FredagsruNDen

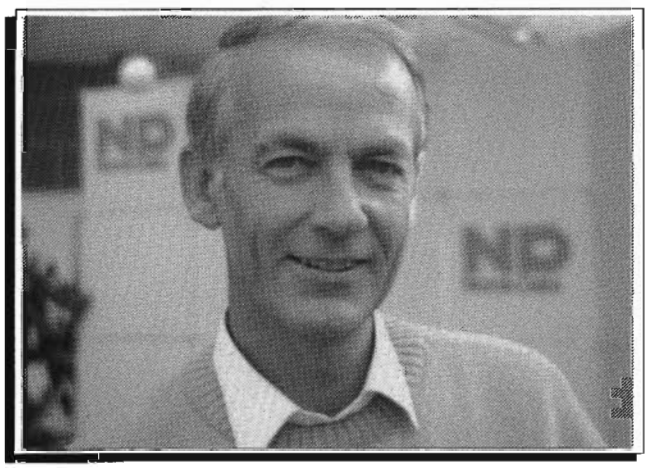
Internavis for Norsk Data i Norge — *18 september 1989*

Per Antonsen - ny leder for Personalservice

Blant de få lederstillinger som ikke var klare for offentliggjøring sent fredag, var stillingen som leder for den sentrale Personalservice-avdeling, som rapporterer til Søren Voigt.

Per Antonsen er nå tilbudt og har akseptert stillingen. Ettersom han vil bli en person som folk flest vil forholde seg til, ønsker Fredagsrunden nå å bringe nyheten. Per Antonsen har mange år bak seg i Norsk Data, hvor han i de senere årene har arbeidet i Tilvirkning. Han har nært kjennskap til mange av de krefter både i bransjen og i ND som driver noen av våre omstillinger for tiden. Han har også bred erfaring som linjeleder med omfattende personalansvar.

Per vil begynne gradvis umiddelbart og han vil disse første dagene legge vekt på å følge arbeidet i Rekrutteringssentret og Rekrutteringsutvalget. □



Om ansiennitet ved ny-rekrutteringen

Rekrutteringssentret har fått henvendelse om hva som skjer med ansattes ansiennitet i ND i forbindelse med den interne rekrutteringsprosessen. Spørsmålet kom på bakgrunn av at vedkommende var bedt om å signere Generell ansetteselseskontrakt og returnere denne sammen med signert tilbudsbrev.

La det være helt klart: Alle ansatte som får tilbud og aksepterer ny stilling får medregnet all tidligere ND-ansiennitet. Formelt er stadig Norsk Data A.S arbeidsgiver, men du er nå i en funksjon og i en stilling som er hjemlet i den nye, restrukturerte organisasjonen.

Kontakt:
Rekrutteringssenteret

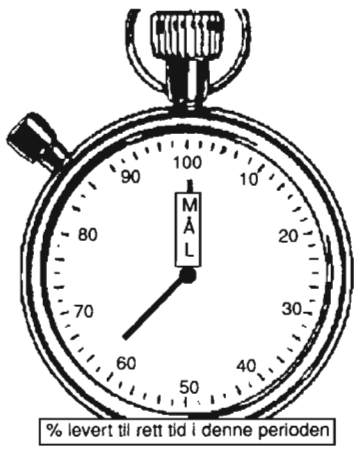
Kundestøtte og Utvikling:

Et klart forsprang!

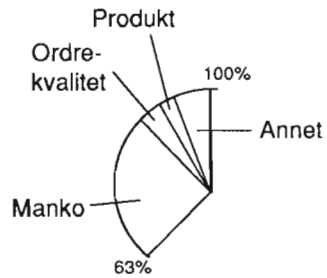
Se side 2

Leveranser til rett tid - UKE 33-36

*(målt på **alle** leveranser fra Skullerud, angitt i prosent)*



Årsak til avvik i denne perioden:

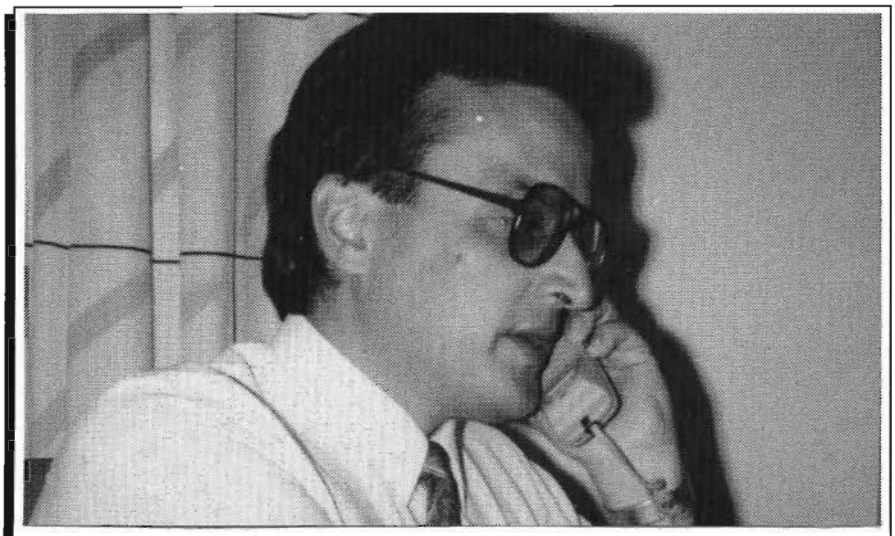


Definisjoner: *Manko:* Varer ikke tilgjengelig på leveranse-tidspunktet; *Ordrekvalitet:* Preliminære ordre/Ordre ikke i henhold til kundens behov; *Produkt:* Ikke klart for leveranse (ikke release/ tekniske årsaker)

Scanned by Jonny Oddene for Sintran Data © 2017

KundeStøtte og Utvikling:

Et klart forsprang!



-- KSU kommer til å kombinere det beste fra den gamle organisasjonen med nye og kundeorienterte løsninger, sier Ole Harald Smerud

-- Vår kompetanse og våre etablerte kunder og inntekter gir oss et forsprang vi ikke vil nøle med å utnytte! Ole Harald Smerud setter dermed Kundestøtte og Utvikling (KSU) på dagsorden som en effektiv og kampvillig organisasjon. Det er nå klart at foretningsenhetene i ND kan kjøpe inn service-tjenester fra andre leverandører. Smerud lover imidlertid konkurranse på et plan som vil redusere spørsmålet til en teoretisk fundering!

Av Arnfinn Eimhjellen

Han påpeker videre at det i første omgang blir viktig å videreføre de kundeforhold, oppgaver og kompetanse de skal trekke med seg inn i fremtiden. Men minst like viktig blir det å orientere seg i retning av nye utfordringer og muligheter. Det er nettopp dette som forholdsvis fort skal bli det bærende elementet i en selvstendig og resultatavhengig organisasjon. Tuning/optimalisering og IT-konsultasjon, er bare noen av stikk-ordene i denne sammenhengen.

Selger seg

Ikke nok med at vi skal være en klar ener som leverandør av service-tjenester overfor de andre forretningsenhetene i ND: Vi vil ta sats og selger våre tjenester på det åpne markedet! Smerud får en egen salgs-og marketingstab til å sørge for de første fremstøtene i markedet.

KSU som garanti

ND Kundestøtte og Utvikling kommer til å bli garantien for at blant annet ND SAFE konseptet blir videreført. En nøkkel til suksess hos både eksisterende og nye kunder! I praksis vil det si at avdelingen vil beskjeftige seg med videreutvikling, produksjon, logistikk og kundestøtte som viktige arbeidsfelt.

Dybdekompetanse

Smerud forteller at det er i KSU at den dypere produktkunnskapen vil befinne seg. Effektive innkjøp, tilgang på høykvalitetsprodukter, effektiv produkthåndtering og en sterk tilstedeværelse i hele Skandinavia av service-organisasjonen, er kvaliteter han fremhever som en spesiell styrke.

Breddekompetanse

KSU kommer til å kombinere det beste fra den gamle organisasjonen med nye og kundeorienterte løsninger. Resultatet blir en faglig svært bred organisasjon, med forgreninger i både inn- og utland. Et eksempel på bredden, er planene om at de også skal selge løsninger direkte til kunder som faller utenfor de andre segmentene. Kundepotensialet her kan forsiktig uttrykkes som uhyre interessant!

Markedskompetanse

-- Når det gjelder vårt service-tilbud, skal kundene ikke bare bli "begeistret". De skal også være forvisset om at vi opererer med konkurransedyktige priser, sier Ole Harald Smerud. Service-tilbudet vil bli blokket opp i klart definerte "pakker" i henhold til produktlinjen. Kunden vil dermed få tilbud om service-avtaler og priser som svarer direkte til de behov de har.

Denne konkrete fokuseringen på kundens behov, priser og kvaliteter, gjenspeiler seg i hele den nye organisasjonen. Strukturen er lagt opp med tanke på å lett kunne identifisere lønnsomhetskravet. Denne klare strategien vil, så langt det er hensiktsmessig, nedfelle seg i beskrivelsene av de ulike stillingene.

Stolt

-- Det er allerede klart at jeg får med meg en rekke dyktige ledere. Og jeg regner ikke med å være mindre stolt over alle de dyktige medarbeiderne vi vil rekruttere i den kommende uken!

Innlegg til Fredagsrunden kan sendes pr NOTIS-ID til bruker BH.

Scanned by Jonny Oddene for Sintran Data © 2017