PARTNER

LØRN.
TECH

LØRN 2021 STORIES

VITARI

vitari

Vitari - våre suksessehistorier

LØRN har i samarbeid med Vitari laget en spennende serie om endringsledelse og digital transformasjon. Serien inneholder 9 podkaster + tilhørende mikrokurs. I serien blir vi bedre kjent med 5 interne ansatte i Vitari, og 4 eksterne gjester som kommer i fra selskaper som Noroff, Huseby gård og Deli De Luca - alle kunder av Vitari.

LØRN.
TECH

Innholdsfortegnelse

Podkast #946 Verdien ved å endre seg.
Magnus Skontorp, Vitari 4

Podkast #951 Gjør det enkelt!
Marianne Thielemann, Vitari 8

Podkast #952 Fra fjærpenn til digital regnskapsføring.
Per Flekstad, Vitari 12

Podkast #953 Mennesker og optimalisering av prosesser, hvordan gå hånd i hånd inn i fremtiden?
Kathrine Hvalstad Løken, Vitari 16

Podkast #954 Smart logistikk som skalerer.
Shoana Ostadi, Deli de luca, distribusjon 20

Podkast #955 Grønt i utvikling.
Hans Albert Huseby, Huseby Gård 24

Podkast #956 Datakvalitet og helhet - en forutsetning for å lykkes med digital utvikling.
Ida Rod Fredriksen, Thon Hotels 28

Podkast #957 Kundene endrer seg, markedet endrer seg og trendene endrer seg.
Arve Inge Hoggen, Vitari 32

Podkast #958 Digital transformasjon i høyere utdanning.
Steffen McInerney, Noroff 36

Podkast #0946

SOFTWARE
MAGNUS SKONTORP
TEAMLEDER VISMA.NET ERP / RÅDGIVER VITARI

Podcaster gjort i samarbeid med:

Lytt til podcast

Verdien ved å endre seg

I denne episoden av #LØRN snakker Silvija med teamleder for Visma.net ERP, Magnus Skontorp. Vitari er et ledende IT-rådgivningsselskap som leverer og implementerer ERP, HRM og CRM-systemer, som i tillegg har blitt kåret til Norges beste arbeidplass! I samtalen utforsker Silvija og Magnus både digital transformasjon og endringsledelse, hvor Magnus forteller om viktigheten av å konstant tenke og planlegge for fremtiden. Endringer skjer nemlig enten man liker det eller ikke, og Magnus legger derfor vekt på at man må synliggjøre verdien til den eller de som blir påvirket av endringene.

Om bedriften

Vitari er et ledende IT-rådgivningsselskap som leverer og implementerer ERP, HRM og CRM-systemer.

Refleksjon

Skyreisen innebærer endringer i måten man jobber på, og krever derfor et skifte i tankegangen. Hva er viktig å ta hensyn til i en digital transformasjon?

Tema

Perspektiv

Tema:	SOFTWARE
Gjest:	Magnus Skontorp
Språk:	NORWEGIAN
Perspektiv:	SME
Innspilt:	Møre og Romsdal
Vert:	Silvija Seres

Du vil LØRNE om:

- Digital transformasjon
- Endringsledelse
- Reisen til skyen

Anbefalt lesing:

- «Den profesjonelle samtalen» - Asbjørn Rachlew, Geir-Egil Løken
- «The Social dilemma» - Jeff Orlowski
- «The Joe Rogan Experience» - Joe Rogan

samtalen prates det og om ”reisen til skyen” samt. Forskjellen mellom skybaserte og jordbaserte systemer
«Det er enten utvikling eller avvikling» – Arve Inge Hoggen
- Magnus Skontorp

Intervju

Hva betyr digital transformasjon for deg?
Det betyr å tilpasse seg de konstante endringene som skjer i våre omgivelser.

På hvilken måte jobber din bedrift med endringsledelse?
Mot kunde: Vi selger verdi, i en eller annen form for endring, men «ingen liker endring».
Vi må derfor synliggjøre verdien til de som blir påvirket av de endringene, det må være tydelig *hva, hvorfor og hvordan*. Dersom vi klarer å skape en klar forståelse av «gevinsten» vil en endring være lettere å gjennomføre. Tillit er viktig suksessfaktor.

Internt: Vi må selv tilpasse oss endringene i markedet, f.eks endring fra jord- til skybaserte forretningssystemer. Hvordan få med seg ressursene som er svært kompetente og gode på noe som er på vei ut, til å ville lære seg noe nytt?

Dine 3 beste vekst-tips til andre lignende selskaper?
- Tilrettelegg for kontinuerlig innovasjon – skap nye verdiskapende produkter og tjenester.
- Mangfold blant de ansatte. Med ulik bakgrunn får vi også frem ulike perspektiver, tanker og ideer.
- Gi ansatte spillerom – dersom en oppgave er gitt ligger det implisitt en tillit til grunn. Den ansatte må få tilstrekkelig mandat til å ta beslutninger for å gjennomføre oppgaven uten å måtte hente inn del-aksepter i ulike deler av organisasjonen.

Dine egne viktigste jobb-prosjekter siste året?
Videreutvikle egen leveransemetodikk

Hvem inspirerer deg?
Elon Musk og personer som mestrer noe ekstremt godt eller som har skapt noe stort og innovativt på egenhånd. Felles er at de kanskje har møtt mye mostand på veien, men jobbet hardt og målrettet over tid som har gitt resultater.

Hva er relevant kunnskap for fremtiden?
Kommunikasjonsferdigheter, analyse, være god på å tilegne seg ny kunnskap.

Hva gjør vi unikt godt i Norge?
Vi har en velfungerende offentlig sektor med svært gode velferdstjenester. Vi verdsetter likestilling og har en høy grad av tillit til hverandre og det offentlige. Vi er ekstremt privilegerte og har verdens beste utgangspunkt for å lykkes med det vi ønsker å lykkes med.

Viktigste nye perspektiver fra Covid?
- Hjemmekontor har kommet for å bli. 60/40 etter normalisering? (60% hjemme og 40% på jobb).
- Sosialisering er undervurdert

Dine 3 beste ledelses-tips?
- Utfordre, gi spillerom og støtte.
- «Utnytt» engasjementet- og interessen medarbeideren har
- Gi tilbakemeldinger som er godt begrunnet

Noen viktige bærekrafts-perspektiver?
Godt arbeidsmiljø hvor folk er engasjerte. Mindre turnover og mer forutsigbart.

Hva motiveres arbeidet ditt av?
- Det å se medarbeiderne utvikle seg å mestre oppgaver som tidligere var utfordrende, hvor jeg har vært medvirkende til å tilrettelegge for at medarbeideren skal klare det.
- Å få feedback fra medarbeideren om at jeg har blitt bedre i «noe» som jeg ikke har vært god nok på tidligere.
- Endre noe til det bedre.

LØRN Vitari med Magnus Skontorp

KURS SPØRSMÅL

Hvordan styrer man reisen til skyen, når det kommer til teknologi og prosesser?
a) Gjøre kunden oppmerksom på at det er et skifte i tankegang og hvordan man jobber. Dataene taes med fra bakkesystemet og videreføres inn i standardiserte former.
b) Skysystemet kan allerede gjøre alt mye bedre og raskere enn tradisjonelle systemer. Man trenger ikke å ta med noen av dataene ettersom alt ligger i skyen.
c) Vet ikke

Verden er stadig i endring, og endrer seg kanskje fortere nå enn noen gang. Hvordan bør man gå frem for å lære seg alt man trenger å lære seg?
a) Det er viktig å ha en åpen kultur hvor man er ærlig ved at med digitalisering så er det en endring i hvordan man jobber med systemer, som i starten kan virke vanskelig. Det er viktig å gi god tid og opplæring til de ansatte for adopsjon av de nye systemene.
b) De nye systemene er så enkle at ingen trenger opplæring. De er laget så bra at de bare kan rulles ut og brukes.
c) Vet ikke

Hva tror du er den viktigste årsaken til at bedrifter og organisasjoner velger å flytte fra jordbaserte systemer til mer moderne, hybride- og skybaserte systemer?
a) Det er fleksibelt, skalerbart, kostnadseffektivt, tilgjengelighet
b) Det er billigere, raskere og feiler aldri.
c) Vet ikke

SOFTWARE
MAGNUS SKONTORP
TEAMLEDER VISMA.NET ERP / RÅDGIVER VITARI

RIKTIG SVAR

Gjøre kunden oppmerksom på at det er et skifte i tankegang og hvordan man jobber. Dataene taes med fra bakkesystemet og videreføres inn i standardiserte former.

Det er viktig å ha en åpen kultur hvor man er ærlig ved at med digitalisering så er det en endring i hvordan man jobber med systemer, som i starten kan virke vanskelig. Det er viktig å gi god tid og opplæring til de ansatte for adopsjon av de nye systemene.

Det er fleksibelt, skalerbart, kostnadseffektivt, tilgjengelighet

Scann og besøk bedriften
https://www.vitari.no/

Podkast #0951

SOFTWARE
MARIANNE THIELEMANN
SALGSRÅDGIVER
VITARI

Podcaster gjort i samarbeid med:

Lytt til podcast

Gjør det enkelt!

I denne episoden av #LØRN snakker Silvija med salgsrådgiver i Vitari, Marianne Thielemann.
Vitari er et ledende IT-rådgivningsselskap som leverer og implementerer ERP, HRM og CRM-systemer, og har i tillegg har blitt kåret til Norges beste arbeidplass! I samtalen forteller Marianne om hvor viktig det er å bruke et enkelt og forståelig språk, uavhengig om man prater med en kunde, kollega eller leverandør. Dette må bevisstgjøres for å unngå misforståelser og for å tydeliggjøre det man ønsker å formidle, og det er kanskje ekstra viktig å gjøre seg forstått ved å bruke et enkelt språk ovenfor en potensiell kunde. Videre i samtalen snakker Silvija og Marianne om det å ta *ansvar* for egen læring. Hvordan kan man egentlig sørge for at man holder seg oppdatert og stadig lærer seg noe nytt innenfor fagområdet sitt?

Om bedriften

Vitari er et ledende IT-rådgivningsselskap som leverer og implementerer ERP, HRM og CRM-systemer.

Refleksjon

Det finnes fremdeles bedrifter som ikke benytter digitaliserte prosesser. Hva tror du er den viktigste årsaken til at enkelte velger å jobbe manuelt – til tross for at det finnes svært gode systemer som kan erstatte det du gjør manuelt?

Tema

Perspektiv

Tema:	SOFTWARE
Gjest:	Marianne Thielemann
Språk:	NORWEGIAN
Perspektiv:	SME
Innspilt:	DRAMMEN
Vert:	Silvija Seres

Du vil LØRNE om:

- Kommunikasjon
- Digitalisering
- Endringsledelse
- Digital transformasjon

Anbefalt lesing:

- Les Misérables, Victor Hugo, The Crown, Peter Morgan

Carpe diem.
- Marianne Thielemann

Intervju

Hvem er du, personlig og faglig?
Jeg er en blid, fremoverlent, omgjengelig og energisk relasjonsbygger som trives svært godt i team-arbeid med høyt tempo. Mamma til 4, bonusmamma til 1 og bestemor til to, gift med Erik i snart 26 år.

Hva selger din organisasjon, og hvorfor kjøper folk fra dere?
Vi selger TID ved at våre kunder skal utnytte systemene vi leverer.

Hva betyr digital transformasjon for deg?
Vanskelig ord som for meg handler om å konkretisere dine arbeidsoppgaver og hvordan kan disse gjøres enklere ved å utnytte programvaren evt. bytte den ut.

På hvilken måte jobber din bedrift med endringsledelse?
Vi «forbereder» kundene på nyheter og viser de hvordan dette kan påvirke deres arbeidshverdag.

Dine 3 beste vekst-tips til andre lignende selskaper?
Vær tett på kundene, gi konkrete råd og utfordre kundene med «hvorfor» spørsmål.

Dine egne viktigste jobb-prosjekter siste året?
Innovasjonsteamet i Vitari, byrå satsningen vår, lønn i skyen.

Hvem inspirerer deg?
Mange!

Hva er relevant kunnskap for fremtiden?
Evnen til å være nysgjerrig / ikke være redd for endringer.

Hva gjør vi unikt godt i Norge?
Tror vi er unik innen samarbeid i selskaper mtp. ledere + fotsoldater.

Viktigste nye perspektiver fra Covid?
Funker med hjemmekontor selv for meg med behov for sosial omgang, blitt tryggere på bruk av kamera + er tetter på kundene ved at jeg når flere i løpet av en dag.

Dine 3 beste ledelses-tips?
Lytt – lytt – lytt.

Noen viktige bærekrafts-perspektiver?
Alle monner drar – ingen kan gjøre alt, men alle kan gjøre litt.

Hva motiveres arbeidet ditt av?
Jeg motiveres av at kunder lykkes og de opplever å kunne spørre meg / at jeg får hjelpe til / at vi samarbeider godt + og jeg motiveres av teamarbeid med kollegaer.

KURS SPØRSMÅL

Hvordan kan man forenkle eller forbedre kommunikasjonen om produkter og fordeler til kunden - uten å bli alt for teknisk i språket?
a) Være bevisst på å bruke ord og forklaringer som kunden kjenner seg igjen i ved å for eksempel erstatte produktnavn med et enklere språkbruk.
b) Det er kundens ansvar å forstå de ulike tekniske begrepene, og kunden må derfor kunne de ulike produktnavnene.
c) Vet ikke

Hvilke forretningsmuligheter kan man oppnå ved å digitalisere prosessene sine?
a) Man trenger aldri å kontrollere prosessen da alt foregår automatisk og det er umulig at feil kan forekomme.
b) Det er tidsbesparende, enklere å kontrollere og på sikt billigere enn manuelle prosesser.
c) Vet ikke

Hvordan kan man ta ansvar for egen livslang læring og profesjonelle utvikling slik at dette kommer organisasjonen til gode?
a) Hvordan kan man ta ansvar for egen livslang læring og profesjonelle utvikling slik at dette kommer organisasjonen til gode?
b) Se mye på TV, les nyheter og hold deg oppdatert.
c) Vet ikke

SOFTWARE
MARIANNE
THIELEMANN
SALGSRÅDGIVER
VITARI

RIKTIG SVAR

Være bevisst på å bruke ord og forklaringer som kunden kjenner seg igjen i ved å for eksempel erstatte produktnavn med et enklere språkbruk.

Det er tidsbesparende, enklere å kontrollere og på sikt billigere enn manuelle prosesser.

Hvordan kan man ta ansvar for egen livslang læring og profesjonelle utvikling slik at dette kommer organisasjonen til gode?

Scann og besøk bedriften
https://www.vitari.no/

Podkast #0952

SOFTWARE
PER FLEKSTAD
BEDRIFTSRÅDGIVER
VITARI

Podcaster gjort i samarbeid med:

Lytt til podcast

Fra fjærpenn til digital regnskapsføring

I denne episoden av #LØRN snakker Silvija med bedriftsrådgiver I Vitari, Per Flekstad. Vitari er et ledende IT-rådgivningsselskap som leverer og implementerer ERP, HRM og CRM-systemer, og har i tillegg har blitt kåret til Norges beste arbeidplass! I samtalen utforsker Per og Silvija ulike punkter innen digital transformasjon og endringsledelse, hvor Per deler sine kunnskaper og erfaringer som bedriftsrådgiver. Digital transformasjon er stort, omfattende og til tider vanskelig å definere. Hvem påvirkes av det? Og hvordan kan man sørge for at det positive ved den digitale overgangen står i fokus, og at den eller de som blir påvirket motiveres underveis i prosessen? - i samtalen forklarer også Per hvor viktig det er at alle ledd i organisasjonen involveres i en endringsreise, slik at alle involverte og ansatte blir med på en ryddig og strukturert endringsprosess.

Om bedriften

Vitari er et ledende IT-rådgivningsselskap som leverer og implementerer ERP, HRM og CRM-systemer.

Refleksjon

Hvorfor er bransjekunnskap så viktig og relevant?
Og hvordan kan man gå frem for
å tilegne seg dette på best mulig måte?

Tema

Perspektiv

Tema:	SOFTWARE
Gjest:	Per Flekstad
Språk:	NORWEGIAN
Perspektiv:	SME
Innspilt:	TRONDHEIM
Vert:	Silvija Seres

Du vil LØRNE om:

- Digitalisering
- Digital transformasjon
- Endringsledelse
- Digital regnskapsføring

Anbefalt lesing:

- Les: bloggserier til blant annet Regnskap Norge og Tenk Digitalt,
- Privat: Jo Nesbø
- Se: Vodcaster og podcaster om tema du ønsker å oppdatere deg på
- Privat: historiske filmer og dokumentarer

Podkast #0952

Vær glad, livet er fort kort til å gå å deppe.
- Per Flekstad

Intervju

Hvem er du, personlig og faglig?
Godt voksen, selvlært bedriftsrådgiver som brenner for å automatisere prosesser.

Hva selger din organisasjon, og hvorfor kjøper folk fra dere?
Vi selger kompetanse innen ERP/ HRM/CRM. Med kompetansen selger vi og teknologi/systemer, men kompetansen er viktigst. Markedet kjøper fra oss fordi vi leverer «hel ved»

Hva betyr digital transformasjon for deg?
Nye muligheter.

På hvilken måte jobber din bedrift med endringsledelse?
Aktiv involvering av alle ansatte – alle må endre seg

Dine 3 beste vekst-tips til andre lignende selskaper?
Se alltid etter nye forretning—smuligheter / innovasjon for å lykkes. Ledelsen må ta tak i roret og styre selskapet i retning av framtiden, De må involvere alle ledd i organisasjonen i transformasjonen.

Dine egne viktigste jobb-prosjekter siste året?
Bloggserien gjorde at jeg måtte løfte meg

Hvem inspirerer deg?
De som løfter blikket og ser «litt lenger»

Hva er relevant kunnskap for fremtiden?
Kontinuerlig endring

Hva gjør vi unikt godt i Norge?
Litt usikker på om vi gjør så mye unikt? Vi har en velferdsstat som fungerer bra - takket være at vi fant olje i 1960 åra. Hvor hadde Norge vært uten oljen?

Viktigste nye perspektiver fra Covid?
Omstillingen

Dine 3 beste ledelses-tips?
Involvere, tydelig kommunikasjon, innovasjon

Noen viktige bærekrafts-perspektiver?
Ja – vi «bruker opp» planeten vår raskere enn den kan fornye seg. Vi må slutte med bruk og kast mentalitet – Vekstnæringer må ha gjenbruk i fokus. Vi må slutte å «kjøpe oss fri» og rydde for egen dør.

Hva motiveres arbeidet ditt av?
Å skape vekst / nytenkning

KURS SPØRSMÅL

Hva er den viktigste kompetansen man som rådgiver benytter når man skal snakke om digital transformasjon og endringsledelse med en bedrift?
a) Det viktigste er å bruke den bransje- og endringskompetansen man allerede har. Menneskelig kompetanse kan ikke digitaliseres, og må formidles på en forståelig måte ovenfor mottakeren.
b) Det viktigste er å kommunisere tidligere kunnskap og erfaringer til bedriften. Uavhengig av hvilken bedrift det er snakk om så skal de uansett gjennom den samme, digitale reisen.
c) Vet ikke

Digital transformasjon er stort, omfattende og kanskje vanskelig å definere. Hva ligger til grunn som hovedargumentene for å starte en digitaliseringsprosess? Hvorfor er det nødvendig
a) Digital transformasjon er nødvendig fordi mange bedrifter bruker unødvendig mye ressurser på manuelle prosesser som tar opp mye tid. Digitalering kan erstatte menneskelig arbeidskraft og det er et av de viktigste hovedargumentene.
b) Man må se på egne behov og være åpen ved at man tør å se på de mulighetene som kommer med digitalisering. Målet med digitalisering er å effektivisere manuelle prosesser, samtidig som at produktiviteten skal opp på sikt.
c) Vet ikke

Digitalisering kan medføre endringer i nåværende arbeidssituasjon, noe som også kan skape bekymring hos enkelte. Hvilke argumenter kan man legge til grunn for å motivere den eller de som står ovenfor en endringsreise?
a) Det gjelder å skape en kultur som er åpen for endringer, hvor man kan motivere med at ressurser blir brukt på en mer produktiv og effektiv måte - noe som også vil være mer lønnsomt for bedriften på sikt.
b) En motivasjonsfaktor er at man slipper det manuelle arbeidet – noe som igjen fører til færre arbeidsoppgaver og en roligere jobb-hverdag.
c) Vet ikke

SOFTWARE
PER FLEKSTAD
BEDRIFTSRÅDGIVER
VITARI

RIKTIG SVAR

Det viktigste er å bruke den bransje- og endringskompetansen man allerede har. Menneskelig kompetanse kan ikke digitaliseres, og må formidles på en forståelig måte ovenfor mottakeren.

Man må se på egne behov og være åpen ved at man tør å se på de mulighetene som kommer med digitalisering. Målet med digitalisering er å effektivisere manuelle prosesser, samtidig som at produktiviteten skal opp på sikt.

Det gjelder å skape en kultur som er åpen for endringer, hvor man kan motivere med at ressurser blir brukt på en mer produktiv og effektiv måte - noe som også vil være mer lønnsomt for bedriften på sikt.

Scann og besøk bedriften
https://www.vitari.no/

Podkast #0953

SOFTWARE
KATHRINE HVALSTAD LØKEN
RÅDGIVER/KONSULENT
VISMA BUSINESS
VITARI

Podcaster gjort i samarbeid med:

Lytt til podcast

Mennesker og optimalisering av prosesser, hvordan gå hånd i hånd inn i fremtiden?

I denne episoden av #LØRN snakker Silvija med rådgiver/konsulent for Visma Business i Vitari, Kathrine Hvalstad Løken. Vitari er et ledende IT-rådgivningsselskap som leverer og implementerer ERP, HRM og CRM-systemer, og har i tillegg har blitt kåret til Norges beste arbeidplass! Digital transformasjon og endringsledelse er røde tråder gjennom denne samtalen, hvor Silvija og Kathrine blant annet snakker om logistikk, strategi og standardiserte prosesser. Kathrine forteller også om hvorfor det er viktig å være godt forberedt når det kommer til workshoper, kundemøter o.l. - og hvordan dette er med på å danne strategiske samarbeidspartnere og bevare gode kunderelasjoner.

Om bedriften

Vitari er et ledende IT-rådgivningsselskap som leverer og implementerer ERP, HRM og CRM-systemer.

Refleksjon

Utviklingen og implementeringen av teknologi I bedrifter skjer raskere for hvert år. Sliter man med å omstille seg I dag, vil det bli umulig å henge med om 10 år. Hvordan mener du bedrifter bør jobbe for å oppmuntre sine ansatte til kontinuerlig kunnskapsfornying og framdrift?

Tema

Perspektiv

Tema:	SOFTWARE
Gjest:	Kathrine Hvalstad Løken
Språk:	NORWEGIAN
Perspektiv:	SME
Innspilt:	ASKER
Vert:	Silvija Seres

Du vil LØRNE om:

- Digital transformasjon
- Endringsledelse
- Standardisering
- Logistikk
- Strategi

Anbefalt lesing:

- Putting people first for organizational success - Jeffrey Pfeffer and John F. Veiga
- PowerLadies podcast

Podkast #0953

«Always be yourself – unless you can be Batman – then always be Batman»
- Kathrine Hvalstad Løken

Intervju

Hvem er du, personlig og faglig?
46 år, gift med verdens beste dame (Line), og sammen har vi 4 barn. Jeg blir nok sett på som en annerledes, utadvendt humørspreder, med et brennende ønske om at personer rundt meg skal ha det bra og ha gode opplevelser, samtidig som jeg er hardtarbeidende og stiller store krav til meg selv. Jeg er ikke redd for å «bjuda på», hverken på jobb eller privat. Jeg er opptatt av gode prosesser slik at man sparer tid, men også å se menneskene i disse prosessene, ikke bare teknologien.

Hva selger din organisasjon, og hvorfor kjøper folk fra dere?
Jeg liker å svare at vi selger TID. Mer formelt kan så er Vitari en strategisk samarbeidspartner for bedrifter som ønsker å ta i bruk moderne teknologi for å minimere manuelt arbeid og legge til rette for vekst.

Hva betyr digital transformasjon for deg? Frigjøre tid, både på jobb og privat. Det å utnytte teknologi for å frigjøre tid og få det økt lønnsomhet. Det å hjelpe kunder og mennesker igjennom slike prosesser er inspirerende.

På hvilken måte jobber din bedrift med endringsledelse?
Vår bedrift selger ikke direkte endringsledelse som fag eller kurs, men endring er i stor grad alt det vi gjør hos kundene våre – hver eneste dag. Mye av vår jobb er å bistå med utvikling av systemene og forbedre prosesser. Vi har med oss elementer av endringsledelse i hver enkelt samtale og hver enkelt case.

Dine 3 beste vekst-tips til andre lignende selskaper?
- Det hjelper ikke med verdens beste system om ikke man får forankret det hos menneskene i organisasjonen
- Inkluder «folka» i endringer
- Tørr å satse på teknologi og digitalisering
- Legg til rette for en innovativ kultur

Dine egne viktigste jobb-prosjekter siste året?
Oppstart av nye kunder
Verifisering og kvalitet
Innovasjonsteamet – og jobbe med innovasjon internt

Hvem inspirerer deg?
Kim Friele, Marit Breivik, Steinar J. Olsen, Asle Sjørbotten

Hva er relevant kunnskap for fremtiden?
- Endringsledelse
- Kompetanse på teknologi
- Innovasjon

Hva gjør vi unikt godt i Norge?
- Demokrati
- Menneskerettigheter
- Uformell arbeidsplass
- Fremoverlent mht til digitalisering

Viktigste nye perspektiver fra Covid?
- Hjemmekontor fungerer helt topp
- Man ser nye muligheter ved bruk av teknologi
- Man må være mer kreativ for å møte venner i trygge omgivelser der man tar hensyn til smittevern

Dine 3 beste ledelses-tips?
- Åpen/inkluderende
- Tydelig
- Uredd og tørre å skille seg ut

Noen viktige bærekrafts-perspektiver?
- Tenke bærekraft i alle prosesser, små og store
- Forankre bærekraft i bedriften
- Gjøre et enkelt å velge

Hva motiveres arbeidet ditt av?
- Kontinuerlig kunnskapsfornying og framdrift
- Hjelpe mennesker til å få det bedre
- Jobb og bygge team
- Det sosiale miljøet på jobben og hvordan jobben behandler mennesker rundt meg

KURS SPØRSMÅL

Podkast #0953

Hvordan kan man starte nye prosjekter på en god og effektiv måte?
a) Først og fremst er det viktig å oppnå en mestringskultur blant de ansatte. Det er også viktig å oppnå en følelse av at man er et team, og at man spiller på lag
b) Det er viktig å gjøre grundig forarbeid og holde seg til planen gjennom hele prosessen uten å la seg påvirke av meninger, synspunkter eller idéer fra de ansatte
c) Vet ikke

Hvordan skaper og bevarer man gode kunderelasjoner – og hvordan kan dette lede til å bli strategiske samarbeidspartnere?
a) Det eneste som betyr noe er å bygge relasjoner med kunder som ønsker å invistere i teknolgi.
b) Det er viktig å gjøre gode forberedelser for å skape tillit hos kunden, samt å ha kunnskap om strategien til selskapet. Det er også viktig å hele tiden ligge i forkant og vite hva kunden trenger, slik at man kan fungere som en proaktiv samarbeidspartner og lagspiller
c) Vet ikke

Hvor haster det og hvor passer det med standardisering av prosesser?
a) Der standardisering av prosesser gir evnen for forutsigbarhet og skalering
b) Der standardisering av prosesser bidrar til vinning i form av spart tid og sparte penger
c) Vet ikke

SOFTWARE
KATHRINE HVALSTAD LØKEN
RÅDGIVER/KONSULENT
VISMA BUSINESS
VITARI

RIKTIG SVAR

Først og fremst er det viktig å oppnå en mestringskultur blant de ansatte. Det er også viktig å oppnå en følelse av at man er et team, og at man spiller på lag

Det er viktig å gjøre gode forberedelser for å skape tillit hos kunden, samt å ha kunnskap om strategien til selskapet. Det er også viktig å hele tiden ligge i forkant og vite hva kunden trenger, slik at man kan fungere som en proaktiv samarbeidspartner og lagspiller

Der standardisering av prosesser gir evnen for forutsigbarhet og skalering

Scann og besøk bedriften
https://www.vitari.no/

Podkast #0954

SOFTWARE
SHOANA OSTADI
DAGLIG LEDER
DELI DE LUCA,
DISTRIBUSJON

Podcaster gjort i samarbeid med:

Lytt til podcast

Smart logistikk som skalerer

Dette er en av våre kundesamtaler i serien vi lager med Vitari og i denne episoden av snakker Silvija med daglig leder i Deli De Luca, distribusjon, Shoana Ostadi. Ostadi er en representant for HORECA bransjen og vi skal prøve å forstå reisen Deli De Luca har hatt fra de ble startet av 5 norske gründere i 2003, både fra et teknologisk perspektiv og fra Ostadi sitt perspektiv. I 2015 skulle Deli De Luca ta over driften av bensinstasjoner og der i blant 70 Esso stasjoner, da skjønte Ostadi at de måtte ta grep, raskt. De måtte lage en mye mer avansert ERP system for å kunne håndtere en slik skalering av bedriften på en sikker og effektiv måte, valget landet på Vitari etter en omfattende anbudsrunde.

Om bedriften

Deli de Luca er en norsk servicehandelskjede med butikker i Oslo, Bergen, Stavanger, Sandnes, Kristiansand, Trondheim, Sarpsborg, Fredrikstad, Moss, og Lillehammer. Butikkene forsøker å fremstå som en krysning mellom kiosk og delikatesseforretning, med fokus på mat og måltidsløsninger.

Refleksjon

Dersom du skulle besvare en tilsvarende anbudsutlysning som Deli De Luca utlyste i 2015, hva ville du fokusert på?

Tema

Perspektiv

Tema:	SOFTWARE
Gjest:	Shoana Ostadi
Språk:	NORWEGIAN
Perspektiv:	SME
Innspilt:	OSLO
Vert:	Silvija Seres

Du vil LØRNE om:

- Smart logistikk
- Prosess og produktutvikling
- Verdien av en flerkulturell bakgrunn
- E commerce

Anbefalt lesing:

- Vitari.no

Podkast #0954

Jeg har jobbet siden jeg var 6 år og har alltid hatt en liten gründer sjel inne i meg. Dette jeg er noe jeg tror kan komme fordi jeg er flerkulturell og må bevise noe, men for meg har dette blitt en styrke

- Shoana Ostadi

Intervju

Hvem er du, personlig og faglig?
Hardt arbeidende og målrettet person både i det faglige, men også personlig.

Hva selger din organisasjon, og hvorfor kjøper folk fra dere?
Gode kundeopplevelser for folk på farta. Folk er kvalitetsbevisst, vet hva de skal ha og setter krav til service.

Hva betyr digital transformasjon for deg?
Besparelse av tid, Effektivisering.

Dine 3 beste vekst-tips til andre lignende selskaper?
Investere i gode mennesker, Effektivt men samtidig grundig.

Dine egne viktigste jobb-prosjekter siste året?
Tror nok at jeg kan snakke for mange der ute at siste året har vært spesielt på mange måter. Hvor fokuset har vært å holde hjulene i gang så lenge man kan.
Vi har på lik linje som mange andre i bransjen hatt et tøft år.

Hvem inspirerer deg?
Det er mange som inspirer der ute.

Hva er relevant kunnskap for fremtiden?
IT og HR kunnskap er fremtiden. It fordi tiden vi er i utvikles med teknologi og HR fordi for å lykkes må man ha de beste menneske med på laget.

Hva gjør vi unikt godt i Norge?
Vi har god infrastruktur i bunn som gjør at vi kan ha den tryggheten i arbeidslivet. Vi har sett under Covid-19 at det å ha den tryggheten utgjør en forskjell.

Anbefalt lesing/seing?
Litt usikker.

Viktigste nye perspektiver fra Covid?
Ikke ta ting for gitt,

Dine 3 beste ledelses-tips?
Tillit, ydmykhet,

Noen viktige bærekrafts-perspektiver?
Bærekraft er viktigere enn noen gang. Hvis vi ikke tar grep nå, vil vi svikte våre barn/barnebarn.

Et yndlingssitat eller livsmotto?
Litt usikker

Hva motiveres arbeidet ditt av?
Det å vite at du kan være med å påvirke matvaner hos folk er motiverende. Vi lager mat på farta som stadig er i økning. Her jobber vi for å lage sunn, men samtidig godt og eksponert slik at det er bærekraftig.

KURS SPØRSMÅL

Hva er et E-commerce system, slik Ostadi beskriver det?
a) Et E-commerce system er det bilde som butikkene ser og det er nettbutikken som butikkene benytter. Dette er igjen koblet mot et logistikk system.
b) Det er et internt system som alle de ansatte bruker for å registrere nye varer. Ostadi forklarer videre I samtalen at deres system flittig blir brukt under varetellinger
c) Vet ikke

Hva bruker Deli Deluca et slikt E-commerce system til?
a) De bruker det til å øke deres effektivitet og de får bedre kontroll på regnskapet fordi de hele tiden vet hva som går inn og ut av butikkene, og hva som går ut på dato.
b) De bruker dette systemet hovedsaklig for å bestille varer fra sine leverandører. På denne måten er de sikkre på at alle produktene de ulike Deli De Luca butikkene rundt om i landet er tilgjengelig på hovedlageret til en hver tid.
c) Vet ikke

Hvordan falt valget til Deli De Luca på Vitari når du skulle utvikle et nytt system?
a) Vitari ble et godt valg for Deli De Luca fordi de hadde bred erfaring innen den type ERP løsning de nå så for seg å utvikle. Vitari kom med et godt etablert system, som Deli De Luca enkelt og effektivt kunne migrere sine eksisterende data inn til
b) De valgte Vitari fordi Vitari kom med en gruppe med unge folk, som presenterte et helt nytt system. Dette systemet brukte ikke komponenter fra et eksisterende system, det var noe helt nytt. Deli De Luca ville ikke at de skulle henge seg opp i hva som fantes fra før, men heller fokusere på hva som kan finnes der ute. Derfor ble det en god match
c) Vet ikke

RIKTIG SVAR

Et E-commerce system er det bilde som butikkene ser og det er nettbutikken som butikkene benytter. Dette er igjen koblet mot et logistikk system.

De bruker det til å øke deres effektivitet og de får bedre kontroll på regnskapet fordi de hele tiden vet hva som går inn og ut av butikkene, og hva som går ut på dato.

De valgte Vitari fordi Vitari kom med en gruppe med unge folk, som presenterte et helt nytt system. Dette systemet brukte ikke komponenter fra et eksisterende system, det var noe helt nytt. Deli De Luca ville ikke at de skulle henge seg opp i hva som fantes fra før, men heller fokusere på hva som kan finnes der ute. Derfor ble det en god match

SOFTWARE
SHOANA OSTADI
DAGLIG LEDER
DELI DE LUCA,
DISTRIBUSJON

Scann og besøk bedriften
https://delideluca.no/

Podkast #0955

SOFTWARE
HANS ALBERT HUSEBY
DRIFTSLEDER
HUSEBY GÅRD

Podcaster gjort i samarbeid med:

Lytt til podcast

Grønt i utvikling

I denne episoden av #LØRN snakker Silvija med driftsleder for Huseby Gård, Hans Albert Huseby. Huseby er en femte generasjons bonde som forteller oss hvorfor en så tradisjonell bransje som jordbruk skal fokusere på ny teknologi. I samtalen forteller Hans Albert om samarbeidet de har med Vitari og hvordan Vitari hjalp Huseby Gård med logistikk og regnskapssystemet deres. Jordbruksindustrien er i en stor teknologisk endring og Huseby forteller oss hva han ser på som største mulighet og hvor de største utfordringene ligger nå og fremover.

Om bedriften

Huseby Gård er en familiegård som dyrker mange forskjellige grønnsaker med hovedvekt på salater, blomkål, brokkoli, kålrot og hodekål. De stiller høye krav til kvaliteten på produktene og har over 15 ulike salattyper i vårt sortiment.

Refleksjon

Huseby forteller at det var noen barnesykdommer når de skulle implementere de nye systemene, slik det ofte er når man skal sette igang slike prosesser. Hvilke problemer vil du se for deg typisk kan komme opp ved en slik omstillingsprosess som Vitari har gjennomført for Huseby Gård og hvordan ville du angrepet dette?

Tema

Perspektiv

Tema:	SOFTWARE
Gjest:	Hans Albert Huseby
Språk:	NORWEGIAN
Perspektiv:	SME
Innspilt:	LIER
Vert:	Silvija Seres

Du vil LØRNE om:

- Regnskapssystemer
- Endringsledelse
- Bærekraft
- Kontinuerlig endring

Anbefalt lesing:

- Nyhetene og god fotball

Podkast #0955

Personer som tørr å satse og som tenker utenfor boksen inspirerer meg
- Hans Albert Huseby

Intervju

Hva selger din organisasjon, og hvorfor kjøper folk fra dere?
Frukt og grønnsaker, både helt og oppkuttet klare til bruk.
Kundene velger oss pga fleksibilitet, kvalitet og service.

Hva betyr digital transformasjon for deg?
Vi har hatt stor utvikling på mange områder de siste åra. Effektivisering av IT-tjenester har vært viktig her. Vi jobbet med mammut for 3 år siden og har brukt Visma.net siden vi byttet ut dette. Vi benytter stadig flere funksjoner her.

På hvilken måte jobber din bedrift med endringsledelse?
Vi er en bedrift i konstant utvikling og er fortløpende i endring.

Dine 3 beste vekst-tips til andre lignende selskaper?
Nytenking, hard jobbing, tørre å satse

Dine egne viktigste jobb-prosjekter siste året?
Utvikling av effektive arbeids—metoder og utvikling av produkter som er tilpasset kunders ønske med hovedfokus på grønnsaker.

Hvem inspirerer deg?
Personer som tørr å satse og som tenker utenfor boksen

Hva er relevant kunnskap for fremtiden?
Ledelse, evne til tilpasning og nytenking.

Hva gjør vi unikt godt i Norge?
Inkludering og samhold

Anbefalt lesing/seing?
Nyheter, god fotball

Viktigste nye perspektiver fra Covid?
Økt fokus på kostnader og omstilling/tilpasning

Dine 3 beste ledelses-tips?
Inkludere, være tilstede, snakke med i stedet for til

Noen viktige bærekrafts-perspektiver?
For vår del, jobbe for tilpasset emballasje for å øke forbruket av våre produkter (frukt og grønt) samt redusere matsvinn

Et yndlingssitat eller livsmotto?
Det er ikke noe vits å bekymre seg unødvendig. De fleste bekymringer blir det ikke noe av.

Hva motiveres arbeidet ditt av?
Gleden av å jobbe med noe som har vært en del av livet siden barneåra. Jobbe med egen bedrift.

KURS SPØRSMÅL

Hvordan driver Huseby gård endringsprosesser, og hva gjør de for å komme i mål?
a) Det handler om å drive kontinuerlig endring av kundemasse og produkt. Dette er viktig for å hele tiden holde seg attraktiv på markedet
b) For Huseby gård handler det om å holde en flat strukttur med så få endringer som mulig. Slik unngår man å bruke mye tid og penger på opplæring og utvikling av ansatte
c) Vet ikke

Hvorfor er det viktig og nødvendig for Huseby gård å benytte gode digitale systemer?
a) Å drive gård er et stort komplekst system som krever mye logistikk og tilrettelegging. Uten gode digitale løsninger vil prosessene ta for lang tid til at det vil være lønnsomt
b) Vet ikke
c) De fleste gårdsdrivere som har benyttet digitale løsnigner har gått tilbake til manuelle pro sesser, da omstillingsprosessen har vist seg og være for krevende og kostbar

Hva er det Huseby gård trenger at leverandørene som de samarbeider med oppfyller av krav?
a) Det viktigste er å utnytte leverandørenes gode systemer. Man må samarbeide med selska per som kan løse problemene når de oppstår. Selskapet må holde kompetanse internt, ment også ha muligheten til å dra inn ekstern kompetanse ved behov
b) Systemene må ikke være for høyteknologiske og for vanskelige å sette seg inn I for en som ikke driver m ed teknologi til vanlig. Det er viktig å samarbeide med leverandører som driver en kombinasjon av manuelt og ikke - manuelt arbeid
c) Vet ikke

SOFTWARE
HANS ALBERT HUSEBY
DRIFTSLEDER
HUSEBY GÅRD

RIKTIG SVAR

Det handler om å drive kontinuerlig endring av kundemasse og produkt. Dette er viktig for å hele tiden holde seg attraktiv på markedet

Å drive gård er et stort komplekst system som krever mye logistikk og tilrettelegging. Uten gode digitale løsninger vil prosessene ta for lang tid til at det vil være lønnsomt

Det viktigste er å utnytte leverandørenes gode systemer. Man må samarbeide med selska per som kan løse problemene når de oppstår. Selskapet må holde kompetanse internt, ment også ha muligheten til å dra inn ekstern kompetanse ved behov

Scann og besøk bedriften
https://husebygaard.no/

Podkast #0956

SOFTWARE
IDA ROD FREDRIKSEN
ØKONOMIDIREKTØR
THON HOTELS

Podcaster gjort i samarbeid med:

Lytt til podcast

Datakvalitet og helhet – en forutsetning for å lykkes med digital utvikling

I denne episoden av #LØRN snakker Silvija med økonomidirektør i Olav Thon Gruppen, Ida Rød Fredriksen. Olav Thon Gruppen er et norsk selskap som driver forretninger og investeringer innen eiendom, hotell- og restaurantdrift, varehandel og industri. I samtalen snakker Silvija og Ida om blant annet om prosessen Olav Thon Gruppen har vært gjennom de siste årene når det kommer til etablering av økonomiløsninger og utvikling av datavarehus. Videre forteller Ida om samarbeidet Olav Thon Gruppen har med Vitari, og hvor avgjørende datakvalitet, arkitektur og helhet har vært for å lykkes på den digitale endringsreisen.

Om bedriften

Thon Hotels er fra 2005 markedsnavnet for en kjede av hoteller eid av Olav Thon Gruppen. Kjeden ble etablert i 1989, men Olav Thon la grunnlaget for kjeden i 1974 da han kjøpte Hotel Bristol i Oslo.

Refleksjon

Hva er noen gevinster av å gjennomgå en digital transformasjon og endringsreise som Olav Thon gruppen gjennomgikk og hva ville du fokusert på her?

Tema

Perspektiv

Tema:	SOFTWARE
Gjest:	Ida Rod Fredriksen
Språk:	NORWEGIAN
Perspektiv:	ENTERPRISE
Innspilt:	OSLO
Vert:	Silvija Seres

Du vil LØRNE om:

- Digital transformasjon
- Endringsledelse
- Digitalisering
- Strategi

Anbefalt lesing:

- Vær nysgjerrig, lytt og lær fra andre med annen bakgrunn enn deg selv!

Podkast #0956

Sørge for agile løsninger som er tilpasningsdyktige og menneskefokuserte
- Ida Rod Fredriksen

Intervju

Hvem er du, personlig og faglig?
Dame på 59 år med mann og 2 barn, utdannet økonom, arbeidet i ulike bransjer innen mitt fagfelt. De siste 20 årene i Olav Thon Gruppen i ulike roller. På fritiden liker jeg å være ute, på ski eller til fots.

Hva betyr digital transformasjon for deg?
Snarere enn transformasjon opplever jeg viktigheten av å kontinuerlig utvikle våre digitale verktøy og bedre våre prosesser. En transformasjon oppfatter jeg som en engangs operasjon.

På hvilken måte jobber din bedrift med endringsledelse?
Gjennom ordinære styremøter m.m. - men det er ikke noe sentralt tema hos oss. Utviklingen av virksomheten skjer kontinuerlig, men vi har ikke fokusert på endringsledelse spesifikt.

Dine 3 beste vekst-tips til andre lignende selskaper?
Initiativ og retning kan komme fra toppen, men endringsprosessene må forankres solid i hele den relevante delen av virksomheten og verdikjeden.

Tenke helhet, ha overordnet strategi, arkitektur m.m. for å sikre helhetlige og robuste løsninger. Sikre riktig datakvalitet i løsninger som bygges.

Viktigste nye perspektiver fra Covid?
Viktigheten av å kunne skaffe seg informasjon og handle raskt. Behov for å etablere informasjonsberedskap.

Har fått utforsket bruk av digitale plattformer både mht. potensialet og begrensninger. Og resultatet kan bli mer kvalifisert bruk av digitale plattformer.

Dine 3 beste ledelses-tips?
Involver og diskuter med de involverte, skape felles eierskap til løsninger. Skape felles forståelse av utfordringer og mål. Ledelse er å gi retning og få det beste ut av andre. Dele suksess og ta an-svar for feil.

LØRN Vitari med Ida Rød Fredriksen

KURS SPØRSMÅL

Hva var det som satt i gang en endringsprosess hos Olav Thon Gruppen?
a) En del av forretningsmodellen til Thon gruppen går ut på å kjøpe opp ulike virksomheter, disse vil alle ha en egen kultur, egne arbeidsprosesser, systemer mm. De så derfor et behov for å samles rundt et felles ERP system. De måtte komme ut av siloene sine
b) Når korona kom innså de at de var nødt investere i digital transformasjon.
c) Vet ikke

Ida forteller om en viktig måte å tenke på når de skulle tegne nye mulige løsninger, hva er dette?
a) Tenk system, hvilke systemer har du i dag og hvordan kan du effektivisere disse?
b) Tenk arbeidsprosesser, hvordan fungerer arbeidsprosessene våre
c) Vet ikke

Ida forteller om en viktig rolle IT avdelingen har, hva er denne rollen?
a) Det blir stadig viktigere at IT avdelingen tar ansvar for cyber security i bedriften. Det kommer stadig flere cyber attacks, også i Norge. Dette må IT avdelinger ta på alvor fordi det koster så mye mindre å bruke budsjetter på å være proaktiv fremfor reaktiv
b) En viktig rolle IT avdelingen har er en helhetlig arkitekturforståelse
c) Vet ikke

SOFTWARE
IDA ROD FREDRIKSEN
ØKONOMIDIREKTØR
THON HOTELS

RIKTIG SVAR

En del av forretningsmodellen til Thon gruppen går ut på å kjøpe opp ulike virksomheter, disse vil alle ha en egen kultur, egne arbeidsprosesser, systemer mm. De så derfor et behov for å samles rundt et felles ERP system. De måtte komme ut av siloene sine.

Tenk arbeidsprosesser, hvordan fungerer arbeidsprosessene våre

En viktig rolle IT avdelingen har er en helhetlig arkitekturforståelse

Scann og besøk bedriften
https://www.thonhotels.no/

Podkast #0957

SOFTWARE
ARVE INGE HOGGEN
SALGSDIREKTØR
VITARI

Podcaster gjort i samarbeid med:

Lytt til podcast

Kundene endrer seg, markedet endrer seg og trendene endrer seg

I denne episoden av #LØRN snakker Silvija med salgsdirektør i Vitari, Arve Inge Hoggen. Vitari er et ledende IT-rådgivningsselskap som leverer og implementerer ERP, HRM og CRM-systemer, og har i tillegg har blitt kåret til Norges beste arbeidplass! I samtalen snakker Silvija og Arve Inge om hvordan Vitari kan hjelpe kunder med frigjøring av tid i form av produkt og tjenesteleveranse. Videre prates det om endring i konsulent/kundeservice-bransjen, er endring i denne bransjen noe nytt, eller har det vært et jevnt endringsmønster i denne bransjen hele tiden? En rød tråd gjennom samtalen er hvordan man i takt med endring bør lede en salg- og markedsavdeling gjennom digital transformasjon som er i et stadig økende tempo.

Om bedriften

Vitari er et ledende IT-rådgivningsselskap som leverer og implementerer ERP, HRM og CRM-systemer.

Refleksjon

Hvorfor er fokus på endring viktig? Hva må den enkelte ta tak i selv (selvledelse), hva bør leder fasilitere og hva kan de internt i organisasjonen gjøre sammen?

Tema

Perspektiv

Tema:	SOFTWARE
Gjest:	Arve Inge Hoggen
Språk:	NORWEGIAN
Perspektiv:	SME
Innspilt:	ASKER
Vert:	Silvija Seres

Du vil LØRNE om:

- Digital transformasjon
- Endringsledelse
- Digitalisering
- Strategi

Anbefalt lesing:

- Endringskoden – Jon Ivar Johansen

Podkast #0957

Min pappa mente at man skulle leke litt hver dag. Dette har jeg nok arvet. Har de beste dagene mine når jeg har fått ledd litt!
- Arve Inge Hoggen

Intervju

Hvem er du, personlig og faglig?
Jeg er en godt voksen mann som er oppvokst i Volda, men flyttet til Oslo/Bærum tidlig i 20 årene. Jeg er gift, pappa til to jenter og har blitt morfar. Jeg har alltid jobbet med virksomhetssystemer både som selger, konsulent og leder. Jeg er ganske nysgjerrig, litt utålmodig og veldig opptatt av fornøyde kunder.

Hva selger din organisasjon, og hvorfor kjøper folk fra dere?
Vitari er en strategisk samarbeidspartner for bedrifter som tar i bruk moderne teknologi for å effektivisere og legge til rette for vekst.

Hva betyr digital transformasjon for deg? For meg betyr digital transformasjon at vi endrer «noe» manuelt eller tungvint til en digital verdiøkende flyt/tjeneste e.l. F.eks. Håndtering av inngående faktura.

På hvilken måte jobber din bedrift med endringsledelse?
Vi i Vitari er jo også noen ganger «skomakerens barn» innad, mens vi aktivt jobber for å forbedre hverdagen til være kunder. Vi ber hele organisasjonen utfordre «sannhetene» og så setter vi i gang. Jeg har tro på mange små endringer er viktig, hele tiden søke forbedringer.

Dine 3 beste vekst-tips til andre lignende selskaper?
Tørr å utfordre egne sannheter, vær ærlig på egen status, ta grep tidlig.

Dine egne viktigste jobb-prosjekter siste året?
Spesielt år. Digital fjernledelse (hjemmekontor) sikre at alle blir sett via Teams e.l.
Skape nye kanaler for deling, feiring, m.m. Vi er i avslutningen på ny strategi for Vitari.

Hvem inspirerer deg?
En hver person som brenner for saken sin og viser det med positiv energi og pågangsmot.

Hva er relevant kunnskap for fremtiden? Endringskompetanse og gjennomføringsevne (vilje), salgskompetanse (overbevisning) og samarbeidskompetanse (på tvers)

Hva gjør vi unikt godt i Norge?
Jeg opplever at vi har høy tillit til ny teknologi og er «ganske» flinke til å adoptere mulighetene. Eksempler med Altinn m.m.

Viktigste nye perspektiver fra Covid? Jeg tenker mange har sett nytten og eller avhengigheten av digitale løsninger/muligheter. Tilganger til «data» hvor som helst og når som helst.

Dine 3 beste ledelses-tips?
Vær avstemt med folka dine, snakk med dem så ofte du kan og vis tilitt

Noen viktige bærekrafts-perspektiver? Vi er opptatt av bærekraft-satsingen må være knyttet til driften av selskapet slik at den tilfører både bedriften og omgivelsene økt verdi. Det er selvsagt knyttet mye idealisme i bærekraftsmålene, men å satse på utvalgte bærekraftsmål må være en businessbeslutning som vi er sikre på vil styrke vår virksomhet."

Et yndlingssitat eller livsmotto?
Min pappa mente at man skulle leke litt hver dag. Dette har jeg nok arvet. Har de beste dagene mine når jeg har fått ledd litt

Hva motiveres arbeidet ditt av?
Mitt hovedmål som leder er å være den beste versjonen av meg selv og gjennom det bidra til at mine kollegaer kan være den beste versjonen av seg selv.

KURS SPØRSMÅL

Hvorfor trenger kunder hjelp fra Vitari, og hva trenger kundene i forhold til produkt og tjenesteleveranse på reisen mot det digitale?
a) Vitari har som visjon å være en brobygger mellom forretningsmål og teknologi for sine kunder. Her er det to ting som er spesielt viktig for å kunne tilby de beste løsningene; Det ene er å forstå kundens forretning godt, og det andre er å kunne mye om dagens teknologi og trender
b) Vitari kan tilby rask implementering av de nyeste systemene og den beste teknologien, uten at de trenger innsyn i kundens forretningsideer eller behov.
c) Vet ikke

Hvorfor bør man utfordre egne sannheter og vaner både hos seg selv og hos kunden?
a) For å hele tiden holde seg konkurransedyktig og oppdatert, samt for å frigjøre tid og slippe manuelle prosesser som potensielt tar opp mye unødvendig tid.
b) For å kunne forklare kunden nøyaktiv hva de trenger til enhver tid. Det viktigste er å ha masse kunnskap og innsikt i kundens behov, slik at man selv kan avgjøre hva kunden trenger.
c) Vet ikke

Hvilken bransje er Vitari egentlig i, og hvorfor har endringstakten forandret seg i løpet av de seneste årene?
a) Vitari er i kundeservicebransjen med fokus på rådgivning og teknologi. Endringen har skjedd i takt med utviklingen, og spesielt med tanke på utvikling av nye teknologiske løsninger. Det er viktig for Vitari å følge endringstakten for at de skal kunne være konkurransedyktige og leve opp til det kunden forventer
b) Vitari driver med kundeveiledning og rådgivning for B2B salg. Her er det et stort fokus på den gode samtalen fremfor effektive prosesser. Endringstakten har endret seg deretter.
c) Vet ikke

RIKTIG SVAR

Vitari har som visjon å være en brobygger mellom forretningsmål og teknologi for sine kunder. Her er det to ting som er spesielt viktig for å kunne tilby de beste løsningene; Det ene er å forstå kundens forretning godt, og det andre er å kunne mye om dagens teknologi og trender

For å hele tiden holde seg konkurransedyktig og oppdatert, samt for å frigjøre tid og slippe manuelle prosesser som potensielt tar opp mye unødvendig tid.

Vitari er i kundeservicebransjen med fokus på rådgivning og teknologi. Endringen har skjedd i takt med utviklingen, og spesielt med tanke på utvikling av nye teknologiske løsninger. Det er viktig for Vitari å følge endringstakten for at de skal kunne være konkurransedyktige og leve opp til det kunden forventer

SOFTWARE
ARVE INGE HOGGEN
SALGSDIREKTØR
VITARI

Scann og besøk bedriften
https://www.vitari.no/

Podkast #0958

SOFTWARE
STEFFEN MCINERNEY
CHIEF MARKETING OFFICER
NOROFF

Podcaster gjort i samarbeid med:

Noroff
School of technology and digital media

Lytt til podcast

Digital transformasjon i høyere utdanning

I denne episoden av LØRN snakker Silvija med Steffen McInerney som er Chief Marketing Officer for Noroff School of Technology and Digital Media. Endringsledelse og digital transformasjon er røde tråder gjennom denne samtalen, hvor Steffen deler sine erfaringer og perspektiver. I samtalen forteller Steffen også om markedsføring som høyere utdanning og viktigheten av å hele tiden ta til seg ny kunnskap og læring for å kunne holde kompetansenivået oppe, og kanskje spesielt i et fagfelt som markedsføring.

Om bedriften

Noroff - School of Technology and Digital Media ble opprettet i 1987 og driver med utdanning på fagskole- og høyskolenivå. I tillegg driver Noroff med nettbasert utdanningsvirksomhet gjennom Noroff Nettstudier. Skolene har ca. 1400 fulltidsstudenter på campus og nett hvert år. Noroff sin visjon er at Noroff-utdannede skal være first movers. Først ute med å utvikle nye metoder, først på location, i fremste kompetanserekke – de første til å skape nye stillingstitler, nye markeder.

Refleksjon

Noroff beskriver Vitari som en partner og ikke bare en leverandør, hvordan tror du har avgjørende for at Vitari har klart å oppnå dette forholdet med Noroff? Og hva mener du er viktig for å få et godt partnerskap?

Tema

Perspektiv

Tema:	SOFTWARE
Gjest:	Steffen McInerney
Språk:	NORWEGIAN
Perspektiv:	SME
Innspilt:	OSLO
Vert:	Silvija Seres

Du vil LØRNE om:

- Digital transformasjon
- Endringsledelse
- Markedsføring

Anbefalt lesing:

- “ The journal of Marketing for Higher Education”
- Taylor & Francis Journals
- Sir Ken Robinsen foredrag

Den digitale endringsreisen har bidratt til effektivisering i skolen, både for lærere og studenter
- Steffen McInerney

Intervju

Hva selger din organisasjon, og hvorfor kjøper folk fra dere?
Employability. Sammen med næringslivsaktører utvikler og leverer Noroff moderne utdanning innen teknologi og digitale medier slik at våre studenter kan gå rett i jobb etter utdanningen.

Hva betyr digital trans—formasjon for deg?
Som markedsfører betyr det hvordan vi endrer tidligere analoge prosesser, og utfordrer tidligere etablerte sannheter rundt markedsføring. Vi valgte i 2016 en heldigital og *data driven* strategi i markedsføringen, men vi har ennå en lang vei å gå. For Noroff betyr det uante muligheter og handlingsrom i å tilby verdifulle utdanninger. Digital transformasjon medfører et globalt kompetansegap og vi ønsker å bidra til å fylle dette.

På hvilken måte jobber din bedrift med endringsledelse?
Som organisasjon har vi vært gjennom to reorganiseringer de siste fem årene, så endringsledelse er vel nesten default i vår ledergruppe. I 2018 ble vi delvis kjøpt opp av Galileo Global Education, som er en global gigant på utdanning, så vi arbeider nå med å utvikle mange prosesser til å matche det som er best practice i gruppen. I min avdeling er de aller fleste ansatte nyere rekrutteringer, så det har vært mer opplæring og talentutvikling enn endringsledelse.

Dine 3 beste vekst-tips til andre lignende selskaper?
Innholdsmarkedsføring: fortell gode og sanne historier fra et kundeperspektiv. Markedsføringen må være helt i tråd med strategien til selskapet. Stol mer på data enn eksperter og etablerte sannheter.

Dine egne viktigste jobb-prosjekter siste året?
Strategiprosess for selskapet med en påfølgende reorganisering. Jeg fikk også anledning til å gjøre et forskningsprosjekt på markedsføring av høyere utdanning og som resulterte i noen konkrete tiltak for forbedring.

Hvem inspirerer deg?
Studentene våre, mine kolleger, mine barn og Jürgen Klopp.

Hva er relevant kunnskap for fremtiden? Jeg tror det viktigste er å lære hvordan man lærer. Jeg tror også det blir enda viktigere med gode kommunikasjonsferdigheter, mellommenneskelig interaksjon og soft skills.

Hva gjør vi unikt godt i Norge?
Jeg synes vi er raske og effektive. Det er mye kompetanse her. Vi har også mye velferd og lite forskjeller. Vi er veldig digitale og ligger langt fremme på brukeropplevelse. Fantastisk helsevesen. Synes også Norge styres veldig godt. Vi har ikke mye av den politiske støyen som har preget nyhetsbildet i andre deler av verden de siste årene.

Dine 3 beste ledelses-tips?
At de ansatte opplever at de blir satset på og oppnår personlig og faglig utvikling. Skape et miljø som ikke stigmatiserer feil. Hyppige tilbakemeldinger og utviklingssamtaler.

Noen viktige bærekrafts-perspektiver?
Naturligvis opptatt av FNs bærekraftsmål nr. 4: Utdanning og spesielt livslang læring.

Et yndlingssitat eller livsmotto?
All we have to decide is what to do with the time that is given us.

Hva motiveres arbeidet ditt av?
Jeg motiveres av konkurranse, men mest mot våre tidligere resultater. Trigges også spesielt av å ha hårete mål som andre ikke tror at er mulig. Nysgjerrighet på hva som fungerer i markedsføringen, og det å utvikle markedstalenter.

KURS SPØRSMÅL

Hva var bakgrunnen for å sette i gang den digitale endringsreisen i Noroff?
a) Ettersom Noroff var/er i en vekstfase hadde regnskapsavdelingen behov for et større kompetansemiljø. Noroff er opptatt av gode systemer hvor alt er tilgjengelig i skyen, og valgte derfor å inngå et samarbeid med Vitari.
b) Noroff satt i gang den digitale endringsreisen for å kunne være konkurransedyktig i forhold til andre skoler og nettstudider.
c) Vet ikke

Hvorfor jobber Noroff med Vitari?
a) Vitari har jobbet med Noroff siden 2012 og var tidlig på Noroff med effektive forslag for effektivisering gjennom innovative digitale systemer.
b) Noroff vokser veldig fort, både når det kommer til ansatte i adinistrasjonen og på antall studenter på skolen og regnskapsavdelingen til Noroff så et behov for å flytte systemene deres og bruke et rådgivningsbyrå som var en del av et større kompetansemiljø.
c) Vet ikke

Hvis Steffen skal oppsummere med et ord hva Noroff gjør, hva er dette ordet?
a) Employability
b) Forberede
c) Vet ikke

RIKTIG SVAR

Ettersom Noroff var/er i en vekstfase hadde regnskapsavdelingen behov for et større kompetansemiljø. Noroff er opptatt av gode systemer hvor alt er tilgjengelig i skyen, og valgte derfor å inngå et samarbeid med Vitari.

Noroff vokser veldig fort, både når det kommer til ansatte i adinistrasjonen og på antall studenter på skolen og regnskapsavdelingen til Noroff så et behov for å flytte systemene deres og bruke et rådgivningsbyrå som var en del av et større kompetansemiljø.

Employability

Podkast #0958

SOFTWARE
STEFFEN MCINERNEY
CHIEF MARKETING OFFICER
NOROFF

Noroff
School of technology and digital media

Scann og besøk bedriften
https://www.noroff.no/

Lørn manifesto

Ingen bør kaste bort tid og penger på ferdigheter som snart er ubrukelige. Vi må lære relevante ting for den fremtiden vi skal inn i. En reklame spør: do you think it is about mindset or skillset? Svaret er: BOTH! Mindset uten skillset er ubrukelig; skillset uten mindset er rettningsløs.

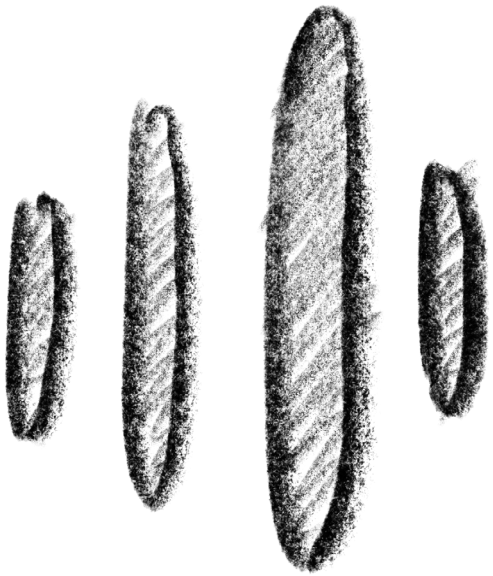
Skillsa for fremtiden vil være en kombinasjon av teknologisk kunnskap og mot til å tenke selv. Vi må tørre å mene noe om hvordan denne fremtiden skal være, for å kunne ta aktive valg.Det er for enkelt å si at «vi bare lærer kidsa å kode». Det er alle som må lære og vi må lære mer enn koding. Vi trenger å lære kidsa og alle andre, DIGITAL SKAPERKRAFT. Vi må bli noe mer enn gode forbrukere av ny teknologi – vi må kunne skape den om. Og vi voksne må ikke tåle så inderlig lett den læringen som ikke gjelder oss selv.

Men hva er de nødvendige ferdigheter for fremtiden?
Direkte konkurranse mot roboter er en tapt kamp for mennesker. Roboter, automasjon og AI dreier seg om det maskinene er veldig gode på. Det er å kunne lese og finne mønstre i store data mengder, men det å tolke disse mønstrene på riktig måte, en måte som også er kulturelt og politisk forankret, som speiler den uhyre komplekse menneskelige psyken, det er bare mennesker som kan og bør gjøre. Bedre og billigere roboter vil kunne utføre de fleste av våre rutinemessige oppgaver som krever liten eller ingen kreativitet. Derimot oppgaver som krever fleksibel handling i uforutsigbare omgivelser, og som krever empati, vil mennesker alltid være flinkere til. AI passer godt for administrative og rutinemessige oppgaver. Mennesker er uovervinnelige på oppgavene som krever omsorg og omtanke. Uansett vil det være spennende og kreve mye ny kunnskap.

Claude Shannon, faren til Informasjonsteori, sa: «We know the past but cannot control it. We control the future but cannot know it».

Bli med og utforsk fremtiden, så vi kan sammen drive den i en god retning.

Gründer
Silvija Seres



Redaktør: Silvija Seres
Produksjon podkaster og webinarer: Linda Hesselberg og Caroline Paz Aarvik
Produksjon bok: Benjamin Solli
Produksjon kurs: Linda Hesselberg og Caroline Paz Aarvik
Administrasjon: Andrijana Vukicevic
Partner: Vitari

LØRN.
TECH

lorn.tech
lorn.unversity