

Fyrirtækjapjónusta

Kynningar: Skrifstofuvörur, Hekla, dk hugbúnaður, Vodafone, Vegferð, Ölgerðin, Bauhaus, Corivo, Þekking, Valitor.

MIDVIKUDAGUR 21. MARS 2018



Jón Sigurðsson og Páll Kr. Svansson, eigendur Skrifstofuvara, við afgreiðsluborðið í versluninni í Skútuvogi 11. MYND/ VALGARÐUR GÍSLASON

Skrifstofuvörur bjóða átta þúsund vörutegundir

Skrifstofuvörur hafa nú opnað vefverslunina skrifstofuvorur.is þar sem fæst fjölbreytt úrval af skóla- og skrifstofuvörum á afar góðu verði. Verslunin getur boðið viðskiptavinum sínum hagstæðari verð með því að panta beint frá birgjum og sleppa þannig við ýmsan aukakostnað. ➔2



Skrifstofuvörur eru með öll helstu vörumerkin og allt sem þarf í fyrirtæki og skóla.

Skrifstofuvörur hafa verið starfandi síðan 2005 og frá 2009 hefur áherslan verið á alhliða skrifstofuvörur eins og prentara, prenthylki, blöð, penna og fleira í þeim dúr,“ segir Jón Sigurðsson framkvæmdastjóri. „Í nóvember á síðasta ári samdi fyrirtækið svo við Ríkiskaup um kaup á skrifstofuvörum. Ég var búinn að eiga lénið skrifstofuvörur.is frá 2014 og datt í hug að láta slag standa, opna vefverslun, breikka vöruframboðið og efla kynninguna á fyrirtækinu.“

Vöruúrvalið hjá Skrifstofuvörum er mjög fjölbreytt. „Við erum með fjölbreytt úrval af skóla- og skrifstofuvörum, mörg vörumerki og mikið vöruval. Við erum ekki með ákveðin umboð heldur kaupum við af birgjum, innlendum og erlendum.“ Skrifstofuvörur eru með merki eins og Pentel, Bic, Art-line, Canon og HP, Múalundar möppur og svo framvegis. „Við leggjum metnað í að bjóða allt á einum stað,“ segir Jón og bætir við: „Og svo erum við að bæta við okkur alls konar tölutengdum hlutum eins og lykklaborðum, símtækjum, hátölurum, heyrnar-tólum og bætum við okkur vörum vikulega. Við erum með beina tengingu í vöruhúsið erlendra og innlendra birgja og vitum hvað er til þar, það tekur sjaldnast meira en 48-72 klukkustundir frá því varan er pöntuð og þar til hún er komin til viðskiptavinarins.“ Í vefversluninni eru átta þúsund vörutegundir í boði. „Af því að við erum ekki með vörurnar á lager heldur pöntum beint frá birgjum getum við boðið betra verð,“ segir Jón. „Við sendum allt ókeypis upp að dyrum ef keypt er fyrir 5.000 krónur eða meira. Ef pósturinn fer þangað förum við líka.“

Mörg stór fyrirtæki og ríkisstofnanir taka eingöngu við rafrænum reikningum, til að spara pappír. „Vefverslunin okkar er það sjálfvirk að hún afgreiðir sjálf rafræna reikninga,“ segir Jón. „Þegar við sendum pöntunina af stað fer reikningurinn beint inn í kerfið og þess vegna getum við líka boðið betra verð af því að við erum ekki að færa reikninga milli kerfa. Þá er sölusagan alltaf tiltæk svo það er alltaf hægt að panta aftur það sem hefur einu sinni verið pantað. Svo það er mjög auðvelt að endurtaka pöntun, þú ýtir bara á einn takka og þarft ekki að muna nákvæmlega vörunúmerin og svo framvegis. Við notum alþjóðlegt vöruflökkakerfi sem heitir UNSPSC en vöruflökkurinn kemur m.a. fram á rafrænum reikningunum.“

Meðal nýjunga sem Skrifstofuvörur eru að taka inn þessa dagana er Luxafor ljósvitinn. „Hver hefur



Í fyrstu var aðaláhersla Skrifstofuvéla á prenthylki og tóner en í dag hleypur vöruúrvalið á þúsundum tegunda og vörumerkja.



Aðalvöruúrvalið er í netversluninni en það má samt finna margt bitastætt í verslun Skrifstofuvara í Skútuvogi 11.

Við sendum allt ókeypis upp að dyrum ef keypt er fyrir 5.000 krónur eða meira. Ef pósturinn fer þangað förum við líka.

Jón Sigurðsson

ekki upplifað að vera truflaður af vinnufélögunum í miðri einbeitingu?“ spyr Jón glettnislega og bætir við að með ljósvitanum heyri það vandamál sögunni til. „Ljósvitann er hægt að tengja í usb-tengi í tölvunni, þú halar síðan niður litlu ókeypis forriti og þá geturðu stillt ljósvitann á að sýna ljós í ýmsum litum sem segja hvort má trufla þig eða ekki. Og það er hægt að samstilla þetta við símann svo ljósið blikkar t.d. þegar þú færð sms.

Mannauðsdeild hvers fyrirtækis ákveður hvernig á að túlka ljósin svo það er best að innleiða kerfið hjá öllum starfsmönnum í einu svo að allir viti hvað ljósin þýða og hvernig þau nýtast og virði þau hjá öðrum,“ segir Jón og bendir á að hver ljósviti kosti svona álika og ein tölvumús. „Við erum bara nýbyrjaðir að kynna þetta hérlandis en höfum fengið mjög góðar undirtektir og mikinn áhuga.“

Jón segir að oft sé um að ræða allt að 40% verðmum hjá Skrifstofuvörum og samkeppnisáðilum. „Það er meðal annars vegna þess að við erum ekki hluti af hinu íslenska afsláttarmódeli þar sem söluaðilar eru með mjög háa álagningu og gefa svo stóra afslætti öðru hvoru. Við erum með stöðugt lágt verð, mikil gæði, flest þekktustu vörumerkin, góða vöru og góða þjónustu,“ segir Jón að lokum. Vöruúrvalið má svo sjá á skrifstofuvörur.is.



Simon Orri Sævarsson, viðskiptastjóri fyrirtækja. MYND/ANTON BRINK

Leiðandi í sölu vistvænna bifreiða

Hekla er þjónustufyrirtæki sem sérhæfir sig í sölu og þjónustu á bílum með það að leiðarljósi að veita úrvals þjónustu og ráðgjöf. Hekla er umboðsaðili fyrir Volkswagen, Audi, Skoda og Mitsubishi á Íslandi sem eru framleiðendur þekktir um allan heim fyrir gæði og áreiðanleika.

Fyrirtækjasala Heklu býr að fjölbreyttri starfsemi og áratuga reynslu í þjónustu og sölu bifreiða. Fyrirtækjasalan sérhæfir sig í heildarlausnum í bílamálum fyrirtækja af öllum toga. Í boði er fjölbreytt úrval bifreiða, allt frá litlum vistvænum smábílum sem eru tilvaldir í ýmiss konar erindi, upp í stóra sendibíla og lúxusbíla. Hekla býður breitt úrval vörumerkja svo auðvelt er að mæta þörfum fyrirtækja sem vilja traustar og áreiðanlegar bifreiðar.

„Við bjóðum fyrirtækjum upp á persónulega ráðgjöf um kaup eða leigu á bifreiðum og hvaða fjármögnunarleiðir henti best hverju og einu fyrirtæki“, segir Símon Orri Sævarsson, viðskiptastjóri fyrirtækja.

Áhersla á umhverfið

Síðustu ár hefur Hekla lagt gríðarlega áherslu á umhverfið og býður upp á mesta úrval vistvænna

bifreiða á íslenskum markaði, stórum og smáum. „Við bjóðum umhverfisvænar bifreiðar fyrir atvinnurekstur, hvort sem það eru litlir snattarar, stórir jeppar eða sendibifreiðar. Við fylgjum viðskiptavinum okkar inn í vistvænan heim og bjóðum upp á ráðgjöf til að undirbúa fyrirtæki undir vistvæna framtíð,“ segir Símon Orri og bætir við að Hekla sé með yfirgnæfandi meirihluta vistvænna bíla á íslenskum bílamarkaði og á næstu árum mun Hekla margfalda vöruframboðið frá okkar framleiðendum og þá sérstaklega rafmagnsbílum.

„Við hjálpum fyrirtækjum að skipuleggja endurnýjun á bifreiðaflota þeirra þar sem gömlum eyðslumeiri bílum er skipt út fyrir sparneytnar og vistvænar bifreiðar sem falla vel að þörfum hvers og eins fyrirtækis. Það þarf að huga að ýmsu við kaup á vistvænum bílum og í rafmagnshugleiðingum þarf

„Við bjóðum fyrirtækjum upp á persónulega ráðgjöf um kaup eða leigu á bifreiðum og hvaða fjármögnunarleiðir henti best hverju og einu fyrirtæki.“

Simon Orri Sævarsson

að skoða hvar hlaða eigi bilinn eða bílana, hvaða hleðslumöguleikar séu í boði, hver kostnaður á bak við uppsetningu á hleðslustöðvum er og fleira þess háttar. Fyrirtækjasala Heklu veitir ráðgjöf miðaða að hverju og einu fyrirtæki, þar sem þessum spurningum er svarað og gerð eru drög að skipulagi hleðslustæða.“

Minni vistvænar bifreiðir

Mörg fyrirtæki notast við minni bifreiðar til að koma starfsfólki sínu á milli staða. Oftar en ekki ferðast starfsfólk stuttar vegalengdir nokkrum sinnum á dag og henta vistvænar bifreiðar einkar vel í slíka notkun. Hekla býður upp á hreina rafbíla sem keyra eingöngu á rafmagni og eru með allt að 300 km drægni en þar má nefna Volkswagen Golf og Up!. Metanknúnir bílar hafa verið að koma mjög sterkir inn síðustu misseri en það er meðal annars

vegna fjölgunar á metanstöðvum sem nú eru fjórar á höfuðborgarsvæðinu og ein á Akureyri. Metanbílarir okkar eru búnir metantanki sem og bensintanki sem gerir drægni bílanna ótrúlega. Metanknúnir bílar innan Heklu eru Volkswagen Golf og Caddy, Audi A3, Skoda Octavia og fleiri eru á leiðinni. Að auki býður Hekla upp á fjölda tengiltvinnbíla sem keyra á rafmagni og bensíni eða dísil í öllum stærðarflokkum. Mitsubishi Outlander PHEV, Volkswagen Golf GTE og Passat GTE, Audi A3 e-tron og Q7 e-tron eiga það allir sameiginlegt að nota íslenska endurnýjanlega orku sem afgangi í þrjátíu til fimmtíu kílómetra.

„Við teljum að langbesta leiðin til að finna út hvað hentar þínu fyrirtæki sé einfaldlega að prófa og býður Hekla áhugasömum fyrirtækjum að fá vistvænan bíl til reynsluaksturs,“ segir Símon Orri.



Hjá dk hugbúnaði starfa 59 manns, þar af 16 í þróunardeildinni, 9 í hýsingardeildinni og 28 í almennri þjónustu. dk er á 15. hæð í glæsilegu húsnæði við Smáratorg 3 (Deloitte-turninn) og í Hafnarstræti 53 á Akureyri. MYND/ANTON BRINK

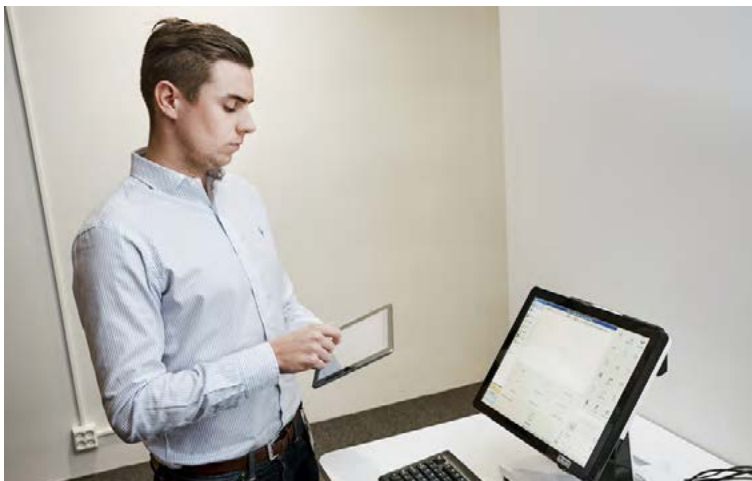
Áreiðanlegur þjónustuaðili í tæp 20 ár

Bókhaldskerfið frá dk hugbúnaði er mjög sveigjanlegt og býður upp á sérlausnir fyrir ótal gerðir reksturs. Kerfið er áreiðanlegt og fjölbreytt, þúsundir fyrirtækja nýta það og viðskiptavinum fjölga hratt.

Fyrirtækið dk hugbúnaður er leiðandi á sviði viðskipta-hugbúnaðar hér á landi fyrir allar stærðir og gerðir fyrirtækja. Fyrirtækið verður 20 ára í nóvember og starfsemin hefur farið ört vaxandi undanfarin ár. Í dag vinna 59 starfsmenn hjá fyrirtækinu. „Rúmlega 6.000 fyrirtæki nýta sér viðskiptahugbúnað dk og þeim fjölga um 500 á hverju ári,“ segir Dagbjartur Pálsson, en hann er framkvæmdastjóri dk hugbúnaðar ásamt bróður sínum, Magnúsi Pálssyni.

Margar sérlausnir

„Kerfið okkar er mjög sveigjanlegt, en takmarkaðir notkunarmöguleikar eru veikleiki margra bókhaldskerfa á íslenska markaðnum og oft er ekki hægt að laga hugbúnaðinn að sérþörfum fyrirtækja,“ segir Dagbjartur. „Við höfum þróað fjölda sérlausna fyrir bæði íslenskan og erlendan markað. Við erum með framtalskerfi fyrir aðila sem eru í framtalsgerð, lausnir fyrir almenn þjónustufyrirtæki eins og bókhaldsstofur, endurskoðunarstofur, lögfræðistofur og verkfræðistofur. Lausnir fyrir verslanir og veitingahús, þar sem við bjóðum margar greiðslulausnir. Hótelbókunarkerfi, veitingahúskerfi og verslunarkerfi fyrir hótél og gististaði. Við erum líka með töluvert mikið af sérlausnum fyrir stéttarfélag, en þau eru nánast öll með dk hugbúnað. Síðan erum við með sérlausnir fyrir bændur og alla aðila í búrekstri sem heitir dkBúbót. Hún gerir bændum kleift að vera með margvislegan rekstur, ferðaþjónustu og alls konar auka-



Sérfræðingur í afgreiðslukerfalausnum nýtir bókhaldskerfið. MYND/ANTONBRINK

búskap eins og sölu veiðileyfa, gröfurekstur, skólaakstur og leigu á vélum og tækjum, í viðbót við hefðbundinn búskap. Svo höfum við líka sérlausnir fyrir útgerðir varðandi aflauppgjör og sjómannaalaun.“

Öflug tól fyrir stjórnendur

„Einn helsti kostur dk viðskipta-hugbúnaðarins er öflug innbyggð greiningartól og stjórnendaverkfæri,“ segir Dagbjartur. „Greiningarvinnslurnar í dk byggja á rauntímagögn 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 svokallaðra OLAP-teninga. Þannig

er hægt að skoða gögnin út frá mismunandi hliðum og skilgreina eigin sýn á þau,“ segir Dagbjartur. „Í sölukerfinu er hægt að skoða sömu sölugögn út frá tímabilum, viðskiptavinum, flokkum viðskiptavina, svæðum, vörum, vöruflokkum, sölumönnum eða deildum. Kosturinn við að hafa þetta innbyggt er að það er ekki þörf á neinum hliðarkerfum fyrir þessa sýn og ekki þarf að passa upp á neinar tengingar milli kerfa. Þessi stjórnendaverkfæri keyra á snjallsímanum, spjaldtölvum (iPad) og gegnum vefinn, þannig að það er hægt að nálgast upplýsingar og skrá upplýsingar á mjög fjölbreytilegum tækjum,“ segir Dagbjartur.

Stærsta hýsingarþjónusta landsins

„Við erum með stóra og mikla hýsingardeild og reukum skýjaþjónustu fyrir stór og smá fyrirtæki. Við bjóðum fyrirtækjum að hafa öll kerfin sín hýst hjá okkur,“ segir Dagbjartur. „Það eru margar lausnir í boði þar og þetta sparar fyrirtækjum mikið í tækjabúnaði til að hýsa gögn. Alls nýta um 4.000

fyrirtæki þessa þjónustu og við erum í raun langstærstir í fjölda fyrirtækja í þessari þjónustu.“

Skýjaþjónustan og bókhaldskerfið vinna saman og nánast öll fyrirtæki sem eru í hýsingu hjá okkur hafa líka aðgang að hugbúnaðinum okkar þar,“ segir Dagbjartur. „Þau geta átt hann sjálf og geymt hann hjá okkur eða leigt aðgang að honum í áskrift. Þá borga þau aukalega fyrir aðganginn.“

Afmælisútgáfa væntanleg

„Það er ýmislegt að breytast í bókhaldskerfinu,“ segir Dagbjartur. „Stefnan er að koma með veglega afmælisútgáfu seinnipartinn á árinu. Þá kynnum við betur þessar nýjungar í kringum snjalltækin og veflausnir. Það verður líka nýtt andlit á hugbúnaðinum. Viðmótið breytist örlítið og einhverjar vinnslur færast í nýrri búning, en margar vinnslur hafa verið að færast í nýrri búning hjá okkur nýlega og við ætlum að klára það endanlega í þessari afmælisútgáfu.“

Nánari upplýsingar má finna á dk.is.



hugbúnaður



dk býður upp á lausnir sem má nálgast samstundis í snjallsímanum, á vefnum og spjaldtölvum. Hér er dk afgreiðsluapp, dk stjórnendaapp, dk reikningaapp, dk pantanaapp og dk veitingahúsaapp sem hefur notið mikilla vinsælda hjá veitingahúsum síðan það kom út. MYND/DK HUGBÚNAÐUR

Nýjungar í fjarskiptatækni hjá Vodafone

Vodafone hefur nýtt svokallað hlutanet til að bjóða upp á einstakt eftirlit með vörusendingum milli landa og á næstunni verður gagnaflutningum innanlands gerbreytt með nýtingu léttbands.

Það eru miklar breytingar fram undan hjá Vodafone, sem er byrjað að nýta tvær nýjar gerðir af fjarskiptatækni, svokallað hlutanet og léttband. Þessar nýjungar bjóða upp á marga nýja notkunarmöguleika, en nú þegar býður Vodafone upp á hlutanetsþjónustu í samstarfi við Icelandair Cargo og Controlant, sem snareykur öryggi vörusendinga í inn- og útflutningi. Léttbandið mun svo gerbreyta fjarskiptasendingum á næstunni með minni kostnaði og auknum krafti.

„Hlutanet er kallað IoT á ensku, en það stendur fyrir „internet of things“,“ segir Ingi Björn Ágústsson, IoT-sérfræðingur Vodafone. „Það er lokað net sem tækin tala

saman á og fer fram hjá almennu interneti. Við höfum unnið að IoT-verkefni núna í rúmlega ár og höfum unnið með fyrirtækjum að alls konar lausnum, útvegað þeim tengingar eða heildarlausnir og hjálpað þeim í vörubrúun.“

Meira öryggi, minni áhyggjur

„Við höfum til dæmis tengt aðila saman, eins og Icelandair Cargo og Controlant,“ segir Ingi. „Við útbjuggum nýja lausn fyrir Icelandair Cargo svo þeir geti boðið sínum viðskiptavinum upp á að fylgja sendingum eftir frá A til Ö og fylgjast með hitastigi, staðsetningu, breytingum á þrýstingi eða hvort eitthvað hafi komið fyrir sendinguna. Þannig að sá sem sendir vöru þarf

aldrei að hafa áhyggjur, hann veit nákvæmlega hvar hún er og getur séð hvort hún komist fullkomlega til skila.“

Áður var ekki hægt að vita hvar og hvenær eitthvað fór úrskeiðis í vöruflytningum, en nú er hægt að fylgjast með öllum atriðum sem skipta máli og gripa inn í mun fyrir og þannig mætti koma í veg fyrir stórtjón,“ segir Ingi.

Þessi þjónusta breytir miklu fyrir þá sem stunda inn- og útflutning og sendarnir geta verið virkir í allt upp í 5-6 mánuði, þannig að vegalengdir skipta ekki máli,“ segir Ingi. „Það eru heldur engin aukagjöld tengd vegalengdum, þannig að þú borgar sama verð hvort sem þú ert að senda vöruna til London eða Nígíeríu.“



Ingi segir að hlutanet og léttband bjóði upp á mikla möguleika. MYND/VILHELM

Stjórnborð til að fylgjast með

Hlutanet hefur mikla kosti og verður notað til að tengja alls kyns tæki og vélar í framtíðinni,“ segir Ingi. „Við sjáum fyrir okkur að í ár verði vöxturinn í hlutaneti hvað mestur.“

Fyrir hlutanetið notum við sjálfvirk stjórnborð sem geta haldið utan um öll tæki, áskriftir og þjónustu á einum stað og nýtt sjálfvirknina við að stýra þeim,“ segir Ingi. „Það hjálpar viðskiptavinum okkar að reka tengingarnar og þetta eykur öryggi, yfirsýn, stjórn, sjálfvirkni og lækkar kostnað með skilvirkari rekstri. Við bjóðum viðskiptavinum okkar upp á að

sjá um stjórnborðin sjálfir eða að fá okkur til að sjá um þau.“

Léttband á leiðinni

„Í ár byrjum við líka að nýta svokallað léttband, eða „Narrowband IoT“, en það nýtir núverandi fjarskiptasenda og gerir okkur kleift að fara með gagnasamband á staði þar sem það var erfitt áður og lengja líftíma rafhlaðna tækjanna sem nýta léttbandið. Um leið lækkar einingaverð á fjarskiptabúnaði,“ segir Ingi.

„Við teljum að 99% tengdra hluta verði tengdir með léttbandi og fólk fer að verða vart við þessa tækni mjög fljótlega.“



Vöktun alla leið með Vodafone IoT

Framtíðin er spennandi.

Ertu til?



Allir eiga skilið góðan yfirmann

FranklinCovey er alþjóðlegt þekkingarfyrirtæki sem hefur nú gjörbylt nálgun sinni að þjónustu við fyrirtæki – í takt við nýjar þarfir. Með áskriftarfyrirkomulagi er hægt að nálgast allt þjálfunarefni fyrirtækisins fyrir brot af fyrri fjárfestingu og fyrirhöfn.

Fjórða iðnbyltingin kallar á nýja hugsun þegar kemur að því að byggja markvisst upp árangursríka fyrirtækjamenningu. Það er ekki lengur nóg að kalla alla saman og ákveða þrjú gildi sem fara síðan upp á vegg og á heimasíðuna. Það er góð byrjun en til að ná auknum árangri með breyttri hegðun þarf meira til. Það þarf að skipta út verkferunum í tækjakistu stjórnandans og þá þarf nálgunin að vera sveigjanleg, áhrifarík og hagkvæm,“ segir Kristinn Tryggvi Gunnarsson, viðskiptastjóri áskriftarþjónustu þekkingarfyrirtækisins FranklinCovey á Íslandi.



Kristinn Tryggvi Gunnarsson, viðskiptastjóri áskriftarþjónustu þekkingarfyrirtækisins FranklinCovey á Íslandi.

MYND/ANTON BRINK

Allir starfsmenn með stjórnunarábyrgð þurfa grundvallarleiðtogaþjálfun en á hverjum tíma er staðan oftast þannig að stjórnendur eru mislangt á veg komnir og áskoranir hvers og eins geta verið mjög mismunandi. Kristinn Tryggvi segir þess vegna mikilvægt að aðstoða þá við að ná betri árangri á þeirra forsendum og mæta þeim þar sem þeir eru staddir hverju sinni. Áskrift að þrautreyndu verðlaunaefni FranklinCovey gefur tækifæri til að þjálf innri þjálfara til að kenna

efnið, nota netlausnir (E-Learning) til að koma efninu til skila, fá örsvör við áskorunum hvers dags um snilldar þekkingargáttina Jhana.com eða nýta ráðgjafa FranklinCovey á sérstökum kjörum.

„Það á ekki að nálgast kostnað við þjálfun stjórnenda og starfsmanna á öðrum forsendum en aðrar viðskiptalegar ákvarðanir t.d. fjárfestingu í framleiðslutækjum,“ segir Kristinn Tryggvi. „Til að ná tilskildum árangri þarf þjálfun að vera markvisst og beinast að því að bæta reksturinn, auka

arðbæra sölu, bæta þjónustu og tryggð viðskiptavina, auka helgun starfsmanna og ná fram stefnumarkandi breytingum eða öðrum mikilvægum áherslum. Nálgun að þjálfun þarf að snúast um að ná ákveðnum viðskiptalegum árangri. Þess vegna held ég því fram að mótun og stjórnun fyrirtækjamenningsar sé í raun grjóthart fyrirbæri í þeim skilningi að hún á að skila sér fjárhagslegum ávinningi.“

Áskriftarþjónusta FranklinCovey (All Access Pass) veitir

fullkominn sveigjanleika fyrir þá sem vilja hafa langvarandi áhrif á frammistöðu síns vinnustaðar. Þessi endurnýjanlega áskrift veitir óheftan aðgang að efni, matstækjum, myndböndum, verkferum og stafrænum lausnum FranklinCovey á sviði leiðtogaþjálfunar, framleiðni, verkefnastjórnunar, sölustjórnunar, þjónustustjórnunar, trausts og innleiðingar stefnu (4DX).

Nánari upplýsingar á www.franklincovey.com.

Bestu vinnufélagar í heimi

Vinnan er stór áfangastaður í lífi hvers manns. Vinnufélagarnir samferðafólk sem fylgir okkur í blíðu og stríðu. Því er gott að hafa vinsemd, virðingu og gleði að leiðarljósi í daglegri samfylgd. Hér gefast ráð til að hitta í mark hjá samstarfsfólkinu og skapa einstakan vinnuanda.

Þórdís Lilja Gunnarsdóttir
thordisg@frettabladid.is



- Takið daginn snemma og bakið fyrir vinnufélagana. Ekkert er eins ljúft og lokkandi og ilmur af nýbökðu bakkelsi, og launin eru einlæg hamingjubros og sælir magar.
- Kaupið happaprennur eða lottómíða á línuna. Það gæti breytt lífi einhvers vinnufélagans til hins betra og eykur spennu og tilhlökkun meðal samstarfsfólksins. Það er líka hægt að setja happaprennur í skál og deila vinnungnum ef sá stóri kemur upp úr krafsinu. Skrapið einn á dag til að viðhalda daglegri spennu.
- Pantíð nuddara í vinnuna. Flestir sitja of lengi við og margir þjást af vöðvabólgu. Því er einstaklega hugulsamt og græðandi að finna heitar kunnáttuhendur nudda axlir og háls.
- Skrifíð meðmælabréf fyrir vinnufélagana og afhendið vinnuveitandanum til að benda á hversu góða mannkosti og hæfileika viðkomandi hefur.
- Leitið ráða hjá vinnufélagunum. Með því finna þeir til sín og upplifa sig verðmæta og mikils virði.



- Veitið vinnufélögum svöltil verðlaun ef þeir standa sig vel. Það veldur kátínu, hamingju og gleði.
- Segið eitthvað uppörvandi og fallett við samstarfsfólkið. Eins og: Það er svo gott að hafa þig sem vinnufélag og vinna með þér; Þér tekst alltaf svo vel upp og gerir það vel, eða: Þú ert alltaf svo bjartsýnn og glaðsinna, jafnvel þegar illa gengur.
- Þjóðist til að taka að ykkur verkefni hjá þeim sem hafa mikið að



gera eða leiðist ákveðið verkefni. Það gefur þeim andrými til að vinna að öðrum verkefnum eða komast aðeins fyrr heim úr vinnunni.

- Sælla er að gefa ein þiggja og birtir yfir deginum að fá óvæntan glæðing í vinnunni. Það þarf ekki að kosta mikið. Það getur verið gjafakort í bíó, myndarammi eða blóm á skrifborðið eða jafnvel stressbolti til að kreista á álagsstundum.
- Heilsíð glæðlega að morgni í stað þess að ráfa inn þegjandi og byrja strax að vinna. Hafið brosið að vopni og heilsíð

öllum sem þið mætið í vinnu að morgni. Það mýkir andrúmsloftið og skapar vinalagan mórál.

- Páskahátíðin er fram undan. Því ekki að gleðja vinnufélagana með páskaeggjum og óvæntum málshætti? Það er ávísun á ánægju, væntumþykju og góðan hug.



Langþráður draumur rættist með Kaffiskólanum

Ölgerðin fagnar opnun Kaffiskólans í höfuðstöðvum fyrirtækisins. Þar verður boðið upp á alls kyns fræðslu og námskeið fyrir viðskiptavinum ásamt fjölbreyttum viðburðum.

Ölgerðin hefur selt kaffi til fjölda ára og í dag er það stór hluti af daglegum rekstri fyrirtækisins. Það hafði lengi verið draumur starfsmanna Ölgerðarinnar að opna rými sem tengir kaffi meira inn í Ölgerðina og þann 15. febrúar síðastliðinn rættist sá draumur þegar Ölgerðin opnaði formlega Kaffiskóla í höfuðstöðvum sínum að Grjót-hálsi.

„Við fáum oft viðskiptavinum í heimsókn til okkar og þá hefur vantað að geta sýnt allt sem við höfum upp á að bjóða í kaffi,“ segir Valdís María Einarsdóttir, vörumerkjastjóri í kaffi á fyrirtækjamarkaði. „Einnig hafa birgjar okkar síðustu ár verið með ákveðna pressu og þá aðallega JDE-professional, sem aðstoðaði okkur mjög mikið við að koma þessu verkefni í framkvæmd. Án stuðnings þeirra og illy hefði þessi smíði ekki verið möguleiki. Við fengum svo Irma studio til að sjá um hönnun á rýminu.“



Þær Margrét, Vala og Valdís eru spenntar að taka á móti gestum í Kaffiskóla Ölgerðarinnar. MYND/ANTONBRINK

Verður nýtt á fjölbreyttan hátt

„Ölgerðin kemur til með að taka á móti gestum í skólann,“ segir Valdís. „Bæði til að sýna vélaúrval, þjálfa viðskiptavinum sína í að gera kaffi og fræða þá um hrein-

læti og viðhald á vélum, því fyrir utan gæðahræfni er hreinlæti það mikilvægasta sem þú þarft til að gera gott kaffi. Einnig verða haldin mörg skemmtileg námskeið, eins og t.d. námskeið í mjólkurtækni,

fagsmökkun, fræðsla og smakk á kaffiúrvali Ölgerðarinnar; illy, Piazza Doro, Café Noir og Gevalia.

Bæði fyrirtæki og einstaklingar geta sótt um að fá að koma á námskeið á slóðinni „vefverslun.olgerdin.is/kaffiskolinn“. Fólk fær þá tíma með kaffibarþjóni og getur komið og æft sig í að gera cappuccino, espresso, Latté Art og fleira,“ segir Valdís. „Svo munum við einnig nýta rýmið til að halda námskeið fyrir starfsmenn innanhúss og fundi þar sem starfsmenn geta nýtt sér aðstöðuna.“

Í síðustu viku vorum við með vel heppnaða mjólkurlistarkeppni, sem kallast Froðuglíma,“ segir Valdís. „Hún var haldin 15. mars og í ár tóku 32 keppendur þátt og bæði kaffibarþjónar og áhugafólk um kaffi kom saman til að keppa og fylgjast með.“

Gestir í góðum höndum

Þær Margrét Ósk Vilbergisdóttir og Vala Stefánsdóttir taka á móti gestum Kaffiskólans. „Margrét er

„Bæði fyrirtæki og einstaklingar geta sótt um að fá að koma á námskeið á slóðinni „vefverslun.olgerdin.is/kaffiskolinn.is.“

Valdís María Einarsdóttir

kaffisérfræðingur okkar innan Ölgerðarinnar. Hún heimsækir viðskiptavinum og kynnir nýjungar, stillir kvarnir til að viðhalda gæðum og margt fleira. Vala er sölufulltrúi í hótél- og veitingadeild en hún kemur til með að sjá að mestu leyti um skólann, þar sem hún er vel reyndur og þekktur kaffibarþjónn,“ segir Valdís. „Vala hefur tekið þátt í keppnum hér heima og erlendis, bæði sem keppandi og dómari og er ekki bara vel reyndur kaffibarþjónn, heldur hefur hún líka náð góðum árangri í kokteila-keppnum og vann nýlega Tia Maria og Disaronno keppnina 2017.“



SVO VINNUDAGURINN GETI BYRJAD

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

Einnig bjóðum við upp á vatnsvélar, safu- og djúsvélar, sjálfsala, kæliskápa 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





„Síðustu misserin hefur BAUHAUS opnað dyr sínar fyrir stórkaupendum og með því móti gefið þeim tækifæri til að njóta þess öflugra kaupmáttar sem í fyrirtækinu býr,“ segir Einar Ingason, deildarstjóri fyrirtækjafjónustu BAUHAUS. MYND/VILHELM

BAUHAUS í sókn

„BAUHAUS er komið til þess að vera á Íslandi og blæs nú til sóknar. Opnuð hefur verið ný og glæsileg söluskrifstofa þar sem fyrirtækja-sviðið hefur aðsetur,“ segir Einar Ingason, deildarstjóri fyrirtækjafjónustu.

BAUHAUS er ein stærsta verslunarkerðjan á sviði byggingariðnaðar í Evrópu. Fyrirtækið á rætur sínar að rekja til Þýskalands og stendur þar á sterkum grunni en BAUHAUS starfrækir um 300 verslanir í 21 Evrópulandi. „BAUHAUS hefur fyrir löngu fest sig í sessi með geysimiklu vöruúrvali, gæðavöru, faglegri ráðgjöf og góðri þjónustu. Síðustu misserin hefur BAUHAUS opnað dyr sínar fyrir stórkaupendum og með því móti gefið þeim tækifæri til að njóta þess gríðarlega öflugra kaupmáttar sem í fyrirtækinu býr,“ segir Einar Ingason, deildarstjóri fyrirtækjafjónustu BAUHAUS.



„Styrkleiki BAUHAUS liggur í miklu vöruúrvali. Við erum með riflega 120.000 vörunúmer á skrá hjá okkur og allt undir einu þaki. Hugsun okkar er sú að viðskiptavinir BAUHAUS geti komið á einn stað og keypt allt fyrir framkvæmdir,“ segir Einar. MYND/VILHELM

Frábær kjör og breitt úrval

Einar segir að í krafti öflugra innkaupa geti BAUHAUS veitt viðskiptavinum sínum frábær kjör á mjög breiðu úrvali af vörum og efni. „Styrkleiki BAUHAUS liggur einmitt í miklu vöruúrvali. Við erum með riflega 120.000 vörunúmer á skrá hjá okkur og allt undir einu þaki. Hugsun okkar er sú að viðskiptavinir BAUHAUS geti komið á einn stað og keypt allt fyrir framkvæmdir. Eins og flestir þekkja þá er verslunin sú stærsta á landinu og ávallt full af vörum, enda eru þessir 22 þúsund fermetrar vel nýttir. Eitt af markmiðum BAUHAUS er einmitt að bjóða upp á mesta vöruúrvalið á markaðnum,“ segir hann.

Fyrir fyrirtæki af öllum stærðum og gerðum

Spurður hvers konar fyrirtæki komi í fyrirtækjafjónustu BAUHAUS segir Einar að þau komi úr flestum geirum atvinnulífsins og séu af öllum stærðum og gerðum. „Viðskiptavinir okkar eru eins fjölbreyttir og þeir eru margir. Við erum með stórverktaka og byggingafélög í viðskiptum. Stórverktakar og byggingafélög hafa nýtt sér sérlausnir BAUHAUS í miklum mæli, sem og þau gæðavörumerki sem þekkt eru á markaðnum og njóta verðskuldaðs trausts. Smiðir og verktakar kaupa mikið af gluggum og timbri af okkur. Við leggjum

sérlega mikið upp úr gæðum á timbrinu hjá okkur sem er geymt í hita- og rakastýrðu umhverfi. Hótel og aðilar í gistiþjónustu hafa nýtt sér þær frábæru lausnir sem við höfum upp á að bjóða fyrir baðherbergi, sem og í gólfefnum,“ greinir Einar frá.

Hann segir að hjá BAUHAUS sé gott úrval af útihúsgögnum sem hafi reynst veitingageiranum vel. „Framleiðslufyrirtæki og heildsölur eru í miklum viðskiptum við okkur og nýta þau m.a. það góða úrval sem við höfum upp á að bjóða í geymslulausnum en þær þykja einstaklega góðar. Að auki erum við með flott úrval af vélum og verkfærum frá þekktum

merkjum eins og Bosch og DeWalt, svo eitthvað sé nefnt.“

Öflug þöntunarþjónusta fyrir landsbyggðina

Þá er þöntunarþjónusta BAUHAUS mjög öflug og sinnir landsbyggðinni vel. „Við sendum hvert á land sem er,“ segir Einar. „Við þjónustum öll fyrirtæki, stór sem smá. Einnig gerum við tilboð í tilbúna efnispakka eins og sumarhús, klæðningar og hellur, svo eitthvað sé nefnt. Einfaldast er að senda okkur línu á soludeild@bauhaus.is og við svörum með tilboði.“

Hvaða helstu kosti hefur fyrirtækjafjónustan fyrir viðskiptavininn? „Við hjá BAUHAUS teljum að kostir þess að vera skráður með viðskiptareikning sé t.a.m. það hagstæða verð sem við getum boðið upp á. Margir muna eftir þeirri gríðarlegu verðlækkun á byggingavörum sem varð þegar BAUHAUS kom á markaðinn. Nú eiga skráðir viðskiptamenn kost á því að fá kaup sín á sérkjörum til viðbótar. Fyrirtæki geta einnig óskað eftir reikningsviðskiptum og fengið eins mörg viðskiptakort og þau þurfa. Viðskiptavinir fyrirtækjasviðsins eru einnig ánægðir með að geta haft beint samband við sinn sölufulltrúa og fá þannig bestu þjónustu sem völ er á,“ upplýsir Einar.

Þegar hann er inntur eftir því hvernig best sé að snúa sér til að nýta sér fyrirtækjafjónustu BAUHAUS mælir Einar eindregið með að koma á nýju söluskrifstofurnar og kynna sér hvað er í boði. „Við erum reiðubúin að kynna starfsemi okkar enn frekar. Einnig er hægt að senda tölvupóst eða einfaldlega slá á þráðinn til okkar. Hverju hefur þú að tapa?“ spyr hann að lokum.

Nánari upplýsingar, www.bauhaus.is. Netfang: soludeild@bauhaus.is. Sími 515 0869.



**Við opnum nýja og stór
glæsilega fyrirtækjapjónustu
hjá okkur í dag
Heitt á könnunni og kaka í boði
fyrir viðskiptavini**

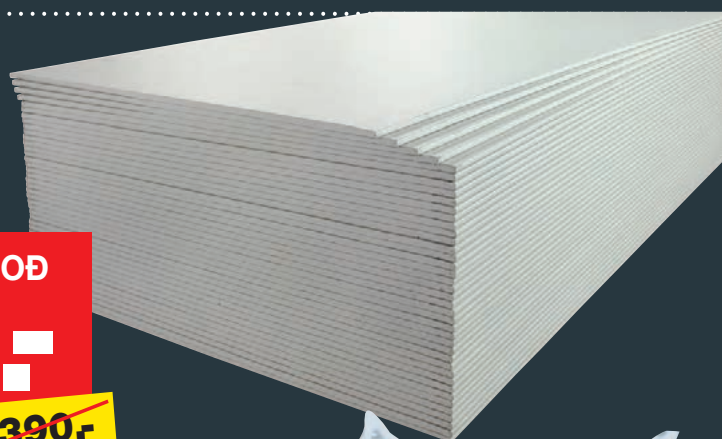
Gifsplötur

Fást í mörgum
stærðum t.d. 13 x
1250 x 2550 mm
verð á stk.

OPNUNARTILBOÐ

995.-

~~1.390.-~~



Rockwool þéttiull

OPNUNARTILBOÐ

2.395.-

~~2.995.-~~

Verð á pakka.



Gráar steinhellur

30 x 30 cm. Verð 2.167 á m²

OPNUNARTILBOÐ

195.-

~~295.-~~

Gráar steinhellur

40 x 40 cm **395.-**
Verð 2.469 á m². ~~595.-~~



Hjá okkur starfar fagfólk sem veitir góða og persónulega þjónustu



Auðvelt að hringja og panta vörur sem eru klárar þegar ykkur hentar hvort sem er sótt eða sent



Komdu í viðskipti strax í dag fáðu sérkjör fyrir stórframkvæmdirnar.



Við erum með yfir 120.000 vörunúmer og allt fyrir stærri byggingarverkefni, handlagna og iðnaðarmenn

Afslátturinn gildir frá miðvikudeginum 21. mars til og með sunnudeginum 22. apríl 2018.

Tilboðið gildir eingöngu fyrir viðskiptavini fyrirtækjasviðs og er ekki hægt að nota með öðrum tilboðum eða afsláttarkjörum.

Opnunartímar: mánudaga til föstudaga 8-19 * laugardaga og sunnudaga 10-18

Framlegð fyrir tækja eykst og kostnaður minnkar

Corivo Travel Platform var þróað í samvinnu við ferðaskrifstofur og ferðapjónustuaðila. Með kerfinu geta fyrirtæki í ferðapjónustu aukið sölu, lækkað kostnað og aukið framlegð.

Ferðapjónusta á Íslandi hefur aukist gríðarlega að umfangi á umliðnum árum. Aftur á móti virðist sem rekstur fyrirtækja í greininni hafi verið að þyngjast að undanförunu og margir á sama tíma bent á að arðsemi í ferðapjónustu sé ekki nægjanlega mikil. Því er spáð að á næstu misserum muni ferðapjónustan ganga í gegnum þroskaferli þar sem hagkerfið verður lykilorðið með óhjákvæmilegum sameiningum fyrirtækja. Takmarkið hjá öllum verður það sama, að minnka kostnað við hverja sölu. „Með Corivo Travel Platform geta fyrirtæki í ferðapjónustu gert einmitt þetta, þ.e. þau geta aukið sölu, lækkað kostnað og aukið framlegð.“ segir Ásgeir Bjarnason, framkvæmdastjóri Corivo ehf.

Corivo hefur þróað Corivo Travel Platform (CTP) í samvinnu við ferðaskrifstofur og ferðapjónustuaðila í meira en 10 ár en með CTP geta fyrirtæki aukið sölu og vaxið án þess að auka kostnað í sama hlutfalli. Kerfið nýtist bæði á B2C-markaði (e. Business to consumer) og B2B-markaði (e. Business to business). „Fyrir B2C-markað miðast lausnir Corivo við einfalt bókunarferli á vef til að selja flóknar ferðir með þremur eða fjórum músarsmellum, taka

við greiðslum og eiga samskipti við viðskiptavininn án þess að nokkur starfsmaður þurfi að koma þar að,“ segir Ásgeir og bætir við að hvort sem verið sé að selja flug, gistingu, bílaleigubíla, afþreyingu eða aðrar ferðatengdar vörur sitt í hvoru lagi eða í pakka þá sé bókunarferlið einfalt. CTP tekur við og heldur utan um allar greiðslur vegna bókana, tengingar við færsluhirða, skiptir greiðslum þannig að hægt er að taka við hlutagreiðslum og sendir áminningarpósta um uppgjör ferða fyrir brottför, stemmir af bókanirnar og sendir viðskiptavinum ferðagögn. Þetta gerist allt sjálfvirk.

Á B2B-markaði og í hópavinnslu miðast lausnir Corivo við að halda utan um hópinn á sem einfaldastan hátt og gera uppgjör og yfirsýn sem besta.

Ferlið eins sjálfvirk og mögulegt er

Við hönnun og forritun á CTP-kerfinu var lögð áhersla á það allt frá upphafi að gera ferlið eins sjálfvirk og mögulegt er. „Kerfið heldur utan um öll söluverð og í nýjustu útgáfunni einnig kostnaðarverð og framlegð. Einnig heldur það utan um útgáfu reikninga og afstemmingu viðskiptamanna. Svo er hægt



Ásgeir Bjarnason, framkvæmdastjóri Corivo ehf. MYND/EYFÖR

ad fylgjast með hvort einstakar bókanir eða hópar uppfylli framlegðarmarkmið sem skilgreind eru og þannig grípa inn í ef framlegðin fer niður fyrir sett markmið.“

CTP-kerfið er í sífelldri þróun og verður í næstu útgáfu boðið upp á sjálfvirka afstemmingu við reikninga birgja, en afstemming við reikninga birgja er eitt af tíma- og mannfrekari verkefnum

í bakvinnslu hjá ferðaskrifstofum. „Í næstu útgáfu verður einnig hægt að vera með lista yfir birgja fyrir hverja línu í bókun þar sem kemur fram staða fyrirsparna um hvort viðkomandi geti uppfyllt þjónustuna og á hvaða verði. Nú þegar er hægt í CTP að meðhöndla úthlutanir og samskipti við birgja um hvað er laust, hvenær og á hvaða verði.“

Þá heldur CTP-kerfið líka utan um daglegt uppgjör og uppgjör virðisaukaskatts og getur þannig höndlað útflutning með 0% vsk, 0% vsk innanlands, 11% og 24% vsk á allar tegundir ferðapjónustu og sparað þannig verulega vinnu í bókhaldi.

Ásgeir segir ljóst að Corivo Travel Platform geti skipt sköpum í rekstri ferðaskipuleggjenda á næstu árum.

Dýrmætur tími í Kaupmannahöfn

Frimann Snær Guðmundsson starfaði veturinn 2016-2017 á skrifstofu Deloitte í Kaupmannahöfn og segir dvölinna hafa verið mjög lærdómsríka. Hann segir Dani vera skipulagða en skrifstofumeningin sé lík milli landanna tveggja.

Starri Freyr Jónsson
starri@frettabladid.is



Fjármálahagfræðingurinn Frimann Snær Guðmundsson starfaði um sex mánaða skeið hjá alþjóðlega ráðgjafar- og endurskoðunarfyrirtækinu Deloitte í Danmörku. Fyrirtækið leggur mikla áherslu á alþjóðasamstarf og nýtur aðildarfélags á Íslandi þess að hafa byggt upp góð sambönd með samstarfsfólki á Norðurlöndum og í Norðvestur-Evrópu segir Frimann. „Ég hef mikinn áhuga á



„Tíminn í Danmörku skilaði sér í þekkingu sem erfitt væri að öðlast á Íslandi,“ segir Frimann Snær Guðmundsson fjármálahagfræðingur.

mörkuðunum í Evrópu og sóttist eftir því að fá að starfa á skrifstofu okkar í Kaupmannahöfn, þar sem ég vissi að Deloitte hefði öflugt fjármálaráðgjafarsvið sem sinnir verkefnum víðsvegar um Evrópu.“

Frimann starfaði veturinn 2016-2017 á skrifstofu Deloitte á Amager í Kaupmannahöfn auk þess sem hann starfaði tímabundið á skrifstofu félagsins í Árósum í Danmörku og í Ósló í Noregi. „Teymið sem ég starfaði í sérhæfði sig í virðismati og gerð fjármálalíkana fyrir fyrirtæki. Ég vann í mörgum verkefnum tengdum innviðafjarfestingum og samstarfsverkefnum

opinberra og einkaaðila sem voru mjög áhugaverð. Hópurinn bjó yfir veigamikilli reynslu af slíkum verkefnum og var það ómetanleg reynsla að öðlast þekkingu á þessu sviði. Innviðaverkefnið sem ég vann í voru af ýmsum toga, meðal annars fjármögnun og sala á vindmyllugarði og fjármögnun á vegaförum.“

Danir eru skipulagðari

Hann segir skrifstofumeninguna í Danmörku ekki mjög frábrugðna þeirri íslensku. Helsti munurinn sé sá að Danirnir eru mjög skipulagðir. „Dagatal þeirra er þétt

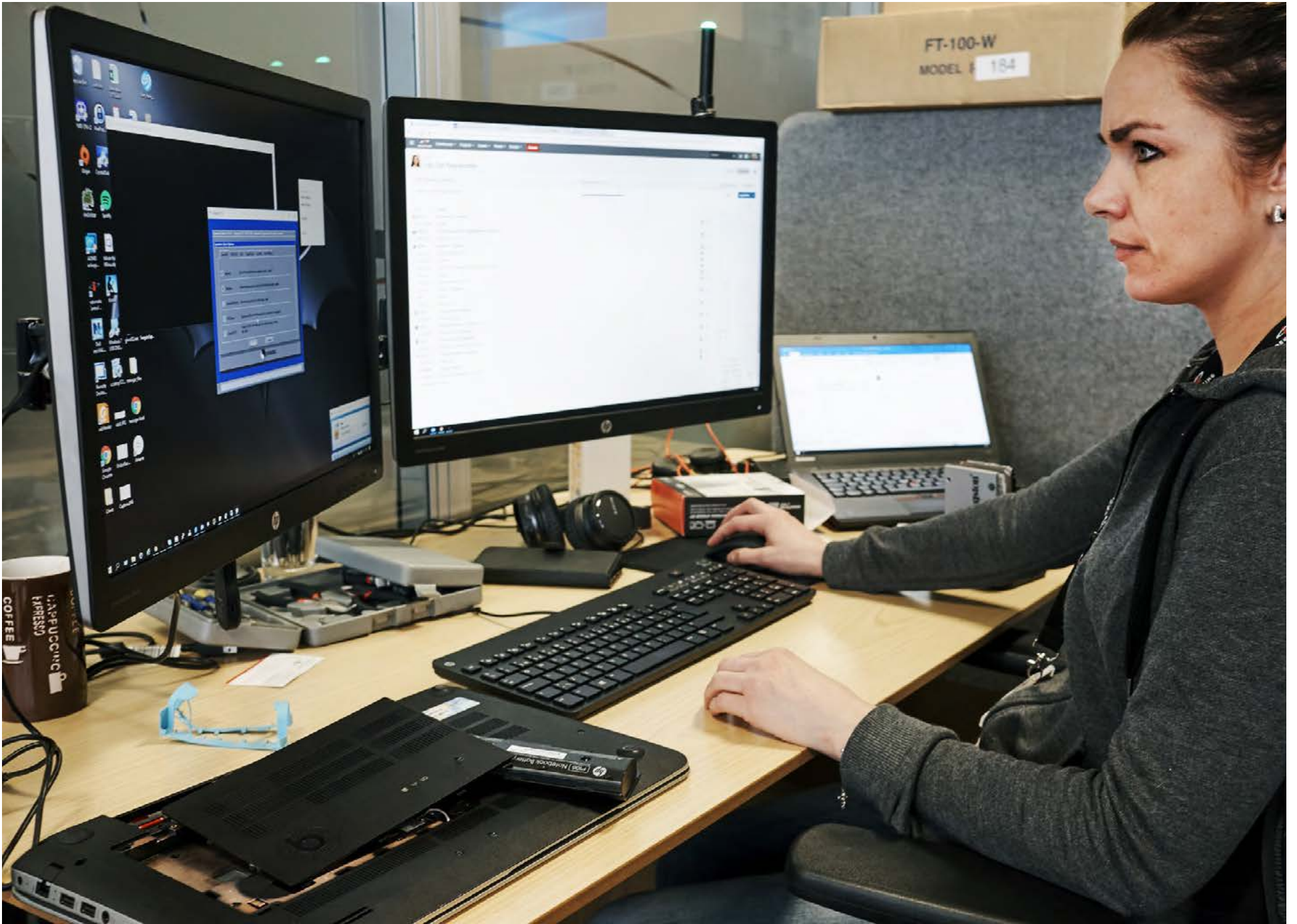
uppsett og fylgja þeir skipulagi dagsins mjög vel. Þeir eru stundvísir og til að ná sambandi við einhvern er best að bóka fund í dagatalinu. Íslendingarnir eru betri að takast á við óvæntar upptökur og búa yfir meiri sveigjanleika. Bæðir eiginleikarnir eru ágætir en þegar ég starfaði ytra vildi ég að Danirnir hefðu meiri sveigjanleika. Hins vegar væri oft ágætt ef Íslendingarnir væru betur skipulagðir. Í grófum dráttum er menningin hins vegar ekki ólík og ættu þeir sem vilja starfa í Danmörku ekki að óttast mikið menningarsjökk.“

Þótt Íslendingar búi yfir mikilli

þekkingu á hefðbundinni fjármálaráðgjöf að sögn Frimanns er smæð íslenska markaðarins takmarkandi þáttur. Fyrir vikið hafi dvölin í Danmörku verið mjög lærdómsrík. „Stærri markaðir gefa tækifæri til aukinnar sérhæfingar. Í því felast tækifæri til að vinna með sérfræðingum sem búa yfir þekkingu sem þeir hafa jafnvel öðlast yfir allan starfsferil sinn við að sinna mjög sérhæfðum verkefnum. Tíminn í Danmörku skilaði sér í þekkingu sem erfitt væri að öðlast á Íslandi og í víðtæku tengslaneti sem teygir sig um alla í Evrópu. Þetta tengslanet hefur verið ómetanlegt eftir heimkomuna þar sem stuttar boðleiðir í helstu sérfræðinga Deloitte á hverju sviði í Evrópu hafa skilað sér í aukinni samvinnu milli landa og góðu upplýsingaflæði.“

Nýtti tímann vel

Utan vinnunnar var lífið í Kaupmannahöfn afar ánægjulegt. „Íslendingasamfélagið í Kaupmannahöfn er stórt og líflegt, og því var auðvelt að fá ábendingar um viðburði og áhugaverða staði til að skoða. Matarmenningin og „hygge“ í Kaupmannahöfn er spennandi og margt sem hægt er að njóta þar. Eg ferðaðist mjög mikið þegar ég bjó úti en staðsetning Kaupmannahafnar gerir það að verkum að stuttan tíma tekur að fljúga á milli borga sem ég nýtti vel. Þær helgar sem ég var ekki upptekinn flaug ég að jafnaði á laugardagsmorgni frá Kaupmannahöfn til að hitta vini víðsvegar í Evrópu og var kominn til baka á sunnudagskvöldi til að mæta aftur á skrifstofuna. Töluvert einfaldari ferðalög en frá Íslandi.“



Bekking rekur þjónustuver sem svarar símtölum viðskiptavina og samstarfsaðila á milli klukkan 8 og 19 á virkum dögum og frá klukkan 9 til 13 á laugardögum. MYND/ANTON BRINK

Bekking – tölvudeildin þín

Upplýsingatækni-fyrirtækið Bekking sér um rekstur, innleiðingar, eftirlit og viðhald tölvukerfa fyrir fyrirtæki og stofnanir.

Upplýsingatækni-fyrirtækið Bekking býður fyrirtækjum og stofnum upp á alhliða þjónustu er kemur að rekstri umsjón og þjónustu við tölvu og afgreiðsluferfi. Með því að nýta sér þjónustuna geta samstarfsaðilar Bekkingar hagrætt í rekstri sínum og sett fókusið á kjarnastarfseminna. „Við sinnum öllu því sem hefðbundin tölvudeild gerir og rúmlega það, rekum útstöðvar, afgreiðsluferfi verslana, bókhaldskerfi, gagnagrunna, vöruhús gagna, netþjóna, netkerfi og fleira í þeim dúr, allt eftir því hver þörfin er á hverjum stað,“ segir Jóhann Árni Helgason, sviðsstjóri þjónustusviðs Bekkingar.

Spurður að því hvaða kostir fylgja því að Bekking taki að sér að vera tölvudeild fyrirtækja segir Jóhann þá vera marga. „Stundum eru tölvudeildir aðeins ein manneskja sem á að reka netþjóna, sinna notendabjónustu og veita

ráðgjöf í upplýsingatæknimálum. En staðan í dag er sú að þetta er orðinn svo flókinn heimur og nauðsynlegt að setja fókus, það getur engin ein manneskja sinnt öllum verkum. Að sama skapi er afar kostnaðarsamt að ráða inn sérfræðinga í öllu. Lausnin liggur ekki í því að skipta út þessari einu manneskju heldur hafa aðgang að sérfræðingum þegar þeirra er þörf og fá aðstoð í daglegum rekstri þegar álag kallar á slíkt. Bekking er sá aðili sem getur stigið inn og veitt þessa þjónustu. Í öðrum tilvikum, til dæmis ef fyrirtæki er með tölvudeild fjögurra til sjö manneskja, þá er einnig ákveðin stærðarhagkvæmni fölginn í því að hefja samstarf við okkur. Það kostar fyrirtæki nefnilega töluvert að halda úti tölvudeild og hafa sérfræðinga á öllum sviðum á sínum snærum.“ Upplýsingatæknideildir fyrirtækja eru svo oft á tíðum mjög uppteknar af því að halda í horfinu og lítill tími er aflögu til þess að ráðast í nauðsynlegar umbætur í umhverfinu. Þar kemur Bekking til skjalanna með víðtæka reynslu og kunnáttu í umbótum tölvu-umhverfa.

Góð þjónusta allan sólarhringinn

Bekking rekur þjónustuver sem svarar símtölum viðskiptavina og samstarfsaðila á milli klukkan 8 og 19 á virkum dögum og frá klukkan 9 til 13 á laugardögum. Utan hefðbundins opinartíma þjónustuversins er Bekking með vaktstíma en þannig er hægt að komast í samband við sérfræðing Bekkingar



Jóhann Árni Helgason, sviðsstjóri þjónustusviðs Bekkingar. MYND/ANTON BRINK

allan sólarhringinn. „Við tökum við þessum símtölum og eru þau skráð inn í verkbeinakerfið okkar. Þjónustuver tekur við símtölum og fer yfir tölvupósta sem berast vegna verkbeidna, stofnar verk í beiðnakerfinu og færir af þeim verkbeidnum sem berast er leyst á þjónustuviðinu, annaðhvort í þjónustuverinu sjálfu með yfirtökum eða hjá vettvangsfólki sem mætir á staðinn. Verkefni sem kalla á aðkomu kerfisstjórnar eða annarra sérfræðinga eru hins vegar færð í verkefnaröðina hjá rekstrar-sviði sem sér um rekstur netþjóna, hýsingarþjónustu og netkerfi. Starfsfólk Bekkingar er með víðtæka þekkingu á og reynslu af öllum upplýsingakerfum sem

þekking þjónustar,“ segir Jóhann Árni. „Í vaktstímanum fer einnig fram greiningarvinna og þá helst hvort um sé að ræða neyðartilvik og kalla þurfi út mannskap eða hvort málið sé þannig vaxið að það megi biða.“

Verðmæti fölginn í að vera óháð

Bekking er með starfsstöðvar á tveimur stöðum á landinu, á Akureyri og í Kópavogi, hjá fyrirtækinu starfa rúmlega sjötíu manns, sérfræðingar á öllum sviðum upplýsingatæknimála. Viðskiptavinir Bekkingar eru um fjögur hundruð fyrirtæki og stofnanir af öllum stærðum og gerðum en af þeim eru um tvö hundruð sem teljast mjög virkir viðskiptavinir eða sam-

starfsaðilar. Bekking getur verið í smáhlutverki og allt upp í það að vera tölvudeild fyrirtækja. Í raun býður fyrirtækið upp á alhliða rekstrarþjónustu fyrir tölvukerfi, kerfisleigu, hýsingu, internetþjónustu og gagnaflutninga ásamt margs konar sérlausnum, ráðgjöf og kennslu.

Það sem margir svo ekki vita er að Bekking hefur á að skipa fólk með gríðarlega þekkingu á rekstri tölvukerfa og afgreiðsluferfa verslana, hótela, ferðabjónustuaðila og veitingastaða.

Sem tölvudeild fyrirtækja aðstoðar Bekking þau við stefnumótun og þarfagreiningu í upplýsingatækni ásamt uppbyggingu kerfanna sjálfra. „Í þessu sambandi teljum við mikil verðmæti felast í því að vera óháð og að það sé mikilvægur þáttur í því að samstarfsaðilar treysti okkar ráðgjöf. Það er t.d. engin pressa á okkur að selja einhverja ákveðna tegund frekar en aðra, þannig byggist sú ráðgjöf sem við veitum og ákvarðanir sem teknar eru á því sem hentar okkar samstarfsaðilum best. Við erum einnig með sterk viðskiptasambönd og í góðu samstarfi við endursöluaðila búnaðar og lausna til fyrirtækja og stofnana og teljum að bestum árangri allra megi ná með því m.a. að nýta okkar reynslu og þannig brúa saman bestu samstarfsaðila hverju sinni miðað við þarfir,“ segir Jóhann Árni.

Nánari upplýsingar er auðvelt að nálgast á heimasíðunni thekking.is eða með því að hringja í 4603100.

Velliðan á vinnustað

Flestir verja átta tímum í vinnunni dag hvern. Nauðsynlegt er að hreyfa sig, teygja úr kroppnum og anda að sér fersku lofti af og til yfir vinnudaginn en það hefur góð áhrif á andlega og líkamlega líðan.

Sigríður Inga
Sigurðardóttir

sigriduringa@frettabladid.is



Dagsins önn vill gleymast að standa, hreyfa sig og teygja úr sér. Ein leið til að muna eftir að teygja úr sér er að hlada niður smáforriti með teygjuæfingum í tölvuna eða símann. Eitt slíkt heitir Teygjuhlé og er að finna á vef Landlækniseimbættisins. Það birtist reglulega á skjánum og sýnir nokkrar lauflettir og skemmtilegar teygjuæfingar sem auka teygjanleika líkamans og létta á öxlum og hálsi. Hægt er að stilla hversu oft Teygjuhlé birtist yfir daginn og hversu margar æfingar það sýnir hverju sinni. Ef ekki er tími til að teygja er hægt að fresta æfingum um hálf tíma eða svo. Teygjuæfingar hafa ótrúlega mikið að segja og hver getur ekki notað nokkrar mínútur á dag til að teygja aðeins á?

Standa upp af og til

Einnig er gott að standa af og til upp og setjast strax aftur nokkrum sinnum í röð og helst án þess að nota hendurnar. Þessi litla hreyfing styrkir lærvöðva og kemur blóðinu af stað. Þetta má t.d. gera um leið og talað er í símann. Svo má gefa skrifstofustólnum smá hvíld og sitja á



stórum æfingabolta en það hefur reynst fólk sem stríðir við bakvandamál vel. Það styrkir magavöðva, bak og læri að sitja reglulega á slíkum bolta.

Ekki gleyma andlegu hliðinni

Ekki er síður mikilvægt að passa upp á andlegu hliðina í vinnunni

en vanlíðan á vinnustað getur bókstaflega leitt til veikinda. Rannsóknir hafa sýnt fram á að líðan að morgni dags hefur meiri áhrif á það sem eftir lifir dags en margir halda og því setur góða byrjun á deginum tóninn fyrir það sem koma skal. Þess vegna er gott að byrja daginn á að taka sér nokkrar mínútur í

róleigheitum til að drekka t.d. kaffi eða te, heilsudrykk eða vatnsglas og fara í leiðinni yfir verkefni dagsins. Ef stórt verkefni er fram undan er ráð að brjóta það niður í smærri einingar svo það virðist ekki óyfir-stíganlegt og auk þess er alltaf léttir að geta krossað við verkefni sem er lokið.

Hreyfing,
teygjur, jóga og
jákvæðni auka
vinnugleði.

Gönguferð hreinsar hugann

Ef tími er fyrir stutta gönguferð, t.d. í hádeginu, er það kjörin leið til að viðra sig, hreinsa hugann og fá frískt loft. Þeir sem fara reglulega út að ganga í hádeginu segja það eitt það besta sem þeir gera yfir daginn, það dragi úr streitu og auki velliðan. Þá er tilvalið að gera nokkrar léttar jógaæfingar yfir daginn. Margir vinnuveitendur hafa farið þá leið og fá jógakennara til að kenna starfsfólki auðveldar jógaæfingar en ef það er ekki í boði má finna slíkar æfingar á netinu.

Einfaldara líf

Þeir sem þurfa að taka mikilvægar ákvarðanir í vinnunni ættu að reyna að einfalda líf sitt eins og hægt er. Steve Jobs, stofnandi Apple, var t.d. alltaf í svipuðum fótum.

Enda daginn vel

Síðan er gott að enda vinnudaginn á einhverju skemmtilegu. Það er t.d. ágætt að byrja á nýju verkefni í lok vinnudags og koma ferskur að því næsta dag. Rithöfundurinn Haruki Murakami tekur sér hlé frá skrifum þegar hann er kominn á fullan skrið og segir þá auðveldara að byrja aftur á verkinu frekar en að hefja störf með autt blað.



Uppáhalds kaffibollinn þinn – heima eða í vinnunni

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

Hafðu samband, 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

- Fjölbreytt úrval af matvöru

- Fjölbreytt úrval af þrifa- og hreinlætisvörum

danól



SalesCloud og Valitor bjóða kerfi sniðið að þörfum veitingastaða. Hér eru Pétur Pétursson, framkvæmdastjóri Fyrirtækjasviðs Valitor, og Ragnar Einarsson, framkvæmdastjóri SalesCloud. MYND/VILHELM

Aukin þjónusta, minni raðir og meiri sala

Valitor í samvinnu við íslenska frumkvöðlafyrirtækið SalesCloud býður í dag heildarlausn fyrir veitingastaði í einu og sama kerfinu. Kerfið er þróað og hannað af SalesCloud meðal annars með þarfir veitingastaða í huga.

Að sögn Ragnars Einarssonar, framkvæmdastjóra SalesCloud, hefur mikið verið lagt upp úr því að útfæra hlutina á sem einfaldastan hátt. „Allt í senn til að flýta afgreiðslu, auðvelda þjálfun starfsfólks á kerfið, auka sölu, jafnvel bjóða upp á sjálfsafgreiðslu ásamt því að veita heildaryfirsýn yfir reksturinn.

Margþættir kostir

Meðal helstu kosta kerfis er:

- Leiðir sölufólk áfram í að spyrja um séróskir og auka viðbótarsölu
- Spjaldtölvur og posar til að taka við pöntunum og greiðslu beint við borðið
- Einfalt viðmót til að skipta greiðslum á milli vara og hluta af vöru
- Borðaskipulag eftir rými hvers og eins veitingastaðar
- Viðmót er sett upp í útliti söluadila

Fallega hannaður afgreiðslubúnaður

Afgreiðsluhraði er einn af lykilþáttum í veitingarekstri. Bæði til þjónustuauka fyrir viðskiptavinum og betri sætanýtingar á veitingastöðum. Ragnar Einarsson, framkvæmdastjóri SalesCloud, segir að

kerfið bjóði upp á „smella & sækja“ þjónustu sé veitingastaðurinn með vefsíðu. SalesCloud setur upp viðmót á núverandi vefsíðu (óháð vefumsjónarkerfi) veitingastaðarins sem gerir viðskiptavinum mögulegt að panta matinn og greiða á heimasíðunni í gegnum vefgreiðslulausn Valitor. Hann fær síðan SMS þegar maturinn er tilbúinn og sækir. „Þannig losnar viðskiptavinurinn við að standa í röð og veitingastaðurinn eykur þjónustustig sitt og sölu,“ segir Ragnar.

Greiningartól til bestunar

SalesCloud er með sérstakt greiningartól, sem greinir sölubrotið niður á sölustað og rauntíma – óháð því hvort um netsölu er að ræða eða sölu á veitingastað. Þá býður kerfið upp á vildarkerfi, framlegðarútreikninga, söguleg gögn eru notuð til að áætla sölu til framtíðar og hægt er að nota gögn til að ákveða skynsamlega framsetningu á matseðli, markaðssetningu eða samsetningu rétta.

Viðbótarpjónusta

Pétur Pétursson, framkvæmdastjóri Fyrirtækjasviðs Valitor, segir að með tilkomu SalesCloud gefist veitingastöðum kostur á að nýta



Nýi búnaðurinn hjá Valitor og SalesCloud.

þjónustu Valitor á auðveldari hátt en áður – hvort sem er posa eða veflausnir. Hér sé rötgróið fyrir tæki á íslenskum markaði að hefja samstarf við frumkvöðlafyrirtæki um einstaka lausn. Valitor bjóði upp á leigu á búnaði fyrir notendur SalesCloud sem er skuldajafnaður á uppgjör kortaveltu mánaðarlega ásamt kostnaði við móttöku korta. Þá býður Valitor upp á Verifone eða Ingenico posa við kerfið – hvort sem er hefðbundna posa eða litla snjallposa, sem eru festir við spjaldtölvu, og gera þjónum kleift

að taka við greiðslu úti í sal. Einnig býður Valitor upp á myntval, sem getur aukið tekjur söluadila og sumir posar geta tekið við þjórfe,“ segir Pétur og bætir við: „Söluadili getur valið um að greiða fasta þóknun fyrir móttöku korta eða greitt kostnaðarverð að viðbætti þóknun Valitor. Það er þá eins konar verðvernd en kostnaður við móttöku korta er breytilegur, allt eftir tegund korta. Samsetning þeirra korta sem söluadili tekur á móti ræður þá kostnaði við móttöku kortanna.“

SalesCloud tengist fjölda kerfa

„Sölukerfið tengist hinum ýmsu kerfum en má þar helst nefna öll helstu bókhaldskerfi sem eru í notkun á Íslandi. Það þýðir að sé fyrirtæki í rekstri með dk, Reglu, Navision eða sambærileg kerfi þá er hægt að nota SalesCloud til að tengjast við þau kerfi til að bóka sölna.“ Kerfið er hýst í skýi en er með off-line virkni þannig að það virkar einnig ef netsamband dettur niður. Búnaðurinn samanstendur af hugbúnaði, spjaldtölvu á standi og posa, en söluadili getur einnig leigt prentara í eldhús og peningaskúffu. Önnur kerfi sem SalesCloud tengist eru m.a. Facebook, Mail-Chimp, WooCommerce, Wix og Weebly svo fátt eitt sé nefnt.

Þótt hér hafi verið einkum fjallað um kosti kerfisins fyrir veitingastaði þá er það einnig hannað fyrir áskriftarsölu, almenna verslun og miðasölu svo að fátt eitt sé nefnt.

Fyrirtækjasvið Valitor sér um sölu á vörunni en þjónusta kerfisins er í höndum SalesCloud. Hægt er að bóka fundi með því að hafa samband við Fyrirtækjasvið Valitor í síma 525-2055 eða senda póst á sala@valitor.is



Starfsmenn Advania á Íslandi eru um 650 talsins. Þeir leggjast allir á eitt við að tryggja viðskiptavinum fyrirtækisins framúrskarandi þjónustu. Védís Sigurjónsdóttir, deildarstjóri kerfis- og notendabjónustu, Sigurður Sæberg Þorsteinsson, framkvæmdastjóri rekstrarlausna, og Sandra Birgisdóttir, hópstjóri í kerfis- og notendalausnum. MYND/ANTON BRINK

Erum stöðugt að mæla þjónustuna

Viðskiptavinir Advania eru af öllum stærðum og gerðum og mismikið tæknivæddir. „Við mætum viðskiptavininum þar sem hann er staddur og hjálpum honum að greiða úr því sem hann er að fást við dag hvern. Það er alveg sama hvað upp kemur, þú hringir í eitt númer og færð þjónustu frá okkar fólki sem er alltaf á vaktinni,“ segir Védís Sigurjónsdóttir, deildarstjóri kerfis- og notendabjónustu Advania.

Védís segir viðfangsefni notendabjónustunnar jafn mismunandi og þau eru mörg.

„Við erum fyrsti og eini viðkomustaður ef eitthvað kemur upp á og leggjum gríðarlega mikla

Við erum fyrsti og eini viðkomustaðurinn ef eitthvað kemur upp á og leggjum gríðarlega mikla áherslu á að veita viðskiptavinum okkar framúrskarandi þjónustu.

Védís Sigurjónsdóttir

áherslu á að veita þér framúrskarandi þjónustu. Þú þarft ekki að vera búinn að greina vandann þegar þú hefur samband við okkur, heldur getum við séð um bilanagreiningu fyrir þig og leyst hratt og örugglega úr flestum vandamálum. Við finnum að þörfin fyrir slíka þjónustu er orðin mikil. Upplýsingakerfin eru orðin viðtæk og flókinn og hug- og vélbúnaður er í stöðugri þróun. Þá þykir fólki gott að hafa einn þjónustuaðila sem sér um allt saman.“

Advania er fyrst og fremst þjónustufyrirtæki og þess vegna segir Védís miklar kröfur gerðar til starfsfólks fyrirtækisins um þjónustulund.

„Við ráðningar leggjum við jafn mikla áherslu á að fólk geisli af þjónustulund og að það hafi góða tæknipækkingu. Í framlínuþjónustu fyrirtækisins ráðum við bara fólk með eldmóð fyrir því að gera vel við aðra.

Svo vitum við vel að það er ekki nóg að hafa stefnu um að veita góða þjónustu, það þarf að mæla árangurinn af starfinu líka. Við gerum því stöðugar kannanir, bæði ytri og innri þjónustukannanir, og niðurstöðurnar úr þeim eru okkar helsti áttaviti. Við getum alltaf séð hvornig okkur gengur með því að horfa á mælingarnar sem byggjast á endurgjöf viðskiptavina.“

Af hverju Advania?

- Fyrirtæki geta einbeitt sér að sinni kjarnastarfsemi og treyst Advania fyrir öllu sem viðkemur upplýsingatækni.
- Af hverju að reka tölvudeild þegar þú getur verið með samstarfsaðila í upplýsingatækni sem sér um allt saman fyrir þig?
- Af hverju að fjárfesta í dýrum tölvubúnaði þegar þú getur fengið afnot af því besta á markaðnum, með mánaðarlegri áskrift?
- Af hverju að hafa áhyggjur af uppítíma tölvukerfa þegar fjöldi sérfræðinga getur vakt að þau fyrir þig allan sólarhringinn?
- Af hverju að eyða kröftum í viðhald á tölvukerfum, þegar þú getur falið sérfræðingum að uppfæra og endurnýja?
- Af hverju að þjálfva starfsfólk í sérhæfðum kerfisrekstri þegar þú getur falið hæfustu sérfræðingum landsins að gera það sem þeir kunna best?
- Af hverju að hafa áhyggjur af öryggismálum þegar hundruð sérfræðinga Advania geta tryggt öryggi þitt?

Sinnnum stórum sem smáum

Fyrirtæki velja í auknum mæli að einbeita sér að sinni kjarnastarfsemi og treysta Advania fyrir öllu sem viðkemur rekstri tölvukerfa. Sérfræðingar okkar taka þannig fulla ábyrgð á rekstrinum og tryggja öryggi kerfanna með sólarhringsvöktun og fyrirbyggjandi aðgerðum. Við getum tekið að okkur altækan rekstur fyrir fyrirtæki og haft heildarumsjón með öllum þáttum, allt frá kerfisrekstri til notendabjónustu. Við getum líka séð um sértæk verkefni og annast afmarkaðan hluta af rekstrinum, svo sem eingöngu netrekstur eða notendabjónustu,“ segir Sigurður Sæberg Þorsteinsson, framkvæmdastjóri

Við tryggjum grunnvirkni upplýsingakerfa, öryggi og uppítíma á tölvukerfum og áreiðanlega þjónustu við notendur.

Sigurður Sæberg Þorsteinsson

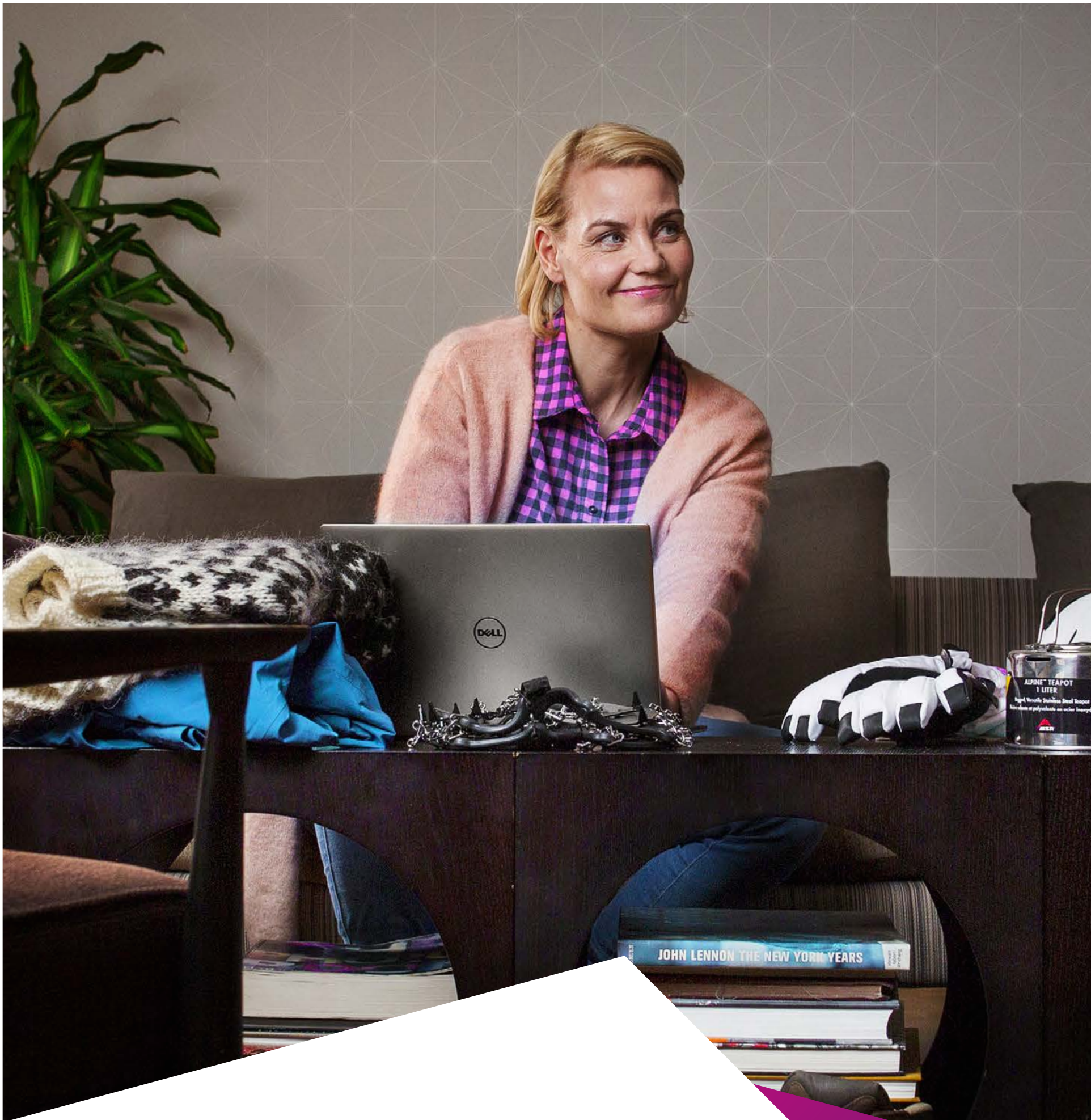
rekstrarlausna Advania.

„Við sinnum þörfum smárra og stórra fyrirtækja enda er auðvelt að laga þjónustuframboð okkar að hvers kyns starfsemi. Okkar hlutverk er að gera fyrirtækjum kleift að einblína á sína viðskiptavini og vinna á eigin styrkleikum á markaði. Við tryggjum grunnvirkni upplýsingakerfa, öryggi og uppítíma á tölvukerfum og áreiðanlega þjónustu við notendur. Í kjölfarið getur starfsfólk fyrirtækjanna farið að nýta upplýsingatæknina til fulls til að ná forskoti á markaði. Þegar viðskiptavinir okkar eru farnir að ná árangri, þá fyrst höfum við náð árangri,“ segir Sigurður.

Advania stundar fyrirbyggjandi aðgerðir

Reynslan sýnir okkur að við í kerfis- og notendalausnum náum að leysa langflest mál í fyrstu snertingu. Við notum auk þess ýmis úrræði til að sjá fyrir vanda áður en hann gæti komið upp í notendabúnaði hjá okkar viðskiptavinum, og setjum okkur í samband við þá þegar bregðast þarf við. Við getum til

dæmis gripið inn í ef útlit er fyrir að gagnageymsla sé að fyllast eða ef hugbúnaður þarfnast endurnýjunar. Við finnum að viðskiptavinir okkar kunna að meta fyrirbyggjandi aðgerðir sem gera þeim kleift sinna áhyggjulaust sinni kjarnastarfsemi,“ segir Sandra Birgisdóttir, hópstjóri í kerfis- og notendalausnum.



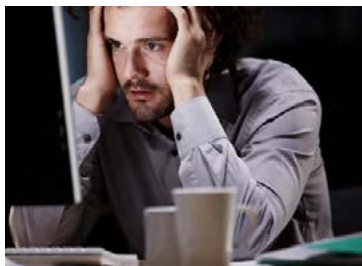
Samstarfsaðili þinn í upplýsingatækni

Upplýsingatækni er allt í kringum okkur. Hún einfaldar lífið og sparar dýrmætan tíma.
Á hverjum degi nota fyrirtæki af öllum stærðum, í öllum greinum, um land allt lausnir frá okkur.

www.advania.is

Guðrúnartún 10 | 105 Reykjavík | Sími 440 9000 | advania@advania.is | www.advania.is





Vinnustreita er vágestur

Streita er talin eitt algengasta vinnutengda vandamál hins vestræna heims. Vinnustreita hefur áhrif á afköst fólks og viðvarandi streita hefur áhrif á heilsufar og getur meðal annars leitt til þunglyndis, kvíða og hjarta- og æðasjúkdóma. Til að draga úr streitu á vinnustað gætu vinnuveitendur meðal annars:

- Tileinkað sér styðjandi stjórnunarhætti
- Veitt nýjum starfsmönnum nægilegar upplýsingar og þjálfun
- Aukið áhrif starfsmanna á vinnu sína
- Stuðlað að heilbrigðum lífsháttum starfsmanna
- Umbunað starfsmönnum á ýmsa vegu
- Aðstoðað starfsmenn við að ráða við streituvaldandi þætti í vinnunni
- Tryggja markvisst upplýsingaflæði frá stjórnendum til starfsmanna og milli starfsmanna
- Tryggja öruggt starfsumhverfi
- Styðja endurhæfingu starfsmanna sem þessa þurfa og aðlagða vinnu að getu starfsmanna hverju sinni.

Heimild: www.doktor.is



Foodora er gríðarlega vinsælt fyrir tæki um allan heim.

Matur skiptir máli

Hinn hefðbundni vinnudagur er alltaf að breytast í Svíþjóð. Gerðar eru meiri kröfur til framleiðni en á móti er vinnutími sveigjanlegri sem mörgum þykir þægilegt. Með breyttum vinnutíma vilja matarvenjur líka verða öðruvísi og kröfur hafa aukist hjá sænskum launþegum. Fólk vill hollan mat í hádeginu til að viðhalda góðri orku yfir daginn. Stöðugt fjölga þeim fyrirtækjum sem bjóða starfsmönnum sínum morgunmat, hádegismat og milli-bita eins og ávexti eða hnetur. Sum fyrirtæki eru með eigin kaffihús inni á vinnustaðnum.

Sænsk fyrirtæki virðast vera að átta sig á því að með því að gera fyrirtækið að aðlaðandi vinnustað dregur það að betra starfsfólk sem er reiðubúið að leggja á sig auknar kröfur í staðinn fyrir sveigjanleika í starfi og góða vinnuástöðu.

Meðal nýjunga í matarsendingarfyrirtækjum í Svíþjóð er foodora.com sem er að leggja undir sig heiminn. Foodora sækir mat á veitingahús og kemur honum í fyrirtæki eða heim til fólks. Fyrirtækið var sett á laggirnar árið 2015 og er núna í 22 löndum. Það er í samstarfi við meira en 36.000 veitingahús. Fyrirtækið er meðal annars í Kanada, Svíþjóð, Noregi, Hollandi, Þýskalandi. Það er mjög vinsælt í Asíu og fleiri stöðum. Foodora er með eigið app til að panta matinn.

Hollt nasl dregur úr sykurlöngun

Þegar mikið er að gera í vinnunni og verkefni hlaðast upp getur verið litill tími til að huga að hollustu. Þess vegna er gott að taka með sér hollt nasl í nesti til að grípa í þegar blóðsykurinn fer að falla og löngunin í eitthvað sætt verður yfirþyrmandi. Áður en haldið er til vinnu væri ráð að taka frá fimm mínútur til að skera niður grænmeti á borð við blómkal, brokkolí, gulrætur, gúrku eða selleri og hafa með sér í nestisboxi. Þá má líka útbúa góða blöndu af hnetum, fræjum og rúsinum sem gott er að

» Niðurskorið blómkal, brokkolí, gulrætur, gúrur og selleri kemur sé vel í vinnunni.

eiga í skrifborðsskúffunni. Harðfiskur, hollar orkustangir og ávextir koma sér líka alltaf vel. Svo er alltaf gott að taka með jarðarber, hindber eða bláber. Ef það er ísskápur á vinnustaðinum er t.d. hægt að taka með heimalagadan þeyting eða dós af hreinu skyri eða jógúrti.



Hollt nesti í vinnuna dregur úr löngun í sætindi og óhollustu.

ÞJÓNA ÞÍN KERFI ÞÍNU FYRIRTÆKI?

WWW.BODLEID.IS



SÍMAKERFI



EFTIRLITSKERFI



SÖLUKERFI



ÖRYGGISKERFI



Office 365

TÖLVUKERFI



NETKERFI

PANTAÐU FUND MEÐ RÁÐGJAFNA Í SÍMA 535 5200
OG SJÁÐU HVAD ÞITT FYRIRTÆKI SPARAR



Bodleið

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