir sem taka mið af þörfum fyrirtækja af öllum stærðum og gerðum.“

Unnið að nýjungum

Öflug deild innan fyrirtækisins vinnur að nýjungum og þróun nýrra lausna. „Starfsmenn deildarinnar eru í miklu sambandi við viðskiptavini auk þess sem þeir eiga einnig mikið og gott samstarf við Vodafone á heimsvísu sem er mikill styrkur fyrir okkur og okkar viðskiptavini,“ lýsir Atli.

Vodafone RED

Vodafone RED er ein af þeim nýjungum sem Atli er afar stoltur af. „Með tilkomu Vodafone RED vorum við fyrst á markaðnum til að stuðla að áhyggjulausri notkun. Þar getur þú hringt eða sent sms að vild án þess að þurfa að hafa áhyggjur af háum símreikningi í lok mánaðar enda borgar fólk aðeins fast mánaðargjald,“ útskýrir Atli en nokkrar mismunandi leiðir eru í boði innan RED.

M2M

Önnur nýjung hjá Vodafone er hið svokallaða M2M, eða „Machine to Machine“. Vodafone hefur tekið forystu í innleiðingu á M2M. Tæknin snýst um að tvö tæki tala saman í gegnum netið og senda gögn sín á milli. Þessi tækni er til dæmis mikið notuð við að vakta og fylgjast með vörugeymslum og

kælum, meðal annars þar sem matvæli eða lyf eru geymd.“

Lausnir fyrir sjávarútveginn

Undanfarið hefur Vodafone lagt mikla vinnu í sjólausnir og uppbyggingu fjarskiptapjónustu á miðunum í kringum landið. „Vodafone hefur byggt upp 4G tíðnisviðið á haf út svo smábátar og skip í kringum landið séu stöðugt í besta og hraðasta sambandi sem í boði er hverju sinni,“ segir Atli.

Fjölmörg sjávarútvegsfyrirtæki sækja þjónustu til Vodafone. Atli nefnir sem dæmi Samherja, Vinnslustöðina, Auðbjörgu og Skinney-Þinganes. Hann segir mikinn metnað innan fyrirtækisins að gera enn betur. „Við bjóðum góðar heildarlausnir fyrir sjávarútvegsfyrirtæki og aðlögum þjónustu okkar að þeirra þörfum,“ segir hann

Með tilkomu Vodafone RED vorum við fyrst á markaðnum til að stuðla að áhyggjulausri notkun.

Aukin umsvif á fyrirtækjamarkaði

Vodafone hefur unnið ötulega að því að auka umsvif sín á fyrirtækjamarkaði almennt, bæði í höfuðborginni og einnig um land allt. „Við eigum í góðu viðskiptasambandi við fyrirtæki um allt land og erum meðal annars með umboðsaðila á 13 stöðum á landsbyggðinni.“

En hverju þakkar hann aukin umsvif Vodafone undanfarin ár? „Hagstæðum kjörum og góðri þjónustu – ánægðir viðskiptavinir eru síðan bestu meðmælin sem við fáum.“

Enginn kostnaður við innheimtu

Inkasso er framsækið innheimtufyrirtæki í örum vexti. Það sér um allt innheimtufurli fyrir stærri sem minni fyrirtæki, stofnanir og sveitarfélög þeim að kostnaðarlausu. Mikil áhersla er lögð á að viðhalda góðu viðskiptasambandi milli kröfuhafa og skuldara. Kröfuhafar hafa ákveðið frjálsræði til að taka stjórn á innheimtunni. Þeir geta veitt afslætti, gert greiðsluáætlanir og felld niður hluta kostnaðar.

„Við höfum valið að gera hlutina aðeins öðruvísi en önnur innheimtufyrirtæki,“ segir Georg Andersen, framkvæmdastjóri Inkasso, sem er tiltölulega ungt fyrirtæki sem á stuttum tíma er orðið eitt af stærri innheimtufyrirtækjum landsins. „Innheimtufyrirtæki þurfa að fylgja vel skilgreindum lögum og reglum og eru skorður settar um þann kostnað sem leggst á skuldara. Mörg innheimtufyrirtæki hafa í staðinn rukkað kröfuhafa eftir eigin hentisemi. Við höfum hins vegar valið að gera það ekki og rekum fyrirtækið með þeim tekjum sem við höfum af innheimtunni sjálfri,“ útskýrir Georg en öll þjónusta Inkasso er kröfuhöfum að kostnaðarlausu. „Ástæðan fyrir því að Inkasso getur farið þessa leið er sú að það á rætur sínar að rekja til hugbúnaðarfyrirtækis sem smíðaði innheimtukerfi sem er nútímalegt og hefur fleiri kosti en þau kerfi sem aðrir geta boðið á markaði. Þannig getum við verið með mikla sjálfvirkni, þurfum minni mannskap sem leiðir af sér minni kostnað og því getum við lifað á minni tekjum.“

Fleiri útvista innheimtu

Georg segir færast mjög í aukana að fyrirtæki, stofnanir og félög láti aðra um að innheimta fyrir sig kröfur. „Fólk hefur orðið meiri skilning á því að þetta

er sérhæfð starfsemi sem þarf kunnáttu, góða aðferðafræði og réttan hugbúnað til að sinna vel. Því er freistandi að láta aðra sjá um þennan hluta, sér í lagi þegar enginn kostnaður hlýst af,“ segir Georg en margir eru tvístígandi yfir því að missa stjórnina á innheimtufurlinu og skaða þannig viðskiptasamband sitt. Inkasso hefur komið til móts við þær áhyggjur og veitt viðskiptavinum sínum mun meira frjálsræði í innheimtufurlinu.

Verja viðskiptasambandið „Við leggjum ríka áherslu á að verja viðskiptasamband kröfuhafa og þeirra viðskiptavina umfram það sem þekkt hefur. Þannig er kerfið okkar opið fyrir okkar viðskiptavinum og þeim er frjálst að fara þar inn, veita afslætti, gera greiðsluáætlanir, fella niður hluta af innheimtukostnaði og fella niður höfuðstól svo eitthvað sé nefnt,“ lýsir Georg.

Sér um allt innheimtufurlið

Inkasso þjónustar allt innheimtufurlið, allt frá fruminnheimtu til löginheimtu. Í fruminnheimtu sér Inkasso um reikningsgerðina, tekur við kröfum, prentar reikning með lógói og hönnun, setur í umslag og sendir. Ef krafa er ekki greidd á eindaga hefst sérsniðið innheimtufurli sem almennt er nefnt milliinnheimtufurli.



Georg Andersen, framkvæmdastjóri Inkasso.

Greiðandi fær sendar áskoranir um greiðslu kröfunnar og málinu er fylgt eftir af tillitssömu en ákveðnu kerfi. Ef slíkar áskoranir bera ekki árangur er síðasta úrræðið löginheimta en þar eru lagaleg úrræði nýtt til þess að fá kröfuna greidda.

Lausnir fyrir öll fyrirtæki

Inkasso er með lausnir fyrir öll fyrirtæki, allt frá stærstu

fyrirtækjum landsins, sveitarfélög og stofnanir niður í einyrkja.

„Fyrirtækið vex hratt og rekstrarfyrirkomulagið leyfir okkur að halda kostnaði í lágmarki. Við höfum nýlega gengið í gegnum ýmsar breytingar samfara örum vexti. Fluttum í nýtt húsnæði við Hlíðasmára 4 í Kópavogi og fengum til okkar hæfara

starfsfólk með meiri menntun og þekkingu,“ segir Georg.

Gott eftirlit Inkasso er eftirlitsskyld hjá Fjármálaeftirliti Íslands.

„Það veitir okkur bæði aðhald og metnað í að gera vel og hlýtur einnig að vera gæðastimpill á því sem við erum að gera,“ segir Georg. Nánari upplýsingar um Inkasso má finna á inkasso.is

Viðburðaríkir tímar í London

Óhætt er að segja að Tryggvi Björn Davíðsson, framkvæmdastjóri markaða hjá Íslandsbanka, hafi upplifað viðburðaríka tíma í London árin fyrir og eftir bankahrún. Vinnuharkan var mikil og vinnudagarnir yfirleitt mjög langir þar sem oft gleymdist að borða hádegismat.

Stór hópur íslenskra bankastarfsmanna starfaði erlendis fyrir bankahrún hjá bæði erlendum og íslenskum fjármálafyrirtækjum. Störfin og verkefni voru mjög fjölbreytt en stór hluti þeirra sneri að ýmiss konar ráðgjöf og þjónustu til fyrirtækja og stofnana. Flestir Íslendinganna störfuð í Evrópu og Bandaríkjunum, þ. á m. Tryggvi Björn Davíðsson, sem í dag er framkvæmdastjóri markaða hjá Íslandsbanka.

Hann segist hafa fengið „útensku“ bakteríuna snemma enda stundaði hann nám í eitt ár í indónesískum háskóla að loknu stúdentsprófi. „Þar þurfti ég endalaust að aðlagast framandi fólki, endurskilgreina gildismat og takmörk mín. Þetta átti vel við mig og þessi áhugi dró mig síðar í framhaldsnám til Frakklands. Ákvörðunin um að starfa í fjármálaheiminum í London var af allt öðrum meili. Sameiginlegur vinnuarkaður í Evrópu var að opnast og mér fannst ég verða að nýta tækifærið til að starfa erlendis. Ég held líka að í grunninn hafi mig langað að vita hvort ég væri nógu góður til að standast hina hörðu samkeppni.“

Tryggvi starfaði um sjö ára skeið hjá breska fjárfestingabankanum Barclays Capital í London þar sem hann byggði upp og stýrði deild sem annaðist skuldabréfajárfestingar í Evrópu. „Ég starfaði framan af á svokölluðum hávaxtamarkaði. Meðal helstu verkefna voru lánveitingar og útgáfa skuldabréfa til skuldsettra fyrirtækja. Þar var ég einkum fjárfestamegin og markmiðið var að búa til fyrirtækjaskuldabréfamarkað í Evrópu sem stæðist samkeppni við þann bandaríska. Síðar leiddi ég fjárhagslegt endurskipulagnarferli hjá skuldsettum fyrirtækjum sem voru að glíma við rekstrarörðugleika.“

Viðburðaríkur tími

Áður en Tryggvi hóf störf í London starfaði hann á Íslandi í nokkur ár. Í millitíðinni lauk hann MBA-námi frá INSEAD í Frakklandi og Singapore. Hann segir það hafa verið mikil viðbrigði að hefja störf í alþjóðlegu fjármálaumhverfi. „Í upphafi starfaði ég á fjárfestingabankasviði og vinnuharkan var mikil enda vissum við að starfsmönnum yrði fækkað. Vinnudagur-

inn byrjaði kl. 7 sem þýddi að ég lagði af stað að heiman kl. 6 og kom svo seint heim á kvöldin. Konan mín hafði það að venju að spyrja mig á kvöldin hvað ég hefði borðað um daginn og það var of oft sem það kom í ljós að ég hafði ekki gefið mér tíma til að borða hádegismat.“

Hann segir vinnudaginn mun fjölskylduvænni á Íslandi. „Það þykir sjálfsagt að taka vinnu með sér heim á kvöldin ef eitt-hvað er óklárað eða skreppa frá til að sinna börnum. Kúltúrin úti var þannig að maður var í vinnunni þangað til dagsverkinu lauk og manni datt ekki einu sinni í hug að biðja yfirmenn um leyfi til að skreppa frá til að sinna fjölskyldunni.“

Þar sem Tryggvi starfaði ytra bæði fyrir og eftir bankahrún er óhætt að segja að þessi tími hafi verið ansi viðburðaríkur. „Andrúmsloftið var vissulega spennuþrungnið og hafði verið það um nokkurn tíma fram að bankahrúni. Álagið var mikið og um leið óvissa um framtíðina. Meginviðfangsefni Barclays Capital var sama og hjá öðrum bönkum á þeim tíma; að standa vörð um lausafé, lágmarka tap af



„Sameiginlegur vinnuarkaður í Evrópu var að opnast og mér fannst ég verða að nýta tækifærið til að starfa erlendis,“ segir Tryggvi Björn Davíðsson, framkvæmdastjóri markaða hjá Íslandsbanka. MYND/GVA

eignasöfnum og að reyna halda fyrirtækjum í rekstrarhæfi. Það að Lehman-bankinn var látinn falla nokkru áður sendi skjálftahrinu um markaðinn og viðhorfið hjá mörgum úti var að íslenska bankahrúnið væri því miður óhjákvæmilegur fylgiskur þess. Ég fann ákaflega til

með vinum og vandamönnum heima og fjarlægðin var erfið. Á leið minni til og frá vinnu sá ég fyrrum starfsfólk Lehman, vikum saman, bera eigur sínar út úr byggingunni, mótmæla í bræðiskasti eða bara stóra út í loftið í ráðleysi. Það var sláandi sjón.“

Fyrirtækjaþjónusta IKEA einfaldar viðskiptavinum lífið

Þeir sem reka fyrirtæki vita að útlit og aðstaða skipta miklu máli, bæði fyrir starfsfólk þess og viðskiptavini. Það er í mörg horn að líta þegar fyrirtækið er innréttað og dýrmætum tíma ef til vill betur varið í annað en að velja húsbúnað, sækja og skipuleggja. Þar getur þjónusta Fyrirtækjaþjónustu IKEA verið gulls ígildi.

Hvort sem verið er að taka fyrstu skrefin, breyta til eða endurnýja alveg, þá veitum við aðstoð og auðveldum viðskiptavinum ferlið,“ segir Guðrún Hlín Þórarinsdóttir hjá Fyrirtækjaþjónustu IKEA. Starfsfólk Fyrirtækjaþjónustunnar býr yfir þekkingu á vöruúrvali og þjónustu IKEA og getur því aðstoðað þegar velja þarf viðeigandi húsbúnað, til dæmis miðað við hversu mikið mæðir á honum. Viðskiptavinir fá ráðgjöf við val á öllu frá kaffibollum til innréttinga. Þægindin felast fyrst og fremst í því að Fyrirtækjaþjónustan sér um að halda utan um öll samskipti og innkaup þannig að framkvæmdir gangi sem best fyrir sig. Þannig fá viðskiptavinir betri yfirsýn yfir útgjöldin, minnka fyrirhöfn og spara líka tíma, sem verður sífellt dýrmætari.

Þarfir hvers fyrirtækis í fyrirrúmi

Fyrirtækjaþjónustan hefur verið fjölbreyttum fyrirtækjum innan handar við innréttingu húsnæðis og hefur til dæmis sett sitt mark á útlit nokkurra hótela og gistiheimila landsins. „Samstarfið við Hótel Grímsborgir hefur til dæmis staðið lengi og við höfum tekið þátt í uppbyggingu hótelsins um árabil. Þar eru húsin innréttuð í sveitastíl en engin tvö eru eins,“ segir Guðrún Hlín. „Þarfir fyrirtækja eru misjafnar og við sinnum hverju fyrir-



Starfsfólk Fyrirtækjaþjónustunnar þekkir vel vöruúrvali og þjónustu IKEA og getur því aðstoðað þegar velja þarf viðeigandi húsbúnað. Hægt er að hafa samband við þau í tölvupósti, sala@IKEA.is.

tæki með þarfir þess í huga og getum bent fólki á leiðir eða vörur sem það hefði mögulega ekki komið auga á sjálft. Það er þetta persónulega samband sem skiptir máli til að við náum að sinna verkefninu vel og viðskiptavinurinn sé ánægður með útkomuna.“

Byggist á góðu samstarfi

Viðskiptavinum stendur önnur þjónusta einnig til boða eins og samsetning, heimsending og fleira, gegn vægu gjaldi. Annars er ráðgjöf Fyrirtækjaþjónustunnar og teikniþjónusta innréttinga ókeyppis. „Viðskiptavinurinn tekur einfaldlega fyrsta skrefið með því að hafa samband við okkur og þaðan hefjum við samvinnu sem byggist á þörfum viðkomandi,“ útskýrir Guðrún Hlín.



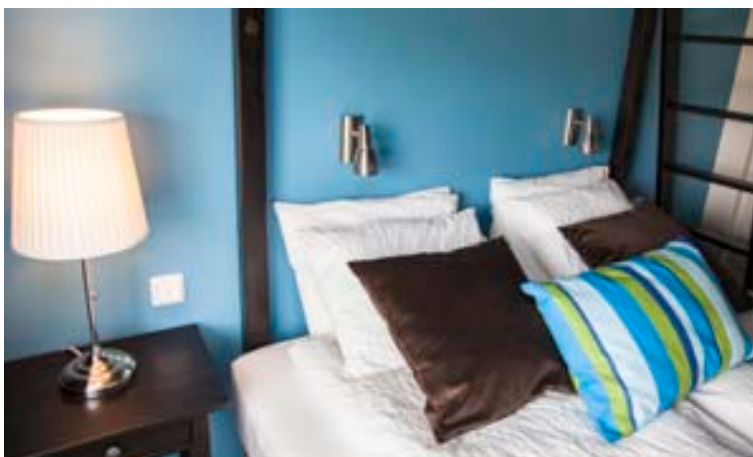
Á Hótel Grímsborgum eru húsin innréttuð í sveitastíl og engin tvö eru eins.



Smekklegt og hagkvæmt fyrir gistiheimilið.



Viðskiptavinir Fyrirtækjaþjónustu IKEA fá betri yfirsýn yfir útgjöld og spara fyrirhöfn og tíma.



Hönnunin á Hótel Rjúkandi er stílhrein.



Viðskiptavinir Fyrirtækjaþjónustunnar geta fengið ráðgjöf við val á öllu frá kaffibollum til innréttinga.

Menningarlæsi mikilvægt

Fyrirtæki í alþjóðaviðskiptum þurfa að hafa ólíka menningu landanna sem þau eiga í viðskiptum við í huga. Annars er hættu á dýrkeyptum mistökum. Menningarmunur í viðskiptum er reyndar ekki ýkjamikill innan Evrópu en verður áþreifanlegri þegar horft er út fyrir álfuna. Haukur Gíslason hefur kynnt sér menningarmun í alþjóðaviðskiptum og féllst á að gefa smávegis innsýn.

Haukur Gíslason, deildarstjóri á Alþjóðasviði Valitors, hefur lengi starfað í alþjóðlegu viðskiptumhverfi. Hann skrifaði BS-ritgerð í viðskiptafræði við Háskólann á Bifröst um áhrif menningar í alþjóðaviðskiptum árið 2010 og komst að þeirri niðurstöðu að menningarlæsi væri mikilvægur þáttur í hæfni fyrirtækja sem eiga í alþjóðlegum viðskiptum. „Samhliða námi starfaði ég hjá Latabæ og var ábyrgur fyrir því að selja sjónvarpsréttinn til sjónvarpstöðva um allan heim auk þess að vera ábyrgur fyrir allri starfærni útgáfu. Ég fékk því efniviðinn í ritgerðina beint í æð.“

Evrópubúar einsleittir

Haukur, sem starfar hjá Valitor í dag, hefur þó að megninu til verið í samskiptum við Evrópubúa sem hann segir í heild sinni frekar einsleitan hóp, ef frá eru taldir Frakkar og Ítalir. „Annað er upp á teningnum þegar um er að ræða Asíubúa og fólk frá Arabalöndum svo dæmi séu nefnd. Þar ríkir allt önnur viðskiptamenning.“ Haukur er þó þeirrar skoðunar að persónuleg hæfni skipti sennilega mestu þegar kemur að innlendum jafnt sem erlendum viðskiptum. „Viðskipti snúast aðallega um persónur og hæfni í mannlegum samskiptum. Hins

vegar borgar sig alltaf að kynna sér grundvallaratriði í menningu þess lands sem við á hverju sinni. Annars er hætt við að menn rekist á vegg og lendi í vandræðum.“

Gott að kynna sér séreinkenni þjóða

Aðspurður segist Haukur ekki þekkja til fyrirtækja eða einstaklinga sem bjóði upp á ráðgjöf í þessum efnum hér á landi. „Ég útiloka það þó ekki.“ Hann mælir þó eindregið með því að fólk leggist í lágmarksrannsóknarvinnu á eigin spýtur. Fræðimenn hafa skipt þessu í flokka og fundið út ýmis séreinkenni á milli landa og menningarheima sem gott er að kynna sér. Þau snúa meðal annars að tjáningu og framkomu, ytra útliti og stundvísi. Í ritgerð sinni tekur Haukur nokkur dæmi:

Í Norður-Evrópu, Skandinavíu, Stóra-Bretlandi, Norður-Ameríku, Ástralíu, Nýja-Sjálandi og Suður-Evrópu aðhyllast flestir samningsmiðaða menningu en þá þarf fólk ekki að þekkjast til að stofna til viðskipta. Í Arabalöndunum, meginhluta Afríku, Suður-Ameríku og í stærstum hluta Asíu er þessu hins vegar öfugt farið. Þar ríkir sambandsmiðað menning og byggjast viðskiptin mun meira á kunningsskap og frændsemi.

Í Norður-Evrópu, Skandinavíu, germönsku Evrópu og Japan er



Haukur segir það alltaf borga sig að kynna sér grundvallaratriði í menningu þess lands sem átt er í viðskiptum við hverju sinni.

MYND/GVA

menningin tímamiðuð og þar skiptir stundvísi miklu máli. Í Arabalöndunum, Afríku, Suður-Ameríku og suður- og suðausturhluta Asíu er hún hins vegar ótímamiðuð. Þá eru ávörp og kveðjur mjög óformlegar í Ástralíu og Norður-Ameríku á meðan þær eru formlegar í stærstum hluta Evrópu, Miðjarðarhafslöndunum, Arabalöndum, Suður-Ameríku og stærstum hluta Asíu svo fátt eitt sé nefnt.

Sjálfur hefur Haukur helst

rekist á menningarmun í samskiptum við Ítali og Frakka. „Einu sinni átti ég fund með Ítölum. Þeir ræddu konur og fótbolta stærstan hluta fundarins en viðskiptin gengu svo í gegn. Að þeirra mati skipti mestu máli hvernig við stóðum okkur í þessum ótengdu umræðum. Frakkarnir þykja hins vegar svolítið sér-lundaðir. Þeir nenna helst ekki að tala við þig nema á móðurmálinu og það þarf að fara um þá svolítið mjúkum höndum.“

Sjálfur frekar óformlegur

Í starfi sínu í dag finnst Hauki yfirleitt gefast best að vera afslappaður og óformlegur. „Samkeppnisáðilar okkar eru risabankar á borð við Global Payments, Royal Bank of Scotland og Barclays. Þeir mæta á fundi með ermahnappa og bindi og halla sér djúpt aftur í stólunum. Við erum hins vegar aldrei með bindi og höllum okkur fram í stólunum. Það hefur fallið vel í kramið og passar vel inn í nútímaviðskiptumhverfi greiðslumiðlunar.“

BORGUN

Viltu taka við greiðslum á netinu?



Borgun býður fjölbreyttar lausnir og góða þjónustu fyrir þá sem vilja taka við öllum greiðslukortum gegnum vefsvæði eða app.

Kannaðu málið á borgun.is.



FYRIRTÆKJAFJÓNUSTA

SVO VINNUDAGURINN GETI BYRJAD

Fyrirtækjafjónusta Ölgerðarinnar býður upp á gott úrval af drykkjar- og matvöru fyrir allar stærðir vinnustaða. Hægt er að velja milli margra gerða kaffivéla og ótal tegunda af gæðakaffi.

Einnig bjóðum við upp á vatnsvélar, safa- og djúsvélar, sjálfsala, kælskápa og fleira sem gerir góðan vinnustað enn betri.

Kíktu á úrvalið á www.olgerdin.is eða hafðu samband við okkur í síma **412 8100**.



HEITIR DRYKKIR



KALDIR DRYKKIR



MATVARA



VÉLAR

Heildarbirgir fyrir stóreldhús

Ekran er heildarbirgir á stóreldhúsmarkaði hér á landi og býður upp á mikið úrval matvara fyrir eldhús fyrirtækja og stofnana frá rúmlega 150 birgjum. Mikill tímasparnaður og augljós þægindi felast í því að kaupa alla matvöru á einum stað.

Ekran er öflugur heildarbirgir á íslenskum stóreldhúsamarkaði sem þjónustar um 1.600 viðskiptavinum sem koma úr flestum atvinnugreinum; stóra sem smáa og um land allt. Fyrirtækið býður upp á mikið úrval matvara fyrir eldhús stofnana og fyrirtækja en þar sem Ekran er heildarbirgir er ávinningur viðskiptavina fyrirtækisins mikill þar sem hægt er að kaupa allt inn á einum stað.

Að sögn Jóns Inga Einarssonar, framkvæmdastjóra Ekranar, felst ávinningur viðskiptavina þeirra meðal annars í færri birgjum sem um leið þýðir færri pantanir og færri reikningar sem síðan leiða af sér færri mótökur og minna bókhald. „Allt í allt snýst þetta um betri kjör fyrir viðskiptavinum okkar og ekki síður mikinn tímasparnað.“

Stór fyrirtæki og stofnanir geta að sögn Jóns fengið allt að tíu sendiferðabíla að húsinu á hverjum degi með ýmiss konar matvöru. „Allt skapar þetta vinnu og álag í stað þess að fá bara eina sendingu á dag frá Ekrunni. Ekki má heldur gleyma þeim slæmu áhrifum á umhverfið sem stöðug umferð og mengun stærri bíltækja

hefur í kringum vinnustaði og skóla. Ein sending frá Ekrunni þýðir auðvitað líka að afhendingaröryggi verður allt annað og betra en ella.“

Gott vöruúrval

Um 150 birgjar um allan heim sjá Ekrunni fyrir góðu vöruúrvali. „Við bjóðum svo sannarlega upp á heildarlausn fyrir viðskiptavinum okkar og vöruúrval okkar hæfir öllum eldhúsum. Þar má nefna mjólkurvörur, ávexti og grænmeti, kjöt og fisk sem og allar aðrar kæli-, frysti- og þurrvörur. Framleiðendur okkar eru bæði innlendir og erlendir og að mestu um að ræða þekkt og vinsæl vörukerki.“

Birgjar Ekranar hagnast líka á viðskiptum við fyrirtækið, eins og viðskiptavinir þess, að sögn Jóns. „Þetta er mjög heppilegt fyrir minni og meðalstóra birgja sem losna við að selja í stykkjatali til margra viðskiptavina með tilheyrandi kostnaði en geta í stað þess afgreitt meira magn til okkar í einu lagi. Þessir aðilar ganga að góðu sölu- og dreifineti hjá okkur í stað þess að þurfa að byrja svo gott sem frá grunni sjálfir við að afla sér



Ekran þjónustar um 1.600 fyrirtæki og býður upp á mikið úrval matvara, að sögn Jóns Inga Einarssonar, framkvæmdastjóra Ekranar. MYND/GVA

tengsla og upplýsinga. Raunar á þetta ekki bara við um minni og meðalstóra framleiðendur heldur á þetta við um alla framleiðendur og birgja.“

Starfsstöðvar Ekranar eru

bæði í Reykjavík og á Akureyri þar sem til samans starfa yfir 100 starfsmenn. Allar upplýsingar um fyrirtækið og fjölbreytt vöruúrval má finna á www.ekran.is.



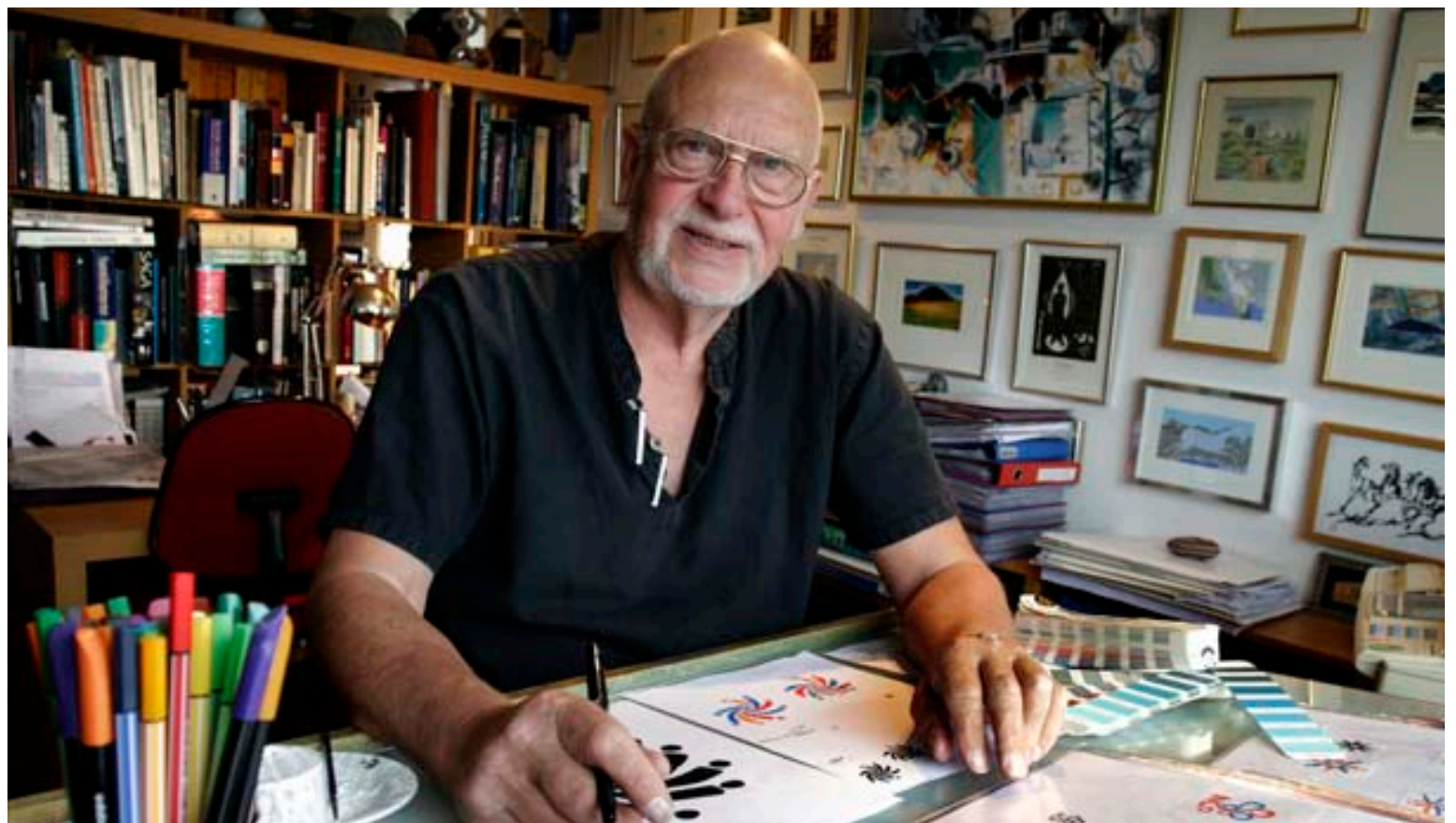
Ætlar sér að halda myndlistarsýningu

Fyrstu verkefni Gísla B. Björnssonar hönnuðar fyrir rúmri hálfri öld voru unnin með penna og reglustiku. Gísli er maðurinn á bak við mörg þekktustu vörumerki landsins en hefur nú snúið sér að myndlist.

Gísli B. Björnsson, hefur hannað yfir fjögur hundruð merki ólíkra fyrirtækja og stofnana á fimmtíu ára ferli sínum í grafískri hönnun. Mörg þeirra ber fyrir augu okkar daglega en Gísli hannaði til að mynda merki RÚV. Hann segist ekki eiga sér uppáhaldsmerki, enda geri hann ekki upp á milli „barnanna sinna“. Hann segir umhverfi grafískra hönnuða hafa breyst hressilega frá því hann kom sjálfur út á vinnu- markaðinn, vopnaður penna og reglustiku.

„Þetta var eingöngu handavinna til að byrja með og ef þurfti að breyta stærðum varð maður einfaldlega að teikna hlutinn upp aftur. Hugmyndavinnan hefur ekki breyst en tæknilega hliðin hefur tekið miklum breytingum,“ segir Gísli, sem kom heim frá námi í Listaakademíunni í Stuttgart í Þýskalandi árið 1961.

„Þegar Repromaster-ljósmyndavélin kom til sögunnar var hægt að stækka og minnka teikningar og vinna með negatíf form. Einnig kom ljósritunarvélin sem hjálpartæki til sögunnar. Með tölvunni og teikniforritum varð bylting í verkferli hönnuða, öll úrvinnsla varð auðveldari. Margir horfa á þessi eldri merki mín sérstaklega, sem mörg hver hafa haldið velli, en mér finnst ég sjálfur hafa verið að hanna sæmíleg merki alveg fram á daginn í dag,“ segir hann spskur, en bætir við að hann vilji ekki eigna sér heidurinn einn.



Gísli B. Björnsson segir margt hafa breyst frá því hann kom heim úr námi í auglýsingateikningu 1961. Penni og reglustika voru hans helstu verkfæri til að byrja með.

„Ég hef alltaf haft mjög gott samstarfsfólk, alveg frá upphafi. Verkefnið urðu strax það mörg um leið og ég kom heim úr námi að ég þurfti að ráða skólasystkini mín frá Stuttgart hingað til vinnu og fleiri erlenda starfskrafta. Fyrstu verkefni okkar voru mikið til bóka- kápur fyrir bókaforlög, merki fyrirtækja, auglýsingar og fleira.

Mörg gamalgróinna fyrirtækja höfðu enga ákveðna stefnu í þessum málum. Því varð markaðsráðgjöf til fyrirtækja strax viðamikill þáttur í starfsemi. Við gerðum áætlanir og samvinnuðum aðgerðir fyrirtækja í markaðsmálum og tókum jafnvel alveg yfir þessa þætti í mörgum tilfellum.“

Gísli segir að alltaf hafa verið

mikil þörf fyrir grafíska hönnuði þótt fagið hafi gengið í gegnum hæðir og lægðir gegnum árin. „Það vill varla nokkurt fyrirtæki í dag fara af stað með nokkuð er varðar hönnun án þess að nýta sér þessa krafta.“

Hvað ertu að fást við í dag?

„Ég er nú búinn að draga mig í hlé frá hönnunarverkefnum nema fyrir eitthvað alveg

sérstakt, aðallega fyrir vini og vandamenn,“ segir Gísli. „Ég er alltaf að teikna og búa til myndlist. Ég er 77 ára gamall og hef gengið með það í maganum í mörg ár að hafa tíma og næði til þess að leika mér og vinna að eigin myndlist. Ég er að því núna. Mig langar að halda sýningu einn daginn á því sem ég er að gera og stefni að því.“



3CX símkerfi

FYRIR ALLAR STÆRÐIR FYRIRTÆKJA



Lækkaðu símareikninginn hjá fyrirtækinu þínu með 3CX símkerfinu frá Boðleið.

FUNDARBÚNAÐUR | IP SÍMKERFI | VEFFUNDARKERFI | UPPTÖKUKERFI
ÞJÓNUSTUVERSHUGBÚNAÐUR | TÖLVUSÍMAR | TENGINGAR VIÐ CRM HUGBÚNAÐ

Hafðu samband við sölumenn okkar til að fá tilboð.



535 5200 | sala@bodleid.is | www.bodleid.is





EKKI FEGRA TÍÐINDIN

Óhjákvæmilega lenda stjórnendur fyrirtækja í því að þurfa að segja upp starfsmanni á einhverjum tímapunkti, sama hver ástæða uppsagnarinnar er. Uppsagnarviðtöl eru í flestum tilfellum erfið, bæði fyrir þann sem sagt er upp og þann sem segir honum upp. Því er mikilvægt að stjórnendur undirbúi sig vel fyrir slíkt viðtal.

Algengustu mistök in í uppsagnarviðtali eru að fresta skilaboðunum, að afneita ábyrgð, að fegra tíðindin og að forðast að flytja tíðindin. Mikilvægt er að koma afdráttarlaust að viðfangsefninu og segja starfsmanninum eins fljótt og hægt er að honum verði sagt upp og að þessi ákvörðun sé óbreytanleg. Í mörgum tilfellum upplifir sá sem flytur tíðindin uppsagnarviðtalið sem eitthvað sem honum var skipað að gera en hann standi ekki á bak við. Flytjandi tíðindanna leggur þannig meiri áherslu á eigin tilfinningar en tilfinningar starfsmannsins, sem leiðir til þess að tilfinningaviðbrögð starfsmannsins verða enn sterkari. Sumir reyna að fegra tíðindin í þeirri von að viðtakandi inn taki þeim betur en á þessum tímapunkti túlkar hann þau þannig að flytjandinn geri lítið úr tilfinningum hans. Það kallast að forðast að flytja tíðindi þegar sá sem flytur þau gefur slæmu tíðindin í skyn en flytur þau ekki beint og opinskátt. Hann lætur viðtakandann sjálfan komast að tíðindunum.



UMHVERFI OG ANDRÚMSLOFT

Andrúmsloft á vinnustað hefur áhrif á starfsfólk. Góður matur í hádeginu, ávextir og grænmeti til að grípa í í kaffitímum hefur mikið að segja. Eitt af því sem stjórnendur sem vilja auka afköst starfsmanna sinna og skapa góðan anda ættu því að huga að er að fá reglulegar sendingar af góðum veitingum inn á vinnustaðinn. Daglegur skammtur af ávöxtum og grænmeti hjálpar til við að halda veikindum í lágmarki.

Starfsumhverfið sjálft má ekki verða út undan og fljótlegasta leiðin til að gera hlýlegt í kringum starfsfólk er að stilla upp grænum plöntum. Það má heldur ekki vanmeta jákvæð áhrif sem ljóstillifandi plönturnar hafa á loftgæði. Þá gæti uppröðun á húsgögnum haft mikið að segja um þægilega vinnuástandi. Því væri ekki úr vegi að fá ráðgjöf við uppröðun og innkaup á húsgögnum með tilliti til heilsu starfsmanna.

Ókeypis ráðgjöf vegna fyrstu skrefa

Margir ganga með þá hugmynd í maganum að stofna fyrirtæki og hefja eigin rekstur. Að mörgu þarf að huga í upphafi og mikilvægt að stiga fyrstu skrefin rétt í því ferli. Áhugasömum aðilum gefst kostur á ókeypis ráðgjöf víða hér á landi sem tilvalið er að nýta.

Nýsköpunarmiðstöð Íslands heyrir undir atvinnuvega- og nýsköpunarráðuneytið en þar er Imprá starfrækt. Imprá er miðstöð upplýsinga og leiðsagnar fyrir frumkvöðla og lítil fyrirtæki og meðal þeirrar þjónustu sem boðið er upp á þar er svokölluð handleiðsla. Um er að ræða leiðsögn um þróun viðskipta- og vörugugmynda, stofnun og rekstur fyrirtækis og gerð viðskiptaáætlana. Þar leiðbeina verkefnastjórar við ýmiss konar mál sem upp kunna að koma og þátttakendur eru studdir faglega við undirbúning og mat á því hvort viðkomandi viðskiptahugmynd sé vænleg til árangurs eða ekki. Nýsköpunarmiðstöð Íslands rekur nokkur frumkvöðlasetur víða um land þar sem hægt er að nálgast þessa þjónustu auk þess sem hægt er að nýta gagnvirka handleiðslu á netinu.

Frumkvöðlasetrið KlakInnovit í Reykjavík býður einnig upp á stuttan ráðgjafartíma án endurgjalds þar sem farið er yfir hugmyndir og hvað stendur til boða í sambandi við styrki og annan stuðning.

VERNDADU VINNUSTAÐINN Í VETUR



BÓLUSETNINGAR

Nú eru að hefjast bólusetningar á vinnustöðum fyrir árlegri influensu sem þekkt er að getur valdið miklum fjarvistum sökum veikinda.

Hjúkrunarfræðingar Heilsuverndar hafa um árabíl framkvæmt slíkar bólusetningar sem veita vörn gegn þessum vágesti vetrarins.



HEILSUFARSSKOÐANIR

Heilsufarsskoðanir með ráðgjöf eru góður máti til að efla vitund einstaklinga um eigin heilsu og ýta þannig undir heilsusamlegra lífni. Slíkt getur skilað sér í ánægðari starfskrafti og aukinni starfsorku, þar sem bæði er tekið á andlegum og líkamlegum áhættuþáttum sjúkdóma.

Hægt er að framkvæma slíkar skoðanir bæði á vinnustað sem og í húsnæði Heilsuverndar.



SKYNDIHLJÁL

Setjum öryggi starfsmanna í forgrunn. Við vitum að þjálfun og kennsla í skyndihjál getur bjargað lífi einstaklings hvort heldur sem um er að ræða slys eða veikindi.

Við vitum aldrei hvenær slíkt atvik koma upp, en verum viðbúin.

Margvísleg námskeið í boði.



FYRIRLESTRAR OG FRÆÐSLA

Teitur Guðmundsson, læknir fjallar í skemmtilegum og völdum fyrirlestrum um nokkra af helstu áhættuþáttum nútímamannsins á mannamáli og hvernig við getum brugðist við þeim með vellíðan og starfsánægju að leiðarljósi.

- Hamingjan sanna
- Streita og álag
- Lífsstíll, mataræði og sjúkdómar



HEILSUVERND
því hver dagur er dýrmætur