

KUNDEtjenesten:

»Vi er kundernes advokater«...

- og vi bider os fast i enhver sag indtil alle problemer er løst, fortæller afdelingschef Gerhardt Blaase i denne samtale om RC DATAcenters nyoprettede service- og informationsfunktion

mange er specialister på ganske bestemte, men afgrænsede områder.

- I det normale, daglige samarbejde, er det ikke sandsynligt, man får brug for den nye afdeling. Men lige så snart der sker noget særligt eller nyt, ja, så kan der opstå behov for kontakt med KUNDEtjenesten. Den har omfattende know-



KUNDEtjenestens direkte telefoner bliver betjent fra kl. 8 til 17. I den øvrige del af døgnet tager en telefonsvarer imod besked. Her sidder "terrierne", der bider sig fast til problemet er løst.

I sidste nummer af 'Dags Data' omtalte vi kort RC DATAcenters nyoprettede KUNDEtjeneste. Den nye service- og informationsfunktion ledes af afdelingschef Gerhardt Blaase, der har været RC-medarbejder i 15 år, idet han bl.a. har været chef for driftsafdelingerne i København. Andre 'gamle' medarbejdere er Jens Aafalk, Hans Mortensen og Flemming Rydahl. De har hver især et dybt kendskab til virksomheden og sidder klar ved 'den varme linie', som har døgnåbent. Om dagen bliver de direkte telefoner betjent mandag til fredag fra kl. 8 til 17. I den øvrige del af døgnet tager en telefonsvarer imod de meddelelser, efterlysninger, idéer og informationer eller klager, som tages under behandling den følgende dag inden kl. 10. Vi har talt med Gerhardt Blaase.

Koncentreret know-how

- Når en kunde kører en on-line opgave er der ofte ti-femten medarbejdere impliceret i løsningen. Foruden måske to-tre eksterne leverandører. Opstår der et problem, vil det være svært for kunden at finde frem til netop den medarbejder, der kan løse det opståede problem. Vi er jo 400 medarbejdere, hvoraf

how, der bevirker, at man hurtigt kan finde den eller de medarbejdere, som kan løse problemet, fortæller Gerhardt Blaase.

Tingene på plads - ét sted

- Gælder det alle kundekategorier ?

- Hvis der er tale om en traditionel opgave, vil det sjældent være særlig svært at finde den person, der kan løse det opståede problem. Men der er rart, at det kun er nødvendigt at henvende sig et bestemt sted for at få bragt tingene på plads.

100 »udtrykninger«

- Har I allerede mærket interesse for KUNDEtjenesten og har man kunnet hjælpe de kunder, der har henvendt sig ?

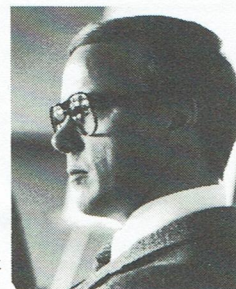
- Det hele er gået overraskende hurtigt. Siden vi i april udsendte en informationsskrivelse om KUNDEtjenesten, har vi til begyndelsen af maj haft 34 henvendelser omkring egentlige problemer i forbindelse med afviklingen af kørsler, og der har været 64 forespørgsler. Vi arbejder ikke med nogen typisk ekspeditionstid. Meget afhænger af ka-

Fortsættes side 2

Hewlett Packard og RC DATAcenter's Division for Systemleverancer i samarbejde.

Første store opgave er informations- og økonomistyring for international koncern

RC DATAcenters Division for Systemleverancer har indledt samarbejde med den amerikanske edb-virksomhed Hewlett-Packard's danske datterselskab om etablering af systemer til datamaskinen HP 3000. Samarbejdet har allerede udmøntet sig i det første store projekt. Det består i etablering af informations- og økonomistyring for en international koncern med datterselskab i Danmark. 'Dags Data' har talt med Hewlett-Packard's salgsdirektør Erik Lømholt Bek om den netop indgåede aftale. Erik Lømholt Bek, 37 år, og ingeniør, har haft hele sin professionelle karriere inden for edb-branchen. Han har tidligere været tilknyttet IBM, Philips og ØK Data.



Salgsdirektør Erik Lømholt Bek

Kontakt

- Hvem kontaktede egentlig hvem ?

- Det var Hewlett Packard, som kontaktede RC DATAcenter. Hewlett Packard moderselskabet, som nu har eksisteret i 40 år, beskæftiger sig med fem produkt-områder. Et af dem er elektroniske dataprojekter, som repræsenterer en stadigt stigende del af Hewlett Packard's totale omsætning. Denne produktlinie repræsenterer for øjeblikket en årlig omsætningsvækst på ca. 35 pct. Der er tale om fremgang verden over, men udviklingen er særlig udtalt i Europa. Hewlett Packard, der har eksisteret som selvstændigt firma i Danmark i 12 år og beskæftiger 115 medarbejdere, markedsfører hovedsageligt edb-maskiner. Et af vore primære markedsområder er produktionsorienterede, industrielle virksomheder, hvis ønsker vi generelt er i stand til at imødekomme. Både på den tekniske side, og når der er tale om processtyring, produktionsstyring og automatisering, men ikke hvad

Fortsættes side 5

Brev til læserne



Dette nummer af 'Dags Data' adskiller sig fra de tidligere ved at være knap så orienteret mod RC DATAcenter-organisationen. Vi har bestræbt os på at behandle emner, som kan have generel interesse for alle edb-brugere. Belyst af de forskellige overvejelser, de må gøre sig, når program- og maskinvalg skal foretages, for at få glæde og udbytte af den teknologiske udvikling.

Erhvervslederne vil i betydelig højere grad end nogen sinde før blive nødt til at anvende egentlige styringsredskaber på samtlige områder i den daglige ledelse. Et højt informationsniveau er en af forudsætningerne for at kunne styre virksomheden igennem farlige situationer. Til hurtig forandring af den lagte kurs kræves friske oplysninger, og for at kunne realisere dette kræves en række fortrinlige edb-værktøjer.

Set med virksomhedens øjne er edb-leverandørsiden enorm og alle løsningsmulighederne uoverskuelige. Oven i alt dette kommer de kontraktlige forpligtelser mellem køber og sælger. 'Dags Data' behandler disse emner - og vi håber naturligvis derigennem at bidrage med ideer og tanker om den rigtige edb-løsning for Dem.

Sven Goldschmidt

Fortsat fra forsiden

rakteren og kompleksiteten af de pågældende sager, som normalt afsluttes den dag, de rejses. Der kan være ting imellem, som involverer maskinel-leverandører og dermed tager lidt længere tid. Men vi kan under alle omstændigheder sikre, at de ting, der bliver lovet en kunde, bliver fulgt op, og at løfter bliver holdt.

Præcis kommunikation er et nøgleord i KUNDETjenesten, der kan glæde sig over, at det i lige så høj grad er provinskunder som københavnske kunder, der henvender sig til den nye afdeling.

En terrier-funktion

- Netop igennem behandlingen af de problemer, vi møder i KUNDETjenesten, kan vi bidrage til at forbedre ting, der trænger til det - og dermed sikre, at RC DATAcenter bliver bedre og bedre til at klare sine opgaver. Jeg skal tilføje, at kunderne bestemt ikke bør se oprettelsen af KUNDETjenesten som en ændring i forholdet til de sædvanlige kontakter i virksomheden. De er stadig fuldt tilgængelige. Men vi er 'terrierne', der bider os fast til et problem er løst.

Vi kommer fra hele RC DATAcenter

- Hvilken viden har KUNDETjenestens medarbejdere, som kvalificerer dem til at tage sig af de undertiden komplicerede problemer ?

»Vi skal overleve på know-how og kravorienterede problemløsninger...«

Uden løbende tilpasning tilhører edb-servicebureauerne en afdød branche i 1990. Samtale med ESF's nye direktør Finn Martin Jensen.

Edb-serviceforeningen har i dag 20 medlemmer og dækker ca. 30 pct. af markedet. Med en ventet tilgang af nye medlemmer kan markedsandelen i løbet af relativt få år nå 75 pct., vurderer foreningen. Edb-servicebureauernes omsætning steg fra ca. 1,1 milliard kroner i 1975 til 1,7 milliarder kroner sidste år. ESF, hvis andel var ca. 30 pct., venter at omsætningen vil fortsætte med at stige i samme takt. Vi har talt med Finn Martin Jensen, som tidligere har været tilknyttet IBM og LEC, Landbrugets EDB-center. Gennem LEC's formandskab i Foreningen af Danske EDB-servicebureauer kom Finn Martin Jensen ind i organisationsarbejde. Den 1. april i år blev han direktør for den reorganiserede edb-serviceforening.

Ambitioner og informationer

- Hvorfor er ikke alle danske servicebureauer medlem af ESF ?

- Foreningen af danske EDB-servicebureauer var måske nok i lidt for høj grad en kaffeklub, hvor man mødtes en gang imellem og erkendte, at man havde fælles problemer. Men her holdt enigheden i regelen op, idet man samtidig gik ud fra, at man var så forskellige,

at samarbejde alligevel ikke kunne nytte noget. Ukendskab til foreningen spillede sikkert også ind. Vi håber med åbningen af ESF-sekretariatet at mærkere en solid distance til disse tilstande. ESF's formål er at samle edb-servicebranchen om væsentlige mål og at styrke både den etiske og faglige standard i branchen. Vi sigter imod at udvikle og beskytte medlemmernes interesser bl.a. igennem repræsentation af servicebureaubranchen overfor offentlige myndigheder. Oplysningsarbejde om branchens interesseområde og information overfor offentligheden, bl.a. via massemedierne, er andre vigtige opgaver. Jeg kan iøvrigt nævne, at en ny standardkontrakt er på trapperne. Vi er også gået i gang med at diskutere forsikringsbetingelser og sikkerhedsbestemmelser. Endelig arbejder ESF i skyggen af den forringede postservice, med planer om special "Datapost".

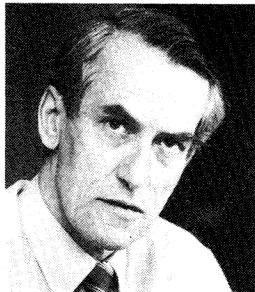
Tryghedsproblemer?

- Det har egentlig altsammen noget med tryghed at gøre. Er der da problemer med trygheden, siden ESF reklamerer for den ?

- EDB-servicevirksomhederne har ingen særlige tryghedsproblemer. Men den nye registerlovgivning har sat nye rammer omkring branchens virke. Det er også nødvendigt, idet man jævnligt ser eksempler på, at data ikke er blevet be-

Forsættes side 3

- Vi er foreløbig fire medarbejdere med høj anciennitet og et både bredt og dybt kendskab til hele organisationen og dens mange funktioner. Vi kommer fra alle RC DATAcenters afdelinger. Både salgsledelse, programmering, kørselsadministration og drift er repræsenteret i KUNDETjenesten. Skulle vi få særligt travlt, kan vi med kort varsel få yderligere kapacitet og medarbejdere til rådighed i de omtalte afdelinger, fortsætter Gerhardt Blaase.



Gerhardt Blaase

Også dokumentationscenter

- Har KUNDETjenesten andre opgaver end at betjene, vejlede og hjælpe kunder ?

- Vi har som en overordnet målsætning, at kunderne skal opleve RC DATAcenter som en effektiv og professionel organisation, der er i stand til hurtigt at løse kundernes problemer. Det er det, det hele drejer sig om. Men vi har også interne opgaver at passe. Eksempel-

vis tager vi os af en række af de administrative funktioner, der tidligere var spredt rundt om i organisationen.

- Det er hensigtsmæssigt, at koncentrere og koordinere indhentning af vigtige oplysninger ét sted. På den måde letter vi organisationens arbejde. Jeg kan tilføje, at KUNDETjenesten også har en dokumentationscenterfunktion, idet vi hver dag læser en række vigtige dag- og ugeblade. Relevant nyt i koncentreret form sendes derefter ud til de medarbejdere og afdelinger, der har behov for aktuel og målrettet information.

Ring dag og nat!

- Hvornår og hvordan kan man komme i kontakt med KUNDETjenesten ?

- Det kan besvares kort: Altid. På telefon (01) 10 53 33. Som nævnt sidder vi klar til at tage os af forespørgsler fra 8-17 hver dag fra mandag til fredag. På andre tidspunkter indtaler kunden forespørgsler, idéer, ønsker eller evt. klager til den automatiske telefonsvarer.

- Lad mig fremhæve, at vi med lige stor energi tager os af alle henvendelser. Vi er bestemt ikke mindre på mærkerne, når en kunde ringer med et forslag eller en god idé, der kan være til gavn for kunden selv og andre kunder - og dermed for RC DATAcenter. Så brug endelig den varme linie, også i tilfælde, hvor der måske er lidt tvivl om berettigelsen, slutter Gerhardt Blaase. ●

Ved Force Majeure åbnes kl. 12.45

Om de fine (tomme) fremmedord. Om advokater og bondemænd i nød. Om aftaler »når solen skinner« og om julehilsener med forbehold. RC DATAcenters juridiske konsulent, advokat Jacob Nørager-Nielsen kaster lys over vigtige - ofte oversete forhold i forbindelse med indgåelse af aftaler

På Hauser Plads i København ligger et lille antikvariat. Indehaveren hedder Frede. Efternavnet er ukendt. Til gengæld er forretningen berømt blandt bog- og kunstkere over det meste af Europa for sine sjældne teaterhistoriske værker og billeder af både nulevende og længst hensovne scenekunstnere. For-

retningens ry skyldes også Fredes frodige fantasi med hensyn til skiltning i antikvariatets vinduer. Skiltene rummer en særegen blanding af sublim humor og mildt vanvid. På et af dem står: "Ved Force Majeure åbnes kl. 12.45". Det morer folk sig meget over.



Advokat Jacob Nørager-Nielsen

Hvad er brutto kontant - ?

- Ja, og det er egentlig selvmødsigende. Det er nemlig de samme mennesker, som med stor respekt ser dette tomme Force Majeure forbehold tilføjet kontrakter og andre af dagliglivets doku-

Fortsettes side 4

Fortsat fra side 2

handlet og beskyttet, som de burde. Ved hjælp af den omtalte standardkontrakt og gennem forhandlinger med Registertilsynet vil vi arbejde os frem til retningslinier, som taler deres klare og éntydige sprog om seriositeten af ESF-servicebureauernes arbejde.



Direktør
Finn Martin Jensen

»Ægteskab« med forbehold

- Er NCR/JDC 'ægteskabet' løsningen for fremtidens servicebureauer - eller for den sags skyld for hardwareleverandørerne ?

- Nej, jeg tror ikke på den slags alliancer som en generelt gældende og lykkelig løsning for hele servicebranchen. Selv om vi vil komme til at se en del af branchens virksomheder fusionere i den kommende tid...

- Hvormange ?

...skal man klare sig i et stadigt køligere konkurrenceklimate, må man også have de nødvendige økonomiske ressourcer til udvikling af nye produkter. Jeg ser det som en vigtig opgave for ESF at etablere en metodisk, intern udveksling af nyttige erfaringer. Det har noget med idégenbrug og ressourcesparelser at gøre.

Postulatet om den faldende stigning . . .

- Hvorfor en stigningstakten i servicebureauomsætning faldende ?

- Det er der nogle, der siger, den er. Fra 1977-78 var stigningstakten i servicebureauernes omsætning 10,3 pct. 1978-79-prognosen regnede med en stigning på 17,9 pct., og disse forventninger blev indfriet. Hvis man sammenligner disse to år, er der intet fald i stigningstakten. Dog med et forbehold for en beskedent usikkerhed i opgørelsesmetoderne.

Vi skal overleve på know-how og troubleshooting

- Hvordan vil servicebureauerne kunne kombinere fordelene ved billig maskinel med en typisk servicebureauuløsning ?

- Vi skal overleve på først og fremmest at udnytte den know-how, der ligger i servicebureaubranchens virksomheder. Maskinomkostningerne repræsenterer en stærkt vigende andel af de samlede edb-omkostninger. Mange steder er de reduceret til 20-25 pct. Servicebureauerne bør frigøre sig fra deres vel faste forestillinger om, at det for enhver pris gælder om 'at få lavet noget omsætning og kørsel...' Helst på store centrale anlæg. Servicebureauerne skal først og fremmest være problemløserne, der med deres omfattende know-how koncentrerer sig om kundernes krav til de løsninger, bureauerne tilbyder. Først når dette analysearbejde er tilendebragt, kommer spørgsmålet om maskinel.

Glem alt det »isenkram«

- Det er forkert at starte overvejelserækken med at analysere hele spektret af maskinelmuligheder og derefter se på, om man i det hele taget har egne opgaver. Servicebureauernes overlevelsgrundlag kan udmøntes ganske kort: "Hvad er opgaven ? Har vi det udstyr, der kan klare den?"

Fremtidens softwarehouses?

- Vil det sige, at servicebureauerne bliver fremtidens softwarehouses ?

- En del af dem vil udvikle sig i den retning. For andres vedkommende kommer salg og leverancer af programmer til at repræsentere en stigende del af omsætningen. I 1978 androg konsulentarbejde, implementering og programlignende 8 pct. af servicebureauernes samlede omsætning. Jeg tror, denne procentsats vil stige i de kommende år, fortsætter Finn Martin Jensen.

Sats på krav-orienterede løsninger

- Hejser ESF flaget, hvis de typiske servicebureauer går hen og bliver programleverandører ?

- Ja og nej. Hvis vi havde holdt fast ved det tankesæt, der prægede branchen i 1970 ville den næppe have eksisteret i dag. Vi skal heller ikke regne med i

1990 at kunne bruge de opfattelser og metoder, der er god latin i dag. Tilpasning er en løbende og nødvendig proces.

Snart sagt alle og enhver kan skrue noget fornuftigt maskinel sammen. Problemet ligger ikke der, men i at disponere over den know how, der skal til for at udnytte den stigende mængde avanceret maskinel krav-orienteret og dermed fornuftigt.

Ja - !

- Edb-branchens sejrherre bliver altså dem, der har den store programmeringsviden ?

- Ja.

Der skal satses på edb-miljøer

- Hvordan vil edb-industrien generelt sikre sig den fornødne arbejdskraft - og hvilke problemer vil ESF's medlemmer møde i konkurrencen med andre virksomheders edb-afdelinger ?

- Det får utvivlsomt stigende betydning, at edb-servicebureauerne satser på egentlige edb-miljøer. Jeg har været ansat i en edb-virksomhed med ca. 500 ansatte, hvoraf en del rejste for at prøve noget nyt. I mange tilfælde vendte de tilbage i løbet af få måneder. De savnede det gode miljø og arbejdsklima. Erfaringsudveksling, og gensidig påvirkning med idéer og impulser er 'opium' for edb-folket. Man vantrives i denne branche uden den kollegiale 'spillen bold op ad hinanden'.

Ajournført beskrivelse af branchens personalebehov

- I disse dage udsender ESF spørgeskemaer til ca. 130 edb-servicebureauer, idet vi har planer om at undersøge behovet for uddannelserne i det offentlige uddannelsessystem. Foreningen bliver dermed i stand til at tegne et billede af branchens behov for edb-assistenter og for de edb-kyndige, der har investeret tid i uddannelsesmæssige overbygninger. Datanomerne, datalogerne og systemingeniørerne. Vi vil i ESF holde løbende kontakt til disse faggrupper for at forsyne dem med aktuelle oplysninger om edb-servicebureauernes medarbejderbehov, slutter Finn Martin Jensen.

menter. Der er imidlertid tale om et uklart omend populært ord uden nogen- somhelst veldefineret betydning. Man har ganske vist en bestemmelse i Købeloven, der handler om særlige vanskeligheder ved opfyldelse af kontrakter. Men ordet 'Force Majeure' bruges ikke. Det er nemlig et ord uden éntydighed og reelt derfor uden retsmyndighed.

- Det samme gælder ordet 'Garanti', som er en anden betegnelse uden juridisk præcision. Det evt. eneste sikre, man kan sige, når man har opnået en 'garanti' er sædvanligvis, at det er aldeles uklart, hvordan éns retsstilling er.

- Eller 'Netto kontant inden 30 dage'. Hvad er det? Et ord fra Købmandsskolen. En uklar kommerciel henstilling, der ser fin ud og umiddelbart skaber respekt. Har nogen forresten hørt om 'Brutto kontant' - ? spørger RC DATAcenters juridiske rådgiver, advokat Jacob Nørager-Nielsen, som 'Dags Data' har talt med for at høre om det noget uigenomsigtige, men såre væsentlige område, der hedder aftaler og kontrakter.

Den klare tanke

Vi 'tegner' allesammen os selv gentagne gange i tilværelsen. Når vi f.eks. køber hus, bil, farve-TV og fritidsgrund. Mange 'tegner' og forpligter også deres firma og arbejdsplads i medfør af funktion og ansvarsområde.

Juraen er et omfattende fagområde, som bygger på kravet om klar logik, usentimentalitet, dokumentation - og nødvendigheden af at holde tanken klar. I særdeleshed, når det drejer sig om aftaler, kontrakter og overenskomster.

Ikke i brug »når solen skinner«

- Pas på! Ordene "aftaler", "kontrakter" og "overenskomster" rummer ingen juridisk forskel. Det er aldeles det samme. Mange tror også der er forskel på mundtlige og skriftlige aftaler. Man skelner ikke i juraen imellem skriftlige og mundtlige aftaler. De er lige rets- gyldige. Når man har sagt eller skrevet ja, er sagen afgjort, fremhæver Jacob Nørager-Nielsen, og fortsætter:

- Man skal huske at være vældig præcis, når man indgår aftaler. Mange har brændt sig på "at det går jo nok". Det gør det også i de fleste tilfælde. Men det, der står i kontrakten, er ikke baseret på 'når solen skinner', men til brug, når der opstår uenighed. Man kan sammenligne med et ægteskab. Der er endnu kun få, der aftaler skilsmissebetingelserne, når de gifter sig, selvom det ville være klogt. Analogt rummer en fornuftig og juridisk korrekt formuleret aftale en hel masse om, hvad der sker, når man skal ud af aftalen igen - eller når forholdene udvikler sig på en måde, der bare afviger lidt fra det sædvanligt forudsatte.

Enestående gode købelove og aftalelove

- Masser af kontrakter bliver aldrig brugt. De ligger i skrivebordsskuffen og kommer kun frem, når vi står overfor kværunten - den urimelige modpart.

- Selv hos professionelle erhvervsledere, som er vant til at træffe aftaler, er der modvilje overfor den alt for stramme og måske lidt barsk fremtrædende aftaleformulering. Men en aftaletekst skal være, om ikke barsk, så i hvert fald krystalklar. Man vil opdage, at erhvervsfolk og jurister i udlandet er ikke så lidt mere formelle, præcise - og pessimistiske - end vi herhjemme. Vi danskere er godlidende. Men vi kan også bryste os af at have en aftalelov og en købelov, der dels er fællesskandinaviske, dels så gode og bredt dækkende, at når man "har glemt hvadsomhelst", så statuerer de en gennemsnitsregel. Det kender man ikke mange steder i verden. På den anden side er en gennemsnitsregel sjældent, hvad man godt kunne tænke sig skulle gælde for én selv.



Tegningen er fra "Hvad siger Loven", Politikens Forlag

Når køber bliver »brugt«

I Danmark arbejder man med aftaleregler, som bør være af umiddelbar interesse for alle. Uanset om der er tale om servicekontrakter eller køb af sommerhusgrunde. En aftales mekanik er den, at den ene part giver et tilbud og den anden en accept. Hvis udspil og svar harmonerer, har man resultatet: Aftalen/kontrakten/overenskomsten. Imidlertid kan man komme til at tage fejl af, hvem der afgiver tilbudet og hvem, der evt. accepterer og dermed bestemmer, om der bliver nogen aftale.

- Lad os tage et eksempel, som mange kender. Man har skrevet under på en slutseddel hos ejendomsmægleren og tror, at handelen er i orden. Det er den ikke nødvendigvis, for pludselig siger mægleren: "Nu må vi se, om sælgeren vil af med huset til den pris..."

Her bliver køber ofte overrasket. Han har nemlig på dette tidspunkt sædvanligvis endnu ikke købt et hus, men han har fremsat et for ham selv bindende tilbud.

I regelen får køber dog kort efter at vide, at handelen er i orden. Men det kan også forekomme, at tilbuddet er blevet brugt til at løfte den anden potentielle købers tilbud i vejret. Der var nemlig ikke tale om en aftale, men om starten på en aftale. Accepten manglede. Sådan er praksis for salg af fast ejendom i Danmark, hvad der egentlig ikke er helt rimeligt. Det var ofte mere rimeligt, at mægleren havde fuldmagt til at sælge på skitserede betingelser, mener advokat Jacob Nørager-Nielsen.

Nødhjælp for advokater og bondemand på Mols

- Sagt endnu en gang: Man skal ikke lade sig distrahere af fine ord og endelig ikke bruge dem, hvis man ikke forstår dem. Hvis man er i tvivl og føler sig nødstedt i en forhandlingssituation, skal man altid skrive de ting ned, som man er sikker på. Denne handling kan fjerne virkningen af mange standardforbehold fra modpartens side. Retsslig vil det individuelle nemlig altid gå forud for det generelle, som man ikke forstår. Bondemanden, der med langsom håndskrift skriver: "Jeg vil købe huset for 50.000 kroner kontant", har formuleret sig præcist og på en måde, som jurister ser meget seriøst på. Uanset om det skrevne måske strider imod en masse formelle ting. Køber havde nemlig en klar mening med det, han skrev. Det er nødhjælp for drevne advokater og bondemand på Mols.

- Det gælder generelt i aftaleretten, at man begynder med det individuelle. Standardvilkår trænges altid i baggrunden, når man med rystende pen har skrevet noget individuelt ned. Sidder man i en forhandling og føler sig utryk, fordi man ikke kan overskue tingene, skal man ikke lade sig dupere af nogen eller noget, men skrive eller forlange det nedskrevet, som man stensikkert mener, understreger Jacob Nørager-Nielsen.

Benyt aftaler

RC DATAcenters medarbejdere vil ofte finde det rimeligt at bekræfte aftaler om forhold af en vis betydning. Det virker også i almindelighed professionelt og korrekt, når man kort konkluderer: "Så er vi altså enige om det og det..." Entrepriseretten (Byggeretten) behandler mange sager med udgangspunkt i leverandørers misforståelse af ordrer, og det er jo heller ikke rart f.eks. at få tilsendt en hvid elefant, når man har bestilt en kasse vin. Bekræftelser giver orden i aftaleforholdene for begge parter, forhindrer sure miner sidenhen - og strammer tanken op.

Brok Dem! Venligt, bestemt og hurtigt!

Både privat og i forretningslivet skal man reklamere hurtigt og præcist, hvis man er utilfreds. Man skal ikke være for flink, men venligt og bestemt fremhæve de punkter, man er utilfreds med, uanset om man f.eks. har købt en sejljolle eller en datamat. Det er juridisk ligestillede ting.

- Juraen kræver simpelthen, at man i givet fald brokker sig og reklamerer omgående. Flinkhed straffes i en evt. senere retssag. Man kan godt være venlig, men man skal være præcis og bestemt, når man påtaler ting, som er uden for forudsætninger og aftaler, og som man ikke finder i orden. Ellers er der risiko for at rettligheden fortabes. I den henseende er man striks i juraen. Der er ingen medlidenhed med købere, som kommer og piber bagefter.

- Jeg plejer at sige som eksempel, at advokater altid tager forbehold for en sikkerheds skyld. Bare for at vise den bestemte tone. De skriver næsten "Glædelig Jul - med forbehold" for at vise, at man ikke skal give rettligheder fra sig, slutter advokat Jacob Nørager-Nielsen.

RC DATAcenters nye personalechef:

Medarbejderne får hastigt stigende betydning

Georg Søndergaard Petersen, 35 år, er blevet tilknyttet RC Datacenter som personalechef. Georg Søndergaard Petersen har en bred og solid teoretisk baggrund bestående af bl.a. merconomeksamen i personaleadministration og enkeltfagsstudier i psykologi og pædagogik ved Universitetet i København. Den praktiske del af karrieren startede med funktionen som uddannelsesofficer i forsvaret. Senere fulgte ansvaret for personaleadministration og uddannelse af ca. 2.500 af Irma-butikkernes medarbejdere. I de seneste fire år har Georg Søndergaard Petersen som afdelingsleder været tilknyttet Dansk Institut for Personalerådgivning. 'Dags Data' har talt med den nye personalechef.



Georg Søndergaard Petersen

at det er ganske åbenbart, at medarbejderne vil få stigende betydning i en række vigtige sammenhænge. Det gælder iøvrigt hele denne branche. En servicevirksomhed må nødvendigvis levere solid og ordentlig service. Alene opfyldelsen af dette krav kræver en personale- og uddannelsesfunktion.

Væk fra de stive cirkulærer

- Hvad kommer til at kendetegne 80'ernes personalepolitik?
- I særlig grad det, at den kommer til at udvikles nedefra i virksomhederne, hvorfra den vil bevæge sig op imod top-

pen. Den vil være opbygget som moduler rettet imod forskellige problemer eller forskellige persongrupper. Vi vil, efter min opfattelse, bevæge os væk fra de konventionelle standardpolitikker og generelle cirkulærer fra organisationens top. Det betyder, kort sagt, at personalepolitikken i 80'erne bliver en proces, målstyret imod problemer og virksomhedens enkelte medarbejder.

- Naturligvis, skal jeg tilføje, indenfor den enkelte virksomheds strategi.

Fire vigtige dimensioner

- Hvordan skabes den kortsigtede personalepolitik?
- Simplethen ved, at man som personalechef kan sit håndværk. Virksomheden her har ikke haft en egentlig personale- eller uddannelsesfunktion den sidste halve snes år. Det bliver min opgave at sætte en række nødvendige programmer i gang, hvilket iøvrigt allerede er sket. Der er vigtige elementer som medarbejdersamtaler, gagesamtaler og en ny, mere åben, annonceringsform.
- Kortsigtet skabes RC DATAcenters personalepolitik bl.a. som et produkt af, at jeg kan mit job og er dygtig nok til forhåbentlig at få nogle vigtige ting op at stå. Jeg ser fire dimensioner i denne opgave. Den første er ansættelse og rekruttering af nye medarbejdere. Den anden er løn - eller belønning. Den tredje er medarbejdersamtaler og personalevurdering og endelig det fjerde punkt, som er uddannelse. Disse fire 'klumper' er målene for den kortsigtede personalepolitik, slutter Georg Søndergaard Petersen.

Basiskrav til en servicevirksomhed

- Er der økonomisk baggrund for i det hele taget at have en personalefunktion hos RC DATAcenter?

- Ja, det er der ud fra den grundtanke, at vi generelt vil se personalet blive en mere og mere betydningsfuld faktor. I RC DATAcenter er vi så langt fremme i den strategiske planlægning,

fortsat fra forsiden

angår anvendelsesprogrammel. Derfor ser vi samarbejdet med servicebureauer som noget meget interessant. I Danmark kom RC DATAcenter naturligt ind i billedet. RC DATAcenter er landets største servicebureau, og den viden, servicebureauet har samlet sammen, gør RC DATAcenter til det største know-how center af sin art i Danmark.

- Det er således en bevidst oplysning indsats, der ligger til grund for det samarbejde, vi har indledt med RC DATAcenter.

Der er lagt op til et solidt samarbejde

- Er det ikke en risikabel affære at indlede et meget kundeorienteret samarbejde med en virksomhed, som for ca. trekvart år siden rejste sig fra ruinerne af A/S Regnecentralen?

- Et overfladisk, umiddelbart skøn kunne muligvis efterlade fornemmelsen af noget risikabelt. Jeg mener imidlertid, at jeg, i kraft af min tidligere tilknytning både til maskin-leverandører og servicebureauer, kender det danske edb-marked særdeles godt. Som jeg sagde før, vurderer jeg RC DATAcenter som et seriøst arbejdende servicebureau med en stab af højt kvalificerede medarbejdere.

Der er lagt op til et solidt samarbejde, idet RC DATAcenter med sin know how på program- og systemsiden, vil kunne supplere Hewlett Packard på turn key-området.

Den bærende forudsætning

- Et stigende antal Hewlett Packard kunder ønsker turn key-løsninger bestående af maskinel og applikationsorienteret programmel placeret inden for rammer, som passer præcis til kundens virksomhed. Det er en styrke og en bærende samarbejdsforudsætning, at RC DATAcenter kan udvikle applikationsorienteret programmel baseret på Hewlett Packard-udstyr. Indtil videre har vi været den mest velkonsoliderede af de to parter: Programmel-hus og maskinleverandør. Derfor har kunderne forlangt, at vi stod med totalansvaret for leverancen. Den konstellation føler jeg ikke er noget problem i vort samarbejde med RC DATAcenter, der omsætningsmæssigt befinder sig på samme niveau, som vi selv. Jeg har, sammen med andre, stor tillid til de idéer og de resultater, RC DATAcenter i løbet af kort tid har kunnet lægge frem. Troværdigheden gælder også de aktiviteter, som RC DATAcenter er i gang med.

Flere og flere ønsker turn key-løsninger

- Hvem vil være 'entreprenøren' i den enkelte kundesag?

- Det er svært at give et entydigt svar på. I tilfælde, hvor RC DATAcenters aktiviteter er rettet imod de markeder og kundekrav, som I vælger at satse på, da er det jer, der står for salget. Både af maskinel og anvendelsesprogrammel. Men det omvendte vil også kunne gøre sig gældende. Hvis en kunde sender udbudsmateriale til Hewlett Packard, ville vi - såfremt det drejer sig om en løs-

ning, der består af både maskinel og programmel - henvende os til et programmelhus, som kunne løse den pågældende opgave.

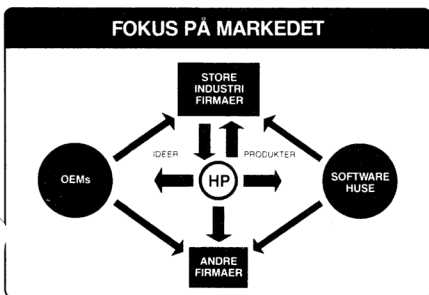
- Flere og flere virksomheder ønsker turn key-løsninger, og det marked kan Hewlett Packard ikke selv gå ind i. Derfor er det vigtigt for os at samarbejde med virksomheder som RC DATAcenter, som kan imødekomme den del af kundens krav, der hedder applikationsprogrammel. Her rører vi ved et enormt marked, hvor RC DATAcenter, set med vore øjne, virkelig kan bidrage til, at vi når ud på et markedsområde, vi ikke selv ville kunne med de ressourcer, vi råder over.

Lang livscyklus

- Kan man omvendt ræsonnere, at nøglen til den maskinel-teknologi, som ligger mange år forud for det, man i virkeligheden har behov for idag, ligger i et godt programmel?

- Både og. Når man udvikler programmellet, gør man det i relation til et givet stykke maskinel. Det er vigtigt, at denne programmel-investering kan anvendes på ny fremtidig maskinteknologi uden betydelige omprogrammeringer. Derfor er det så vigtigt, også for en virksomhed som RC DATAcenter, at fokusere på et produkt med en lang fortløbende levetid, som hele tiden vil modsvare de seneste tekniske landvindinger. De er jo en del af det produkt, som I markedsfører overfor jeres kundekreds, slutter direktør Erik Lønholdt Bek.

Det fremgik i øvrigt af samtalen med Hewlett Packard's salgsdirektør, at det amerikanske moderselskabs retningslinier for valg af samarbejdspartnere er underlagt en fast formuleret politik. Der er tale om en bevidst oplysning indsats, og ikke om mere eller mindre tilfældige lokale initiativer fra de respektive datterselskabers side.

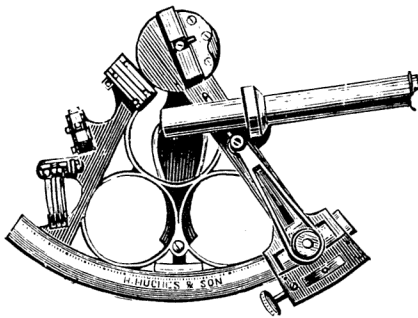


Pejling af fremtiden

Under denne titel vil De i kommende numre af 'Dags Data' finde artikler om interessante, aktuelle tendenser og om den fremtidige udvikling på edb-området.

Gæsteskrivere, som ikke nødvendigvis behøver at være edb-specialister, vil på redaktionens opfordring give udtryk for holdninger, der vil være af interesse for bladets læsere.

RC DATAcenter har til dette nummer af 'Dags Data' bedt konsulent, lic.phil. Malthé Jacobsen, 33 år, skrive om de kontraster, som i dag præger hele edb-området.



Systemets centrum

- Det, der får det til at krible i én, når talen er om udviklingen på edb-området, er vel egentlig den skærende kontrast: På den ene side er udviklingen velbeskrevet og velkendt indtil det trivielle. Maskinel falder i pris. Mikroprocessorerne bliver til stadighed mere ydedygtige. Der sker en egentlig industrialisering af programmel-produkter. Prisfaldet gør til stadighed edb-anvendelsen interessant på nye områder.

På den anden side: Hvad er effekten af den udvikling? Hvad kommer det til at betyde, for den glæde, man kan have af edb? For de problemer, man får med edb? Hvad er det for en ændring, der i disse år er ved at ske, i måden hvor på edb anvendes?

Miniernes tid forbi?

- Jeg vil godt vove det ene øje og give mit bud på denne udvikling, og jeg vil gøre det ved at risikere 3 påstande

- 1: Miniernes tid er ved at være forbi.
- 2: Terminalen ændrer status i systemet.
- 3: Opmærksomheden vil igen samle sig om de store maskiner.

Når jeg påstår, at miniernes tid er ved at være forbi, er jeg i virkeligheden banal indtil grænsen af det kedsommelige. Selvfølgelig betegner også minierne en form for edb-anvendelse, der har sin tid, og det kan ikke overraske nogen i denne branche, at den tid er ca. 7 år, d.v.s. fra 1975 til 1982.

Når det skal siges alligevel, er det dels fordi denne trivialitet overses med den bulldozeragtige slagkraft, der ligger i, at alle leverandørerne nu endelig har fået kørt hele salgsmaskineriet i omdrejninger. Selv de tungeste servicebureauer synes nu at have indstillet sig på miniernes æra, og det kunne være en god indikator for at æraen er ved at være slut.

Men hvad er det, der kommer bagefter?

Terminalens nye status

- Nøglen til forståelse af dette ligger efter mit skøn i den nye status, som terminalen bliver til del. Den bliver nemlig systemets centrum.

Tænk lige et øjeblik over ordet terminal, som vi også kender det fra gods-terminaler o.s.v. En terminal er endepunkt. En terminal er det yderste led. En edb-terminal er systemets yderste led, helt ude ved den enkelte bruger. Er det ikke sådan vi tænker? Hvis det er tilfældet, kan vi roligt begynde at tænke om, for terminalen vil i fremtiden ikke leve op til sit navn, den vil være centrum, og dermed være det datamatiske udtryk for den centrale placering, brugeren af edb-systemerne får. Og det handler jo ikke mindst om penge, for sagen er den, at selve det intelligente maskinel er blevet så billigt, så vi lige så godt kan lægge hele behandlingskapaciteten ude i skærmen. Når vi hidtil har talt om intelligente terminaler, har vi ment, at der lå nogle terminalfunktioner programmeret i skærmen. Det er ikke det jeg taler om her, men placeringen af selve applikationsprocessen i "terminalen".

»Værtsdatamat« forældet - STØTTEDATAMATER!

- Det datanet, der sætter denne skærm i forbindelse med øvrige datamater, vil ikke binde denne terminal til én værtsdatamat, men vil give den mulighed for at bringe sig i forbindelse med en lang række såkaldte værtsdatamater, der kan løse forskellige støttefunktioner, som ikke rimeligt kan placeres ude i det individuelle system. Dermed bliver også ordet værtsdatamat forældet, lad os i stedet tale om støtte-datamater, der udfører hjælpefunktioner for selve systemet, altså pågældende brugers eget system.

- Der er i dag intet nyt i det her sagte, maskinen er til stede i dag, vi

mangler alene to ting, nemlig udvikling af det nødvendige programmel i den individuelle datamat samt en udvikling af støttefunktioner for de store datamaters vedkommende.

De kostbare hobby-computere

- Når individuelle datamatsystemer i dag - således som de fremstår i hobby-computerne, eller de såkaldte privatmatters, skikkelse - er utilstrækkelige og relativt for kostbare, skyldes det, at man med dem, som man gjorde det med minidatamaterne, forsøger igen at lave et lille eksemplar af et stort system. Man ser disse hobby-computere med disketter, der skal afløse pladelagrene, og en lille printer. Printeren koster typisk halvdelen af konfigurationen, og disketterne koster en betragtelig del af resten. Men begge disse enheder løser på højst ufuldkommen og uhensigtsmæssig måde opgaver, der naturligt kunne løses af støtte-datamater. Selvfølgelig kan datamaten hente sit program og nødvendige registre fra en støtte-datamat, der i princippet er placeret hvorsomhelst. F. eks. hos den virksomhed, der sørger for programmel og rådgivning i det hele taget.

Uddata kan lige så naturligt sendes over linien til en udskriftcentral. Løsningserne vil være såvel billigere som langt mere professionelle. Og det vil give naturlig adgang til nye programversioner, til anvendelse af avancerede printere, efterbehandlingsudstyr m.v.

Ny rolle for de store datamater

- Og hermed er allerede peget lidt på en ny rolle for de store datamater, men yderligere et punkt, der nok i virkeligheden er så langt det vigtigste, skal også fremdrages. Når alle de store datamatleverandører i dag knokler med udvikling af datamater af hidtil ukendt størrelse, er det fordi moderne styring og planlægning kræver, at man har let og hurtig adgang til de meget omfattende simulationer.

Spændende professionalisering i sigte

- Nydannelserne på edb-markedet tror jeg derfor vil samle sig om professionalisering af det, vi i dag kalder privatmater, om udviklingen af trivielle støttefunktioner (program- og databiblioteker, printing m.v.) og i stigende omfang avancerede støttefunktioner (store simulationsmodeller og informationsbanker).

Alt det her kan De nu tro på eller lade være, spændende bliver det i hvert fald at se den kommende tids udvikling. Og personligt gætter jeg på, at en af de første tydelige indikatorer af udviklingen, vil være de strategiske manøvrer fra servicebureauernes side, for hvis mit billede holder stik, sidder servicebureauerne efter en årrække i defensiven nu pludselig i offensiven igen.

Malthé Jacobsen

Sektorerne i søgelyset:

Virksomheder med store krav går til RC DATAcenters Handelssektor

Et bærende princip i RC DATAcenters organisation er en konsekvent decentralisering af kompetence og ansvar ud på i alt syv forretningsområder. Inden for disse områder, som både omfatter industrialiserede edb-løsninger og rammeløsninger, samler RC DATAcenter systematisk den størst mulige know how om en række specifikke brancher. Hvert forretningsområde ledes af en sektorchef. Vi vil i de kommende numre af 'Dags Data' kort fortælle om den enkelte sektor og en af dens kunder.

Nils Andresen, 37 år, blev fornylig udnævnt til chef for sektoren for store handelsselskaber og med ansvar for salg og udvikling af markedet inden for dette område. Nils Andresen var tidligere chefkonsulent for RC DATAcenters salgsafdeling øst for Storebælt. Han har i øvrigt 11 års erfaring med databehandling. Bl.a. hos Datagården og Kodak.

- Hvilket marked henvender handelssektoren sig først og fremmest til ?

Dem vi satser stærkt på

- Vi betjener en stor del af de kunder hos RC Datacenter, der i kraft af deres status som handels- og distributionsvirksomheder har en omfattende berøringsflade til omverdenen og som stiller meget store krav til sig selv, hvad serviceniveauet overfor deres egne kunder angår. Det er denne kundekategori, handelssektoren følger sig knyttet til og satser stærkt på. Det gør vi, fordi vi kan tilbyde systemer, der kan tilfredsstille en række krav omkring viden og implementering, udtaler Nils Andresen.

'Dags Data' har besøgt en af Handelssektorens store kunder, Asea Skandia A/S, Tåstrup, uden for København

Det var godt vi fik ORLA...

RC DATAcenter leverede Asea Skandia A/S en smidig totalløsning, der nu er nerven i den store virksomheds administrative styring samt ordre- og lagersystem.

cernen, som med 50.000 medarbejdere, der fremstiller 20.000 produkter, er blandt Nordens største virksomheder. Asea-produkter er kendt for gennemført kvalitet med hensyn til materialevalg, teknik, udførelse og ydeevne.

- Det samme gælder Asea Skandia A/S, som navnlig i de senere år har haft betydelig fremskridt i salget af vask- og opvaskemaskiner samt el-materiel til både el-installatører og industrien. Asea Skandia har 155 medarbejdere på hovedkontoret og regionallagrene i Tåstrup og Silkeborg samt på de syv filiallagre øst og vest for Storebælt.

- Asea Skandia's edb-system består af RC DATAcenters Teledata og det bagvedliggende System 80. 50 skærme og terminaler er fordelt på hovedkontoret og otte lagre. Systemet er delt op i to: Det administrative system og et ORDre- og LAgersystem. I daglig tale hos Asea Skandia kaldt 'ORLA'.

Hovedhjørnестenen

- Netop dette ordre- og lagersystem var hovedhjørnестenen i aftalen med RC DATAcenter. Vi skulle bruge et on-line system, som kunne rumme de mange tusinde varenumre inden for bl.a. teknisk belysning, el-varme, installationsmateriel, svagstrømsartikler, hårde hvidevarer, sauna m.v. Hurtig og nem ekspedition, prompte oplysninger fra systemet under kundetelefon samtaler og dette kombineret med den daglige ajourføring af det generelle administrative system, var de finitiver krav. Endvidere ønskede vi ud-

sendelse af vore ca. 6.000 ugentlige fakturaer i en jævn strøm. I dag kan vi allerede den anden i måneden sende kontoudtog, og i øvrigt være sikker på, at have faktureret helt op til den sidste hverdag i hver måned. Tidligere måtte vi slutte 3-4 dage forinden, for at have kontoudtogene ude af døren omkring den 10.

Fleksibel, operationel lagerstyring

- Lagerstyringen er et særdeles væsentligt element i RC DATAcenter-systemet. Det giver konstant ajourførte oplysninger om lagerbeholdningen og letter bl.a. virksomhedens indkøbsfunktion. Der er tale om et yderst fleksibelt og operationelt servicebureau-system. Det kan illustreres med et eksempel: Filiallageret i Esbjerg modtager en ordre. Det viser sig ved indtastningen, at der mangler to varenumre, som ikke findes på lageret, hvorefter edb-systemet automatisk overfører ordren til regionallageret i Silkeborg. Fra Silkeborg sendes varerne omgående til Esbjerg, der videreeksperder til kunden.

- Hvis Esbjerg-lageret har en vare i restordre, bliver der i Silkeborg automatisk skrevet en ordre til Esbjerg-filialen på det pågældende produkt. Hver morgen udskrives, som dagens første rutine, på regionallageret i Silkeborg, genbestillingslister fra filiallagrene. Således har man en effektiv styring og konstant ajourføring af ordrer, følgesedler, restordre, faktureringer og genbestillinger.

Leverandørprislister ind i systemet

- Hvordan fungerer det bagvedliggende, mere bogføringsmæssige og administrative system i det daglige arbejde ?

- Her er ingen problemer. Det fungerer bare.

- Prislister fra Asea Skandia's leverandører lægges ind i systemet ?

- Ja, og det er en vældig praktisk ting. Leverandørerne sender os magnetbånd med nettoinstallatørpriser. Det videresender vi til RC DATAcenter, hvor det køres ind i systemet. Så står prislister på skærmen umiddelbart efter.

- Jeg kan tilføje, at vi kører lønninger via RC DATAcenters standardlønssystem samt effektiv salgerstyring på baggrund af sælgernes besøgsrapporter.

- Asea Skandia modtager ca. et tusinde ordrer dagligt. Kan I selv og edb-systemet overkomme det ?

Praktisk plukorden

- Vi har den faste aftale med vore kunder, at alle ordrer, der indtelefoneres den ene dag, leveres den næste. Denne effektivitet skyldes ikke mindst at ligegyldigt i hvilken orden, ordremodtageren indtaster, kommer varerne ud i plukorden. Det har vi megen glæde af, idet man med ordresedlen i hånden kan køre ned langs lagerhylderne og hente varerne kontinuerligt og i logisk rækkefølge.

- På lidt længere sigt er det hensigten at bruge denne fordel som et aktiv overfor Asea Skandia's kunder. Ordremodtageren, som eksperderer kunden til daglig, kan nemlig, ved hjælp af terminalen og kundenummeret, konstatere det aktuelle antal restordre og dermed afhjælpe situationen med evt. komplementerende artikler.

Nu servicerer vi bedre end andre

- Giver dette system fortrin i forhold til de af Asea Skandia's konkurrenter,

Fortsættes på bagsiden



Direktør
Tue Lauridsen

- Hvad omfatter den opgave, Asea Skandia stillede RC DATAcenter, og hvilken løsning ønskede man ?

- Da Asea Skandia for et par år siden indledte forhandlinger med A/S Regnecentralen, var målet en totalleverandør af edb, og kravet en gennemarbejdet og avanceret totalløsning, vi igen kunne 'selge' til vore kunder som et effektivt salgs- og styringsværktøj, siger Asea Skandia's administrerende direktør Tue Lauridsen. Vi foretog en intens undersøgelse af hele edb-markedet og fandt kun én leverandør, som var i stand til at løse denne specielle og krævende opgave. Det var Regnecentralen - nu RC DATAcenter.

Gennemført kvalitet

- Asea Skandia A/S tilhører den svenske Asea Skandia-gruppe, der er blandt Europas største el-grossister med 48 filialer i Skandinavien og Vesttyskland. Asea Skandia-gruppen hører igen under Asea kon-

Viljen er der til at gøre det rigtige . . .

RC DATAcenters nye økonomichef om medarbejderholdninger og frisk information

RC DATAcenter har ansat Poul Henning Knudsen som økonomichef. Poul Henning Knudsen, der er 35 år og HD i regnskabsvæsen har et omfattende teoretisk og praktisk erfaringsgrundlag. Han kommer fra A.P.Møller-koncernens virksomhed Pharma Plast A/S, hvor han i otte år var økonomichef med ansvar for økonomien i både modervirksomheden og i Pharma Plast's seks datterselskaber. De seneste to år har Poul Henning Knudsen været divisionschef for den største af enkeltafdelingerne i virksomhederne.

En økonomichefs krav

- Hvad kræver en økonomichef af et RC DATAcenter-økonomistyringsystem ?

- Det skal være særdeles up-to-date og give relevant information i rette tid. Oplysningerne skal jo kunne anvendes som et effektivt styringsredskab og ikke fremtræde som beskrivelser af en fjern fortid.

Friske informationer

- Hvordan bliver alle medarbejdere informeret om dette ?

- Det gør de via månedsregnskaber og kortperiodiske rapporteringer. Månedsregnskaber skal foreligge senest den femte arbejdsdag i den efterfølgende måned, og bl.a. omhandle likviditetsberregning og lønsomhedsberegninger på de enkelte resultatcentre. Så er informationerne så friske, som de kan blive, og man har mulighed for at gennemføre korrektioner, hvis man er ved at ryge af sporet.

En udtalt vilje

- Hvordan vil du betegne arbejdsdisciplinen hos RC DATAcenters medarbejdere ?

- Det er et vanskeligt spørgsmål at besvare allerede nu. Jeg har jo ikke været ansat i RC DATAcenter ret længe. Lad mig sige, at jeg har mødt en udtalt vilje til at gøre det rigtige.

- Følges denne vilje med tilstedeværelsen af de rigtige rapporter og systemer, vil arbejdsdisciplinen givetvis være tilstede.

Der er kun ét svar

- Kræver organisationen, efter din mening, en fast eller en mere elastisk disciplin for at få dette til at fungere ?

- Taler vi om økonomiafdelingen er der kun ét svar: En fast disciplin, slutter RC DATAcenters nye økonomichef Poul Henning Knudsen

Fortsat fra side 7

som markedsfører det samme sortiment til de samme priser ?

- Det er for tidligt at svare på. Men vi tror det. Vi er i virkeligheden ret overbeviste om, at vi kan servicere kunderne bedre end andre. For øjeblikket omgås vi med planer om, at vore store kunders terminaler skal tilkøbes Asea Skandia's edb-system, så de selv kan indtaste ordrer på det lager, de tilhører. Der er flere, som allerede går ind for idéen og arbejder med den. Det er en af de ting, vi vil tage op, når systemet er faldet rigtigt på plads...

Happy ending...

- Man er stærkt afhængig af et edb-system af denne art ?

- Ja, specielt når indkøringen har været problematisk, og det var den unægteligt her. Men det er ved at være et overstået kapitel. Alle ledende medarbejdere her i huset har hele tiden haft tilfald til systemet og ikke mindst til de RC DATAcenter-medarbejdere, som fik det til at fungere. Det er et godt system - dog med enkelte ting, der mangler at blive rettet ind. Vi regner med, at alt er på plads efter sommerferien, slutter direktør Tue Lauridsen.

Ring eller skriv til os . . .

De er mere end velkommen til at ringe eller skrive til os, idet vi meget gerne formidler Deres synspunkt til en spændende debat i bladet.

Redaktør: Sven Goldschmidt, tlf. (01) 10 53 66

Dags data udsendes til:

- Nærings- og nydelsesmiddelindustri
- Tekstil-, beklædnings- og læderindustri
- Træ- og møbelindustri
- Papir- og grafisk industri
- Kemisk industri
- Sten-, ler og glasindustri
- Jern- og metalindustri
- Anden fremstillingsvirksomhed
- Entreprenørvirksomhed
- Anden bygge- og anlægsvirksomhed
- Engrosvirksomheder
- Bank- og finansieringsvirksomhed
- Forsikring

- Advokater
- Revisorer
- Reklamebureauer
- Marketing og markedsanalyse
- Konsulentvirksomhed
- Leasing
- Offentlig administration
- Renovation og forbrænding
- Presse
- Edb-virksomheder
- RC DATAcenters kunder

Bladet udkommer i 11.000 eksemplarer

Generalforsamlingen:



De væsentlige problemer ved etableringen er løst

Torsdag den 20. marts afholdtes der ordinær generalforsamling i RC DATAcenter A/S i Falkonér Centret i København. Dirigenten konstaterede, at generalforsamlingen i enhver henseende var lovlig, og at 8.248 af selskabets ialt 10.000 stemmer var repræsenteret.

Høj medarbejderloyalitet

Bestyrelsens formand, advokat Ole Finn Nielsen, fandt anledning til at fremhæve, at medarbejderne, på trods af alle de usikkerhedsfaktorer, der var omkring etableringsfasen, havde udvist en høj grad af loyalitet overfor selskabet. Om selskabets hidtidige udvikling bemærkede formanden, at selskabet, efter bestyrelsens opfattelse havde løst de væsentligste problemer i forbindelse med etableringen.

Godkendelser

Generalforsamlingens fremmødte besluttede enstemmigt og med alle stemmer at godkende resultatopgørelsen og status samt at meddele decharge for direktionen og bestyrelsen. Bestyrelsens forslag om henlæggelse af årets overskud på kr. 559.992,- blev ligeledes enstemmigt vedtaget. Endelig blev det vedtaget at ændre selskabets vedtagter, således at det allerede på nuværende tidspunkt blev muligt at lade repræsentanter for selskabets medarbejdere blive medlemmer af bestyrelsen.

Genvalg og nyvalg

Bestyrelsen havde fremsat forslag om genvalg af bestyrelse samt nyvalg af direktør Egon K. Johansen, der tidligere har virket som komitéret for bestyrelsen. Disse forslag blev vedtaget enstemmigt og med alle stemmer. Det samme gjaldt genvalg af revisionsfirmaet P. Seier-Petersen.

'Dags Data' udsendes af RC DATAcenter A/S, Falkonérallé 3, 2000 København F.

Stof til 'Dags Data' bedes venligst sendt til bladets redaktør:

Marketingkonsulent Sven Goldschmidt
RC DATAcenter A/S
Falkonérallé 3
2000 København F.

Skriftlig gengivelse af oplysninger er tilladt med kildeangivelse.