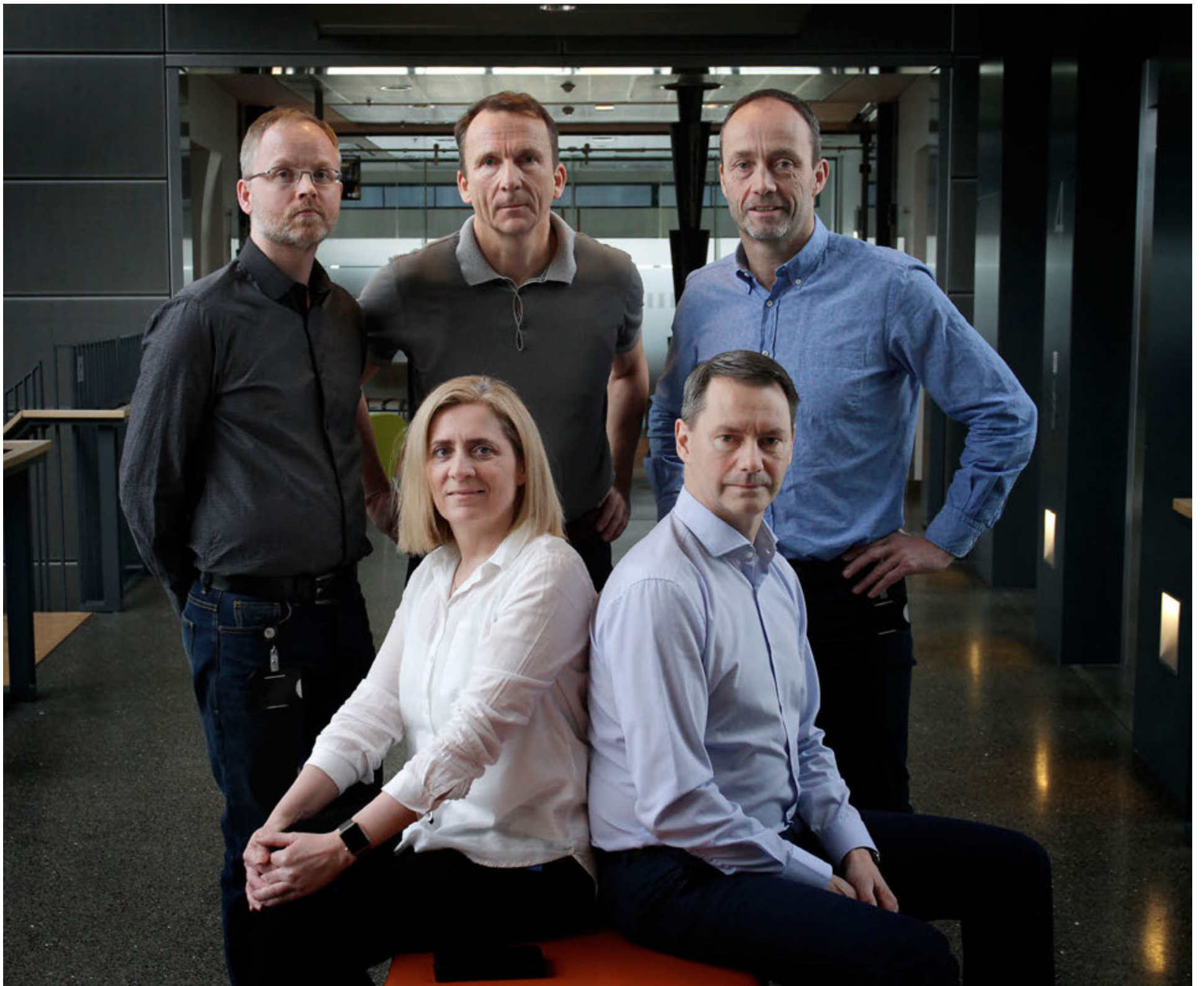


Fyrirtækjapjónusta

21. MARS 2017



Viðskiptahugbúnaðurinn frá dk er langútbreiddasta bókhaldskerfi á Íslandi. Hér sjást framkvæmdastjórar dk ásamt hluta af markaðsdeildinni. MYND/GVA

dk leiðandi í viðskiptahugbúnaði

Vaxandi fyrirtæki flytja sig yfir í dk. dk viðskiptahugbúnaðurinn er alhliða viðskipta- og upplýsingakerfi fyrir allar stærðir fyrirtækja, þróaður á Íslandi fyrir íslenskar aðstæður og í notkun hjá yfir 6.000 fyrirtækjum. ➔2

Framhald af forsiðu →

Fyrirtækið dk hugbúnaður er leiðandi á sviði viðskipta-hugbúnaðar hér á landi fyrir allar stærðir og gerðir fyrirtækja. Starfsemi hefur farið ört vaxandi undanfarin ár og í dag vinna 54 starfsmenn hjá fyrirtækinu, þar af eru 14 í þróunardeildinni, 9 í hýsingardeildinni og 25 í almennri þjónustu.

Sveigjanleiki dk

„Takmarkaðir notkunarmöguleikar eru veikleiki margra bókhaldskerfa á íslenska markaðnum og oft er ekki hægt að laga hugbúnaðinn að sérþörfum fyrirtækja. Við hjá dk höfum þróað fjölda sérlausna fyrir íslenskan og erlendan markað, svo sem almenn þjónustufyrirtæki, verslanir og veitingahús, hótél og gististaði, stéttarfélag, sveitarfélag, endurskoðunar- og bókhaldsþjónusta, útgerðir og fiskvinnslur og framleiðslufyrirtæki,“ segir Dagbjartur Pálsson, en hann er framkvæmdastjóri dk hugbúnaðar, ásamt bróður sínum, Magnúsi Pálssyni.

Félagasamtök

Dk þjónustar á annað hundrað félagasamtaka af öllum stærðum og gerðum. Hjá stærstu félögum eru hátt í 80 þúsund félagsmenn á skrá og færslurnar vel yfir 10 milljónir.

„Okkar lausnir fyrir stéttarfélag eru eftirfarandi: Allt fyrir bókhaldið, laun og viðskiptamenn, launagreiðendur og lánardrottna. Þessar lausnir innihalda til dæmis greiningar og skýrslur, ársreikninga, sundurlíðun ársreiknings og sjóðstreymi. Í viðbót höfum við félagakerfi fyrir félagatalið, sjóða-

kerfi til að halda utan um sjóðina og skilgreinar og greiðslur í þá og styrkjakerfi fyrir útgreiðslur á styrkjum úr sjóðum og ýmsar tengingar, svo sem við vefsíðu fyrir umsóknir á styrkjum og „mínar síður“.

Hótél og gististaði

„Einnig má nefna lausnirnar okkar fyrir hótél og gististaði. Fyrir minni hótél og gististaði bjóðum við dk bókhaldskerfið og fyrir stærri hótél og gististaði bjóðum við Roomer PMS, en það er snjallt, þægilegt og öflugt hótélstjórnunarkerfi (PMS) sem hentar vel fyrir miðlungs og stærri hótél og gististaði. Með kerfinu fylgir fjöldi tóla og tækja sem hjálpa hótélum að hámarka tekjur og nýtingu yfir allt árið, meðal annars bókhaldshnappur og markaðstorg (channel manager) með öllum stærstu bókhaldsáunum,“ segir Dagbjartur.

Öflug stjórnendaverkfæri (viðskiptagreind)

Einn helsti kostur dk viðskiptahugbúnaðarinnar eru öflug greiningartól og stjórnendaverkfæri. Greiningarvinnslurnar í dk byggja á rauntímagögnum og sýna því stöðuna eins og hún er hverju sinni. Með stjórnendaverkfærum er mjög auðvelt að fylgjast með „stóru myndinni“ og bora sig niður eftir upplýsingum eftir því sem þörf er á. Dk býður upp á mismunandi sýn á gögnin sem svipar til svo kallaðra OLAP teninga. Þannig er hægt að skoða gögnin út frá mismunandi hliðum og skilgreina eigin sýn á þau. „Í sölukerfinu er til dæmis hægt að skoða sömu sölugögn út frá tímabilum, viðskiptavinum, flokkum viðskiptavina, svæðum, vörum, vöruflokkum, sölumön-

Mikil þróun hefur verið undanfarið í afgreiðslukerfinu hjá okkur og má helst nefna vildarkerfi og tengingu við alla nýju app-greiðslumiðlana.

Hafsteinn Róbertsson



Við hjá dk höfum þróað fjölda sérlausna fyrir íslenskan og erlendan markað, svo sem almenn þjónustufyrirtæki, verslanir og veitingahús.

Dagbjartur Pálsson

um eða deildum. Kosturinn við að hafa þetta innbyggt er að ekki er þörf á neinum hliðarkerfum fyrir þessa sýn og ekki þarf að passa upp á neinar tengingar milli kerfa,“ segir Dagbjartur.

Nútíma greiðslulausnir

Hafsteinn Róbertsson, kerfisfræðingur og sérfræðingur í afgreiðslukerfinu hjá dk, segir þjónustu við afgreiðslukerfi sífellt verða stærri hluta af starfsemi dk hugbúnaðar. Nú er hægt að setja afgreiðslukerfi í snjallsíma og spjaldtölvur sem býður upp á mikil þægindi og

tækifæri fyrir viðskiptavinum. „Mikil þróun hefur verið undanfarið í afgreiðslukerfinu hjá okkur og má helst nefna vildarkerfi og tengingu við alla nýju app-greiðslumiðlana eins og Netgíró, Pei, Aur, Síminn-Pay og posa frá Dalpay,“ segir Hafsteinn.

dk iPOS afgreiðslukerfið

Hafsteinn segir markaðinn hafa kallað eftir snjalltækjalausnum og hafi dk hugbúnaður svarað því kalli. „dk POS pantanaappið fyrir iPad hefur til dæmis notið mikilla vinsælda hjá veitingastöðum síðan það kom út fyrir þremur árum.

Nú hefur dk tekið þá lausn lengra og gert að fullgildu afgreiðslukerfi sem við köllum afgreiðslukerfi dk iPOS. Með því er hægt að vera með afgreiðslukassann bókflega í vasanum því hægt er að vera með kerfið á bæði iPhone-símanum eða iPad-spjaldtölvum. Við þessi tæki er síðan hægt að tengja jadarbúnað á borð við þráðlausa prentara og greiðslu-posa frá Dalpay.“

Öll sala í dk iPOS afgreiðslukerfinu og samskipti við dk-bókhaldskerfið fer fram í gegnum skýjaþjónustu, dk vistun. Umsýsla birgða er leikur einn og salan bókast sjálfkrafa í dk fjárhagsbókhaldi. „Einfaldara verður það ekki fyrir viðskiptavinum okkar,“ segir Hafsteinn.

Örugg hýsing gagna hjá dk

Brynjar Hermannsson, tölvunarfræðingur og deildarstjóri hýsingar hjá dk, segir hýsingarumhverfið hjá dk þróað kringum viðskiptavinum sem nota dk viðskiptahugbúnaðinn. Algengt sé að fyrirtæki séu með alhýsingu hjá dk og geti

þá einbeitt sér að kjarnastarfsemi fyrirtækisins.

Fyrir hverja er skýið?

„Fyrirtæki af ýmsum toga og öllum stærðum nýta skýjaþjónustu hjá dk,“ segir Brynjar. „Allt frá einstaklingum með verktakaþjónustu og upp í stærstu fyrirtækin sem eru með tugi notenda. Hægt er að velja um mismunandi þjónustu. Kerfisleið I er einfaldasti pakkinn, þá hefur viðskiptavinurinn aðgang inn í skýið okkar og dk kerfið, sem hann annaðhvort á eða leigir af okkur. Við tryggjum að öll leyfi séu í lagi og uppfærum kerfin þegar þarf. Í Kerfisleið II fær viðskiptavinurinn þar að auki aðgang að Word og Excel, tölvupósti og fleiru. Stærstu fyrirtækin eru að hýsa aðra hluti, ýmiss konar sérlausnir sem þá eru gerðir sérsamningar um,“ segir Brynjar.

Nýjungar í dk

„Á næstu vikum og mánuðum munum við kynna fleiri lausnir í dk í fyrir vefinn og snjalltækin,“ segir Dagbjartur. „Við erum að tala um lausn sem gerir notendum kleift að vinna með sölureikninga, pantanir og tilboð í gegnum spjaldtölvu, snjallsíma og vefinn. Við erum einnig að tala um lausn sem gerir notendum kleift að skrá inn í verk-bókhaldið, stofna viðskiptavinum og vörur og við erum að tala um öflugt stjórnborð fyrir úrvinnslu gagna og miðlun verðmætra upplýsinga til notenda. Notandinn getur auðveldlega breytt sinni sýn, vistað og veitt öðrum aðgang. Viðmótið er einfalt í notkun og hraðvirkt.“

Nánari upplýsingar má finna á www.dk.is.

Tölvudeildin þín

Pekking sér um daglegan rekstur tölvukerfa fyrir fyrirtæki og stofnanir. „Við störfum sem tölvudeild margra fyrirtækja,“ segir Stefán Jóhannesson framkvæmdastjóri.

Pekking er í raun eins og tölvudeildin innan þeirra fyrirtækja sem við erum í samstarfi við. Við sjáum um allt sem snýr að rekstri og viðhaldi á tölvubúnaði og þeim tölvukerfum sem hvert og eitt fyrirtæki þarf á að halda. Að auki bjóðum við upp á örugga hýsingu á gögnum og veitum ráðgjöf varðandi tölvuöryggismál,“ segir Stefán, en Pekking fékk öryggisvottun árið 2009.

Grunnöryggisþættir eins og eftirlit með afritun og stjórnun aðgengis að upplýsingakerfunum eru í öruggum höndum hjá Pekkingu. Þá felst mikill sveigjanleiki í því fyrir fyrirtæki að útvista tölvuþjónustu, að sögn Stefáns.

„Það getur sparað háar fjárhæðir að þurfa ekki að fjárfesta í dýrum tölvubúnaði.“

Persónuleg þjónusta í fyrirrúmi

Pekking hefur frá upphafi lagt mikla áherslu á persónulega og áreiðanlega þjónustu en fyrirtækið var stofnað árið 1999. „Við viljum standa nálægt þeim fyrirtækjum sem við erum í samstarfi við og að starfsfólk þeirra líti á þekkingu sem hluta af sínu fyrirtæki,“ segir Stefán.

Pekking er óháð birgjum og ráðgjöf fyrirtækisins endurspeglar það. „Við veljum ekki eitt merki fram yfir annað, heldur einfaldlega það sem hentar hverju fyrirtæki best hverju sinni,“ upplýsir Stefán en gildi fyrirtækisins eru fagmennska, frumkvæði, áreiðanleiki og lipurð.

Við viljum standa nálægt þeim fyrirtækjum sem við erum í samstarfi við og að starfsfólk þeirra líti á þekkingu sem hluta af sínu fyrirtæki.

Stefán Jóhannesson

Mismunandi þjónusta fyrir ólíkar þarfir

Hjá þekkingu er þjónustan ólík á milli viðskiptavina, enda mikið lagt upp úr að aðlaga hana þörfum hvers og eins. Til dæmis er hægt að gera samning um rekstur, eftirlit og viðhald alls tölvubúnaðar og netkerfa gegn föstu mánaðargjaldi.

Í viðveru felst að sérfræðingar þekkingar mæta til viðskiptavinar á ákveðnum tíma og greitt er fyrir umfang viðverunnar.

Í Útkallsþjónustu hefur viðskiptavinurinn samband þegar hann þarf á þjónustu að halda. Þetta fyrirkomulag er sérlega hentugt fyrir smærri fyrirtæki sem ekki hafa þörf á reglulegri þjónustu við tölvubúnað.

Hjá þekkingu starfa 70 manns, allt sérfræðingar á sínu sviði. Þekking er með starfstöð í Reykjavík og á Akureyri.

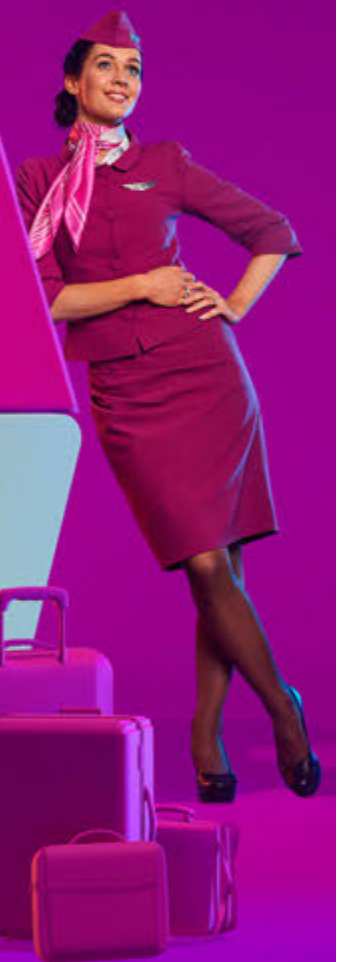


„Þekking er í raun eins og tölvudeildin innan þeirra fyrirtækja sem við erum í samstarfi við,“ segir Stefán framkvæmdastjóri.



Hjá þekkingu starfa 70 manns, allt sérfræðingar á sínu sviði. Þekking er með starfstöð í Reykjavík og á Akureyri.

BORGADU MINNA FYRIR MEIRA WOW



Settu starfsfólkið í fyrsta sæti

WOW Biz er fyrir þá sem vilja aukin þægindi, einfaldleika og greiða leið inn í vélina. Innifalið er hraðferð um borð, máltíð, forfallavernd og sömuleiðis **BigSeat**, eða besta sætið sem er í boði hverju sinni. WOW air flýgur einu sinni til tvisvar á dag til allra helstu viðskiptaborga Evrópu og Ameríku. WOW Biz er kjörin leið fyrir þá sem þurfa að komast hratt og örugglega milli staða.

WOW Biz

Sumir þurfa einfaldlega meira WOW en aðrir.



WOW
air

Fyrsta starfið eftirminnilegt

Áður tíðkaðist að börn ynnu fyrir sér með ýmsu hætti yfir sumartímann. Þótti það þroskandi enda lærðu börnin verklag og ábyrgð. Þau Kolbeinn Óttarsson Proppé og Guðrún Gunnarsdóttir rifja hér upp sín fyrstu störf.

Sólveig
Gísladóttir
solveig@365.is



Unnið frá sjö til sjö

Starfsferill minn hófst á Siglu-firði þegar ég byrjaði í unglingavinnunni tólf ára gamall. Ég var ári á undan í skóla og á afmæli seint á árinu, en fylgdi mínum bekkjarfélögum. Þetta var hörkuvinna, sem fólst meðal annars í því að raka malargötur og fylla upp í holur, en vinnutíminn var frá 7 til 16.

Sigluferðir er sjávarpláss og þetta sumar var góður afli og það vantaði fólk í vinnu. Þormóður Rammi hf. hafði opnað nýtt og glæsilegt frystihús en í Gamla Rammanum var þó enn unnið. Gústi verkstjóri fór á rúntinn og pikkaði upp þrjú stærstu strákana í unglingavinnunni og þó ég væri yngri en aðrir þroskaðist ég snemma líkamlega og var því valinn.

Þar með var ég kominn í fiskinn, tólf ára gamall. Við unnum frá sjö til sjö alla daga nema föstudaga, þegar okkur var sleppt fyrir klukkan fjögur til að komast í bankann, en það var borgað vikulega með ávísun. Oft var unnið á laugardögum og svo hvenær sem þurfti að ísa, þegar bátarnir voru á leið á miðin.

Þetta var skemmtileg vinna, hörkupúl, en ég hafði gaman af því. Þarna unnu bara strákar og þá meina ég strákar; ég var yngstur, tólf ára, og ætli sá elsti hafi ekki verið um tvítugt. Og svo verkstjór-

„Þarna unnu bara strákar og þá meina ég strákar; ég var yngstur, tólf ára, og ætli sá elsti hafi ekki verið um tvítugt. Og svo verkstjórinn sem mér fannst gamall kall, rúmlega þrítugur.“

Kolbeinn Óttarsson Proppé

inn sem mér fannst gamall kall, rúmlega þrítugur.

Þarna var ég næstu þrjú sumur og lærði að vinna, að þegar maður er í verkefni þá sinnir maður því eins vel og maður getur, og þetta kom mér á sjóinn nokkrum árum síðar, þegar ég var 17.



Sveitt að telja glerflöskur

Fyrsta starfið hefur sennilega verið barnapössun, þannig nældi maður sér í aukapening. Ætli ég hafi ekki verið 10 til 12 ára þegar ég byrjaði í því.

Eftirminnilegra er þó sumarstarfið mitt þegar ég var um 14 eða 15 ára. Þá ákváðum við þrjár vinkonur að skella okkur í sveitastörfin og réðum okkur hver á sinn bæinn. Mér fannst ég heppin með minn bæ, þarna voru litlir hvolpar, nokkrar kýr og nokkuð af músum. Þarna fékk maður ábyrgð, maður fór með kýrnar í haga, sótti þær að kveldi og mjólk-aði.



Maður keyrði dráttarvél, mokaði flórin og fleira. Fram að þessu hafði maður varla fengið að poppa heima hjá sér án eftirlits svo þetta var heilmikil upplifun fyrir borgarbarnið. Ég held allavega að ég hafi komið ögn fullorðnari og lífsreindari heim fyrir vikið.

Næsta starf var sjoppuafgreiðsla í Kópavoginum. Ég man að stundum var maður einn að afgreiða og endrum og eins kom bóndi úr nágrenninu, já, það voru bændur og búalið við búskap í Kópavoginum á þessum árum, á pallbíl með glerflöskur í því líku magni að manni leist ekki á blikuna. Málið var að ég þurfti að telja allar flöskurnar og viðkomandi fékk þá inneign í sjoppunni eða borgað út í hönd. En þessi talning gat tekið heillangan tíma og var taugatrekkjandi ef annað fólk beið eftir afgreiðslu.

En ætli fyrsta alvörustarfið hafi ekki verið vertið í Hnífsdal þegar ég var 18 ára, en það er í rauninni efni í sjónvarpsþætti.



Fram að þessu hafði maður varla fengið að poppa heima hjá sér án eftirlits svo þetta var heilmikil upplifun fyrir borgarbarnið.

Guðrún
Gunnarsdóttir

Ný nálgun á þjónustustjórnun

Franklin-Covey er þekkingar-fyrirtæki sem sérhæfir sig í bættri frammistöðu starfsfólks.

Á sögn Kristins Tryggva Gunnarssonar ráðgjafa hafa umsvif aukist mikið í mörgum þjónustugreinum á Íslandi, sérstaklega í ferðaþjónustu og tengdum greinum. Mikilvægt sé að tryggja ánægju viðskiptavina. „Starf okkar er byggt á yfir 20 ára rannsóknum og reynslu sem FranklinCovey hefur þróað með nýrri nálgun á viðfangsefnið. Hún byggir á því að þjálfa framlinustjórnendur og færa þeim tækni til að stýra teymlum til árangurs,“ segir Kristinn sem verður leiðbeinandi á

námskeiði byggðu á þessari tækni þann 5. apríl. „Þar læra stjórnendur að leiða ellefu stuttar vinnustofur með starfsmönnum sínum þar sem þeir kenna þeim grunnstoðirnar í framúrskarandi þjónustuveitingu, samkennd, ábyrgð og örlæti,“ útskýrir hann.

„Þetta er ný nálgun á þjónustustjórnun hér á landi. Að mörgu leyti höfum við sem þjóð stutta reynslu af þjónustustörfum í samanburði við samkeppnisþjóðir. Stjórnendur horfa kannski yfir sviðið og spyrja sig hvað þeir geti gert betur með tilliti til aukinnar samkeppni á markaðnum. Við getum haft þægilegri rútur eða bætt tölvukerfi. Það eru hlutir sem þurfa að vera í lagi en vega samt ekki nema um 30% af upplifun ferðamannsins. Það er hegðun og framkoma starfsmanns í framlínunni sem vegur 70% af þjónustuupplifuninni,“ segir Kristinn.

„Hvernig fáum við fólk til að hegða sér öðruvísi í þjónustuveitingunni? Með því að setja fókusinn á hegðun framlinustarfsmanna getum við ráðið því hvort viðskiptavinur kemur aftur eða mælir með fyrirtækinu. Það skiptir máli að fá góða umsögn á félagsmiðlum eða á ferðasíðum.“

Á þessu fyrsta námskeiði hjá okkur er splunkuný nálgun á þessi



Kristinn Tryggvi Gunnarsson er ráðgjafi hjá FranklinCovey. Hann verður með námskeiði í þjónustustjórnun 5. apríl.

mál, ný viðhorf, ný hegðun og áhugaverð tækni. Við höfum orðið vör mikla þörf hjá ferðaþjónustufólki fyrir aukna þjónustulund. Lausnin er nálgun sem byggir á því að þjálfa framlinustjórnendur og færa þeim tækni til að stýra sínum teymlum til árangurs. Reynslan hefur sýnt að framlinustjórnandinn gegnir lykilhlutverki í því að skapa þjónustumenningu sem hefur varanleg áhrif á upplifun viðskiptavina. Þeirra hlutverk þarf að vera að velja rétt fólk og síðan þjálfa það, styðja og hvetja til að gera sitt allra besta gagnvart hverjum einasta viðskiptavini á hverjum einasta degi. Námskeiðið hentar vel fyrir framlinustjórnendur á hótélum, veitingastöðum, bilaleigum, fjármála-, upplýsingatækni- og sérfræðifyrirtækjum og öllum þeim sem starfa við þjónustu. Við hjá FranklinCovey bjóðum upp á það nýjasta og besta sem er að gerast í heiminum á þessu sviði. Við ræktum menningu árangurs með sérhæfingu á 7 sviðum, leiðtogaþróun, framkvæmd stefnu, framleiðni, trausti, sölustjórnun, þjónustustjórnun og menntun.“

Hægt er að skrá sig á námskeiðið á www.franklincovey.is/thjonustustjornun



„Líklega átta ekki allir sig á hversu mikill hluti af okkar daglegu verkefnum fer fram í gegnum þessi ský,“ segir Þórður Guðjónsson, forstöðumaður viðskiptastýringar og sölu hjá Simanum. MYND/GVA

Aukinn hraði og meira öryggi

Síminn býður upp á beintengingar við allar helstu skýjaþjónustur sem fyrirtæki á Íslandi nýta sér, en stór hluti verkefna fer fram í gegnum ský.

Fyrirtæki og stofnanir nýta sér í auknum mæli þjónustu frá erlendum skýjaþjónustum á borð við Office 365, Microsoft Azure og Amazon webservices,“ segir Þórður Guðjónsson, forstöðumaður viðskiptastýringar og sölu hjá Simanum. „Líklega átta ekki allir sig á hversu mikill hluti af okkar daglegu verkefnum fer fram í gegnum þessi ský en stór hluti af allri gagnaðflun, gagnasöfnun og annarri þjónustu er kominn þangað,“ lýsir Þórður. Hann segir beintengingar við ský, líkt og Síminn bjóði upp á, hafa fjölmarga kosti en þeir helstu eru aukinn hraði og minna umstang fyrir fyrirtækin sem ekki þurfi að liggja með gögn inni á sínum eigin gagnagrunnum.

Skynsamleg leið

Þórður segir afar skynsamlegt hjá fyrirtækjum að fara þá leið að beintengjast skýjaþjónustum. „Gagnasöfnun og tilfærsla gagna er orðinn mjög stór hluti af daglegum rekstri fyrirtækja og því mjög gott fyrir þau að þurfa ekki að hafa áhyggjur af gagnamagni,“ segir Þórður en með skýjaþjónustu Sim-

ans kaupir viðskiptavinur sig inn á vissa bandbreidd sem segir til um hraða tengingarinnar. Magn niðurlags er síðan ótakmarkað hvort sem það er innlent eða erlent og tilfærsla á gögnum milli útstöðva, til dæmis milli tölva, spjaldtölva og álíka, skiptir engu máli. „Með beinni línu í skýjaþjónustuna geta fyrirtæki óhikað fært gögn til og frá án þess að fara á hið eiginlega internet.“

Fyrirtækjanet Símans

Síminn býður upp á beintengingar við allar helstu skýjaþjónustur sem fyrirtæki á Íslandi nýta sér. „Í boði er Layer 2 P2P beintenging við útlönd um IP-net Símans og tengist notendur útlendum skýjaþjónustum með Azure ExpressRoute, Cloud Exchange eða sambærilegum þjónustum,“ útlistar Þórður.

„Fyrirtækið fær beina tengingu í skýið sem er aðskilið frá hefðbundinni internettengingu og því gengur allt mun hraðar fyrir sig og upplifunin verður betri. Með beintengingu eru líkur á öryggisbrestum einnig lágmarkaðar. Það þarf mikið til að einhver komist inn í samskiptin, mun meira en á

internetinu sjálfu. Síðast en ekki síst þurfa fyrirtækin ekki að hafa áhyggjur af því að gagnamagnið verði of mikið.“

Mikill ávinningur

Þórður fer yfir þann margþætta ávinning sem hann telur fyrirtæki hafa af tengingu í gegnum Internet Símans.

Þórður Guðjónsson

1. **Aukinn áreiðanleiki í samböndum**

„Internet Símans er lokað net og einkanet hvers fyrirtækis, því er engin önnur internettraffik að tefja fyrir.“

2. **QoS (Quality of Service) forgangur yfir almenna internetumferð**

„Við getum stýrt forgangsröðun á netið. Til dæmis að vissar aðgerðir hafi forgang yfir aðrar á netinu. Þannig mun starfsmaðurinn sem er að horfa á mörkin í enska boltanum ekki hafa forgang yfir netið miðað við þann sem er að vinna vinnuna sína, senda tölvupósta eða færa gögn í skýinu. Þannig hægt er ekki á vinnunni.“

3. **Frátekin bandbreidd**

„Þetta tengist einnig forganginum. Ekki hægt á tengingunni og tap á gögnum á sér ekki stað.“

4. **Mögulegt að velja um mismunandi bandbreidd**

„Bandbreiddin segir til um hraða, það er hversu mikið af gögnum þú getur fært til á sekúndu.“

5. **Innifalið í mánaðarverði er kostnaður við erlent niðurhal á gögnum**

„Í almennri netnotkun er erlent niðurhal ekki innifalið og erlent trafik talin sér, enda fer hún um sæstreng frá Íslandi. Með beintengingu í ský verður ekki til þessi aukakostnaður og engu skiptir hvort niðurhalið er innlent eða erlent. Þetta skiptir fyrirtæki afar miklu máli enda mun net- og skýjanotkun aðeins aukast og þar af leiðandi það gagnamagn sem ferðast á milli.“

Því er gott fyrir fyrirtæki að vita að upphæðin í hverjum mánuði er einhver X tala, en ekki komi til óviss upphæð vegna erlends niðurhals.“

Því er gott fyrir fyrirtæki að vita að upphæðin í hverjum mánuði er einhver X tala, en ekki komi til óviss upphæð vegna erlends niðurhals.“

Því er gott fyrir fyrirtæki að vita að upphæðin í hverjum mánuði er einhver X tala, en ekki komi til óviss upphæð vegna erlends niðurhals.“

Því er gott fyrir fyrirtæki að vita að upphæðin í hverjum mánuði er einhver X tala, en ekki komi til óviss upphæð vegna erlends niðurhals.“

Því er gott fyrir fyrirtæki að vita að upphæðin í hverjum mánuði er einhver X tala, en ekki komi til óviss upphæð vegna erlends niðurhals.“

Því er gott fyrir fyrirtæki að vita að upphæðin í hverjum mánuði er einhver X tala, en ekki komi til óviss upphæð vegna erlends niðurhals.“

Allar tegundir kaffilausna á einum stað

Danól er sölu- og markaðsfyrirtæki sem flytur inn og selur kaffi frá Merrild og Lavazza ásamt vörum frá Nestlé. Fyrirtækið býður upp á allar tegundir kaffilausna fyrir fyrirtæki, hótél, veitingastaði og kaffihús.

Lavazza er eitt stærsta vörumerki í heimi og er selt í yfir níutíu löndum. Fyrirtækið er með höfuðstöðvar á Ítalíu og hafa allir sölumenn Danól fengið þjálfun ytra. Að sögn Helga Jóhannessonar, sölustjóra fyrirtækjasviðs Danól, skín sérþekking Lavazza varðandi framsetningu á bæði kaffibaunum og möluðu kaffi vel í gegn í þeim vörum sem boðið er upp á, sem skilar sér alla leið í bolla viðskiptavina.

Danól selur einnig Merrild kaffi en það er að sögn Helga vel þekkt á meðal Íslendinga og hefur gefið afar góða raun enda eitt mest selda kaffi á Íslandi.

Sölumenn Danól setjast niður með viðskiptavinum og sérsníða lausnir fyrir hvern og einn. „Sumir kjósa að fá vélar frá okkur en aðrir eru með eigin vél. Við komum og setjum vélar upp, kennum á þær og þjónustum þær ásamt því að útvega kaffi og aðrar vörur,“ útskýrir Helgi. Hann segir hvern og einn starfsmann geta sinnt öllum fyrrgreindum þáttum og

því þurfa viðskiptavinir aðeins að vera í sambandi við einn aðila. „Það þykir flestum mikill kostur.“

Hjá Danól er auk þess hægt að fá kaffibar til leigu. „Það getur komið sér vel ef fyrirtæki er með uppákomu af einhverju tagi. Þjónustan felst í því að við komum með og setjum upp veitingahúsavél. Starfsmaður okkar sér svo um að útbúa hvers kyns kaffidrykki fyrir viðskiptavini viðkomandi fyrirtækisins. Má þar nefna espresso drykki, cappuccino, latte, macchiato og þar fram eftir götunum.“

Danól er auk kaffis með allar vörurnar frá Nestlé, þar á meðal ýmsa kaffidrykki frá Dolce Gusto. Að sögn Helga kjósa margir að kaupa sælgæti samhliða kaffi til að eiga fyrir starfsmenn eða viðskiptavini og kunna vel að meta það að geta nálgast allt á einum stað.

Allar nánari upplýsingar ásamt vefverslun er að finna á danol.is.



Sumir kjósa að fá vélar frá okkur en aðrir eru með eigin vél. Við setjum vélar upp, kennum á þær og þjónustum þær ásamt því að útvega kaffi og aðrar vörur.

Helgi Jóhannesson

Sölumenn Danól setjast niður með viðskiptavinum og sérsníða lausnir fyrir hvern og einn.

MYND/EYÞÓR



Uppáhalds kaffibollinn þinn – heima eða í vinnunni

Fyrirtækjapjónusta Danól býður fyrirtækjum, hótélum, kaffihúsum og veitingastöðum heildarlausn í kaffipjónustu. Við sérsníðum lausnir fyrir viðskiptavini og erum stolt af því að vera hluti af blómlegri kaffimenningu á Íslandi.

Hafðu samband á kaffi@danol.is og við finnum réttu lausnina fyrir þitt fyrirtæki.

• Hágæða ítalskt kaffi frá Lavazza

• Danskt gæðakaffi frá Merrild

• Einn tengiliður sem sér um alla þjónustu

• Kaffivélar til leigu

• Kaffibar til leigu fyrir fundi og ráðstefnur

• Kaffidrykkir og vörur frá Nestlé

danól



Hjá fyrirtækjapjónustu A4 starfa reynslumiklir söluráðgjafar sem kappkosta að veita faglega ráðgjöf. Hér eru þeir samankomnir. Efri röð frá vinstri; Guffa, Guðrún, Jón Ragnar, Adolf, Soffía, Brynja og Ólli. Neðri röð frá vinstri; Anna Helga, Bylgja, Arndís, Kristjana, Sigurveig og Súsanna. MYNDIR/STEFÁN

Fyrirtækjapjónusta A4

Hjá A4 starfa reynslumiklir söluráðgjafar sem veita faglega og persónulega ráðgjöf er varðar innkaup á rekstrar- og skrifstofuvörum.

A4 er framsækið og lifandi fyrirtæki. „Metnaður okkar liggur í að vera leiðandi á sviði skrifstofu-, skóla-, gjafa-, fönður- og hannyrðavara. Við hlustum á viðskiptavininn, greinum þarfir hans og finnum þær lausnir sem henta best,“ segir Bylgja Bára Bragadóttir, sölustjóri fyrirtækjapjónustu A4.

Hjá fyrirtækjapjónustu A4 starfa reynslumiklir söluráðgjafar sem kappkosta að veita faglega og persónulega ráðgjöf er varðar innkaup viðskiptavina. „Við leggjum mikið upp úr því að viðskiptavinir geti nálgast okkur á þann hátt sem hentar þeim best; hvort sem er í gegnum sölumenn, verslun, síma eða vef. Fyrirtækjapjónustan er opin alla virka daga frá 8-17, en vefverslunin a4.is er alltaf opin. Hún er mjög mikið notuð meðal viðskiptavina um land allt,“ segir Bylgja.

Kostir þess að versla í vefverslun A4

Vefverslunin auðveldar viðskiptavinum að ná fram skilvirkari innkaupum á rekstrarvörum. Þeir safna í körfuna jafnóðum, vista og senda inn pöntun þegar hentar. „Þú sérð þín verð í körfunni og getur auðveldlega séð síðustu pöntun og pantað það sama og síðast,“ útskýrir Bylgja.

Fyrirtæki um allt land geta valið að fá vörurnar sendar án kostnaðar ef verslað er fyrir meira en 20.000 krónur og fylgir þá sætur glaðningur með. Allar pantarnir sem berast fyrir klukkan 10 að morgni eru sendar samdægurs eða næsta virka dag.

Fjölbreytt þjónusta

A4 þjónustar fjölbreytt fyrirtæki og

stofnanir. „Við erum til dæmis með viðskiptastjóra menntastofnana sem sérhæfir sig alfarið í að sinna grunnskólum, framhaldsskólum og háskólum og annan viðskiptastjóra sem sinnir leikskólum og frístundaheimilum svo dæmi séu nefnd. Þarfir viðskiptavina okkar eru eðli málsins samkvæmt ólíkar en við svörum því með breiðu úrvali og góðri þjónustu,“ segir Bylgja. Hún segir hægt að óska eftir því að fá viðskiptastjóra fyrirtækjapjónustunnar í heimsókn sem aðstoðar fyrirtæki við að ná fram hagræðingu í innkaupum á rekstrarvörum.

Nýr valkostur á húsgagnamarkaði

Hjá A4 fást allar rekstrar- og skrifstofuvörur sem fyrirtæki þarfnast. Sömuleiðis pappírstætarar, prentarar, plöstanar- og innbindivélur. Nýverið bættust glæsileg húsgögn við flórana. „Við bjóðum húsgögn fyrir bæði fyrirtæki og stofnanir og erum með því að svara eftirspurn viðskiptavina. Við höfum það að leiðarljósi að skapa skemmtilegt og hvetjandi vinnuumhverfi og vinnum eftir slagorðinu Náðu árangri með ánægju,“ upplýsir Bylgja.

Allt fyrir kaffistofuna

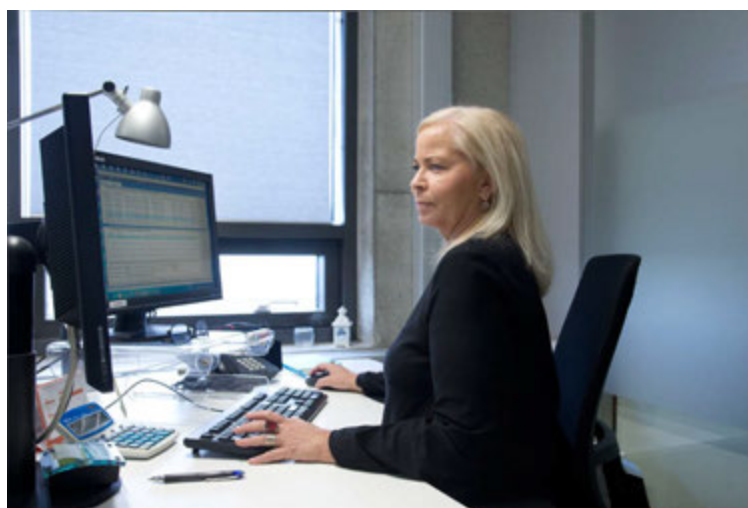
Að sögn Bylgju Bára er A4 vaxandi á kaffimarkaði. „Hjá okkur er hægt að gerasamninga um leigu á kaffivélum. Þá geta fyrirtæki pantað kaffi og te frá Kaffitári og allar helstu hreinlætisvörur um leið og pantað er fyrir skrifstofuna.“

Vöruhýsing og dreifing fyrir fyrirtæki

A4 býður líka hýsingu fyrir fyrirtæki. „Hún virkar þannig að þau



Vörurnar eru sendar fritt um allt land ef keypt er fyrir meira en 20.000 kr.



Hægt er að fá viðskiptastjóra fyrirtækjapjónustunnar í heimsókn. Hann aðstoðar fyrirtæki við að ná fram hagræðingu í innkaupum á rekstrarvörum.

geta hýst sína markaðsvöru hjá okkur. Fyrirtæki sem það kjósa öðlast góða yfirsýn yfir eigin birgðastöðu, spara pláss og uttanumhald.“ Nánari upplýsingar um vöruhýsingu fyrirtækja má finna hjá fyrirtækjapjónustu A4.

Tilboð í hverjum mánuði

Bylgja hvetur fyrirtæki til að skrá sig á póstlista A4. „Þannig er hægt að fylgjast með nýjustu tilboðum og fá upplýsingar um nýjungar í vöruframboði A4. Hægt er að skrá sig á www.a4.is/postlisti.

A4 leggur að sögn Bylgju metnað í að bjóða gæðavörur í miklu úrvali á góðu verði. „Við skorum á viðskiptavinum að gera verðsamanburð og hafa samband við okkur í fyrirtækjapjónustu A4 í síma 580 0000.“

Föstudagskaffi í N1 Klettagörðum

Verslanir N1 eru staðsettar hringinn í kringum landið og þjónusta breiðan hóp viðskiptavina. Sýlvía Þórarinsdóttir er nýr verslunarstjóri N1 í Klettagörðum.

N1 rekur tólf verslanir sem staðsettar eru hringinn í kringum landið. Í Klettagörðum er stærsta verslunin og sú eina á höfuðborgarsvæðinu en dreifinet okkar er mjög gott um allt land. Vöruval verslana N1 er sveigjanlegt og misjafnt eftir stærð verslunar. Við leggjum áherslu á að vöruframbóðið taki mið af þörfum atvinnulífsins í nágrenni hverrar verslunar fyrir sig og í Klettagörðum erum við með alla vöruflokka,“ útskýrir Sýlvía Þórarinsdóttir, nýr verslunarstjóri N1 í Klettagörðum 13.

Föstudagskaffi

Sýlvía hefur unnið síðastliðin tíu ár hjá N1. Markmið hennar er að ná til enn fleiri viðskiptavina og auka þjónustuna.

„N1 þjónustar þegar breiðan hóp viðskiptavina, einstaklinga og fyrirtæki, verktaka, bændur, verkstæði, iðnaðarfyrirtæki og fyrirtæki í sjávarútvegi,“ útskýrir Sýlvía. „Við viljum stöðugt bæta þjónustuna okkar og ná til fleiri viðskiptavina og þá sérstaklega til smærri verktaka og einstaklinga. Við hvetjum fólk til þess að koma

við hjá okkur og kynna sér þjónustuna en næsta föstudag hefjum við svokallað föstudagskaffi hjá okkur í Klettagörðum. Við verðum með heitt á könnunni og með því framvegis, alla föstudaga. Gestum gefst þá gott tækifæri til þess að eiga við okkur spjall og kynna sér hvað við höfum upp á að bjóða.“

Traust vörumerki

„Meðal þess sem N1 býður upp á eru smuroliur, vinnufatnaður, skór og öryggisvörur, gas, rafgeymar, efnavörur, pappír og hreinlætisvörur og útgerðarvörur svo eitt hvað sé nefnt. Í öllum flokkum bjóðum við traust vörumerki. Í fatnaði má nefna Dimex, Fristads, Uvex, Jalas, Kwear og Cofra. Í olíum erum við með frábær merki eins og Mobil og Q8. Einnig erum við með Kemilux, Tork og Banner rafgeyma.“

Merking samdægurs

„Í Klettagörðum erum við með vöruhúsið við hliðina á okkur og þaðan er dreifikerfi vara á alla sölustaði okkar. Í Klettagörðum erum við einnig með merkingadeild þar sem hægt er að fá allan

“**Í Klettagörðum erum við með vöruhúsið við hliðina á okkur og þaðan er dreifikerfi vara á alla sölustaði okkar. Í Klettagörðum erum við einnig með merkingadeild þar sem hægt er að fá allan vinnufatnað merktan.**

vinnufatnað merktan. Sérstada okkar hefur verið snör merkingaþjónusta. Viðskiptavinur getur fundið í versluninni hjá okkur fatnað sem hentar hans starfssemi og fengið fatnaðinn merktan meðan beðið er. Þjónustustaðir okkar úti á landi, til dæmis á Akureyri, geta afhent merktan fatnað daginn eftir að hann er pantaður,“ segir Sýlvía.



Sýlvía Þórarinsdóttir er nýr verslunarstjóri N1 Klettagörðum. MYND/ERNIR

Verslanir N1

Reykjavík Klettagarðar 13
Akureyri Tryggvabraut 18-20
Ísafjörður Hafnarstræti 21
Patreksfjörður Aðalstræti 112
Ólafsvík Ólafsbraut 57
Reyðarfjörður Búðargata 5

Höfn Vesturbraut 1
Vestmannaeyjar Básaskersbryggja
Reykjanesbær Fitjabraut 2
Grindavík Hafnargata 15
Blönduós Norðurlandsvegur 3
Húsavík Héðinsbraut 2

Frábær tími í London

Vinnudagarnir voru langir hjá Atla Rafni Björnssyni þegar hann starfaði hjá Íslandsbanka í London við ráðgjöf varðandi kaup og sölu fyrirtækja. Um leið var þetta mjög skemmtilegur tími.

Starri Freyr
Jónsson
starri@365.is



Margir starfsmenn íslensku bankanna störfuðu erlendis árin fyrir hrún. Einn þeirra er Atli Rafn Björnsson sem starfaði hjá Íslandsbanka í London á árunum 2004-2007. Eftir útskrift frá Háskólanum í Reykjavík hóf hann störf hjá greiningardeild Íslandsbanka þar sem hann kynntist Pétri Einarssyni, þáverandi yfirmanni Íslandsbanka í London, sem bauð honum starf í nýju teymi sem verið var að setja á fót þar í borg. „Teymið sem ég var hluti af veitti ráðgjöf við kaup og sölu fyrirtækja, aðallega innan sjávarútvegs- og matvælagæirans. Starf mitt fólst helst í greiningu fjárhagsupplýsinga, gerð verðmata, kynninga og sölugagna, auk samskipta við viðskiptavini eða viðsemjendur sem oftast voru erlend fyrirtæki. Starfsfólkið kom viðsvegar að; margir voru frá Englandi en einnig Frakklandi, Svíþjóð, Danmörku, Bandaríkjunum og Íslandi. Flestir höfðu áður unnið fyrir stóra alþjóðlega banka og höfðu starfsreynslu úr ráðgjöf eða lánveitingum.“

Skrifstofa bankans var einkar vel

staðsett, gegnt Seðlabanka Bretlands í hjarta „The City“, sem er annað fjármálahverfi borgarinnar. „London hentaði mjög vel til ferðalaga til helstu borga í heiminum. Það kom sér vel enda verkefni oft utan Bretlands. Ég eyddi sem dæmi miklum tíma í verkefni í Ástralíu og Kanada.“

Þrátt fyrir afar langa vinnudaga var andinn á skrifstofunni mjög góður að sögn Atla Rafns. „Hefðbundinn vinnudagur var frá kl. 9 til jafnvel kl. 22-24 á kvöldin. Á móti kom að það var sjaldan unnið um helgar. Þá var loks tími til að hlaða batteríin eða sinna félagslífinu. Vinnuvikan var því oftast 60-80 tímar og álagið mikið. Þetta þótti þó ekkert tiltökumál og talið fjölskylduvænna líf en viðgekkst í stóru alþjóðlegu fjárfestingarþenkunum. Ég man ekki eftir að fólk hafi nokkru sinni kvartað eða borið sig illa yfir þessu fyrirkomulagi.“

Ólíkt starfsumhverfi

Starfsumhverfið í London var að hluta frábrugðið því sem Atli Rafn var vanur á Íslandi. „Í London var lögð mikil áhersla á afar nákvæm vinnubrögð og stífan tímafrest í verkefnum. Það var lítil þolinmæði ef fólk stóðst ekki kröfur. Samskipti undir- og yfirmanna voru einn-



ig formlegri en flestir Íslendingar eru líklega vanir. Það má segja að vinnuandinn í fjármálagæiranum á Íslandi sé almennt afslappaðri og sveigjanlegri.“ Einnig nefnir hann

ólíkt viðhorf til klæðaburðar. „Í London var gerð krafa um að vera ávallt með bindi og jakkafötin áttu að vera einlit; blá, grá eða svört. Leðurskór áttu að vera svartir

og það gekk alls ekki að mæta órakaður til vinnu. Punkturinn var að vera snyrtilegur og draga ekki að sér athygli. Á Íslandi sýnist mér þeim fara fækkandi sem nota bindi reglulega í vinnunni og jakkafötin fá jafnvel hvíla inn á milli. Í dag er vinsælt að vera í brúnum skóm sem mér finnst reyndar passa einkar vel við dökkblá jakkaföt, brúnt belti, ljósbláa eða hvíta skyrtu og dökkt bindi.“

London býður upp á fjölbreytta affreyingu og auðvelt er að ferðast um borgina. Stærstan hluta tímans leigði Atli Rafn íbúð í Islington-hverfinu með vínafólki sínu og fengu þau sambýlingarnir mikið af gestum í heimsókn sem gjarnan gistu hjá þeim. „Það kryddaði tilveruna hvort sem farið var út að borða, á tónleika, í leikhús, fótboltaleiki, söfnin heimsótt eða áhersla lögð á búðir. Svo er auðvelt og ódýrt að ferðast frá London til flestra staða. Hvort sem það var í borgarferð, að elta sól og sandstrendur eða skíða í Ölpunum. Þegar ég hugsa til baka sé ég helst eftir því að hafa ekki ferðast meir innan Bretlands því utan London er einnig margt að sjá og njóta. Árin í London voru frábær tími og forréttindi að hafa fengið tækifæri til að búa þar og vinna með áhugaverðu fólk.“

„Hefðbundinn vinnudagur var frá kl. 9 til jafnvel kl. 22-24 á kvöldin. Á móti kom að það var sjaldan unnið um helgar,“ segir Atli Rafn Björnsson um tímarn í London á árunum 2004-2007. MYND/ANTON BRINK

Nýjar leiðir hjá Borgun í greiðslukortaviðskiptum

Borgun býður fyrirtækjum upp á einfaldar og öruggar leiðir til að taka við greiðslum viðskiptavina, hvort sem er á sölustað eða á netinu.

Borgun er með fjölbreytt úrval af öruggum lausnum og nýjum leiðum í greiðslukortaviðskiptum. „Við bjóðum upp á nýjung sem er lítil og nettur snjallposi. Aðeins þarf að tengja hann við snjallsíma eða önnur snjalltæki í gegnum Borgunar-appið og þá er hægt að byrja að selja. Snjallposi hentar sérstaklega vel fyrir einyrkja og minni fyrirtæki,“ segir Ragnar Einarsson, sem er þróunarstjóri á Fyrirtækjavíði Borgunar. Mánaðargjaldið er sérlega hagstætt eða aðeins 2.990 kr. án vsk.

Snjallposi með strikamerkjaskanna

„Fyrir veitingastaði og verslanir mælum við með snjallposa með skanna en hann virkar sem vaggja fyrir Apple-snjalltæki og má tengja við ýmis sölukerfi. Hann er með strikamerkjaskanna og hentar vel fyrir fyrirtæki þar sem starfsfólkið er mikið á ferðinni eins og t.d. á veitingahúsum. Þessi gerð af posa hefur verið að ryðja sér til rúms um allan heim,“ segir Ragnar. „Hann er hreyfanlegur, þ.e. fólk þarf ekki að koma að sérstöku afgreiðsluborði til að borga heldur getur afgreiðslufólk komið til viðskiptavinarins með tækið og þar með boðið upp á auknið þjónustustig,“ bendir Ragnar á.



„Fyrir veitingastaði og verslanir mælum við með snjallposa með skanna en hann virkar sem vaggja fyrir Apple-snjalltæki og má tengja við ýmis sölukerfi,“ segir Ragnar. MYND/GVA

Snjallposi hentar sérlega vel fyrir einyrkja og minni fyrirtæki.

Ragnar Einarsson

Nýjung í raðgreiðslum á vefnum

Ragnar segir raðgreiðslur ávallt vinsælar og nú er hægt að gera samninga um slíkar greiðslur á netinu með einföldum hætti. „Þetta er nýjung hjá Borgun. Viðskiptavinurinn notar rafræn skilríki eða staðfestingu í netbanka til að auðkenna sig og getur sjálfur sótt um og gengið frá raðgreiðslusamningi til allt að 36 mánaða. Fyrirtækin fá upphæðina greidda tveimur dögum seinna en þetta auðveldar



þeim að selja fyrir hærri upphæðir á netinu,“ segir Ragnar. „Þetta ferli tekur innan við tvær mínútur. Viðskiptavinurinn getur síðan séð heimildastöðu sína og yfirlit yfir alla samninga á þjónustusiðum raðgreiðslna.“ Raðgreiðslur henta vel fyrir óvænt eða hærri útgjöld.

Borgun býður upp á nettan snjall-
posa.



Nýr og nettur Snjallposi

Lítill og einfaldur Snjallposi á ótrúlega góðu verði.

Snjallposinn tekur við greiðslum um 3G eða Wi-Fi og getur tengst þráðlaust við kassakerfi með Bluetooth.

Verð aðeins 2.990 kr. á mánuði án vsk.

Kynntu þér málið og pantaðu á borgun.is



BORGUN

Velliðan á vinnustað

Til að blómstra í starfi er mikilvægt að nýta sér styrkleika sína. Þá finnst okkur gaman og við vinnum betur, að sögn Margrétar Leifsdóttur, heilsumarkþjálfara og arkitekts.

Sigríður Inga Sigurðardóttir
sigriduringa@365.is



Margrét vinnur dagsdaglega á teiknistofunni Arkibúllunni, ásamt því að halda fyrirlestra og námskeið tengd heilsuefningu.

„Þrisvar á ári held ég æfingabúðir í breyttum og bættum lífsstíl sem er 10 daga námskeið á hreinu mataræði. Ég þarf sjálf að vanda mig við að lifa og það eru algjör forrættindi að fá að vinna við heilsuefningu því ég er alltaf að tala við sjálfa mig í leiðinni.“

Hvaða ráð áttu fyrir fólk svo það geti viðhaldið ánægju í starfi? „Aðalmálið er að við séum að nýta styrkleika okkar í vinnunni, þá blómstrum við, þá finnst okkur gaman og þá vinnum við vinnuna okkar vel og njótum þess.“

Hvað er mikilvægt að gera til að brenna ekki út í starfi? „Átta sig á því hvar mörkin okkar liggja og fara sem sjaldnast yfir þau. Setja sjálfum okkur mörk og passa að þóknast ekki öðrum meira en okkur sjálfum. Við þurfum að hafa jafnvægi á álagsreikningnum okkar og leggja reglulega inn á hann með góðum svefni og nærandi stundum.“

Hvernig er best að finna jafnvægi á milli atvinnu og einkalífs? „Þetta er erfitt spurning og ekki hægt að svara henni í fáum orðum, en stutta svarið mitt væri að maður þarf að beita sig aga og forgangsráða. Mér finnst þetta líka vera spurning um að leitast við að vera andlega til staðar þegar maður er heima hjá sér.“

Hvað er hægt að gera til að viðhalda áhuga á starfinu? „Það á að vera gaman í vinnunni, ef það er ekki gaman þá verðum við að spyrja okkur eftirfarandi spurninga: Er ég að nýta styrkleika mína í vinnu minni? Hef ég brennandi áhuga á starfi mínu, liggur ástríða mín þar? Ef svarið er nei við þessum spurningum þá þurfum við að hugsa okkur til hreyfings eða reyna að sveigja núverandi starf okkar í annan farveg sem hentar okkur betur.“



„Aðalmálið er að við látum hjartað ráða för. Látum drauma okkar rætast.“

” Við þurfum að setja sjálfum okkur mörk og passa að þóknast ekki öðrum meira en okkur sjálfum. Við þurfum að hafa jafnvægi á álagsreikningnum okkar og leggja reglulega inn á hann með góðum svefni og nærandi stundum.

Hvernig er gott að takast á við álagssveiflur í vinnunni? „Passa upp á svefn og næringarrika fæðu þrátt fyrir mikið álag. Þegar við erum undir miklu álagi þá höfum við ríka tilhneigingu til að svindla á báðum þessum mikilvægu þáttum.“

Er æskilegt að skipta oft um vinnu eða er betra að vera í sama starfi alla ævi? „Aðalmálið er að við látum hjartað ráða för. Látum drauma okkar rætast. Það getur verið að okkur takist það í sama starfi alla okkar starfsævi. Ef ekki þá er mikilvægt að hafa kjark til að breyta til, taka áhættuna. Innst inni þá vitum við hvað við þurfum að gera til að vera fullnægð. Fyrsta skrefið er að trú á okkur og standa með okkur sjálfum. Ég þori, ég get ég vil...“



Bókhaldskerfi í áskrift

Microsoft Dynamics NAV er eitt mest selda bókhaldskerfi landsins og fæst í mánaðarlegri áskrift.

Þú færð fullbúna viðskiptalausn, hýsingu og afritun í Azure ásamt vottuðum sérkerfum Wise á navaskrift.is

Þjóðum einnig Office 365 í áskrift.

kr. 9.900 pr. mán. án vsk.

Office 365

wise



Líflegt kaffihús er það fyrsta sem blasir við viðskiptavinum Advania þegar komið er inn í höfuðstöðvar fyrirtækisins í Guðrúnartúni í Reykjavík. Vel er tekið á móti öllum viðskiptavinum. MYND/ERNIR

Frá hugmynd að stórveldi

Advania er stærsta upplýsingatækni-fyrirtæki landsins með um 600 starfsmenn hér á landi. Fyrirtækið býður upp á fjölbreytt lausnúrval sem gerir því kleift að vinna mjög náið með viðskiptavinum sínum sem eru af öllum stærðum og gerðum.

Höfuðstöðvar Advania, stærsta upplýsingatækni-fyrirtækis á Íslandi, eru í Guðrúnartúni í Reykjavík. Fyrirtækið er með starfsemi í þremur löndum og þar starfa rúmlega 1.000 manns, þar af um 600 á Íslandi. Blaðamaður ræddi við Kristín Eiríksson, framkvæmdastjóra viðskiptalausnasviðs Advania, og fékk að vita ýmislegt um starfsemi fyrirtækisins. Það fyrsta sem blasir við þegar komið er inn í höfuðstöðvar Advania er einstaklega bjart og litríkt verslunarymi. Þar er einnig líflegt kaffihús og þar stendur Kristinn sem tekur vel á móti blaðamanni og býður upp á kaffi. Við setjumst niður og byrjum að ræða saman.

Fjölbreyttar lausnir

Það sem einna helst einkennir Advania að sögn Kristíns er fjölbreytileiki lausnúrvals fyrirtækisins. „Hjá okkur fá viðskiptavinir þjónustu og lausnir sem hannaðar eru til að auka skilvirkni. Innan vörufjölskyldna Advania geta viðskiptavinir valið milli ólíkra lausna sem sniðnar eru að fyrirtækjum eftir stærð þeirra og umfangi reksturs. Þannig erum við t.d. að bjóða bókhaldslausnir sem henta einryrkjum en einnig bjóðum við lausnir sem henta rekstri stórfyrirtækja sem eru með starfsemi um allan heim. Það er óhætt að segja að við getum mætt upplýsingatækniþörfum fyrirtækja af öllum stærðum og gerðum.“



Kristinn Eiríksson er framkvæmdastjóri viðskiptalausnasviðs Advania.

„Hjá okkur fá viðskiptavinir þjónustu og lausnir sem hannaðar eru til að auka skilvirkni. Innan vörufjölskyldna Advania geta viðskiptavinir valið milli ólíkra lausna sem sniðnar eru að fyrirtækjum eftir stærð þeirra og umfangi reksturs.“

Kristinn Eiríksson

Lausnir fyrir ný fyrirtæki

Kristinn segir starfsfólk taka vel á móti aðilum sem eru að hefja rekstur og veita þeim ráðgjöf um allt mögulegt. „Við bjóðum ýmsa þjónustu í áskriftarfyrirkomulagi sem getur sparað viðskiptavinum að leggja í umtalsverða fjárfestingu á fyrstu metrunum í rekstrinum. Við bjóðum auk þess allan þann grunnbúnað sem fyrirtæki þurfa fyrir daglegan rekstur, svo sem tölvubúnað, vefþjóna, hýsingu, öryggis- og afritunarlausnir og hugbúnað svo fátt eitt sé nefnt.“

Öflug teymi sérfræðinga

Advania rekur stórt veflausnateymi

sem veitir ráðgjöf um alla þætti vefsíðugerðar og sér um að setja upp vefi í samræmi við þarfir viðskiptavina. „Við bjóðum einnig fjölbreyttar samskipta- og viðskiptalausnir sem hjálpa fyrirtækjum að bæta viðskiptatengsl, viðskiptagreindartöl sem hjálpa stjórnendum að taka upplýstari ákvarðanir og rafrænar viðskiptalausnir sem einfalda verkferla. Einnig erum við með fjölbreytt úrval mannaúðslausna sem hjálpa fyrirtækjum að halda utan um starfsfólk, allt frá fyrstu skrefum ráðningarferlis til starfsloka.“

Sköpum forskot með upplýsingatækni

Kristinn segir þennan fjölbreytileika gera fyrirtækinu kleift að vinna mjög náið með viðskiptavinum. „Gott viðskiptasamband byggist á gagnkvæmum ávinningi. Við höfum hag viðskiptavina okkar að leiðarljósi og viljum hjálpa þeim að ná samkeppnisforskoti. Við leggjum áherslu á að eiga í langtíma samstarfi við viðskiptavini okkar og hjálpum þeim að auka arðsemi og umfang reksturs síns með snjallri notkun á upplýsingatækni. Þjónusta er okkur hjartans mál og við veitum viðskiptavinum góða þjónustu svo að þeir leiti aftur til okkar þegar ráðast þarf í önnur upplýsingatækniþjónustu.“

Allar nánari upplýsingar má finna á www.advania.is.

ISS með alhliða þjónustu

ISS er öflugt fyrirtæki í fasteignumsjón. ISS þjónustar fyrirtæki með hádegisverð, fasteignumsjón, ræstingar og þrif í matvæla-fyrirtækjum. ISS stefnir á að vera fremsta þjónustufyrirtæki á landinu.

ISS var upphaflega ræstingafyrirtæki en hefur þróast í að vera öflugt fasteignumsjónarfyrirtæki með yfir sjö hundruð starfsmenn. Þjónusta þar sem boðið er upp á



hádegisverð hefur verið í miklum vexti að undanförnu, að sögn Bjarkar Baldvinsdóttur, sviðsstjóra sölu- og viðskiptaþróunar hjá ISS. Hún hefur starfað hjá fyrirtækinu í sautján ár.

„Við bjóðum fyrirtækjum upp á hádegisverðarþjónustu, ræstingar og fasteignumsjón. Hádegisverðarþjónustan hefur verið í miklum vexti undanfarin ár en við framreiðum þúsundir hádegisverða á hverjum degi til fyrirtækja og stofnana á höfuðborgarsvæðinu,“ segir hún. „Ræstingasviðið er einnig alltaf að stækka, við höfum unnið gríðarlega mikið í þróun, stöðlun og tækni á því sviði sem hefur skilað sér í auknum gæðum og ánægðari viðskiptavinum.“

Björk segir að framtíðin sé björt hjá fyrirtækinu. „Stjórnendur fyrirtækja eru í auknum mæli að úthýsa þessum þáttum í eigin starfsemi til að einbeita sér fremur að eigin kjarnastarfsemi. Við erum rétti aðilinn til að taka við þessum þáttum fyrirtækisins,“ segir hún. Ræstingasvið ISS er Svans-



Hér eru þær Renata og Agata, starfsmenn ISS, að störfum.

vottað, ISS er með Jafnlaunavottun VR og hefur á hverju ári verið á lista yfir framúrskarandi fyrirtæki CreditInfo. „Fyrirtækið leggur áherslu á fjölbreytileika í stjórnun þar sem gildi og viðhorf beggja kynja koma fram. Þessir þættir eru hluti af samfélagslegri ábyrgð fyrirtækisins. Við trúum því að til

lengri tíma byggist góður árangur á jafnvægi á milli félagslegra, umhverfis- og efnahagslegra þátta í rekstri okkar,“ segir Björk.

ISS starfar um allt land en nánar má kynna sér þjónustuna á heimasíðunni <https://www.is.issworld.com>



Morgunkaffi og gönguferð

Flest eyðum við óhemjulöngum tíma í vinnunni. Því er mikilvægt að stjórnendur hafi líðan starfsfólks í huga og passi upp á stemminguna.

Samverustundir: Bjóðið upp á morgunmat fyrir alla deildina einu sinni í mánuði eða oftar. Það skapar notalega stemmingu að gefa starfsfólki tækifæri á að byrja daginn öðru hvoru í rólegheitum og spjalla saman. Kaffi og ilmandi rúnstykki beint úr ofninum og girnilegt álegg gerir öllum gott. Mánudagar gætu verið hentugir til slíkra notalegheita en þeir eru í huga margra leiðinlegasti dagur vikunnar.

Hugað að heilsu: Allir hafa gott af hreyfingu og góð heilsa starfsfólks er hugar stjórnenda. Ýmislegt má gera til að hvetja fólk til þess að hreyfa sig. Til dæmis að bjóða aðgang að líkamsræktarstöðvum eða blása til átaks innan hópsins um að ganga eða hjóla í vinnuna. Stofna mætti gönguhóp sem færi saman í hádeginu einn hring um hverfið nokkrum sinnum í viku. Skora svo á önnur fyrirtæki í sama húsi eða í götunni í léttu íþróttakeppni. Stofna mætti fótbolta-, blak- eða frisbílíð, æfa í kaffitímum og skipuleggja svo mót. Joga og teygjur gera kyrrsetufólki afar gott og er tilvalið að fá jógakennara í heimsókn á vinnustaðinn til að leiða stírdar skrifstofublækur gegnum liðkandi æfingar. Herðanudd fagaðila einu sinni í viku myndi einnig liðka bæði liði og lund.

Muna eftir tímamótum: Kveðjur á afmælisdaginn gleðja og þá er vel við hæfi að gefa einhverja gjöf, sérstaklega ef um stórafmæli er að ræða. Kort sem starfsfélagarnir skrifa í skemmtilegar kveðjur og



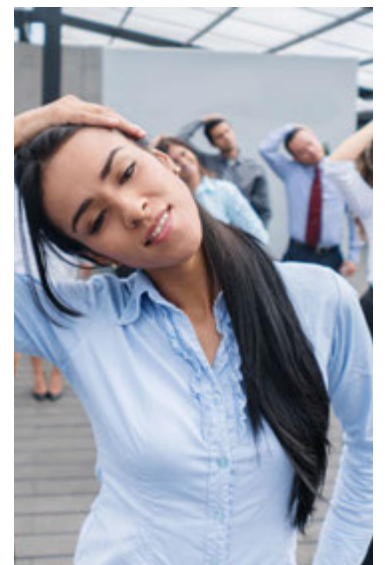
» Stofna mætti gönguhóp sem færi saman í hádeginu einn hring um hverfið nokkrum sinnum í viku. Skora svo á önnur fyrirtæki í sama húsi eða í götunni í léttu íþróttakeppni. Joga og teygjur gera kyrrsetufólki afar gott.



Sameiginlegt morgunkaffi léttir andann á vinnustaðnum.

óvæntur afmælisöngur léttir líka andann. Eins mætti fagna fleiri tímamótum í lífi samstarfsfélaga eins og barnsfæðingum, húsa-kaupum og fleiru.

Skemmtilegheit: Einfaldar uppákomur brjóta upp vinnuvikuna og hressa andann. Ljótupeysudagur, hattadagur eða ákveðið litapema í klæðnaði getur verið ljómandi skemmtilegt og orðið uppspretta liflegra umræðna við kaffivélina.



Teygjur gera kyrrsetufólki gott.



Starfsfólk fyrirtækjajónustu Pennans er reynslumikið og kappkostar að veita góða og örugga þjónustu. MYND/GVA

Tuttugu ára reynsla

Reynslumiklir starfsmenn fyrirtækjajónustu Pennans þjónusta fyrirtæki af öllum stærðum og úr fjölmörgum geirum atvinnulífsins.

Fyrirtækjajónusta Pennans fagnar tuttugu ára afmæli sínu á þessu ári en hún hefur verið starfrækt með góðum árangri frá árinu 1997.

„Við búum því yfir tuttugu ára reynslu á þessu sviði. Starfsfólk okkar hefur mikla vörubekkingu og reynslu og kappkostar að veita góða og örugga þjónustu, hvort sem um lítil eða stór fyrirtæki er að ræða,“ segir Jóhann Gunnarsson, sölustjóri á fyrirtækjasviði Pennans. Hann bendir á að viðskiptavinir fyrirtækjajónustunnar séu fyrirtæki af öllum stærðum sem komi úr hinum ýmsu atvinnugreinum.

Allt fyrir skrifstofuna

Fyrirtækjajónusta Pennans kappkostar að svara kröfum viðskiptavina sinna fljótt og örugglega. „Við erum í góðu sambandi við þá birgja sem við verslum við og getum hreinlega boðið allt sem þarf á skrifstofuna, sama hversu stór fyrirtækin eru,“ segir Jóhann og nefnir þar ritföng og aðra rekstrarvöru í miklu úrvali og frá þekktum birgjum.

„Margir þeirra birgja sem Penninn verslar við hafa verið í viðskiptum við Pennann í mörg ár og erum við í góðum samskiptum við bæði erlenda og innlenda birgja,“ segir Jóhann og telur upp hluta af

því úrvali sem Penninn hefur upp á að bjóða.

„Við bjóðum til dæmis upp á sérmerktu penna fyrir fyrirtæki og stofnanir, höfum allt sem þarf að prýða gott fundarherbergi eins og borð, stóla og snertiskjái sem eru mjög sniðugir í fundarherbergi. Við höfum verið í samstarfi við Te og Kaffi til margra ára og bjóðum upp á margar tegundir af kaffi, ásamt leigu á kaffivélum til stærri og smærri fyrirtækja,“ telur hann upp og nefnir einnig að hjá fyrirtækjajónustu Pennans sé hægt að kaupa hreinlætisvörur, sápur, þurrkur og pappír í miklu úrvali.

„Þá höfum við mikið úrval af gjafavörum og bókum. Til dæmis erum við með mikið úrval af ferðatöskum, tölvutöskum og bakpokum. Mörg fyrirtæki hafa keypt bækur og aðrar gjafavörur til gjafa til sinna starfsmanna og gesta. Einnig er mjög vinsælt að gefa erlendum gestum íslenskar bækur.“

Jól, páskar og skólabyrjun

Hjá Pennanum má einnig fá árstíðabundna vöru. „Nú þegar páskar og fermingar eru að breyta á þá sprikum við með, líkt og við gerum á haustin þegar skólarnir fara í gang og fólk er að mæta aftur á skrifstofuna eftir sumarleyfin,“ segir Jóhann en einnig eru sér-

“ Við búum því yfir tuttugu ára reynslu á þessu sviði. Starfsfólk okkar hefur mikla vörubekkingu og reynslu og kappkostar að veita góða og örugga þjónustu, hvort sem um lítil eða stór fyrirtæki er að ræða.

Jóhann Gunnarsson

stakar áherslur í kringum jól og áramót. „Þegar skólarnir eru að fara af stað bjóðum við viðskiptavinum okkar að koma og versla á sérstökum afsláttardögum en það gerum við einnig í desember og bjóðum viðskiptavinum okkar að koma og gera hagstæð innkaup á bókum og öðrum jólavörum.“ Jóhann bendir einnig á að fyrirtæki hafi keypt jólagjafir til starfsmanna hjá Pennanum og fengið góð kjör á bókum, ferðatöskum og

öðrum vörum sem keyptar hafa verið í einhverju magni.

Ýmis tilboð

„Við sendum út mánaðartilboð í hverjum mánuði og einnig erum við með hraðtilboð í hverri viku. Með okkar pöntunum fylgir kaupauki þegar verslar er yfir ákveðna upphæð. Allar pantanir sem fara yfir 20 þúsund krónur eru keyrðar frítt,“ upplýsir Jóhann og bendir á að súkkulaðiglaðningur fylgi með pöntunum sem eru yfir 20 þúsund krónum.

19 verslanir og ný netverslun

Penninn er með nítján verslanir á höfuðborgarsvæðinu og um land allt. Þjónustuver Pennans er opið frá klukkan 8 til 16.30 virka daga og það tekur á móti pöntunum í gegnum síma og tölvupóst. „Þá erum við virkilega stolt af nýrri og bættri vefverslun sem við erum nýbúin að opna. Hún er hraðvirk og með gríðarlega öflugri leitavél sem auðveldar innkaupin til muna,“ segir Jóhann.

Nánar á www.penninn.is/fyrirtaekjathjonusta en einnig má senda fyrirspurnir á fyrirspurn@penninn.is.



Leiðtogi á fjarskiptamarkaði

Gæði fjarskiptabjónustu er lykilatriði í rekstri fyrirtækja. Þótt fyrirtækin séu ólík eru grunnþarfir þeirra oft þær sömu og eru starfsmenn Fyrirtækjábjónustu Vodafone tilbúnir til aðstoðar.

Fyrirtækjábjónusta Vodafone býður fyrirtækjum upp á heildarfjarskiptabjónustu sem snýr að öllu varðandi farsíma og fastlínu ásamt gagnaflytningi, internetsambandi og skýjalausnum. Gæði þessarar bjónustu eru að sögn Reynis Leóssonar, forstöðumanns fyrirtækjasölu Vodafone, algjört lykilatriði í rekstri allra fyrirtækja. „Við ráðleggjum fyrirtækjum hvernig þau geta best nýtt sér þessar lausnir til að ná meiri árangri í rekstri sínum. Þar má m.a. benda á IoT (e. Internet of Things) tæknina sem hefur verið að ryðja sér til rúms um allan heim. Hún gengur út á að styðja fyrirtæki í að auka skilvirkni, afla upplýsinga og hagræða í rekstri og um leið skapa nýja tekjustrauma.“

Þótt fyrirtæki séu ólík og þarfir þeirra um leið eru grunnþarfirnar oftast þær sömu, segir Reynir. „Vodafone býður upp á lausnir sem henta öllum stærðum fyrirtækja en þær höfum við þróað í samvinnu við viðskiptavinum okkar. Við búum yfir mikilli þekkingu og reynslu í að veita stórum og smáum fyrirtækjum bjónustu enda erum við með yfir 8.000 fyrirtæki í viðskiptum hjá okkur.“

Vodafone nýtur einnig góðs af samstarfi við Vodafone Group en þar nýtist aðgangur að lausna- og vörusérfræðingum sem eru sérhæfðir í mismunandi atvinnugrein-

um, að sögn Reynis. „Þarfagreining og ráðgjöf er eitt af aðalsmerkjum okkar og leggjum við mikið upp úr þeim þáttum þegar kemur að samskiptum við viðskiptavinum okkar. Þarfinnar geta verið mismunandi eftir atvinnugreinum og áskoranirnar ólíkar. Það er því hlutverk okkar að bjóða upp á réttu lausnirnar svo viðskiptavinurinn nái sem mestum árangri.“

Tilbúnari fyrir framtíðina

Nýlega hóf Vodafone að bjóða viðskiptavinum sínum að þreyta svokallað Ready Business próf á vef fyrirtækisins og fá um leið sérstaka Ready Business einkunn. „Ready Business hugmyndafræðin snýst um að vekja fyrirtæki til umhugsunar um hvort þau séu samkeppnishæf og tilbúnir fyrir framtíðina í sibreytilegu umhverfi.“

Ready Business einkunnin byggir á þremur þáttum, að sögn Reynis; á starfsemi fyrirtækisins, starfsmönnum þess og viðskiptavinum. „Með því að gefa viðskiptavinum þínum frelsi til að tengjast fyrirtækinu þínu á þann hátt sem þeir kjósa byggir þú upp sterkara og persónulegra samband við þá.“ Reynir segir niðurstöður prófsins nýttar til að koma með tillögur til úrbóta svo fyrirtækin verði enn tilbúnari fyrir framtíðina með þeim fjarskiptalausnum sem Vodafone býður upp á. „Ready Business



„Sérstada okkar er náð samstarf við Vodafone Group sem veitir okkur stuðning og alþjóðlega þekkingu,“ segir Reynir Leósson. MYND/GVA

Vodafone býður upp á lausnir sem henta öllum stærðum fyrirtækja en þær höfum við þróað í samvinnu við viðskiptavinum okkar.

Reynir Leósson

prófið metur fyrirtæki þitt út frá þeirri atvinnugrein sem það starfar í, bæði miðað við alþjóðlega mælikvarða og önnur fyrirtæki innan sömu greinar. Niðurstada greiningarinnar hjálpar þannig fyrirtækinu þínu að verða Ready Business.“

Auka lífsgæðin

Starfsfólk fyrirtækjábjónustu Vodafone einsetur sér að veita hraða og góða bjónustu um land allt, bæði til sjávar og sveita, óháð því hversu stórt fyrirtækið er og að viðskiptavinurinn fái úrlausn

mála sinna hratt og örugglega. „Í teymi okkar starfar reynslumikið og öflugt fólk sem hefur viðtæka þekkingu á bjónustu við alls kyns fyrirtæki. Hópurinn samanstendur af viðskiptastýringu, tækniborði og fyrirtækjábjónustu. Einnig erum við með sólarhringsvakt á kerfum okkar. Vodafone hefur verið í mikilli innviðauppbýggingu um land allt, hvort sem lýtur að farsíma, interneti eða sjónvarpssambandi. Við erum með sterka samstarfsaðila víðsvegar um landið sem hjálpa okkur að bjónusta viðskiptavinum okkar og vera nær þeim.“

Stefna fyrirtækisins er skýr, að sögn Reynis. „Sýn okkar er að vera leiðtogi og alþjóðlegt afl á íslenskum fjarskiptamarkaði með það að leiðarljósi að auka lífsgæði einstaklinga og samkeppnishæfni fyrirtækja með snjóllum fjarskiptalausnum og framúrskarandi bjónustu. Sérstada okkar er náð samstarf við Vodafone Group sem veitir okkur stuðning og alþjóðlega þekkingu á fjarskiptalausnum sem við höfum náð að laga að íslenskum markaði við góðar undirtektir viðskiptavina okkar.“

Nánari upplýsingar og ráðgjöf er á www.vodafone.is/fyrirtæki. Eins má hafa samband í síma 599 9500 eða á netfangið firma@vodafone.is.

Kjötkompaní er Ready Business

Áskoranir fyrirtækja eru margar og breytast hratt. Vodafone býður upp á margs konar bjónustu við fyrirtæki sem sparar þér tíma, fyrirhöfn og gefur þér góða yfirsýn yfir framleiðsluna og reksturinn.

Taktu Ready Business prófið á readybusiness.vodafone.is

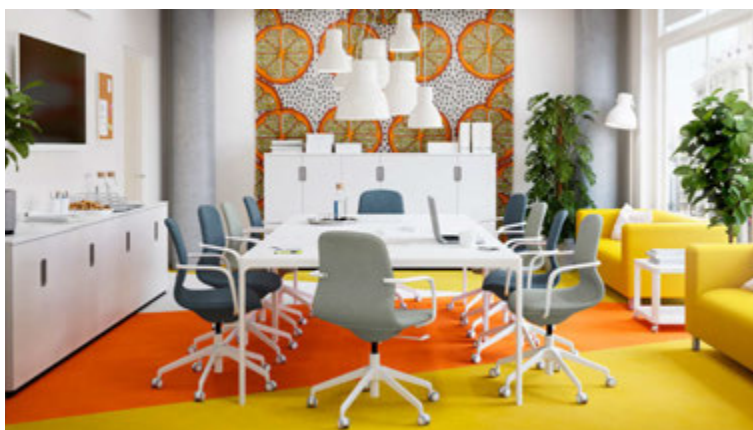
Vodafone
Við tengjum þig

„Við erum mjög ánægð með samstarfið við Vodafone. Við viljum hafa gæði og bjónustu í toppstandi.“

Jón Örn
Eigandi Kjötkompanís



Einfaldar hirslur með heimikinn karakter. Starfsfólk fyrirtækjaþjónustunnar gefur góð ráð um innréttingar og skipulag.



Gæðahúsbúnaður í liflegu umhverfi yfir undir sköpun og frjóða hugsun.



Aðlaðandi umhverfi er mikilvægt, bæði fyrir viðskiptavinum og starfsfólk.



Það er gaman þegar skrifstofurýmið nær að fanga anda fyrirtækisins og byður starfsfólk velkomid.

Sérþekking á vöruúrvali IKEA

Fyrirtækjaþjónusta IKEA veitir persónulega aðstoð við innkaupin, allt frá hugmynd til mynda á veggina.

Tími er nokkuð sem flestir myndu vilja meira af en við fáum vist öll jafn margar klukkustundir í sólarhringinn. Í fyrirtækjarekstri er í mörg horn að líta dagsdaglega, svo ekki sé talað um þegar breytingar standa yfir, flutningar eða í upphafi reksturs. Fyrirtækjaþjónusta IKEA er haukur í horni á þessum álagstímum og

veitir persónulega aðstoð við innkaupin, allt frá hugmynd til mynda á veggina, hvort sem á að taka á móti næturgestum, fundargestum, matargestum eða búa starfsfólkinu gefandi vinnuumhverfi.

Þekking og yfirsýn frá a til ö

„Persónuleg þjónusta, yfirsýn og tímasparnaður eru helstu kostirnir við að fá aðstoð hjá okkur,“ segir Ingvi Þór Markússon, starfsmaður fyrirtækjaþjónustunnar. „Við veitum ráðgjöf við val á öllum húsbúnaði og leiðbeinum við skipulagningu. Við þekkjum þetta ferli frá a til ö þannig að við vitum hvar gildirunnar leynast. Stundum gleymast vissir hlutir eða það gleymist að gera ráð fyrir tíma í vissa verkþætti einfaldlega vegna þess að fólk hefur nóg annað að hugsa um og hefur ekki yfirsýn.“ Ingvi segir þessa yfirsýn eitt það verðmætasta við þá þjónustu sem þau veiti. „Við könnumst flest við



Ingvi Þór Markússon segir persónulega þjónustu mikilvægan þátt í ánægju viðskiptavina.

að gleyma einhverju þegar farið er í búðina eða muna eftir einhverju sem átti að gera þegar lagst er á koddann á kvöldin. Það hafa einfaldlega flestir meira en nóg að gera og þjónustan okkar gengur út á að halda þessari yfirsýn fyrir viðskiptavininn. Þetta eru ansi mörg vörunúmer þegar upp er staðið en við tökum allt saman og erum þá líka vakandi fyrir því ef eitthvað gleymist eða þegar vara kemur sem vantaði.“

Ánægðir viðskiptavinir koma aftur

Umsvif fyrirtækjaþjónustunnar hafa vaxið gríðarlega undanfarin ár og hún telur nú sex starfsmenn. „Það er mikið að gera, sem er afar ánægjulegt, og þeir sem koma til okkar koma yfirleitt aftur þannig að við finnum fyrir ánægju með þjónustuna. Það er þetta persónulega samband sem skiptir máli til að við náum að sinna verk-

efninu vel og viðskiptavinurinn sé ánægður með útkomuna, segir Ingvi. Rekstur viðskiptavinnanna sé afar fjölbreyttur og þarfnar misjafnar. Þar séu í meirihluta lítil gistiheimili og veitingastaðir en svo allt frá þeim sem ætli að skipta út skrifstofuhúsgögnum til þeirra sem eru að hefja rekstur og ætli að innrétta allt fyrirtækið frá kaffistofu til fundaraðstöðu. „Við sinnum hverju fyrirtæki með það í huga og getum bent fólk á leiðir eða vörur sem það hefði mögulega ekki komið auga á sjálf. Svo er líka ástæða til að minnst á að það eru ekki eingöngu fyrirtæki sem koma til okkar. Við aðstoðum líka einstaklinga sem vilja aðstoð og yfirsýn í stærri verkefnum á heimilinu og getum þar lagt til umfangsmikla sérþekkingu á vöruúrvalinu og þjónustunni. Í grunninn má segja að þeir sem leiti til okkar séu að fá aðstoð við að einfalda lífið svoltið.“



Ferilskrá getur ráðið úrslitum

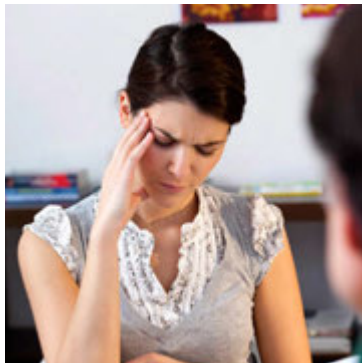
Þegar fólk er í atvinnuleit má líta svo á að það þurfi að fara í nokkurs konar markaðssetningu á sjálfu sér. Ferilskráin og kynningarbréf eru aðalmarkaðstækin í ferlinu og því skiptir máli að vandað sé til verka við gerð þeirra.

Því borgar sig að eyða dagóðum tíma í að útbúa ferilskrána enda þarf að huga vel að innihaldi, uppsetningu og ekki síst málfari. Uppsetningin þarf að vera skýr og upplýsingar hnitmiðaðar en forðast skal beinan texta.

Ferilskráin þarf að vera gripandi og forvitnileg þannig að þann sem er að ráða í starfið langi að hitta umsækjandann. Góð ferilskrá getur ráðið úrslitum um hvort umsækjandi fái starfið.

Ferilskráin er stutt kynning á umsækjanda þar sem ákveðnar grunnupplýsingar koma fram. Lengd hennar er yfirleitt 1 til 2 blaðsíður. Líkja má upplýsingum sem þurfa að vera í ferilskrá við píramída, einstaklingurinn er undirstaðan, fyrir ofan kemur menntun, svo starfsreynsla og efst eru aðrir persónulegir þættir líkt og hæfni, þekking og áhugamál. Til hliðar eru svo upplýsingar um meðmælendur sem vísað er á til að gefa umsögn um umsækjandann.

Heimild: Vinnuálastofnun



Konur stressaðar í vinnu

Næstum þriðja hver kona á sænskum vinnumarkaði þjáist af streitu í vinnunni. Það sýnir rannsókn sem gerð var af Manpower í Svíþjóð. Oft eru konur með alla ábyrgð á heimili og fjölskyldu meðfram vinnunni. Konur eru mun stressaðri í vinnu en karlar. Margar konur telja sig ekki hafa nægan tíma fyrir börnin vegna vinnuálags. Það voru 4.398 konur sem svöruðu í rannsókninni.

Nútímakonur vinna oftast jafn langan vinnudag og karlar en að auki sjá þær mun meira um heimilisþrif, matseld og umönnun barna. Konur hafa þar fyrir utan yfirleitt lægri laun en karlmenn sem getur verið mjög streituvaldandi. Flestar konurnar sögðu að vinnustaðirnir væru undir-mannaðir sem eykur stress. Lélegir yfirmenn þóttu auka álag og vinnutíminn þyrfti að vera sveigjanlegri.

Streita getur aukið hættu á ýmsum sjúkdómum.

Hér að neðan má sjá nokkur dæmi um að þú sért stressuð.

- Svefnvandamál
- Áhyggjur og óróleiki
- Erfitt að slaka á
- Magaþþægindi, höfuðverkur, ör hjartsláttur
- Þreyta og orkuleysi
- Minnkuð kyngeta

Að hjóla til vinnu bætir heilsuna

Hjólreiðar í og úr vinnu bæta heilsu fólks til mikilla muna. Hjólreiðar minnka áhættu á háum blóðþrýstingi, offitu, háu kólesteróli og sykursýki. Allt þetta minnkar sömuleiðis hættu á hjarta- og æðasjúkdómum. Þetta kemur fram í rannsóknum sem gerðar hafa verið á Norðurlöndum. Hjólreiðar til og frá vinnu eru frábær kostur til líkamsþjálfunar fyrir þá sem hafa ekki tíma til að fara í ræktina. Að auki eru þær mjög jákvæðar fyrir samfélagið þar sem

mengun verður minni í borgum og bæjum. Fólk sem vinnur í nálægð við heimilið ætti hiklaust að fara á hjóli til vinnu.

Í Danmörku er reiðhjólíð mikið notað. Þeir sem hjóla að minnsta kosti einn klukkutíma á viku eru í 11-18% minni hættu á að fá hjarta-sjúkdóma en þeir sem hjóla aldrei. Þó þarf að hjóla einn kílómetra eða lengra til að mælanlegur munur finnist. Því meira sem fólk hjólar, þeim mun minni er hættan á sjúkdómum. Könnun sem gerð var í

Danmörku byggðist á niðurstöðum frá miðaldra fólki en vísindamenn segja að hjólreiðar hafi góð áhrif á allan aldur. Þá er bent á að rannsóknir sýna sömuleiðis að ganga hefur góð áhrif. Þeir sem ganga til vinnu eru líka í góðum málum. Það var vefurinn forskning.no sem birti niðurstöðurnar.



Boðleið býður betur



LEIGA Á SÍMKERFI - ÓTRÚLEGA EINFALT

Heildarlausn fyrir þitt fyrirtæki

Þú lækkar símakostnað verulega með því að leigja símkerfi hjá okkur og láta okkur fara yfir síma- og fjarskiptamál fyrirtækisins - **Hentar öllum stærðum fyrirtækja.**

3CX

- Lægri símtalskostnaður
- Hægt að tengjast kerfi óháð staðsetningu
- Hægt að nota í farsíma
- Yfirsýn yfir símsvörun fyrirtækisins
- Öflugt skýrslukerfi
- Hjálparsvörun og þrepaval
- Hægt að taka upp öll símtöl
- Samtenging við Outlook, G-mail o.fl.
- Hóteleining

UMSAGNIR ÁNÆGDRA VIÐSKIPTAVINA

Í yfir 20 ár hefur Boðleið séð okkur fyrir símkerfisþjónustu með einstakri þryði. 3CX hefur opnað fyrir okkur möguleikann til að starfa og hafa númer í nær hvaða landi sem er. Starfsmenn geta verið í innanhús símasambandi hvar sem er í heiminum á nær hvaða mobile tæki sem er, sem hefur minnkað símkostnað innanlands og til útlanda til muna. Einnig höfum við geta boðið viðskiptavinum og samstarfsaðilum mun lægri kostnað á innhringingum. Kerfið hefur tekið miklum framförum frá því við tókum það í gagn og virðast þeir skilja vel að til þess að komast á toppinn þarf að hlusta vel á viðskiptavini og endursöluáðila. Allar leiðbeiningar fyrir notkun og stýringu á kerfinu er frítt og hægt að nálgast á vefnum þeirra. Umsjón með kerfinu, dreifing á clientum, uppsetning og varakerfi er loksins á færi kerfisstjóra fyrirtækja en ekki í höndum fárra sérfræðinga og kostnaðurinn á kerfinu er ótrúlega lítill miðað við virkni þess. Starfsmenn Boðleiðar hafa sýnt fram á gríðalega þekkingu á kerfinu og hafa alltaf verið til staðar þegar þörf hefur verið á. **3CX er tær snilld.**

Sveinn Kristinnsson
Netstjóri / Network administrator
VALITOR

Pantaðu fund með ráðgjafa og sjáðu hvað þitt fyrirtæki sparar
Sími: 535 5200

Boðleið

BODLEIÐ ÞJÓNUSTA EHF. | AKRALIND 8 | 201 KÓPAVOGUR | SÍMI 535 5200 | BODLEIÐ@BODLEIÐ.IS | WWW.BODLEIÐ.IS