

INDENFOR DØRENE

ARTHUR
ANDERSEN

NR. 2
14. ÅRGANG
1996

ANDERSEN
CONSULTING



"Så sødt som i gamle dage" – Andersen Consulting Dinner Dance 18. maj 1996

Indhold

Redaktionens Pennestrøg	2
De faste	3
Torgny's Tips	3
Thomas Mediationer	5
CAPtains Quarter	6
Nyt fra Århus	7
Enterprise Nyt	7
SCS-nyt	8
Den lukkede er åben	9
:-) Nyt fra PC-gruppen AC (-:	10
Referat af konsulentmøde	11
De faglige	12
R' Arthur Anderledes	12
Kalenderen	12
Skæg og blå briller - med ænderne på Rigspolitiet	13
Process-kompetencen	14
Ud og se med DSB	16
Financial and Performance Management	18
Process -	19
En olding i barnesko	19
Hvorfor BPR ikke er nok	20
Arthurs Holistiske Roadshow	22
European Management Simulation	23
What's Cooking	24
De farverige	28
SAP Consultant Academy, SAP UK, London - Del II	28
Update fra Big Apple...	29
Kontraster og skæve vinkler fra St. Charles...	30
Snapshot med Michael Steffens	32
Build a Better life by Stealing Office Supplies	33
Det er rygtedes - ja det er	34
Snapshot - Lars Kronow	34
Tillykke	35
Sporten kort	35
Andersen Sport	36
Ind og Ud - AC	38
Ind og Ud - AA	40

Sommeren er over os!

Med dette nummer
utallige hede
grillpølser

Som

Sommeren er over os!

Med dette nummer af Indenfor Dørene, har vi vedlagt utallige hede bøger, strandture, vaffelis, bare pigemaver, grillpølser med hvidløg samt naturligvis vore intellektuelle og dybsindige artikler.

Inde i bladet kan du, ud over vore faste indlæg fra de enkelte afdelinger, klip fra aviserne, de sandfærdige historier om nye ansigter, hvem der kysser med hvem - og hvordan, læse om agent 892 og hans hårdtslående følgesvendens jagt på røvere - tyveknægte - økonomisk kriminelle og det næste gratis måltid (læs om Kim og company's nye hjem hos Rigspolitiet i Hillerød). AC bringer et tema om Process, hvori det med fotografier dokumenteres at en krokodille godt kan gnave hovedet af en konsulent. Der er nyt om sport - Andersen Consulting søger optagelse i Guinness rekordbog under overskriften "flest sponsorater". Og ingen skal kalde AC for et tegneserie-hold, men Thomas aspirer åbenbart efter en staveplade, og må imidlertid klare sig med at fortælle om den spændende udvikling ved hjælp af billeder. Hos Arthur hygger man sig i denne tid med office review og al den gratis reklame som Simon Spies ordsprog "al omtale er god omtale" ...så hold fest hvor er vi gode.

Vi byder også på rejsebrevne - denne gang 3 stykker fra henholdsvis Sankt Carlos (gab; sku' det være en rejse?), New York og London. Der er en reportage om AIESEC's karrieredag hvor AA og AC igen var med, og, for såvidt vides første gang, en tegneserieanmeldelse.

Vi håber i vil nyde bladet, der traditionen tro, er forsinket et par uger - undskyld og rigtig god sommer.

Redaktionen.

Vi håber i vil nyde bladet, der traditionen tro, er forsinket et par uger - undskyld og rigtig god sommer.

Redaktionen.

vi vedlagt
pigemaver,
intellektuel-

De faste Torgny's Tips



Af
**Torgny
Pahle,
AA**

Busy Season skulle nu være slut, men det føles ikke sådan - alle har stadig travlt, og det kan også ses på resultaterne, der er gode og over budget.

Da vi kan se, at dette fortsætter hen over sommeren, synes jeg det er vigtigt, at vi fejrer dette med den planlagte tur til Oslo, når alle er tilbage fra fortjent sommerferie (for nogle dog læseferie!). Har I nogle gode ideer/forslag til, hvad vi skal lave i Oslo, så er I velkommen til at kontakte festkomitéen herom.

På verdensplan får vi også et rekordår igen, alle service lines i både AA og specielt AC har en utrolig fremgang og en samlet omsætningsvækst på næsten 20%.

Det er normalt på denne tid af året, at vi afholder mange interne møder og kurser. Herunder har vi lige afsluttet første runde i budgetlægningen for FY97, og også dette år ser ud til at blive godt, hvis vi ellers alle kan leve op til de i budgettet lagte forventninger. Næste runde bliver, at jeg skal "slås" med AA-ledergruppen om at få godkendt disse budgetter.

Da det danske forboldteam jo er utroligt stærkt, skulle det ikke blive det store problem at komme igennem og få mål; som I ser her, er vi godt rustet.

OUR MANAGEMENT TEAM



MANAGEMENT MEANS MORE THAN JUST COPING WITH DAY TO DAY BUSINESS. THAT'S WHY OUR TEAM KEEPS A SHARP EYE ON THE FUTURE. BY DECIDING WHICH BUSINESS PRODUCTS WILL PROVE TO BE MOST USEFUL TO SOCIETY. WHICH MANUFACTURING PROCESSES WILL HELP PROTECT THE ENVIRONMENT. WHICH AREAS OF RESEARCH WILL RESULT IN A MORE PROSPEROUS LIFESTYLE FOR LOCAL COMMUNITIES. WE'VE ALREADY MADE A PROMISING START, WITH MORE ECO-FRIENDLY SERVICES EVERY STEP MAKES A DIFFERENCE.

SO, TOGETHER, LET'S CARE.

**ARTHUR
ANDERSEN**
A PLEASURE TO WORK WITH

Udover budgettet er vi i gang med fastlæggelse af de nye lønninger for FY97 og dette lille avisudklip gav mig god inspiration til disse møder:



I løbet af den kommende tid vil der også blive afholdt indledende møder i vores nye industrigrupper, så vi er klar med nogle business planer, som vi kan arbejde på at opfylde i det kommende år.

Herudover har vi et helt fodboldhold af nye managers - tillykke endnu en gang - der skal på new manager school i St. Charles: Som noget nyt har vi på nordisk plan arrangeret, at seniorskolen i år også bliver i St. Charles. Jeg har selv været stor fortaler for, at dette skulle foregå i Chicago, da det dels er en stor oplevelse, men også giver baggrunden og kulturen for hele Arthur Andersen at være på stedet. Jeg håber det bliver en succes, så vi fremover kan arrangere seniorskolen dér.

Selvom alt ovenstående ser og lyder meget positivt, er det fornuftigt en gang imellem at lytte til, hvad andre mener om vor udvikling, og nogle gange kan dette jo give stof til eftertanke, ikke mindst da jeg i sidste uge var til et foredrag af direktør Hans Skov Christensen fra Dansk Industri, som jeg her kort vil referere nogle synspunkter fra:

"Det er blandt Dansk Industris målsætninger, at den manglende stolthed, som i de nærmeste foregående år har været kendetegnende for danske erhvervsvirksomheder, skal genskabes. Dansk Industri skal arbejde på at få sat Dansk Industri på den politiske dagsorden, samt støtte virksomhederne. Hans Skov Christensen nævnte det københavnske bystyres skepsis overfor industrivirksomheder. Man har i København satset på servicevirksomheder for at slippe for ubehagelige problemer med miljø,

transport m.m. Som bekendt har dette resulteret i, at mange store industrivirksomheder har etableret sig i jyske kommuner, der har kendt deres besøgestid. Disse kommuner har endvidere fået glæde af den store afledede effekt, som dette har medført for andre virksomheder i området. I København kan man bare konstatere, at servicevirksomheder næsten ingen afledet effekt har for andre virksomheder. Vedrørende eksportindustrien oplyste Hans Skov Christensen, at den danske eksport inden for de sidste 25 år er steget fra 33% til 60%, og at dette naturligvis skyldes, at pris og kvalitet er i top. Transportudgifter anser Hans Skov Christensen i dag ikke for noget problem, uanset over hvor store afstande det drejer sig. Politikerne må gøre sig det helt klart, at der næppe nogen steder bliver produceret bedre miljømæssigt end i Danmark, men man kan ikke blive ved med at stramme reglerne, uden at det vi gå ud over afsætningen og flytning af produktion til lande, der ikke ser så nøje på miljøproblemerne. Hans Skov Christensen nævnte herefter den lavvækst, der præger Europa, og den stigende vækst, der først og fremmest er gældende i Asien. Denne udvikling kan også tydeligt ses i USA, hvor virksomhederne flytter fra øst (Atlantehavet) til vest (Stillehavet). Hans Skov Christensen gik så langt, at han tegnede et billede af Europa som et museum, hvor man i fremtiden tager hen for at finde sine rødder og friske minder fra fortiden op. Foredragsholderen angreb landene i EU, fordi de ikke er villige til at ændre traditioner, men alle (ikke mindst os selv) forsøger at sikre egne interesser. Dette er med til at dræbe væksten i samfundene og medvirkende til, at Europa vil få den laveste vækst. Hans Skov Christensen mindede om, at gennemsnitsindkomsten i Japan nu er større end i Europa, og at Korea er tæt på også at overhale Europa."

Et spændende foredrag med nogle skarpe synspunkter, som man kan filosofere over.

— 0 —

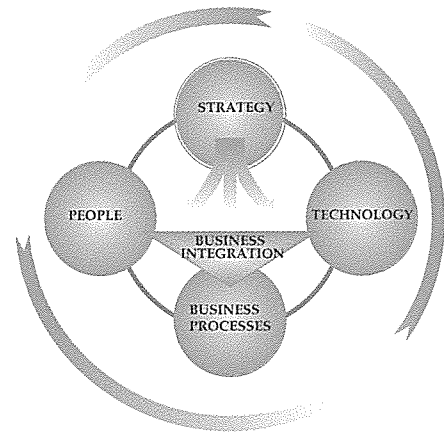
Til sidst vil jeg gerne ønske jer en rigtig velfortjent sommerferie og vel mødt efter denne til endnu et spændende nyt år med mange nye udfordringer.

TORGNY PAHLE

Thomas Mediationer

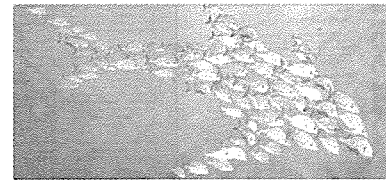


Af Thomas Hartwig, AC



- vejen til succes!

Et billede
siger mere
end 1000 ord



- Kun døde fisk følger
strømmen...



2. maj 1996 underskrev vi samarbejds-
aftalen med BRF Kredit.
Adm. dir. Sven A. Blomberg fra BRF
Kredit og Thomas Hartwig skåler her
på det fremtidige samarbejde.



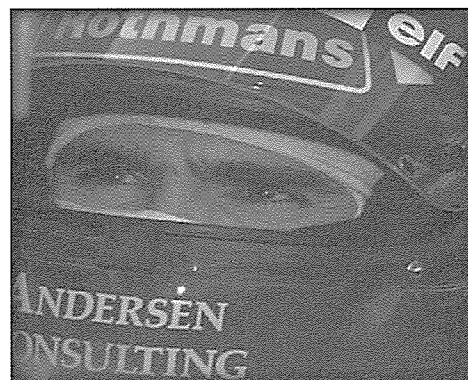
18. maj holdt vi fest. Desværre havde det sted
vi skulle holde festen misforstået datoen - det
lykkedes dog festkomiteen at finde plads til os
på Hotel D'Angleterre, hvor vi havde en pragt-
fuld aften.

ANDERSEN
CONSULTING



WORLD
CHAMPIONSHIP
of GOLF

Også i sportens
verden fejrer AC
store succeser



THOMAS' MEDITATIONER

CAPtains Quarter



Af
**Jesper
Jarlbæk,
AA**

Nogle gange er det sjovere at skrive dette indlæg end andre gange. For så vidt angår vore økonomiske præstationer i 8-måneders perioden afsluttet 30. april 1996, er det sandelig meget sjovere at berette om dette i år, end det var sidste år. Det bevises af nedenstående tabel:

Audit (København + Århus)		
	Timer/ DKK 1.000	Vækst
Chargeable hours	96.069	+12%
Net fees	65.063	+15%
Gross margin	30.111	+24%

Som tallene ovenfor viser, har der været en stor aktivitet i indeværende år og Busy Season blev nøjagtig lige så hård som frygtet. Hvad der derudover kom til, var at aktivitetsniveauet holdt sig meget højt i endnu længere tid end forventet. I det hele taget er dette år kendetegnet ved, at vi har haft en tilstrømning af ekstraopgaver, købsrevisioner, prospekter mv. i et omfang, der ikke er set siden 1993. Det er denne opgavetilstrømning, der er baggrunden for de pæne tal, der listes ovenfor. Vi er klare over, at der er trukket store veksler på organisationen i år, og vi er glade for den store dedikation til klientservice, der er blevet udvist i de forløbne måneder.

Klienttilgang

Blandt højdepunkterne siden sidst er utvivlsomt vort valg som revisorer i Spies/Tjæreborg koncernen. Dette kom i hus efter et større Due Diligence arbejde gennemført i efteråret under ledelse af Per Erik Johannessen.

Derudover har DSB Rederi været meget aktiv med køb af virksomheder (Europalinien hhv. Cat-Link) og har tillige indvalgt os i Scandlines. Og som bekendt fik Carli Gry en flot børsdebut i det forløbne kvartal.

Practice review

Som disse linier skrives, foregår den sidste ombæring af informationsindsamling og forberedelse forud for office review. Sidst dette blev gennemført var i 1993. Denne gang er holdet et rent amerikansk hold bl.a. fordi, at de ønsker at bruge Københavnskontoets ISO erfaringer som udgangspunkt for at vurdere, om office reviews skal tillempes de steder, hvor Arthur Andersen har valgt at følge ISO 9000 kvalitetssikringsstandarderne. Derudover er office review til dels denne gang understøttet af forskellige ekspertsystemer, der burde gøre at reviewholdet i endnu højere grad fokuserer på de kvalitative elementer i den måde, hvorpå vi styrer vores praksis.

Industri -lines

Ikke så snart var busy season ved at køre bare en smule ned i omdrejninger, som arbejdet med udarbejdelse af business plans for industri lines blev påbegyndt. Meget tyder på at vi denne gang virkelig får identificeret nogle udviklingsmuligheder og strategiske tiltag som kan være med til at styrke vores markedsposition yderligere. Vi er overbevist om at markedet efterspørger denne type kompetence udbud. Real Estate gruppens meget vellykkede medie debut i Børsens ejendomsstillæg i Maj er et flot eksempel herpå. Det har vakt opsigt vidt omkring i branchen og flere har udtrykt interesse og et ønske om at drøfte samarbejds muligheder. Det er sikkert at vi vil kunne opleve noget lignende med de andre service-lines.

ISS

Som nævnt indledningsvis er det visse gange sjovere end andre gange at skrive indlæg til IFD. Den medieblæst, der begyndte sidst i maj, da ISS offentliggjorde sin pressemeddelelse om tabene i ISS Inc. er naturligvis noget, vi gerne kunne have været foruden.

Alle andre Big Six i Danmark har igennem de sidste 5-6 år oplevet og oplever lignende sager. Vi har hidtil som det eneste firma været forskånet for denne type mediedækning. Vi har endog kunnet glæde os over, at den kommende mediedækning

som selskabstømmerkomplekserne måtte udløse vedrørende langt de fleste revisionsfirmaer ikke ville komme til at berøre os, idet der som beskrevet i sidste udgave af IFD af John Andersen i forbindelse med vor udnævnelse som rådgivere for Bagmandspolitiet er gennemført omfattende baggrundstjek med henblik på at sikre, at Arthur Andersen ikke har været part i sådanne sager.

Det bliver nu, og i de kommende måneder, at vort i øvrigt udmærkede forhold til de skrevne og elektroniske medier skal stå deres prøve. Prøven vanskeliggøres naturligvis af, at vi faktisk ikke må og heller ikke kan, sige særligt meget.

Farvel

Den 21. juni holder vi afskedsfest for 4 managere, der har søgt andre græsgange. Vi får således lejlighed til at sige pænt farvel til Carsten, Jens, Nils-Erik og Michael og samtidig at ønske hinanden en god og velfortjent sommerferie.

.....
Tak for den flotte indsats igennem vinteret og foråret. Jeg ønsker alle en god og velfortjent sommerferie.

Nyt fra Århus



Af
**Ole Peter
Jensen,**
AA

Når dette nr. af vores traditionsrige firmablade udkommer, skal de fleste af os til at afvikle en velfortjent sommerferie.

1995/96 har i div. 02 været kendetegnet af en meget høj chargeability, ligesom det er lykkedes en del personer (alle) at opsamle en væsentlig overtidsbalance, som de nu kan se frem til at få nedbragt i den kommende periode.

Der er dog nogle på Århus kontoret eller med tidligere tilknytning hertil, der har haft andre opgaver i den forgangne periode. Således er Charlotte Andersen efter en del besværligheder blevet mor til en velskabt dreng. Den 26. marts blev Jette ligeledes mor til dreng nr. 2, og Bo Ulrik Madsen blev den 13. april far til en pige. Jeg skal hermed overbringe et kollektivt tillykke med familieførelserne.

I slutningen af marts måned afholdt vi et fællesarrangement for alle Århus ansatte. Det var ikke fordi, at busy season på dette tidspunkt var overstået, men som festudvalget udtrykte det, "man skal jo prioritere arbejdsopgaverne". Efter en lækker middag begav vi os i samlet flok ud i byens nattelev, hvor vi til alles store overraskelse mødte Hans-Henrik Berthing. Han har åbenbart ikke har glemt det århusianske nattelev!

Den 19. maj var AA repræsenteret ved cykelløbet Århus Rundt. Forholdsvis ambitiøst havde de deltagende tilmeldt sig 70-km turen, som trods alt synes at være en overkommelig opgave for de vel-trænede unge mennesker. Som løbet skred frem i kulde og blæst, blev det imidlertid klart for de fleste, hvad en cykelrytter gennemgår under Paris-Roubaix, og ved 40-km blev færene skilt fra bukkene. Det skal retfærdighedsvis siges, at alle gennemførte den planlagte distance.

Med henblik på at få løst de kommende arbejdsopgaver har Århus kontoret foretaget 3 nyansættelser for 1996. Til efteråret skal vi således byde Anette Pihlkær Jensen og Thomas Thomsen velkommen til vort kontor. Vi har ligeledes ansat Carsten Bruun Madsen, men for hans vedkommende

har vi besluttet, at der ikke var grund til at vente til efteråret, og Carsten er således startet som deltidsansat i begyndelsen af 1996.

Udover arbejdsopgaverne er der 3 personer, som har planlagt at indstille sig til revisoreksamen, og de pågældende er allerede nu begyndt at bruge en væsentlig del af deres fritid med at "boge den". Os andre tilbageblevne giver ofte udtryk for, at det er bedre at anvende processen "learning by doing", men det er ikke altid, at dette sidste punkt vinder gehør hos dem, der har en revisoreksamen foran sig.

I det forgangne år har Århus kontoret udført et væsentligt antal due diligence opgaver, hvoraf en del forhåbentlig resulterer i et efterfølgende længerevarende samarbejde. I nogle få situationer har vort due diligence arbejde klarlagt så mange skeletter i skabene, at virksomheds-handelen ikke blev gennemført, men vi kan jo blot håbe, at køberinteressen på et senere tidspunkt vender tilbage til os, således at vor klientbase kan blive udbygget.

I Århus ser vi også frem til at møde alle fra København på vores fælles sejltur med DFDS til Oslo den 6-8. september 1996.

God sommer til alle!

Enterprise Nyt



Af
**Kim
Schlichter,**
AA

Vi har i den forløbne periode sagt farvel til vor mangeårige manager Carsten Madsen, som søgte nye udfordringer hos Ernst & Young. Carsten har været med helt tilbage fra de dage, hvor vi startede Enterprise Group og har været med til at bygge denne afdeling op til, hvad den er i dag. Det er derfor med en smule vemod, at vi tager afsked med Carsten.

På personalesiden er der derudover følgende at berette:

De rygter, som jeg i det sidste nummer af Indenfor Dørene delagtiggjorde læserne i, om at 3 personer i vor afdeling skulle giftes - endda nogle med hinanden - ja, det har jeg nu fået

verificeret. Det viser sig, at Henrik Krüger og Dorthe Damm Nielsen nu Krüger tog det store skridt ind i ægtstanden, og at der sågar også har været tid til at fejre hvedebrødsdage på så eksotisk et sted som Azorerne. Henrik og Dorthe havde regnet med at komme meget solbrune hjem, men timingen var måske ikke den mest heldige - og dog - for vejret havde en karakter, så man i indtil flere dage måtte forblive i sengen.

Henrik Hansen har jeg ladet mig fortælle vil indgå i den hellige ægtepagt i løbet af august. Martin S. Nielsen har åbenbart ikke haft nok at lave til daglig, idet hans pige, Tina, er gravid med forventet nedkomst i september.

Jette Ahrens har brækket en få. Dette er dog ikke sket under udførelsen af arbejdet, og hændelsen kan derfor ikke karakteriseres som værende en arbejdsskade. Af andre ulyksaligheder kan nævnes, at Henrik Ulvsgaard har solgt sin Micra med zebrastrøbet sædeindtræk, som gav ham en væsentlig bedre pris for bilen. Vi vil

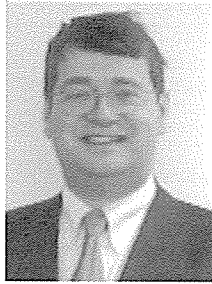
nu se Henrik Ulvsgaard bevæge sig rundt i trafikken på mere standsæssig vis.

På klientsiden har der været et meget højt aktivitetsniveau, og der er ovenikøbet kommet en række nye klienter til i løbet af foråret. En enkelt af disse er et selskab, som ejer den bygning, som Told & Skat flytter ind i, nemlig Tietgens Have, så det kan være, at vi nu får en direkte adgang til Told & Skat med henblik på at få inside information, hvis vi måtte have behov herfor.

Det har formentlig heller ikke forbigået nogens opmærksomhed, at vor klient Carli Gry er blevet børsnoteret, og denne børsnotering har været en utrolig succes, bl.a. som følge af rådgivernes - herunder vor meget store og professionelle indsats. DSB ruller stadigvæk, og det kunne tyde på, at toget ikke stopper foreløbig.

Nu nærmer ferietiden sig, og jeg tror, at vi alle trænger til at få en velfortjent ferie oven på nogle meget hektiske måneder.

SCS-nyt



Af
**Jesper
Jarlbæk,
AA**

Siden sidst har vi fortsat den meget positive udvikling som SCS er inde i. Dette bevises bl.a. af hovedtallene pr. 30. april 1996 for SCS:

	DKK 1.000 Growth	
Chargeable hours	29.613	47%
Net fees	23.507	49%
Gross margin	10.667	52%

Siden påbegyndelsen af dette regnskabsår (1. september 1995) er vort årsvolumen steget med ca. 33%. Vi havde således allerede pr. 30. april 1996 etableret et aktivitetsniveau, der overstiger målet for hele året.

I BC Nordic har man også haft travlt i den seneste tid. Her er BC Nordics placering pr. 30. april 1996 blandt de europæiske praksiser:

BC Nordic aktiviteter

Visioning seminar:

Siden sidst er der gennemført et Nordic visioning seminar for BC practice leaders fra hele området. Således deltog Erik Klausen, der er rekrutteret fra McKinsey i Norge, og som nu har ansvar for opbygning af BC i Norge. Petri Kirkkomärki, der er rekrutteret fra PA Consulting skal opbygge BC i Finland. Heruover deltog Per Jacobsson der leder BC Sverige, samt Steen Hjerminde på vegne af Baltikum. Fra Danmark deltog Cuno, Carsten og undertegnede. Jørgen var forhindret pga ferie. Vores seminar strakte sig over to dage, og foregik i flotte rammer på Sofienberg Slot. Vi var så heldige at diskussionen blev faciliteret af Chak Lau fra Chicago. Han anvendte Strategy Articulation modellen. Resultatet blev en klart formuleret Mission statement, en Vision Statement, identificerede Key Success Factors, og Values. Hvad der var nok så væsentligt var at øvelsen bragte gruppen sammen, således at de nordiske BC partnere nu føler sig som et team; et team med en fælles målsætning om at opbygge en stærk nordisk BC praksis.

Business Planning FY97

Den 30. maj samledes BC Nordic partnerne i København for at forelægge business plans for det kommende år. Tilstede var tillige Finn Berg Jacobsen, nordisk CMP samt Stephen Hailey, der er BC EMEA ansvarlig. Vi kunne konstatere at BC Nordic pt har en volumen svarende til net fees på 14 mill. USD, og at planerne for næste år indikerer en samlet stab på 133 konsulenter og mere end 18 mill USD i net fees, svarende til en 30 % stigning. Der vil i det kommende år ske en fokusering på seks service lines; Finance Function of the Future, Process Improvement, Performance Measurement, Financial Software Selection and Installation, Groupware og ATG. I hvert område er identificeret et nordisk kompetence center. Sammen skal vi sørge for en stærk udvikling indenfor disse områder.

Dette forår har således været kendetegnet ved at vi har gjort store fremskridt i opbygningen en stærk nordisk BC praksis.

Kursuslokaler

Den 11. juni 1996 holdes officiel åbningsreception for vore nye kursuslokaler. Vi indvier hermed faciliteter, der er mere end dobbelt så store som de gamle. Vi får herved mulighed for at udbyde både Lotus Notes og Microsoft Exchange kurser parallelt (både i tidsmæssig og geografisk forstand!). Disse nye lokaler er forhåbentligt et vigtigt element i at sikre os positionen som Danmarks førende udbyder af groupware-uddannelser. Vi vil i den kommende tid intensivere vor markedsføring inden for dette område med henblik på at få en ligeså solid placering inden for Exchange, som vi har på Notes.

Rekruttering

I det forløbne kvartal har vi primært rekrutteret til vor tekniske kompetenceområder ikke mindst PowerBuilder gruppen. Denne gruppe er blevet styrket med 3 nye medarbejdere, Jeanette Holland, Teit Aunt og Dorte Markvardsen.

Knowledge/learning

Dette er et af de 6 fokusområder, som er identificeret i BC Nordic Business Planer for næste år. I BC Sverige har vi allerede gennemført en Benchmarking af de 6 førende svenske multinationale virksomheder af deres præstationer som learning organisation. Vi har derudover holdt vort første in-house seminar med en større svensk virksomhed om dette emne.

I Danmark har vi flere meget spændende tilbud liggende ude til vurdering hos mulige nye kunder, og når IFD udgives næste gang, kan vi forhåbentligt berette om, at de første større opgaver er i hus.

Vi vil forhåbentligt også kunne berette om en ny strategisk samarbejdsaftale, som på Nordisk plan vil betyde et gennembrud for BC som rådgivningsfirma inden for dette område.

Finance function of the future™

Finance function of the future™ er Arthur Andersens gennemdokumenterede koncept, vedrørende hvorledes virksomhedernes økonomifunktion bør udvikle sig i fremtiden. Den tager sigte på at forøge værdien af økonomifunktionen over for resten af virksomheden (creating

value) samt at forøge effektiviteten og mindske ressourceindsatsen.

Som bekendt gennemførte BC i Sverige for 2 år siden en meget stor Benchmarking undersøgelse, hvori var involveret 46 af de førende svenske multinationale koncerner. Ud fra dette har BC Sverige skabt sig en meget stærk position som absolut førende inden for Benchmarking og nu også inden for Finance function of the future™.

I maj er der indgået en aftale, der markerer et gennembrud for denne service line, idet vi over en 3-årig periode skal føre en større svensk koncern frem til at have "World class performance" inden for sin finansfunktion. Der er identificeret flere delprojekter, som indgås under en rammeaftale, hvor det samlede honorar forventes at overstige 20

millioner kr. Mulighederne for at gentage denne succes på andre koncerner er meget store og denne type opgaver vil kunne fungere som en virkelig god platform til at udbygge det internationale samarbejde inden for BC, idet klienterne netop fordrer, at vi gennemfører løsninger på tværs af koncernerne.

Med den kompetance som vi satser på i København inden for bl.a. Hyperion og SAS Institute har København gode muligheder for at supplere den meget dybe proceskompetance, som vi har opbygget i Sverige og er ved at opbygge i Norge.

Sammenfattende tegner der sig nogle meget spændende udviklingstendenser i BC Danmark og BC Nordic, og alt tyder på, at vi er godt på vej til at realisere divisioner, som blev fastlagt i fællesskab tidligere på foråret.

Den lukkede er åben

Rønne & Lundgren har slået ståldøren op for vores udsendte, der, efter en guidede tur mellem afslappede medarbejdere, der sipper hvidvin i smagfulde omgivelser, har slået sig ned i plyssofaen i "Scorekaj".

**Af
Jesper
Lundgren,
Rønne &
Lundgren**

Herefter udspandt sig denne dialog:

Q: Hvem er I, og hvad laver I?

A: Udover de 5 partnere er vi 6 jurister, 1 regnskabschef og 8 sekretærer.

Vi synes selv, vi er gode til erhvervsjura, både nationalt og internationalt. Til alt held har vi klienter, der er enige med os. Så vi har travlt, så travlt at vi nok skal være en hel del flere.

Q: Hvor store skal I være?

A: Det er ikke nogen kunst at blive store. Nogle af os har prøvet det, og det er ikke nødvendigvis nogen rar oplevelse. Kunsten er at blive store nok. På sigt vil vi gerne have specialister indenfor alle områder af erhvervsjuraen, og så bliver vi nok dobbelt så store.

Q: Hvordan vil I finde de rigtige?

A: I øjeblikke får vi mindst én henvendelse om ugen fra kolleger, der godt kunne tænke sig at være med i Rønne & Lundgren. Det er vi selvfølgelig glade for, men det skal ikke forhindre os i at være

meget selektive i vores udvælgelse.

Frem for alt lægger vi meget vægt på, at kemien skal passe.

Q: Hvorfor er I her?

A: Nogle af vore kolleger mener, at vi har solgt vores sjæl til fanden, og at advokater og revisorer helst skal sidde så langt fra hinanden som muligt. Det er ikke vores oplevelse. Vi tror at fremtiden er et tæt samarbejde på tværs af de traditionelle faggrænser. Vi tror, at vi i et konstruktivt samarbejde med revisorer og konsulenter kan yde en service, der kan tilfredsstille fremtidens kunde.

Q: Vil et sådant samarbejde ikke påvirke jeres uafhængighed?

A: Rønne & Lundgren ejes 100% af dets 5 partnere. Vi indgår som den danske del af et internationalt netværk af selvstændige advokatfirmaer, der er tilknyttet Andersen Worldwide. Det er vi stolte af. Uanset hvad misundelige kolleger måtte mene, er vi af den opfattelse, at hvis vi får klienter fra Andersen Worldwide så er det fordi, at vi ud fra et klientsynspunkt er de bedst egnede, ikke fordi vi bor hvor vi gør. Og omvendt.

Med disse manende ord ringende i sine øre måtte vores udsendte forlade 2. sal til højre, medens den interviewede partner i fuld firspring og med sin golfbag over skulderen fortsatte mod elevatoren.

:-) Nyt fra PC-gruppen AC (-:

Nye udfordringer og nye bekendtskaber i IT-Services

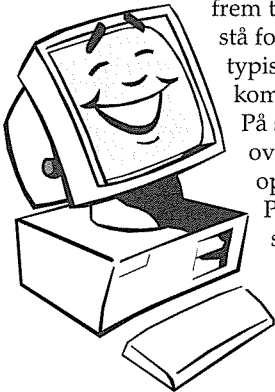
Maj måned, den fugtigklamme fornemmelse af foråret bliver snart afløst af den glade lyse danske sommer, lange aftener med et glas vin i venners bekendtskab og andre former for dansk hygge. En årstid forsvinder og en ny bringer nye udfordringer og nye bekendtskaber. Så lad os skue tilbage over (for)året der gik.

Før dette indlæg bliver for meget nytårstale og for lidt IT-Services må vi hellere skære ned på de filosofiske overvejelser og komme til sagen. *Nye udfordringer og nye bekendtskaber.*

Nye bekendtskaber:

Sommeren byder på en del nye bekendtskaber i IT-sammenhæng. Af disse kan nævnes:

-Alle får et nyt bekendtskab i IT-Services. Rune Nørager, som tidligere har været ansat i post & supply, har indvilget i at hjælpe IT-Services, foreløbig frem til 1. august 96. Rune kommer til at stå for frontend support, dvs. han vil typisk være den person, som I først kommer til at snakke med i IT-Services. På sigt er det meningen, at Rune overtager administrationen af Notes, oprettelse af nye brugere mv.. På længere sigt er det hensigten at supplere IT-Services med endnu en person, så der ialt er 3 fastansatte i IT-Services.



-Et andet bekendtskab, som langt de fleste gør, er bekendtskabet med Bill Gates hjertensbarn, og her mener vi naturligvis ikke et rent fysisk/genmanipuleret produkt af hans nylige forlovelse/ægteskab, men hans mere åndelige barn, nemlig Windows 95. Det er meningen, at alle på kontoret over tid skal benytte Windows 95 som vores produktionsplatform, men grundet tekniske problemer vil ikke alle i f.eks. administrationen blive opgraderet. Langt de fleste vil dog allerede i løbet af sommeren stifte bekendtskab med Windows 95. Efter planerne skal roll-out af Windows 95 foregå fra slutningen af Maj og indtil vi er færdige. Windows 95 er iøvrigt et meget spændende bekendtskab, grundet et mere intuitivt brugerinterface, og en "renere" grænseflade. For dem som rejser meget vil Windows 95 også udgøre en meget positiv oplevelse, da der i AC er tilstræbt en helt ensartet opsætning, så opkobling til netværket på udenlandske kontorer vil blive noget lettere, ligesom at det vil være lettere at få support til de problemer, som evt. måtte opstå alligevel. Dem der har rejst i skandinavien, vil allerede have fået en forsmag på dette via den fælles nordiske platform, men med Windows 95, er det meningen at vi får en global ensartethed.

-Et tredje bekendtskab angår primært seniorerne, idet de for første gang får tildelt deres egne bærbare PC'er, således at legen om de musikalske computere, (den AC'ske variant af stoleleg) nu, for seniorernes vedkommende, tilhører det forsømte forår. Senior PC'erne bliver udleveret i forbindelse med Windows 95 opgraderingen, således at de senior PC'er, der udleveres alle er installeret med Windows 95.

-Et amerikansk bekendtskab kommer fra Stockholmskontoret, hvor den californiske surferdreng, Jim Woodward, vil stå i spidsen for det team, der afholder End-User training i forbindelse med Windows 95. Som ægte strandmenneske har Jim lagt planer om træning, som skal komme rullende i bølger, så det er med at bevæbne sig med badehåndklædet og svømmevingerne, når der står Jim W. på programmet.



Nye udfordringer:

-Som den opmærksomme læser allerede nu har opdaget skal vi skifte til Windows 95, dette er selvfølgelig en kæmpe udfordring, både for alle brugerne men så sandelig også for IT-Services. Vi har frem til nu haft en meget stabilt produktionsmiljø, så den store udfordring for IT-Services er/har været at skabe en ny platform, som i ligeså høj grad som den gamle vil kunne opfylde de behov, som AC har for et stabilt EDB-miljø. Vi har i samarbejde med Norge, Sverige, Finland og Irland aftestet de nye programmer og har sågar afvist den første version af softwaren, fordi den ikke til fulde opfyldte vores krav. Dette har selvfølgelig forsinket vores roll-out en smule, men vi håber at det i sidste ende vil komme AC til gode, fordi fejlene minimeres og det efterfølgende kun vil være nødvendigt at finjustere platformen.

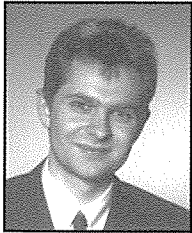
-En anden udfordring er primært i IT-Services regi, idet vi skal have foretaget opgradering af vores Novell-servere (det alm. netværk). For de teknisk interesserede kan vi nævne, at vi går fra version 3.12 til 4.10. Dette skal i praksis foregå ved at alle oplysninger fra den gamle server skal overføres til en ny. Selve denne overførelsesproces tager alene ca. 24 timer, hvorefter det naturligvis skal testes om alt er OK. Opgraderingen skal sikre, at vi fortsat har det stabile miljø som vores netværk er nervecentret i. Derudover letter Netware 4.10 brugeradministrationen for IT-Services samt overskueligheden for den enkelte bruger.

Som det kan ses af ovenstående går AC-København i almindelig og IT-Services i særdeleshed en sommer i møde, hvor der stilles krav til omstillingsevnerne samt i nogle tilfælde også til tålmodighed.

Men vi håber, at alle tager konventionshatten af og sætter nytænkningshatten på, så skal vi i IT-Services gøre vores yderste for at ændringerne, udfordringerne og de nye bekendtskaber alle bliver integreret i et ord: *Succes*



Referat af konsulentmøde



Af Erik Sørensen, AC

REFERAT AF KONSULENTMØDET FREDAG DEN 29. MARTS 1996

Agenda

BPR i praksis (Jens Ole Kaslund)

Offerings initiativer fra Global Consulting Seminar (Carsten Thomasen, Phillip Wiig, Lars Rasmussen)

Kontornyt (Lars Rasmussen)

BPR i praksis

Codan Pension Projektet blev gennemgået.

Baggrund for projektet var :

- Pensionsforsikringer er et svært produkt at sælge
- Der var meget lang ekspeditionstid, hvilket resulterede i meget utilfredse kunder, der ikke kunne få svar på deres spørgsmål
- Mange fejl/mangler i EDB systemet. EDB systemet påbegyndtes i 1968
- Dårlig samarbejde mellem salg og administration

Opstart var den 1/11-94, og der blev siden identificeret 6 delprojekter, hvor Andersen Consulting skulle assistere med et par mand.

Følgende målsætninger blev identificeret :

- En sagsbehandler skal kunne håndtere en sag fra A til Z, i stedet for, at en sag gennemgås af flere sagsbehandlere.
- Der skal fokuseres på kunder i stedet for sager
- Der skal være en kortere ekspeditionstid
- Sagen skal færdigbehandles første gang

Identificerede organisationsændring :

Der skal opsættes kundeorienterede mini-teams på 2-3 personer. Herved er der mulighed for jobrotation og uddannelse på jobbet.

Situation i dag :

- De 6 projekter er nu næsten implementeret. Der har dog været problemer med EDB systemet, som har betydet at de enkelte projekter ikke har kunnet implementeres fuldt ud.
- Organisationsændringen er gennemført i enkelte afdelinger
- Der er blevet etableret et bedre samarbejde mellem salg og administration
- En kunde - en sagsbehandler.

Offerings initiativer fra Global Consulting Seminar

I marts blev Global Consulting Seminar afholdt i 3 dage med deltagelse af parterne og managere fra hele verdenen. Et af de emner der blev behandlet var "Offerings Initiativer".

Baggrunden for Offerings Initiativer er en erkendelse af, at det er vanskeligt at sælge Business Integration. Der skal derfor etableres et rammeværk, som kan benyttes til at konkretisere hvad Andersen Consulting kan tilbyde. Offerings Initiativer består således af :

Core Offerings: Tager udgangspunkt i de enkelte kompetencegrupper

Market Offerings: Tager udgangspunkt i de enkelte porteføljer.

Eksempler på Core Offerings er Human Performance Delivery og Systems Delivery, og et eksempel på Market Offering er et Call Center.

Market Offerings er endnu ikke blevet konkretiseret i samme grad som Core Offerings, men dette vil blive udbedret i fremtiden

Der henvises i øvrigt til beskrivelsen i Dialog.

Herudover blev der vist et eksempel på Andersen Consultings brug af Internettet og JAVA, gennem en Music World applikation, som er blevet udviklet i USA.

Kontornyt

Pr 1/4 96 er vi nu 115 konsulenter, hvilken er en stigning på 17 siden 1/9 95. De fleste konsulenter er kommet tilbage til Danmark, og vi rekrutterer til stadighed nye konsulenter.

Der bliver i øjeblikket afholdt de halvårslige mentormøder.

Det blev meddelt at det nu er besluttet at alle seniorer skal have bærbare PC'ere. Efter planen skal disse være rullet ud inden årets udgang. Herudover har alle seniorer fået OCTEL.

Fremtidige mærkedage :

Familie fest 18/5
Elverhøj 30/6
Away Day 20/9

De faglige R'Arthur Anderledes



Af
**John
Andersen,
AA**

På en af de få solrige søndage i maj deltog jeg sammen med 13 andre i Klienten som Partner modul 1. Som en vigtig del af kurset blev vi bedt om at beskrive de områder, der i særlig grad karakteriserede Arthur Andersen frem for vore kolleger.

Dette medførte naturligvis en lang række gode eksempler, hvoraf en del gik på, at vi var anderledes, hvilket jo også er en fordel, hvis man dermed kan forstå, at vi skiller os ud fra den grå masse.

Et andet ord, som vakte nogen moro, var at vi var "rare". Det er muligt, at ordet ikke er specielt velvalgt, og at det ikke er det første ord, der falder vore kolleger ind, når de skal beskrive vor aggressive højtråbende og succesfyldte fremfærd overfor deres klienter.

Men jeg håber, at ordet alligevel karakteriserer noget af den basiskultur, som vi prøver at indprente vore medarbejdere lige fra den første dag, de starter hos os.

Det er i hvert fald en utrolig varm følelse man får, når man møder tidligere medarbejdere, som alle mindes kammeratskab, hårdt arbejde og sjove oplevelser fra deres tid hos Arthur (det er næsten som gamle soldaterminder - kun de gode huskes!).

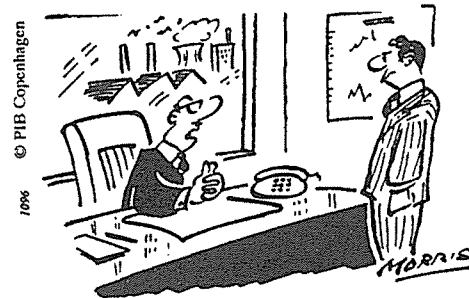
Men ikke kun tidligere medarbejdere skulle gerne nikke genkendende til, hvor rare vi er - det burde naturligvis også gælde nuværende og måske endnu mere klienter, som vi omgås i dagligdagen.

Så selvom nogle af os måske engang imellem hører andre bemærkninger fra klienter omkring vort samarbejde, så er jeg sikker på, at mange af de bemærkninger, vi får fra klienterne om vore dygtige hårdtarbejdende og

entusiastiske medarbejdere også vil kunne sammenfattes i begrebet, at vi faktisk er meget rare.

For kernen i at trives med tilværelsen i Arthur Andersen, er nok glæden ved arbejdet - glæden ved at kunne hjælpe klienter og andre - og dermed den tilbagemelding, som bekræfter, at vi måske på mange områder er anderledes end andre professionelle rådgivere, men vi er i hvert fald rare.

CHEFSTOLEN



- En lønforhøjelse er udelukket, Petersen, men jeg kan arrangere, at Deres foto kommer i personalebladet.

Kalenderen

Tid og sted:	Afdeling:	Event:
Tirsdag den 11. juni kl. 15.00-18.00 - Midtermolen, Kantinen	Rønne & Lundgren og SCS	Indvielse af nye lokaler på 2. og 3. sal.
Tirsdag den 4. juni	Rønne & Lundgren og Tax	Awayday
Fredag den 6. - søndag den 8. september	Arthur Andersen og Rønne & Lundgren	Sommerfest med ledsager på Oslobåden
16. - 18. august i Oslo	AA, AC og Rønne & Lundgren	Fodboldturnering

Kender du til et arrangement der skal med i kalenderen, så skriv til Gitte L. Mortensen

Skæg og blå briller - med ænderne på Rigspolitiet

Siden begyndelsen af januar måned har Arthur Andersen ydet "ekstern faglig bistand" til politiet og anklagemyndigheden i forbindelse med den politi- mæssige efterforskning i en omfattende sag om dokumentfalsk, bedrageri og grov skattesvig. Beløbsmæssigt er sagskomplekset et af de større i nyere dansk historie, idet der er rejst sigtelser mod 11 personer for et samlet anslået beløb af kr. 2-3 mia.

Sagen er efterforskningsmæssigt blevet opdelt i

- 1) selskabstømning (hovedsagelig ved brug af skattemæssige leasingarrangementer)
- 2) skattemæssige leasingarrangementer for personer og selskaber
- 3) skatteprojekter med filmrettigheder og endelig
- 4) skatteprojekter med software rettigheder.

Sagen kompliceres dels af det meget store omfang af transaktioner (og dermed det store omfang af dokumenter og oplysninger, som indgår i efterforskningen), og dels af det forhold, at størsteparten af aftalerne i de pågældende projekter er indgået med aftaleparter i udlandet (hovedsageligt i USA).

Efterforskningen foregår med udgangspunkt i en anonym villa i det nordlige Sjælland, og dette er ingen tilfældighed. Stedet ligger tæt ved offentlige transportmuligheder, tæt ved indkøbscentre, vi er omgivet af gode restauranter og noble værtshuse, og der er et utal af fremragende golfbaner indenfor 10-15 minutters kørsel. At huset ligeledes ligger i den politikreds, hvor den hoved- sigtede har bopæl, betragtes i denne sammenhæng som en sidegevinst.

Efterforskningen foregår i et tæt samarbejde mellem politiet, skattemyndighederne, anklagemyndigheden og Arthur Andersen. Når alle er samlet, er vi faktisk mange mennesker i det lille hus på landet. Politiet har mønstret 6 mand, T&S har stillet 3 mand til rådighed, anklagemyndigheden er repræsenteret ved 2 personer, og Arthur Andersen har mellem 3 og 5 personer siddende (lidt afhængig af vejret). Vi ville gerne have bragt billeder fra vores dagligdag, men vi beder om forståelse for det nødven-

dige i en vis fortrolighed omkring sagen. Feks. hilser vi på hinanden ved brug af dæksnavne (Charlotte hedder f.eks. "badedragten" og Sanne hedder "oliekanden"), og når vi besvarer telefon- opkald foregår det med et simpelt "HALLO".

En sag af den omhandlede art stiller store krav til de udvalgte få om tværfaglig- hed, årvågenhed og koldblodighed Hvem kunne f.eks. drømme om, at vi i løbet af kort tid efter vores tiltræden skulle blive involveret i en jagt på biltyve?

Det var solskin og den almindelige sløvhed efter frokosten havde bredt sig i huset. En kvindelig medarbejder fra T&S gik og vandede blomster, og fra første sal lød en snurrende brummen, kun afbrudt af sporadiske gurglelyde fra resterne af en forårsforkølelse. Udenfor huset summede den monotone lyd af forbipasserende biler.

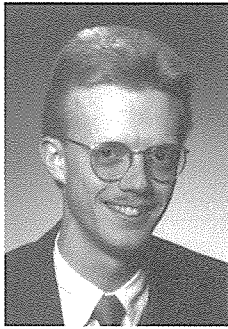
Ikke langt fra huset havde to unge mænd (formentlig fra københavns mere lyssky miljø) erhvervet sig en bil, uden samtidig at have givet ejeren behørig besked. De to intetanende unge mænd nød denne første køretur i den ny- erhvervede bil, og noterede sig ikke i tide, at en forankørende taxa havde nedsat hastigheden med ihvertfald omkring 100 km/timen. Sammenstødet var uundgåeligt (og højlydt), og uheldigt for de to unge mænd skete det lige udenfor døren af dette hemmelige tilholdssted for nogle af de skrappeste af lovens håndhævere.

Lyden af knust glas og bøjet metal vækkede de fleste i huset, og der var almindelig forvirring hos folkene fra skattemyndighederne, idet klokken ikke engang var 15. Også hos politifolkene vakte larmen en del undren, idet styrkens pistol lå forsvarligt låst nede. En opvakt medarbejder fra Arthur Andersen råbte "BRAGET KOM UDEFRA" (og vi var alle sammen stolte af denne skarpe analyse og hurtige levering af en rapport).

Flere betjente løb ud til åstedet, hvor en tydeligt irriteret taxachauffør forsøgte at kalde 112 fra sin mobiltelefon, og da den første betjent forsøgte at udspørge chaufføren om situationen blev han afvist med beskeden "Ti stille, mens jeg forsøger at få fat i politiet".

Snarrådigt greb een af de i huset tilbageværende betjente telefonen og ringede - til politiet. I løbet af kort tid kom en hundepatrulje tilstede, og ikke lang tid efter var en større menneskejagt sagt igang. De to unge mænd blev hurtigt lokaliseret til den nærliggende togstation, hvor de blev anholdt og bragt i forvaring. Hele byen åndede lettet op, og efter en mindre oprydning foran huset kunne alle genoptage de almindelige gøremål.

I mellemtiden fik vi fra Arthur Andersen sat vand over til kaffen, og blomsterne i de resterende rum blev vandet.



Af Jens Ole Kaslund, AC

Process-kompetencen

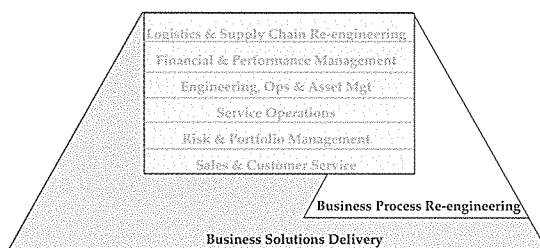
Andersen Consulting er som bekendt en virksomhed i stadig forandring. Hvor vi tidligere var organiseret efter branche, er vi nu organiseret i en matrix. Den ene dimension kaldes porteføljer og er opdelt efter markedet f.eks. en for bank og en for livsforsikring. Den anden dimension er opdelt efter kompetencer og kaldes derfor logisk nok Competencies. **Der er ialt 5 kompetencer:**

- Strategy
- Change
- Process
- Technology
- Practice management

Den resterende del af dette indlæg omhandler process-kompetencen.

Process er både den nyeste og ældste kompetence i Andersen Consulting. Navnet på kompetencen er nyt - fra 1. september 1995. Selve indholdet bygger imidlertid videre på de gamle kerneområder System Integration og Business Integration.

Vi har besluttet at specialisere os inden for forskellige områder i process, som illustreres på følgende måde:



Business Solutions Delivery

Dette er den grundlæggende kompetence-gruppe i Process. Alle staff bliver placeret i denne gruppe, og uanset hvilke af de øvrige områder, man senere specialiserer sig indenfor, vil man altid have brug for de færdigheder, man udvikler i Business Solutions Delivery.

I Business Solutions Delivery vil man typisk opbygge følgende færdigheder:

1. Programmering og øvrige tekniske områder
2. Implementering af forretningsløsninger
3. Forretningsanalyse og design

4. Indgående kendskab til forretningsprocesser og programledelse
5. Specialisering i forretningsprocesser

Business Process Re-engineering

Denne kompetence-gruppe er ligeledes tværgående i Process. De fleste konsulenter vil opbygge færdigheder indenfor BPR. Ingen konsulenter vil blive tilknyttet denne gruppe direkte, idet færdighederne vil blive anvendt inden for alle de øvrige kompetencegrupper.

I Business Process Re-engineering vil man typisk opbygge følgende færdigheder:

1. Opnå kendskab til BPR
2. Kendskab til BPR metoder og værktøjer
3. Anvendelse af metoder og værktøjer på projekter
4. Styring af BPR-projekter
5. Salg af BPR-projekter samt udbygning af ekspertise

Sales & Customer Service

I denne og de resterende kompetence-grupper er seniorer, managers, ap'ere og partnere i Process fordelt efter interesse og erfaring.

I salg og kundeservice fokuserer vi på "Generete demand" processerne.

Af områder kan nævnes:

- Nye distributionskanaler som f.eks. internet
- Effektivisering af salgsstyrken
- Kunde-/callcentre
- Administration af kunderelationer og kundeservice

Logistics & Supply Chain Re-engineering

Indenfor logistik arbejder vi bl.a. med følgende områder:

- Udvikling af Supply Chain strategier
- Re-design af logiske Supply Chain processer
- Optimering af indkøbsprocesser
- Optimering, re-design og implementering af infrastruktur til distribution
- Informationssystemer til understøttelse af ovenstående

Engineering, Operations and Asset Management

I denne gruppe arbejder vi med bl.a. følgende områder:

- Design og konstruktion af produktionsprocesser
- Produktionsstyring
- Lagerstyring

Service Operations

I denne gruppe arbejder vi med "produktionsstyring" i service-virksomheder. Det er bl.a. følgende områder:

- Optimering af processer der vedrører store transaktionsmængder
- Optimering af processerne således at transaktionsbehandlingen bliver mere effektiv og strømlinet
- Sikre at processerne udføres rigtig den første gang

Risk & Portfolio Management

I denne kompetence-gruppe fokuserer vi på følgende områder:

- Identifikation og fastlæggelse af acceptable finansielle risici
- Design af processer til risikostyring

- Implementering af risikostyring
- Effektivisering af risikostyring

Financial & Performance Management

Indenfor økonomistyring vil vi fokusere på følgende:

- Forbedring af økonomistyring
- Fælles finansielle services
- Resultatrapportering
- Implementering af systemunderbygning til økonomistyring
- BPM af økonomistyring (outsourcing)

Hvordan kan jeg få mere at vide?

Dette slutter gennemgangen af de enkelte kompetence-grupper i Process. Hvis du har spørgsmål eller kommentarer, er du velkommen til at kontakte den ansvarlige for gruppen, som fremgår af følgende tabel:

Kompetence	Person
Process	Thomas Hartwig
Business Solution Delivery	Philip Wiig
Business Process Re-engineering	Klaus Berentsen
Sales & Customer Service	Klaus Berentsen
Logistics & Supply Chain Re-engineering	Peter Allan Andersen
Engineering, Operations and Asset Management	Carsten Sachmann
Service Operations	Jens Ole Kaslund
Risk & Portfolio Management	Jakob Kraglund
Financial & Performance Management	Steen B. Hansen / Jakob Kraglund



Af Christian Leth Svendsen, AC

Ud og se med DSB

"Næst efter Kønsdriften er Jernbanedriften her i Landet den sværeste Drift at styre", J. K. Lauritsen under rigsdagsdebat om etablering af Kystbanen, 1861.

Som det jævnligt fremgår af aviser, radio og tv står DSB gods overfor en række forretningsmæssige udfordringer af betydeligt omfang. Disse udfordringer har stillet krav om forandring.

AC assisterede derfor i december 95 ledelsen i DSB gods med udvikling af en strategiplan. Strategiplanen indeholder en række tiltag, der på mange områder bryder med eksisterende normer og traditioner i virksomheden, byder på accept af nye udfordringer og risici og omlægger ressourcer anvendelsen på centrale områder.

Målene i strategiplanen er ambitiøse: Forandring fra et jernbaneselskab til en transportvirksomhed, drift på markedsmæssige vilkår og opnåelse af regnskabsmæssig balance samt effektiviseringsgevinster i størrelsesordenen 500 medarbejdere ud af en samlet medarbejderstab på 2.300.

Konkret er der i strategiplanen fastlagt ca. 20 forskellige BPR projekter, der går udover traditionel effektivisering og optimering af enkelt funktioner. De 20 ændringsprojekter sætter derimod fokus på den samlede leveranceproces, fra kunden køber en transport, til godset er modtaget og transporten betalt. Der arbejdes med nye ydelseskoncepter, sammenlægning af funktioner og radikalt anderledes procesforløb.

I øjeblikket bistår AC dels DSB gods med den overordnede programstyring af samtlige BPR-projekter, dels deltager både AA og AC i flere af delprojekterne.

Et af de større delprojekter, hvor AC deltager, er etablering af et fælles kundecenter. Formålet med at etablere et fælles kundecenter er at sikre såvel en kvalitetsmæssig som omkostningseffektiv tilfredsstillende kundebehandling (bl.a. ordremodtagelse, overvågning, afregning og reklamation). Til trods for en meget grundig beslutningsproces angående oprettelse af et fælles kundecenter, eksisterede en lille betænkelighed nogle steder i ledelsen: Er kundecentret gennemførligt i praksis? Betyder kundecentret ikke risiko for at miste nærhed til kunder/markeder?

For at eliminere den sidste usikkerhed omkring projektet, blev det tidligt i forløbet besluttet at besøge en række amerikanske jernbaner, der med succes har gennemført ideen. Det gjorde selvfølgelig heller ikke noget, at der blev besøgt AC klienter, som var meget tilfredse med den ydelse, AC havde leveret.

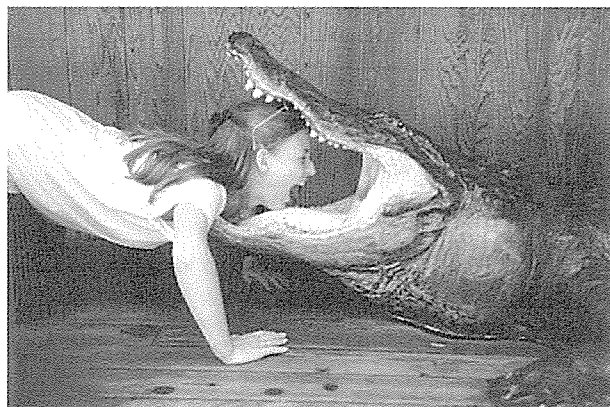
Lørdag den 20 april tog Maj Britt Andersen og undertegnede derfor DSB gods med på en rundrejse til fire amerikanske fragtselskaber. Med på turen deltog udover økonomichefen, kundecenterchefen og edb- og overvågningsledere også en repræsentant fra fagforeningerne. Dermed blev det sikret, at også fagforeningerne oplevede hvilke muligheder, der er åbne. Turen gik til Pittsburgh (Pennsylvania), Des Moines (Iowa), Jacksonville (Florida) og Stevens Point (Wisconsin) i nævnte rækkefølge. Tilfældigvis faldt weekenden i Florida.

De fire steder, vi besøgte, havde alle nået meget overbevisende resultater. Gennem standardisering og simplificering af de administrative kundeserviceprocesser, havde man opnået kvalitetsmæssige forbedringer samtidigt med omkostningsmæssige reduktioner i medarbejderstaben på over 50%.

Turen var vellykket, dels fordi den i høj grad bekræftede, at DSB gods



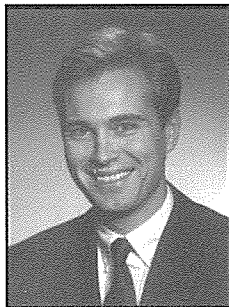
har valgt en strategi, der med succes er gennemført i praksis i andre tilsvarende virksomheder, dels fordi den viste AC's styrke på området. Det fortrolige forhold, der kan opbygges mellem en kunde og AC kom også til udtryk på turen: I Des Moines, hvor firmaet Yellow Freight havde opbygget et landsdækkende kundecenter fra den bare mark på halvandet år, blev kundecenterchefen spurgt af en deltagerne, i hvilket omfang Yellow Freight brugte eksterne konsulenter. Svaret var, at det brugte man meget lidt - en enkelt eller to i ny og næ. Efter en kort tænkepause tilføjede han dog, at de 100 AC konsulenter, der havde deltaget i opbygningen af centret, egentlig også måtte betegnes som ekstern konsulenthjælp!



Som det kan ses på billedet, nåede jeg også at lære Maj Britt at tæmme alligatorer. Af andre uhyggelige oplevelser på turen kan nævnes følgende. Mens vi taxiede ud til startbanen i Jacksonville, fortalte jeg Maj Britt om en flyulykke, jeg havde læst om. For nogle år siden var et Saudi Arabisk fly brudt i brand på vej til take off. Passagerne var i panik søgt mod døre og nødudgange, men disse kunne kun åbnes af trænet personale. Dermed var der blevet blokeret for, at besætningen kunne komme frem og åbne dørene. Alle var omkommet. I selv samme øjeblik, som jeg havde afsluttet den frygtelige beretning, begyndte der i vores fly at drive røg fra brændende olie ned gennem kabinen, og passagererne på de bagerste rækker råbte FIRE. Ganske ubehageligt. Vi fløj dog hurtigt, da det viste sig blot at være det ene air-condition anlæg, der var brændt sammen.

Som sagt var turen en succes. Forandringsforløbet fra den nuværende meget decentraliserede arbejdsproces til den fremtidige arbejdsproces i kundecentret kræver kompetence og viden hos de ledere og medarbejdere, der skal gennemføre processen, og de DSB medarbejdere, der deltog i turen, fik inspiration til at gennemføre processen i Danmark.

De store ændringer, som DSB gods står overfor, har skabt en naturlig usikkerhed i organisationen, og en vis manglende vilje til forandring findes altid. På kundecenterområdet er det dog nu slået fast, at DSB gods har valgt den rigtige strategi (og at AC kan bidrage til at gennemføre ideerne i praksis).



Af Jakob H. Kraglund, AC

Financial and Performance Management

FPM-gruppens mission er at blive markedsledende leverandør af løsninger inden for økonomistyring. Meget ambitiøst set i lyset af vores nuværende position, men ikke desto mindre realistisk. Det, vi skal gøre, er at redefinere markedet, fremfor at konkurrere på andres præmisser.

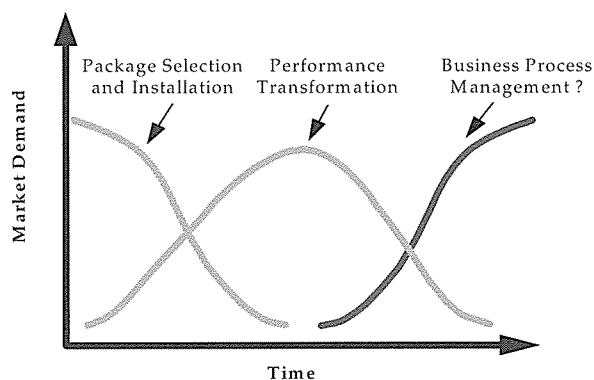
Markedet for økonomistyring er i dag præget af opgaver så som design af styringsmodel, valg af nyt økonomisystem, installation af nyt økonomisystem, osv. Fælles for opgaverne er, at det ofte er vanskeligt at påvise deres forretningsmæssige værdi for virksomheden. Derfor er der opstået den myte, at projekter inden for økonomistyring ikke er rentable. Dette er det rene vrøvl!

I de fleste større organisationer, uanset om de er private eller offentlige, er der penge at hente ved en bedre økonomistyring. To områder er de vigtigste:

1. For det første kan styringen af ressourcer i forhold til værditilvækst i aktiviteter, produkter og kunder ofte forbedres.
2. For det andet er det ofte muligt at tilrettelægge forretningsprocesser og organisation mere hensigtsmæssigt, således at der anvendes færre ressourcer, samtidig med at kvaliteten af det udførte arbejde vokser.

Det, der skal til for at kunne realisere disse gevinster er, at der anlægges en helhedsbetragtning - en slags økonomistyringens *Business Integration*. I FPM-gruppen kalder vi denne type opgaver for *Financial Management Performance Transformation*. Dette bliver den næste store bølge af projekter indenfor økonomistyring, og Andersen Consulting har gode muligheder for at blive leder i dette marked.

Figur 1. Udvikling i markedet for økonomistyring

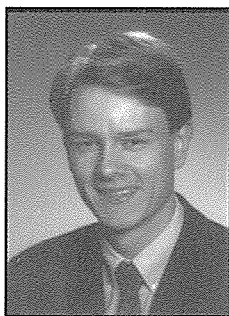


styring samt at opbygge den kompetence, der skal til for at kunne levere de løsninger, markedet efterspørger. Tidens buzz-words er bl.a. Activity Based Management, Strategic Costing, Balanced Scorecard, Shared Services, Workflow Management, Enterprise Systems og Business Process Reengineering. Frække ord gør det imidlertid ikke alene. Det er vigtigt, at vi giver begreberne indhold, og at de bliver elementer i helhedsløsninger, *Financial Management Performance Transformation*, hvor værdien af de forretningsmæssige fordele langt overstiger prisen for samarbejdet med Andersen Consulting.

For at kunne levere sådanne løsninger til markedet skal der opbygges kompetence. Dette gælder dels faglig kompetence inden for styringsprincipper, forretningsprocesser, organisation og teknologi, og dels kompetence inden for metoder og værktøjer til analyse, design og implementering af helhedsløsninger. For alle områder gælder, at det er vigtigt at skabe integration med de primære forretningsmæssige processer, så som markedsføring, salg, logistik, produktion, indkøb, m.v. Derfor skal FPM-gruppen også have et vist kendskab til disse områder og f.eks. vide, hvordan disse primære processer påvirker økonomistyringen. FPM er altså andet og mere end økonomi.

I Danmark kommer FPM-gruppen indtil videre til at bestå af følgende 11 personer: Steen Bruno Hansen, Holger Bonde, Morten Steiner, Jakob H. Kraglund, Morten Kjærgaard, Cecilia Maunsbach, Henrik Breidahl, Anders Lundby Kristensen, Olli Patrikainen, Claus Lyder Jacobsen og Per Maagaard. Et meget stærkt team, som giver de bedste forhåbninger for fremtiden!

FPM-gruppens rolle er, sammen med porteføljerne, at identificere og udvikle opportunities inden for økonomi-



Af: Holger Bonde, AC

Process - En olding i barnesko

Der var lagt op til både sociale og faglige højdepunkter i forbindelse med det første skandinaviske P/M møde i vores yngste og samtidigt ældste kompetencegruppe: "Process".

Af hensyn til vores kollegaer i change management vil jeg starte med de sociale elementer. Der var således planlagt et fuldt program af aktiviteter for aftenen før selve mødet. Arrangementerne var prioriteret efter indhold og kvalitet:

Norsk komiker - Hvad kan man sige, det var faktisk morsomt !

Brandalarm kl 02:00 om natten - En udspekuleret test af Process P/M gruppens beredskab, som de fleste bestod med glans ved at vende sig om for at sove videre.

Jesper Andersens deltagelse i "Maritime song contest" - Da mødet blev afholdt dagen før den europæiske eurovision song contest var der planlagt et AC modstykke hertil. Finnerne var gode, Svenskerne var modige og stillede op med en enlig deltager, nordmændene var organiserede, englænderne var morsomme og Jesper Andersen samt Bent Dalager var med.

Til det faglige:

Dagen derpå blev brugt til diverse indlæg fra blandt andet de enkelte competency units. I det efterfølgende blot nogle udvalgte betragtninger.

Det blev konstateret, at Process er i en opbygningsfase, men at der er gang i en række initiativer på forskellige fronter. Det gælder både i forbindelse med udviklingen af core offerings og i forbindelse med opbygningen af et uddannelsesprogram. Det stod klart, at det at give Process en identitet og et indhold er en proces i sig selv, som alle, der er med i Process er ansvarlige for at deltage i. Den enkeltes deltagelse i Process-gruppen og i en af de underliggende competency units har netop til formål at opbygge den enkeltes viden og

kompetence for derigennem at højne virksomhedens vidensniveau.

En godt eksempel på den udvikling Process er inde i er: "Business solution delivery". Denne unit beskæftiger sig i væsentlighed med de konsulenttydelser, vi yder ved valg og implementering af standardsoftware. Der er fra starten blevet fokuseret på at skabe et overblik over de erfaringer og den viden, vi har tilgængelig indenfor området. Den næste fase er at gøre information og viden tilgængelig for alle, og der arbejdes her blandt andet med kommunikation via help deske og knowledge exchange. I de senere år har der været en stærk fokus på SAP som den førende softwarepakke på markedet. Dette er også afspejlet i den viden, der er opbygget i vores organisation. Business solution delivery gruppen forsøger at være på forkant med udviklingen ved at arbejde med kommende løsninger, der måske vil efterfølge SAP som markedsførende.

En stor del af dagen var der foretaget en opdeling i mindre grupper indenfor hver enkelt competency unit. I "Financial & performance management" gruppen, hvor jeg deltog, blev der fokuseret på det generelle framework samt på en række udvalgte projekteksempler fra de enkelte lande. Det stod klart, at selv om selve området financial & performance management kan defineres snævert, spænder det arbejde, vi udfører for forskellige klienter vidt. Hos Post Danmark arbejder vi på et overordnet niveau med strategi og forretningsanalyse, mens vi i den anden ende af det samlede spektrum varetager "financial BPM" for f.eks en kunde som Sears. Dette taget i betragtning har vi behov for at opbygge kernekompetence indenfor denne competency unit, der omfatter viden om rapportering, planlægning, budgettering, omkostningskontrol, rentabilitetsanalyser, likviditetsstyring, aktivitetsstyring osv.

Financial & performance management er således blot et eksempel på et område, hvor vi dels historisk har udført en del arbejde, men hvor der stadig er en hel del kompetence, vi ikke besidder og dermed også væsentlige muligheder i markedet, som fortsat kan udnyttes.



Af David Svanholm, AC

Hvorfor BPR ikke er nok

- ELLER HVAD ANDRE VIRKSOMHEDER KAN

LÆRE AF ANDERSEN CONSULTING

Når man står midt i et Business Process Reengineering (BPR) projekt, kan BPR nemt komme til at virke som det ultimative svar på de udfordringer, virksomheden står overfor. Specielt kan der være svært at adskille BPR fra strategi og afgøre, hvorvidt BPR-projektet i sig selv kan sikre virksomhedens fremtidige succes.

Denne uklarhed skyldes bl.a., at BPR ofte fremstilles som en universalløsning på de problemer, virksomhederne står overfor i 1990'erne. Samtidig er stor dele af litteraturen om strategi og organisationsændringer præget af en vis begrebsforvirring, uden klar skelnen mellem udtryk som Downsizing, Total Quality Management (TQM) og BPR.

Hvis man ser på de ændrings- og forbedringstiltag, der gennemføres i praksis, sker der ofte en sammenblanding af forskellige begreber. Feks. gennemføres projekter, der er vidt forskellige med hensyn til fokus, indhold og ambitionsniveau, alle under overskriften BPR.

Midt i denne bølge af forskellige, ofte noget modeprægede management-udtryk og ændringsprojekter er det som om, at ét begreb ofte bliver glemt: strategisk udvikling, forstået som langsigtet, proaktiv udvikling af virksomhedens ressourcer og kompetencer, med henblik på at opnå nye konkurrencemæssige fordele eller skabe nye produkt/markedsområder.

Den manglende fokus på strategisk udvikling hænger bl.a. sammen med, at det klassiske strategi-begreb i de seneste år har været under pres. Gang på gang fremhæves det, at virksomhedernes omgivelser er blevet så turbulente, uforudsigelige osv., at langsigtet planlægning ikke længere er mulig.

Denne påstand har selvfølgelig en kerne af sandhed: på et omskifteligt, stadig mere globalt marked præget af hurtig teknologisk udvikling giver det ikke mening at lægge detaljerede, langsigtede planer baseret på fremskrivning af fortidige udviklingstendenser. Samtidig er der dog en tendens til at glemme, at den markedsmæssige turbulens ikke skyldes en mystisk „usynlig hånd“, som eksisterer uafhængigt af aktørerne på markedet, men tværtimod skabes af de enkelte virksomheder, når de udvikler nye teknologier, introducerer nye produkter, indgår i nye strategiske alliancer osv.

Kort sagt: den enkelte virksomhed er ikke kun henvist til at reagere passivt på eksternt påførte ændringer og forsøge at tilpasse sig spillereglerne på markedet gennem lavere omkostninger, bedre kvalitet og større kundeorientering, som så mange virksomheder har forsøgt det i de seneste år. Virksomheden har også

muligheder for - gennem kreativ tænkning og langsigtet kompetenceudvikling - at redefinere de konkurrencemæssige spilleregler eller udvikle helt nye produkter og markeder.

Dette er netop hovedbudskabet i en af de seneste års mest bemærkelsesværdige bøger om strategi: „Competing for the future“ af Hamel & Prahalad (1994). Det gør naturligvis ikke bogen mindre interessant, at netop Andersen Consulting fremhæves som et eksempel på en virksomhed, der har været i stand til at definere spillereglerne for sine konkurrenter og skabe sin egen fremtid.

Hamel & Prahalad beskriver, hvordan IT-industrien længe var præget af skuffede kunder: de fleste virksomheder oplevede, at de faktiske fordele ved nye IT-systemer ikke stod i forhold til omkostninger forbundet med udvikling, installation og drift. Allerede først i 1960'erne så Arthur Andersen, at dette problem kunne vendes til en konkurrencemæssig fordel, hvis man bevidst fokuserede på at hjælpe virksomheder med at realisere de forretningsmæssige fordele ved ny informationsteknologi.

På dette tidspunkt kunne Arthur Andersen naturligvis ikke forudse, hvordan informationsteknologien ville udvikle sig (f.eks. CASE-værktøjer, Client/Server systemer), eller hvilke markedsmæssige udfordringer, virksomhederne ville blive stillet overfor i fremtiden (f.eks. stigende konkurrence fra Japan, deregulering, lav økonomisk vækst). Det ville derfor have været direkte farligt at lægge sig fast på én bestemt teknologi eller én bestemt måde at levere konsulenttydelser på.

Hvad Arthur Andersen derimod kunne forudse, var et stigende behov for konsulenttydelser, der kunne hjælpe virksomhederne til at få det fulde, forretningsmæssige udbytte af IT-investeringer. Samtidig var man i Arthur Andersen klar over, at for at udnytte denne mulighed var det nødvendigt at fokusere på systematisk, langsigtet udvikling af både teknologisk og funktionel kompetence, bl.a. gennem omfattende intern uddannelse.

Denne overordnede strategi er løbende blevet konkretiseret og videreudviklet, frem til vore dages fokus på Business Integration. Ved konsistent at forfølge en strategi, der sammenkæder IT med kundernes organisatoriske og forretningsmæssige udvikling, har Andersen Consulting spillet en afgørende rolle i at definere spillereglerne på ikke bare markedet for konsulenttydelser, men i hele IT-branchen.

Feks. er IBM blevet tvunget til at indse, at kunderne dybest set ikke ønsker hardware og software, men

SIDSTE ÅRS GLADE VINDERE AF MINI-OL I TEAMWORK, THE TEAM VIKING TROPHY: A/S DANSK SHELL



løsninger på reelle, forretningsmæssige problemer. IBM har derfor været nødt til at opgive sin hidtidige status som leverandør af primært hardware, og i stedet begynde at opbygge kompetence som leverandør af konsulenttydelser.

Spørgsmålet er så, hvad vi som konsulenter i Andersen Consulting kan lære af vores egen succes? Den vigtigste „lesson learned“ må nok være, at det ikke er nok at hjælpe vores kunder til at blive *mindre* gennem rationalisering, eller *bedre* gennem BPR og TQM, men også til at

blive anderledes gennem proaktiv, strategisk udvikling af hele virksomheden.

Kilder:

Hamel, Gary & Prahalad, C.K.

Competing for the future

Harvard Business School Press, 1994



Af Jesper Kornerup, AC

Recruiter ved AISECs karrieredag

Endnu engang drog de tapre riddere fra Partner Arthurs runde bord ud for at hverve væbnere til at kæmpe i den gode sags tjeneste. Slagmarken var spredt ud over det ganske partnerrige med kampe i Århus, Aalborg, Odense og København, thi der befinder Camelot sig. Raske svende og skønne møer fra nær og fjern flokkedes til kampene for at se ridderne dyste mod de fremstormende barbarer fra vantro firmaer. Disse troldmænd og hekse spredte død, ødelæggelse og misinformation, men kunne dog intet stille op mod den sande karrierevej.

Vi stiller nu om til reportagen fra Århus. Hallo Jørgen Mader, kan du høre os? Hvad er stillingen på rådhuset?

Som de rene blomsterpiger fra Bakken stod vi altså der tirsdag morgen, og strøede om os med ansøgningsblanketter og brochurer. Mark From-Poulsen havde gjort et godt benarbejde ved at holde et indlæg ved et morgen symposium, som tydeligt havde fanget de studerendes interesse. Thorkild Simonsen sniger sig rundt langs muren, han er sikkert på vej op på borgmesterkontoret for at planlægge et nyt kup så han kan blive

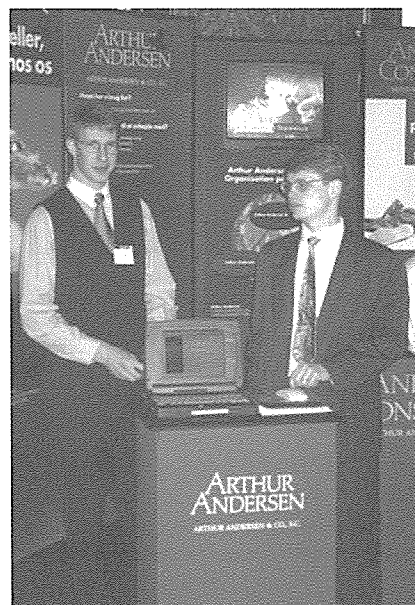
skraldemandsboss i stedet for skraldemandsbossen. Hans Schiøtt, direktør for magistratens tekniske afdeling er også rundt og se på boderne, gad vide om han også er træt af skraldet. De studerende begynder dog hurtigt at sive ind i vores bod og optager for resten af dagen vores fulde opmærksomhed.

Dette års roadshow stod i ansættelsens tegn, med den nuværende rekrutteringsrate og Arthurs gode navn i uddannelsesinstitutionerne var søgningen til den fælles bod stor. Det var tydeligt at specielt studerende fra handelshøjskolen kendte firmaet i forvejen og var mere målrettede med deres spørgsmål og forsøgte at sælge sig selv. Derimod havde vi i ikke i tilstrækkelig grad fat i den tekniske målgruppe, datalogerne og ingeniørerne kommer med en vis portion skepsis, kender ikke firmaet og har svært ved at tro at vi rent faktisk udvikler højteknologiske systemer.

Som et lille skulderklap til de ansvarlige for jungletrommer generelt og rekrutteringsindsatsen specielt må siges at der var en udemærket namerecognition og enkelte studerende havde en særdeles god basisviden om firmaet. Det lykkedes os hurtigt at bryde

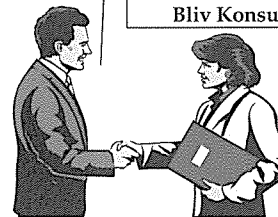
distancen ved at relatere vores projektarbejde til deres studievalg og arbejdsmetoder. Den måde boden er udformet som åben halvcirkel, hjælper med til at trække folk ind og cirkulere rundt blandt diskussionsgrupperne.

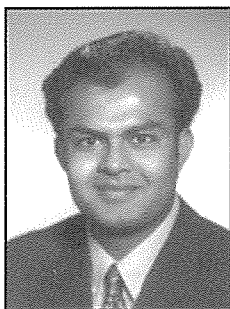
Dagen efter den store åbning (åbenbaring) i Århus havde bagsiden på Børsen en artikel om dette cirkul hvor Andersens raske svende var placeret lige midt i billedet. Vi takker for den gratis reklame der derved kom ud af det. En stor tak skal også gå til de to revisorer der i dagens anledning havde slukket lommeregneren, lukket kassebogen, børstet støvet af jakkesættet og tog hele turen rundt i kongeriget og satte boden op.



SØG - SØG - SØG

Her er liv og her er glade dage
 Mød spændende kolleger
 fra andre kulturer
 Få en karriere
 Se verden
 Prøv det
Bliv Konsulent





Af Amar Ramzan, AC

European Management Simulation

I perioden 12. marts til 30. april 1996 deltog et hold fra Andersen Consulting i European Management Simulation spillet. Spillet var arrangeret af Politiken, ICL Data og Dansk Management Forum.

Holdet fra Andersen Consulting bestod af Niels Ankersen, Morten Kjærgaard, Amer Ramzan, David Munch Andersen og Michael Almer. Amer Ramzan og Thomas Andersen deltog dog kun i den sidste halvdel af spillet. Thomas Andersen sluttede sig til holdet, da David Munch Andersen desværre måtte trække sig cirka halvvejs i spillet.

Vores hold var i en pulje med syv andre hold fra forskellige firmaer og offentlige institutioner. Ud af disse otte hold kunne fire kvalificere sig til kvartfinalen. Udover vores pulje var der tre andre puljer.

Spillet bestod i, at holdet af bestyrelsen i et fiktivt firma var blevet udpeget til at være direktionen. Firmaet var ved at blive forsøgt overtaget af gigantiske firmaer. Opgaven var at drive firmaet på en sådan måde, at aktionærerne valgte at beholde aktierne på egne hænder frem for at afhænde til giganterne. Vinderkriteriet var, at den akkumulerede tabs- og vindingskonto i procent af den investerede kapital skulle være størst mulig.

Vores firma producerede et enkelt produkt A til to forskellige markeder. Et AI til det industrielle marked og et AW til konsumentmarkedet. Et nyt produkt D kunne vi vælge at introducere på markedet. Herudover kunne man for de to produkter også byde på kontrakter. Vi kunne som firma planlægge, hvor meget vi ønskede at producere. Vi kunne anvende en række parametre til at påvirke produktion såvel som afsætning:

- 1) Produktudvikling
- 2) Brug af konsulenter til omkostningsreduktion
- 3) Brug af konsulenter til marketing
- 4) Pris

Herudover kunne vi anvende vores økonomiske midler på forskellige tiltag:

- 1) Investering i nye anlæg
- 2) Andre investeringer i miljø o.l.
- 3) Køb af markedsresearch
- 4) Betaling af kreditorer
- 5) Betaling af skat

Sidst men ikke mindst var der mulighed for at optage/afvikle lån samt indsætte kontanter i banken til forrentning og foretage specielle beslutninger såsom alliancer, beslutninger om markedsføring af nye produkter etc.

Selve spillet løb over 7 perioder, hvor hver periode svarede til et halvt år. Forud for disse 7 perioder blev der spillet 2 prøveperioder. Disse to perioder anvendte vi til at opstille en model, samt afprøve strategien. Hver spilleperiode varede en uge. Inden afslutningen af

perioden skulle der indsendes et beslutningskema med fax til Dansk Management Forum. Skemaet indeholdt alle vores økonomiske dispositioner for denne periode. Dagen efter modtog vi et resultat af vore dispositioner. Resultatet var afhængig af vore dispositioner såvel som konkurrenternes. Dette betød, at vores model ikke kunne være 100% sikker, da vi kun kunne gætte på, hvad de andre hold ville gøre og hvilken betydning det ville få for os.

Vores strategi var at få udviklet en model, hvor vi ved hjælp af regression kunne bestemme den pris, som gav det maksimale dækningsbidrag. Markedet var dog i de første perioder præget af en så stor efterspørgsel, at den langt oversteg de mængder, som det var muligt at producere. I denne periode gjaldt det således ikke om at finjustere prisen, men derimod at sætte den op og producere den maksimale mængde, som vi kunne producere. Det var i denne fase, hvor det var muligt at indtjene de store overskud, at vore konkurrenter fik et forspring, som vi desværre ikke kunne nå at indhente.

Denne fase blev afløst af en fase med stor priskonkurrence og faldende efterspørgsel.

I de sidste perioder foretog vi en række dispositioner, som bevirkede, at vi ikke nåede at kvalificere os til kvartfinalen. For eksempel kunne vi i fjerde periode have afsat meget store mængder, men havde desværre ingen færdigvarer, da vi havde produceret for lidt. Efter femte periode var der håb om, at vi kunne få en 4. plads, da vi kun lå ca. 2 millioner kr. bagud, hvilket vi muligvis havde en chance for at indhente. Vi havde periodens næststørste overskud ud af samtlige deltagere, det vil sige blandt vores egen og alle andre puljer. Men i sjette periode nedsatte alle konkurrenter deres priser så kraftigt i forhold til vores, at vi ikke kunne afsætte meget. Og i syvende og sidste periode undlod vi at foretage en række investeringer, da vi regnede med at spillet sluttede her. Men ak, det blev straffet, vi skulle have spillet som om, at spillet var fortsat. Og dermed var spillet forbi for vores hold, som sluttede på en samlet femteplads, dog langt fra sjette pladsen. De fire første i vores pulje var også alle at finde på den samlede Top-10 for alle fire puljer. Set ud fra vores overskud var vi således ikke langt fra den samlede Top-10.

Spillet var utroligt lærerigt. En af de ting, som vi lærte var, at modeller er en stor hjælp, men i en så konstant foranderlig verden, hvor vi hele tiden påvirkes af andres handlinger, er snusfornuft og fingerspidsfølelser også vigtige. Det gælder ikke kun om at foretage rentable forretninger selv, men også i høj grad at kunne aflæse konkurrenternes næste træk, for de kan meget let vælte selv den økonomisk set mest rentable forretning.

Vi er vore egne gerningers vage anklagere, ivrige forsvarere og milde dommere. Men sådan er konkurrenterne ikke.

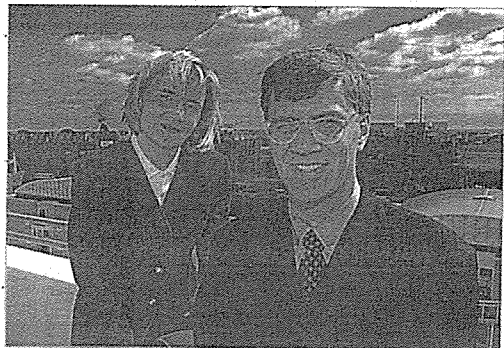
What's Cooking

Ejendomsrådgivning

Real Estate Services Group har i den forgangne periode opnået flot omtale. Omtalen, der fylder en hel avisside, er trykt i Ejendomstillægget til Dagbladet Børsen den 15. maj 1996. Artiklen, der er formet som et interview med Kim Schlichter og Lone Jacobsen, giver omfattende præsentation af afdelingens forretningsområder og en indgående beskrivelse af afdelingens til hovedpersoners baggrund og kompetencer.

Børsen Ejendomme

CHISDAG DEN 15. MAJ 1996 • KLUB • BALD • PRODUKTION • MONITOR • BUKT • LAGER



Arthur Andersen er klar med ejendomsrådgivning. Til venstre er Kim Schlichter, der er leder af afdelingen, og til højre er Lone Jacobsen, der er medansvarlig for afdelingen. Foto: Morten Christensen

Arthur Andersen opretter afdeling for ejendomme

Beskæftiger foreløbig 2000 på verdensplan i afdelingen Real Estate Service Group

Arthur Andersen har oprettet en ny afdeling for ejendomme, der hedder Real Estate Service Group. Afdelingen vil omfatte omkring 2000 medarbejdere på verdensplan. I Danmark er der allerede ansat omkring 100 medarbejdere. Afdelingen vil omfatte alle typer af ejendomme, herunder bolig, erhvervs- og landbrugsjorder. Afdelingen vil være ledet af Lone Jacobsen, der er medansvarlig for afdelingen. Arthur Andersen er et af verdens største revisor- og rådgivningsfirmaer. Firmaet har været medlem af Børsens Klub siden 1979.

...som er planlagt i det næste nummer af ejendomsrådgivning. Afdelingen er et produkt af samarbejdet mellem Arthur Andersen og Lone Jacobsen. Afdelingen vil omfatte alle typer af ejendomme, herunder bolig, erhvervs- og landbrugsjorder. Afdelingen vil være ledet af Lone Jacobsen, der er medansvarlig for afdelingen.

Totalbetragtning
Et bud på ejendomsrådgivning, som er ledet af Arthur Andersen, har været på vej i flere måneder. Det er et bud på en ny afdeling, der vil omfatte alle typer af ejendomme, herunder bolig, erhvervs- og landbrugsjorder. Afdelingen vil være ledet af Lone Jacobsen, der er medansvarlig for afdelingen.

Totalforbrug
Vedtagelsen af ejendomsrådgivning vil give et stort forbrug af ressourcer. Det er et bud på en ny afdeling, der vil omfatte alle typer af ejendomme, herunder bolig, erhvervs- og landbrugsjorder. Afdelingen vil være ledet af Lone Jacobsen, der er medansvarlig for afdelingen.

Idrætsparken ud med tab på 29 millioner

Idrætsparken har haft et stort tab på 29 millioner kroner i 1995. Det skyldes blandt andet et stort tab på et af de største projekter. Idrætsparken er et af de største offentlige virksomheder i Danmark. Virksomheden har haft et stort tab på 29 millioner kroner i 1995. Det skyldes blandt andet et stort tab på et af de største projekter.

Amerikansk viden

Amerikansk viden er et vigtigt element i den danske økonomi. Det er et bud på en ny afdeling, der vil omfatte alle typer af ejendomme, herunder bolig, erhvervs- og landbrugsjorder. Afdelingen vil være ledet af Lone Jacobsen, der er medansvarlig for afdelingen.

Konsolidering

I samme avis ugen før er det Specialty Consulting Services med Jørgen Skou Larsen og Cuno Bille Christensen i front, der får omtale. Det sker i et omfattende annonceindstik, som SAS Institute har ladet udarbejde. I artiklen udtaler Cuno og Jørgen blandt andet, at de forventer et voksende marked for avancerede og brugervenlige standardsystemer til flerdimensionel konsolidering. Gennem anvendelse af disse standardsystemer kan virksomhederne samle viden hurtigt og dermed reagere hurtigt og fremtidsorienteret.

Avisside 11 af Børsen SAS Institute

Arthur Andersen & Co. Koncerner kræver facetteret og tidstro konsolidering

Arthur Andersen & Co. kræver facetteret og tidstro konsolidering for koncerner. Dette er et bud på en ny afdeling, der vil omfatte alle typer af ejendomme, herunder bolig, erhvervs- og landbrugsjorder. Afdelingen vil være ledet af Lone Jacobsen, der er medansvarlig for afdelingen.

Dynamisk koncernledelse fordrer hurtig og flerdimensionel konsolidering, og det vil give stor værdi i markedet for standardsystemer til flerdimensionel konsolidering. Gennem anvendelse af disse standardsystemer kan virksomhederne samle viden hurtigt og dermed reagere hurtigt og fremtidsorienteret.

Konsolideringsproblemer er i høj grad udbredte i alle virksomheder. Det skyldes blandt andet et stort tab på et af de største projekter. Idrætsparken er et af de største offentlige virksomheder i Danmark. Virksomheden har haft et stort tab på 29 millioner kroner i 1995. Det skyldes blandt andet et stort tab på et af de største projekter.

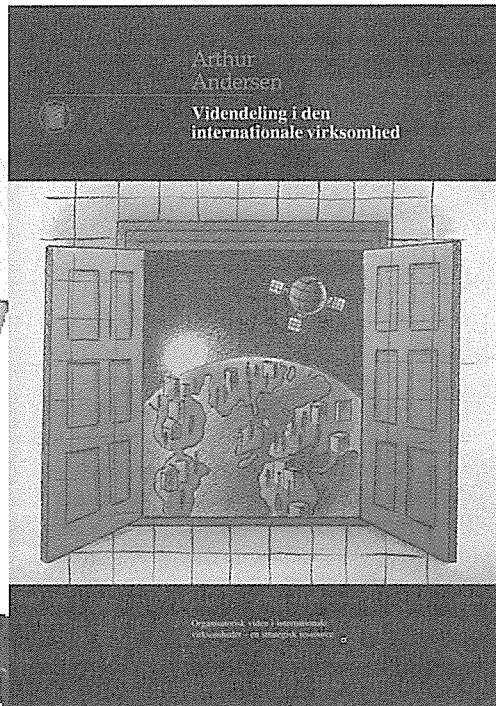
Uddrag af årsregnskab fra AMU-center Slagelse

- På baggrund af det dårlige resultat i 1994 iværksatte centret et udviklingsprojekt i samarbejde med konsulentfirmaet Arthur Andersen. Hjørnesteinen i projektet var opbygningen af et rapporteringssystem til løbende styring og opfølgning på aktiviteter, ressourcenyndtelse og de økonomiske konsekvenser heraf. Formålet var primært at få synliggjort eventuelle faresignaler tidligt, således at der kunne iværksættes korrektioner.
- Sideledende med ovennævnte tiltag blev der truffet beslutning om en yderst defensiv investeringspolitik og en en yderst tilbageholdende indkøbspraksis. Dette berørte såvel administration, servicefunktioner som undervisningsformål.
- Effekten af tiltagene udeblev ikke, idet der hurtigt kom anderledes fokus på de styringsmæssigt relevante forhold omkring lærernes tidsanvendelse, belønning, kapacitetsudnyttelse i øvrigt, samt produktionen. Planlægningen blev revideret flere gange i løbet af året, og der blev ydet en ekstra indsats for at få fyldt kurserne op.
- Faglærernes produktivitet målt ved undervisningsstid steg med over 15 % i forhold til 1994 og målt ved antallet af gennemførte elever steg den med 31 %.
- Der kan opgøres en aktivitetsopfyldelse på 95% alene på det ordinære område, og medtageden indtægtsdækkede virksomhed er der tale om en opfyldelse på 98%.
- Disse forhold afspejler sig også i det økonomiske resultat, som udviser et overskud på 8,9 mio.kr. Efter korrektion for manglende afskrivninger på udstyr anskaffer for 1. januar 1995 kan overskuddet opgøres til 5,2 mio.kr. Dette må anses for tilfredsstillende.

Videndeling

SCS afdelingen er af Børsens Forlag blevet bedt skrive en artikel til artikelsamlingen „Virksom internationale aktiviteter“. Artiklen, der er forf af Allan Hvass, Carsten Dalsgaard og Jesper Jai bæk er udsendt til abonnenter på artikelsamlingen i februar 1996.

Siden er artiklen udgivet som Arthur Andersen publikation med titlen „Videndeling i den internationale virksomhed“. Publikationen, der fungerer som opfølger til „Viden som konkurrenceparameter“, er i løbet af foråret blevet udsendt til 1.500 klienter og forretningsforbindelser. Publikationen er også udgivet i engelsk oversættelse, og bærer titlen „Improving knowledge sharing in international businesses“.



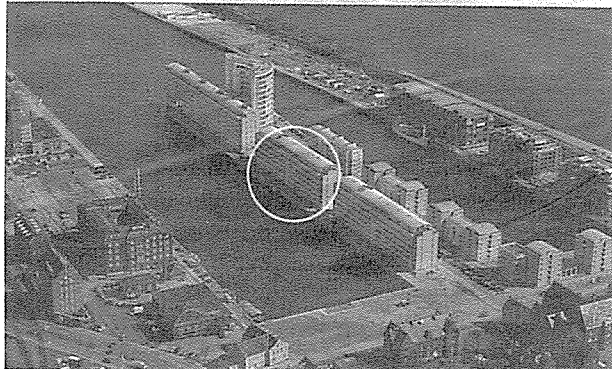
A•Ajour

Det syvende nummer af A•Ajour er i maj måned blevet udsendt til næsten 3.000 klienter og forretningsforbindelser. Dette nummer, der har temaet børsintroduktion og som ekstraordinært er udvidet til at omfatte 12 sider, beskriver et udsnit af de forhold, der indgår i en børsintroduktion og den deraf følgende værdiansættelse. Blandt modtagerne af A•Ajour er redaktionerne på de forskellige dag- og erhvervsblade. Erhvervs-Bladet har med interesse læst publikationen og dette er resulteret i følgende omtale:

Råd om børsintroduktion

Det verdensomspændende revisionsfirma Arthur Andersen har netop udgivet det seneste nummer af publikationen A-Ajour med temaet Børsintroduktioner. Publikationen gennemgår en række af de forhold, man skal være opmærksom på, før man går på børsen herhjemme eller i udlandet - bl.a. værdiansættelse, edb-sikkerhed og skattemæssige forhold.

FN flytter til Midtermolen



Succeskrav: Del din viden

Viden

AF NILS MULVAD

»Hos os er nr. ét succeskriterium ud af ti evnen til at dele sin viden med andre. Først på tiendepladsen kommer ens evne til at bidrage til indtjeningen,« forklarede partner i Arthur Andersen, Carsten Dalsgaard, på en konference om informationsteknologi som konkurrenceparameter, som Copenhagen International Management Institute holdt på Hotel Legoland i Billund for nylig.

Virksomheden Arthur Andersen med 90.000 ansatte på verdensplan styrer sin organisation efter princippet om at dele viden. De folk, der internt i firmaet har været bedst til at dele deres viden med andre, belønnes i de årlige lønforhandlinger og ved udnævnelsen af nye ledere.

På ledelsesniveau

»Vore vidensaktiver styres på ledelsesniveau som nøjagtig alle andre aktiver i virksomheden. Men det undrer mig, at der er så få firmaer, der er i gang med det. Hvorfor er der så få firmaer, der har direktører med ansvar for virksomhedens vidensaktiv,« spørger han.

Udgangspunktet for princippet om at dele viden er den meget hastige forældelse af viden. Carsten Dalsgaards bud er, at den globale vidensmængde i øjeblikket fordobles hvert femte år. Om blot 14 år - i år 2010 - vil den globale vidensmængde blive fordoblet hver 72. dag.

»Og viden forældes i samme takt. Det vil sige, at man skal være i stand til at kapitalisere på ny viden hurtigere og hurtigere. Ellers er det for sent,« siger han.

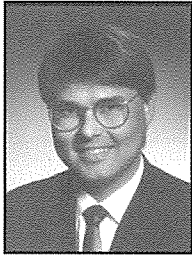
For de fleste medarbejdere er der naturlige barrierer for at dele sin viden med andre. Bliver den nu misbrugt af en person, der ikke har forstand på ens område, lyder det naturlige spørgsmål. Eller hvis jeg deler ud af min viden, er der så ikke en fare for, at jeg gør mig selv overflødig, er et andet spørgsmål.

Opnå systematik

»De forhindringer skal overvindes, ligesom det gælder om på en systematisk måde at udnytte hinandens viden. Det nytter ikke, at man er parat til at dele sin viden med andre, hvis det ikke sker på den mest optimale måde,« siger Carsten Dalsgaard.

I Arthur Andersen betragter man evnen til at dele viden som mange gange vigtigere end andre ting, for eksempel virksomhedens medarbejdere eller evnen til at opsamle viden om ny teknologi og andre informationer. Faktisk har firmaet defineret en formel, der lyder $V = (P+I)D$. Konkret skal det læses, at en virksomheds vidensniveau defineres af summen af personers viden og opsamling af ny information udefra, men oploftet til den potens, hvormed man er i stand til at dele ud af viden. D står for at dele viden.

»Vi mener, at den formel er så vigtig, at vi har taget patent på den i USA,« siger Dalsgaard.



Af Bjarne Jøhnke, AC

EU-erhvervsliv vil have ØMU

Af Steen Valgreen-Voigt

Et stort flertal - lidt mere end 70 pct. - af større europæiske virksomheder mener, at den økonomiske Monnet-Union (ØMUen) vil notere Union (ØMUen) vil gavne forretningslivet i de enkelte lande. Det viser en undersøgelse, som konsulent-virksomheden Andersen Consulting har foretaget. Undersøgelsen er baseret på interviews med topledere fra en lang række store virksomheder i Europa.

Størst støtte får ØMUen i Frankrig, hvor hele 87 pct. af de undersøgte virksomheder mener, at ØMUen vil være til gavn for fransk erhvervsliv vil profitere på ØMUen.

Den største skepsis findes i Storbritannien - som har lægt forberedt sig over for ØMU-deltagelse - hvor kun 60 pct. af virksomhederne mener, at ØMUen vil være til gavn for britisk erhvervsliv.

Ikke mindre interessant er det imidlertid, at næsten 30 pct. af de større tyske virksomheder har deres tvivl. Den samme skepsis kommer i endnu større måltal til udtryk på et læstak til udtryk om, hvorvidt ØMUen vil stimulere den økonomiske vækst og føre til lavere inflation, lavere

renter og mindre valuta-ure.

Her mener kun 60 pct. af de tyske virksomheder, at det vil være tilfældet, mens hele 40 pct. er uenig i synspunktet, som hele argumentationen for valutaunionen bygger på.

Den tyske skepsis er langt mere udbredt end i resten af EC, hvor hele 78 pct. - inklusive de tyske svar - mener, at ØMUen vil fremme den økonomiske vækst mindst. Tvivlen blandt de tyske virksomheder kan bl.a. skyldes, at 88 pct. udtrykker frygt for, at de økonomiske nøglebestemmelser ikke vil være til gavn for tysk erhvervsliv, fordi de skal tilgodes hele blokken af ØMU-lande. Den samme holdning findes hos 41 pct. af de britiske virksomheder, mens det kun gælder for 5 pct. af de franske.

Interessant er det også, at hele 83 pct. af alle de undersøgte virksomheder i EU mener, at ØMUen vil føre til en harmonisering af ØMU-landenes skattesystem.

Det er ikke muligt at udskille danske virksomheders svar i undersøgelsen. Da Danmark er hunket sammen med en række andre mindre EC-lande i en fælles gruppe.

KUN DØDE FISK FØLGER STRØMMEN

Andersen Consulting har været stærkt repræsenteret i pressen/medierne siden sidste nummer af IFD. Det lykkedes således for Tune Hein-Sørensen at komme på forsiden af Børsen (jobsektionen) med et indlæg om Andersen Consulting som en lærende organisation - et brandvarmt emne i disse forandringstider inden for konsulent-branchen, i hvert tilfælde i følge vores Change Management eksperter på området. Og Lars Rasmussen har benyttet lejligheden til at demonstrere ART/1, vores nye reengineering værktøj, der har vist sig at være en meget effektiv metode til at forbedre patient-servicen i hospitalssektoren - det er ganske vist.....

I foråret, har vi som følge af det store behov for nye medarbejdere, haft en række rekrutterings-annoncer i pressen. Den seneste fisk i stimen er en annonce efter strategikonsulenter, som kørte samtidigt i april måned i Sverige og Danmark. Inspiration til annoncen har naturligvis, var jeg lige ved at sige, været vores image kampagne i efteråret, også kaldet Fish School Campaign. Det kraftige behov for nye medarbejdere i Andersen Consulting er ikke bare et dansk fænomen, hvad artiklen fra Wall Street Journal: "Consulting Giant's Hot Offer: Jobs, Jobs, Jobs".

Et af Andersen Consulting's Thought Leadership

Consulting Giant's Hot Offer: Jobs, Jobs, Jobs

By ALEX MARRINS
Staff Reporter of The Wall Street Journal
Amid the tumult of today's corporate consolidations, the nation's largest consulting firm is on a hiring binge.
Since separating its operations from accounting giant Arthur Andersen & Co. in 1993, Andersen Consulting has doubled its revenue to more than \$1.2 billion in 1995. Its work force has swelled by more than 12,000 people since 1990, to al-

WORKPLACE

most 40,000 in 1995 (a head count larger than any other consulting firm). Its workers now populate 152 offices in more than 47 countries. And this year, it plans to hire about 6,700 more professionals, at salaries ranging from \$28,000 for recent college graduates to more than \$200,000 for experienced specialists.

While such companies as ART&T Corp. grab headlines by cutting their work forces, Andersen Consulting is ending young recruits with the increasingly exotic prospect of relative job security. "I've never heard about layoffs around here," says Roger King, a 27-year-old recruit who arrived a year ago from Martin Marietta Corp., new Lockheed Martin Corp.

While many of Andersen's clients are battling themselves to what they do best—and in the process are eliminating or fading out non-core activities—Andersen Consulting has transformed itself from a specialized business that helps clients connect disparate computer systems into a full-service consulting practice.

The firm isn't alone in its approach. Electronic Data Systems Inc. and the consulting arm of Brist & Young have also aggressively, and successfully, diversified, Andersen Consulting partner John Smith explains. He estimates: "Companies are deciding they need to focus on the core elements and hire ex-

perience to handle the non-core," he says. "And what becomes non-core for them becomes core for us."

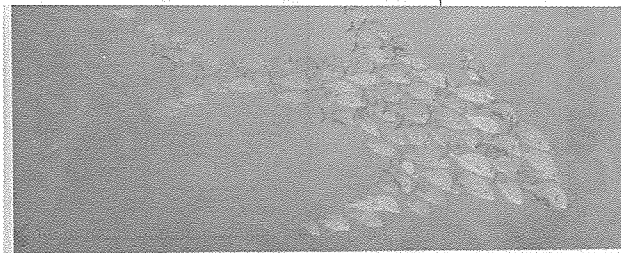
At Andersen, this has meant adding specialists in everything from health care to financial services to the latest computer-programming languages and software. Andersen consultants provide chief executives with strategic advice and counsel clients' workers to adapt to changes that result from that advice.

It's the only way to go in the consulting business these days, says Alta Young, an analyst at consultants Datasquest Inc., which expects demand for consulting services to increase 17% annually to nearly \$20 billion by the year 2005. "Customers want one-stop shopping."

Being that one stop for a multitude of major corporations has enabled Andersen to be among the most aggressive and successful recruiters in the organization. This year alone, the company will recruit about 3,200 students, most with engineering, computer-science and business degrees.

In addition, Andersen Consulting will recruit about 3,200 professionals from industry. "When the bulk of our work was systems integration, we had a lot of young, inexperienced people," says Carol E. Meyer, Andersen Consulting's managing partner for human resources, who notes that five years ago fresh college graduates represented 60% of the firm's new recruits. "When you bring strategists into the business, you need more experience."

But some critics say the move is also in response to client concerns that Andersen's young recruits may be too green to bill at hundreds of dollars an hour. Bonito Digital, an analyst with GartnerGroup Inc., says Andersen has sometimes been perceived by clients as a firm "that inhales a school bus of recently trained employees at a client's door to do a project."
Mr. King, the recruit from Martin



What shape is your future in?

Strategy consultant.

Andersen Consulting is the world's premier business consultancy. We work with senior management in many of the largest and most successful organizations to develop integrated solutions to the toughest business challenges.

By joining the key components of a business strategy, people, processes, products and technology — we have established an unrivaled track record of delivering tangible results and competitive advantage to our clients.

Excitingly and creatively applying our new strategy approach, our strategy practice has earned a 98% customer growth rate over the last six years, and more by introducing our Nordic business unit to new and exciting markets. We have received key strategic assignments from many leading organizations.

Our success has earned increased demand for high caliber professionals, with three in five years of experience in strategy consulting.

Are you the kind of professional who enjoys working closely with top-level leaders to shape the future of their enterprises? Do you find it challenging to develop strategies which not only look good on paper, but also actually can be implemented in a dynamic business environment?

If so, join one of the fastest growing strategy practices in the world.

John Grier

Marietta, is 27 years old—much happens to be the average age of Andersen employees. He came to Andersen after a stint with GE Aemspost, a unit of Gen-

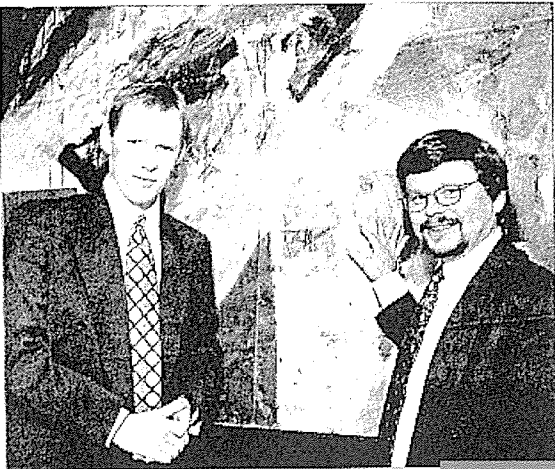


initiativer i 1995 i Europa, har været en undersøgelse af europæiske topledere holdning til/vurdering af den Økonomiske Monetære Union (ØMU'en): "Economic and Monetary Union - The Business View". Et af hovedresultaterne af undersøgelsen er, at mere end 70 % af større europæiske virksomheder mener, at EMU vil gavne forretningslivet i de enkelte lande. Blandt de mere overraskende resultater af undersøgelsen er banksektorens stærke opbakning af EMU, selvom netop denne sektor formentlig vil komme til at lide de største tab på kort sigt. Som det fremgår, lykkedes det os at slippe gennem nåleøjet på en af de større avisers redaktioner. Men tal kan jo som bekendt tolkes/fremlægges på forskellig måde, hvilket artiklen er et eksempel på.

Fredeagden 19. april 1995

JOB

Besven 9



De to herrer er begge medlemmer af den danske økonomiske rådgivningskommission. Til venstre er Lars Svendsen, til højre er Lars Svendsen. Foto: De Aarslev

Vigtig til forandring
 De to herrer er begge medlemmer af den danske økonomiske rådgivningskommission. Til venstre er Lars Svendsen, til højre er Lars Svendsen.

Vanskelig stilling
 De to herrer er begge medlemmer af den danske økonomiske rådgivningskommission. Til venstre er Lars Svendsen, til højre er Lars Svendsen.

Nu skal patienterne have service

Helix-Beckelsen om stilling til sygeplejersker og biler for at få udbytte af patienterne og deres familier.

Helix-Beckelsen om stilling til sygeplejersker og biler for at få udbytte af patienterne og deres familier.

Helix-Beckelsen om stilling til sygeplejersker og biler for at få udbytte af patienterne og deres familier.

... og de er alle sammen vigtige. Det er vigtigt at have en god service til patienterne og deres familier. Det er vigtigt at have en god service til patienterne og deres familier.

... og de er alle sammen vigtige. Det er vigtigt at have en god service til patienterne og deres familier. Det er vigtigt at have en god service til patienterne og deres familier.

... og de er alle sammen vigtige. Det er vigtigt at have en god service til patienterne og deres familier. Det er vigtigt at have en god service til patienterne og deres familier.

Systemer
 ... og de er alle sammen vigtige. Det er vigtigt at have en god service til patienterne og deres familier. Det er vigtigt at have en god service til patienterne og deres familier.

... og de er alle sammen vigtige. Det er vigtigt at have en god service til patienterne og deres familier. Det er vigtigt at have en god service til patienterne og deres familier.

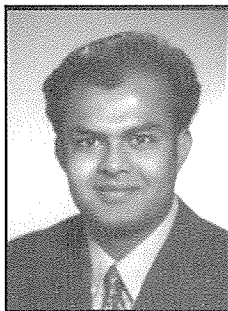
Frontløbere i ny dansk ledelse



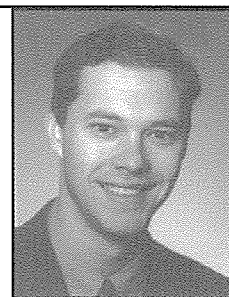
Anders Dam, Jyske Bank, vil sætte nyt liv i medarbejderskaben med projektarbejde.
 Side 4

George Graebe, Nestlé, og Tine Hein-Sørensen, Andersen Consulting, (herover) anbefaler den lærende organisation.
 Side 6-7

Erik Kofod, Dansk Management Forum, vil gøre dansk ledelse verdenskendt.
 Side 5



SAP Consultant Academy, SAP UK, London - Del II



Af Amer Ramzan & Rolf Loberg, AC

Der var engang tre små konsulenter fra ... Øh, den har vi vist haft. Nå, men dagene gik slag i slag for de tre små konsulenter. Tidligt op, påklædning, der asymptotisk approximerede casual, (med mindre konsulenterne skulle direkte til Metropolen om eftermiddagen, hvor balancen mellem hensynet til ugifte engelske møer og provokationstærskler for hooligans talte højere end ordlyden af kursusoplægget), morgenmad, og så ... spadsering mod SAP-hytten. Alt sammen på kun 48 min.

Kurset begyndte langsomt at ændre karakter fra time-lange monologer til interaktiv undervisning med helt op til to minutters øvelser pr. time (Således følte de tre små konsulenter).

Den første uge drog med sin ende og et absolut flertal af de tre små konsulenter besluttede sig for at besøge deres fædrene land. Den ene standhaftige konsulent ville dog, efter at have udforsket lokalområdet, hellere drage vestpå for at søge lykke. Den nu temporært ensomme konsulent besluttede sig for først at komme af med sine sidste spareskillinger, så han købte sig en billet til bus 105 og drog mod markedspladsen. Udflugten resulterede i, at konsulenten blev et par CD'er rigere. Herefter drog han, efter et kort visit på herberget, igen vestpå. Dette skulle senere vise sig at blive en yderst begivenhedsrig tur i den ensomme konsulents liv.

Tøget kørte langt langt vestpå og nåede ganske pludseligt endestationen. Hvis den ensomme konsulent ville længere vestpå måtte han stige af. Da dørene til toget åbnede sig, stod to bobbies parat til at vejlede ham i han videre færd. Da han nu var i det vilde vesten bad de ham tage sig i agt. Pludselig hørte den ensomme konsulent lyden af en autentisk 'western stamped'. Horden kom nærmere og nærmere. Det viste sig at være hundredevis af ustyrlige, exalterede engelske roligans, ups hooligans. I farten underholdt de sig med at reducere sig selv i antal med forhåndenværende midler. Udover rigtigt engelsk mjød flød der nu med forskellige former for kropsvæsker på perronen. Det lykkedes den ensomme konsulent at redde livet og sent søndag aften nåede han tilbage til herberget, hvor de tre konsulenter igen blev genforenet ved vandhullet.

Alt skulle således være fryd og gammen, meeeen, så ville der jo ikke være så meget ved historien. Det skal nemlig med, at bedst som de to repatrierede konsulenter skulle checke ind igen, havde herberget formøbet mindst et par af stjernerne. Nu var der kun almindelige kamre at vælge imellem, og ikke de, fra sidste uge velkendte, fyrstelige gemakker. Der var sket en fejl, og iøvrigt skulle de to små konsulenter være glade for, at Frank Bruno havde checket ud. Megen kævl og ævl senere fik de to konsulenter alligevel et par rimelige (frisk huede) hummere, som de kunne udhvile sig i.

Mandag morgen var de tre små konsulenter igen på banen (altså ikke runway 25, men i overført betydning). Den ene hærdet af sportslige optøjer, de to andre af forrige aftens intensive engelske retorik-kursus. Nu skulle SAP-borgen indtages med manér. Kurset blev delt op i en logistik og en finans del, hvor logistik delen forudsatte, at man havde mindst 5 point i engelske weekend strabadser.

'LOGISTICS -> SALES AND DISTRIBUTION -> SALES ORDER -> CREATE WITH REFERENCE'

Sagde læreren, og de tre små konsulenterne gjorde det. Den fik med gennemgang af SAPs fan(t)a(s)tiske dokument flow, ja, alt fra stringente anmodninger, overvældende tilbud og salgs ordrer til suboptimerede leverancer, lagerjustering, fakturering og, på trods af, at det ikke var finans-delen det handlede om, bogføring.

De tre små konsulenter var efterhånden ganske ferme til det der med:

'LOGISTICS -> MATERIAL MANAGEMENT -> INVENTORY MANAGEMENT ->'

Ja tak, det rækker (red.), og havde endnu engang overskud til at forsøge at indtage kosmocinematografen. Denne gang havde de iøvrigt også passersedler på forhånd! Det kunne IKKE gå galt denne gang, og hvis det gjorde, så ville det ikke længere hedde Guy Fawkes day.

Der var masser af håbefulde indfødte og udstødte i kø (englændere laver som regel kun én) foran kosmonova. He-he tænkte de tre små konsulenter, kantede sig forbi og ind i mørket. Hm, tænkte de tre små konsulenter, det må da være det Kongelige teater med den balkon. Hvorfor er der iøvrigt et halvt lærrede ophængt nede i enden af salen. Aha, selvfølgelig for, at dem på balkonen kan se det halve lærrede. De tre små konsulenter (dvs. de to der ikke kikkede til siden) fik nu forevist en veloplagt agent (dvs. ca. øverste halvdel), skurke, og alt hvad der dertil hører. Flot, men kan den her lille fyr virkelig gøre det bedre, tænkte de tre små konsulenter og mindedes David Niven, som jo var den eneste rigtige 007. Yes! Hans bedre halvdel (den øverste) klarede skærene, og med klump i halsen (det var synd for den lille hund), begav de tre små konsulenter sig på vej hjemad mod oasen.

Det var så slut på denne del nr. to (2) af det eventyrligt episke epos om de tre små konsulenter. Næste gang skal vi bl.a. høre om en stram kineser, en usynlig pianist og en skov-hekse konference.

1 eller rettere sagt rigtig rigtig rigtig mange.

Update fra Big Apple...

Kære kollegaer

Som de fleste sikkert ved, fik jeg pr. 16. Oktober 1995 en transfer til New York kontoret for at være her i halvandet år. På stærk opfordring kommer her et rejsebrev - er du glad nu, Jesper??? Lad mig først fortælle lidt om mit projekt.

Straks efter jeg ankom, blev jeg staffet på et stort Client/Server projekt. Klienten, St. Paul Reinsurance (SPRe), er et internationalt re-assurance firma med hovedsæde i London. SPRe havde i 1994 præmieindtægter på 513 mill USD, hvilket placerer dem mellem de 10 største reinsurance selskaber i USA og på Top 25 listen worldwide.

SPRe har sammen med et uafhængigt konsulent firma navngivet systemet 'TRS'. Det står for 'The Reinsurance System' - genialt ikke? Systemet bliver udviklet til en UNIX platform ved brug af udviklingsværktøjerne er PowerBuilder (til on-line vinduer), SQR (et Sybase værktøj til rapporter) og C (til batch moduler). Kvaliteten af systemet er formidabel. På on-line siden er f.eks. funktionaliteten for valutarevaluering og for præmieskedulering helt utrolig. Fra rapportensiden kan jeg nævne, at der er mulighed for at sende outputtet enten til printeren eller til et spread-sheet. For underwriters, aktuarer m.v. vil dette være en utrolig stor hjælp, når de ønsker at lave ad hoc analyser på basis af en systemrapport.

Projektet er i størrelsesorden 27.000 manddage, og konvertering skal efter planen være afsluttet ultimo februar 1997. Da jeg startede i oktober 1995, var der 50 projektmedlemmer - heraf ca. 30 fra AC. Vi er siden gået fra design- til programmeringsfasen og er nu oppe på ca. 70-75 projektmedlemmer. Projektet er i denne fase organiseret i 7 funktionelle teams, hvoraf jeg er team leader for Underwriting Reports bestående af seks projektmedlemmer. Vi har stor succes med papirløs administration. Et utal af Lotus Notes databaser til registrering af tid, dokumentation af availability, statusrapporter m.v. gør f.eks. papirbaserede turna-

round dokumenter unødvendige. Vi dokumenterer også analyse resultater, detaljeret design, issues, change requests osv. i Lotus Notes databaser, hvilket fungerer utroligt godt.



Hvad har vi ellers her i Big Apple? Jo, vi har f.eks. Financial Ideas Exchange, der åbnede i efteråret 1995. Det er vores 12. Business Integration Center og det første for Financial Services. Centeret er ikke særlig stort, men meget imponerende. Klienterne får en introduktion til centeret i et cirkelformet konferencelokale. Når introduktionen er forbi, kører væggene til side, og således åbner der sig et panorama af udstillede 'State of the Art Financial Services technology solutions'. En af udstillingskategorierne er Service Delivery, hvilket bl.a. inkluderer en Virtual Branch demo, hvor klienterne kan få lov til at lege. Desuden er der eksempler på løsninger indenfor Customer Service, Product Factory, Relationship Management og Information Delivery.

Der er lavet en Virtual Ideas Exchange, som kan downloades på en laptop fra vores Knowledge Exchange system. Her kan man på bedste Virtual Branch vis besøge de forskellige udstillinger i centeret. Det er måske en ide til næste konsulentmøde, Sten?

Udover de rent professionelle erfaringer har jeg naturligvis oplevet New York på godt og ondt. Mest godt: brunch i Soho, gallerier i Greenwich Village, gospel i Harlem, rollerblading i Central Park, NBA basket ball i Madison Square Garden, golf på Chelsea Piers, opera i Metropolitan Operaen, musicals på Broadway, restauranter og fancy barer i East Village,... Her er så utroligt mange tilbud, at det næsten kan virke stressende. I tillæg til dette, er der naturligvis omegnen til New York, samt resten af landet. Vi har fået set en del allerede, bl.a. LA, Las Vegas, Grand Canyon, Vail i Colorado, Washington DC og Key West, Florida. Ikke så tosset for en rejsenarkoman som jeg?! Med dette vil jeg slutte mit rejsebrev.



Af Jesper Helles, AC

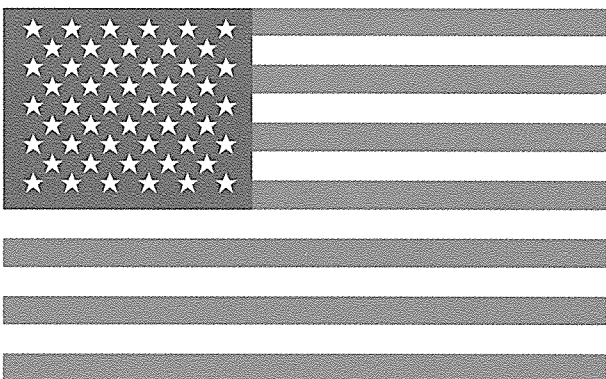
Kontraster og skæve vinkler fra St. Charles...

Limousinen rullede ind på Center for Professional Education, og vi var tændte på at teste, om historierne, rygterne og myterne om stedet talte sandt... *KLIP*

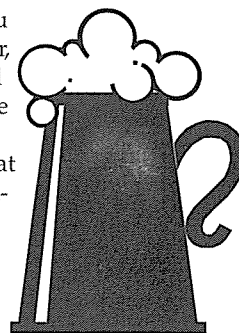
Auditorium 100. Andersen reklamespots. Fed musik - højt. Over 200 nye, unge Andersen Konsulenter fra hele verden. To managers, der byder velkommen og giver et overblik over de næste tre uger: Det bliver hårdt, udfordrende og sjovt, ikke mindst fordi... I er de bedste. Vi bryder ud i jubel. Det er amerikansk så det batter, det er hjernevask, der virker, og det er umuligt ikke at lade sig gribe af den bølge af energi og øjeblikkeligt sammenhold, der skylder ud over os og kommer til udtryk ved flere spontane bølger frem og tilbage i auditoriet. Vi fordeles på 6 sections... *KLIP*

Mere musik. Spejle på væggene. Piger i Aerobic-dress. En enkelt dansker, der ikke er bange for at indrømme, at han dyrker aerobics pga. pigerne. Det ser så let ud, men det skal man ikke lade sig snyde af. Det er svært at lære lange, komplicerede serier, samtidig med at man skal forsøge at få et kig på de andre deltagere. Det sidste kompliceres af den tiltagende nærsynethed og den forfængelige modvilje mod at dyrke sport med briller på. Det går lidt lettere i motionsrummet. Der er det ligefrem muligt at kommunikere med de andre samtidig med at man træner. Ja, det vil sige bortset fra den ene af vores managers, der konsekvent løfter jern med Walkman på. Det må være en måde at skabe distance til os andre dødelige. Han blev i øvrigt meget rammende karikeret under afslutningen af kurset... *KLIP*

Første Team Building Activity. Vores helikopter er crashed og vi skal prioritere en række redskaber. En øvelse som findes i et utal af versioner, men som på forbavsende effektiv vis illustrerer, hvordan rollerne i vores grupper af 9 fordeler sig. Under fremlæggelsen af resultaterne dyrkede vores gruppe et klassisk konsulent-værktøj: 2 x 2 matricen. På bedste marketing vis startede vi med at brande vores kreation: The Team Spirit Matrix™. I sidste øjeblik fik vi også sat nogle



dimensioner på, men de gjorde nu ikke den store forskel. Pointen var, at det så mere gennemarbejdet ud og lød mere overbevisende end de andre gruppers fremlæggelse. Dermed blev det også illustreret, at team building foregår på forskellige niveauer og normalt i forhold til andre. Team building handler bl.a. om at dyrke "Os" vs. "Dem". Et fænomen, der også kan ses, når nr. 2 på et marked går efter at blive nr. 1. "Os" er en utrolig variabel størrelse. Den kan være alt fra 2 personer til 9 i en gruppe, 36 i en section, 206 på et hold, 38.000 i AC, 86.000 i Andersen Worldwide, 5 mio. Danskere, 340 mio. Europæere, 5 mia. Mennesker... *KLIP*



Anden weekend. Downtown Chicago. Mindst 30 Andersen folk på Radisson Hotel - dem fra Dallas bor hyggeligst: De skal bo 6 på værelset, men har fået et værelse med een dobbeltseng. De fleste af os mødes på Drink - en natklub, der udmærker sig ved at være flankeret af to politipatruljer, da vi ankommer. Indenfor er der kæmpestore mænd, der ikke ser ud som om de er klar på at diskutere noget som helst. Et øjeblik er jeg overbevist om, at vi er gået forkert, men det viser sig, at det bagerste dansegulv er for os, der vil danse. Både på selve gulvet og senere på natten også på bardisken. Dette er dog forbeholdt langbenede chicks og forbudt for korthårede drengerøve... *KLIP*

Tredje uge af kurset. Alle i min section er blevet færdig med sidste opgave og går rundt til de andre sections for at fortælle dem den glade nyhed. Det er team building på section niveau og stress building på Dem-niveau. Vi er i gang med at forberede events til afslutningen i morgen fredag. Undertegnede er ved at skrive en sang over YMCA, der jo udmærker sig ved at være common knowledge for de fleste og desuden uendelig nem at sætte ord til. Det bliver en udfordrende oplevelse. Mest af alt fordi den udvikler sig til et politisk spil med en fraktion af amerikanske piger, der ikke bryder sig om den tvetydige humor, som sangen unægtelig bærer præg af. Man tror det er løgn, men da jeg som social coordinator er ude til et møde omkring aftenens fest, bliver jeg kuppet. Da jeg kommer tilbage er sangen steril som en spejdersang. Nu skal man jo acceptere andre menneskers normer, meen... Da den ikke bliver færdig bruger jeg lidt tid på den før festen og den får lidt af sin oprindelige form tilbage. Torsdag aften er der fest. Der er vel ingen, der har været i St. Charles uden at have besøgt Cadillac Ranch. Vi har fri bar i 2½ time og erobrer dansegulvet til en del af de over 600 udgaver af line dance. Se, det er rigtig amerikansk kultur - selvom

samtligte amerikanere på kurset får kuldegysninger og tics, når de bliver forelagt den provokerende påstand...
KLIP

Fredag formiddag. Sangen er færdig. Tror jeg. Men endnu en gang bliver den censureret. Argumenter udveksles, men uden effekt. Vi er ude på et plan, hvor det er følelser, der råder. Jeg giver op. Det er jo nogle søde piger, og de ved lige præcis hvilke tangenter, de skal spille på: "Haven't you learned anything about teamwork the last 3 weeks?" Og vi har haft et pragtfuldt samarbejde. Linjer som "Will you work late tonight" bliver til "Free time goes much to fast", "Will you show me your skills", bliver til "It's the weekend at last" og "Did you show him your Lace" bliver til "Windy City's a blast", men afslutningen bliver naturligvis fantastisk alligevel. Den er en noget nær perfekt sammensætning af hjemmelavede videoer, en international energizer, en sang, lysbilleder m. musik til og en virkelig gennemført karikatur på vores to managers. Afsked, knus og vi ses! Ingen af os har lyst til at tage afsked efter den finale, men vi mødes jo nok igen... *KLIP*



Tredje weekend. Downtown Chicago. 96. etage i John Hancock Tower. Vi nyder nattens udsigt ud over den funkende by. Det er fantastisk. Der er noget fascinerende ved en storby set fra oven. Den minder om indledningen til Blade Runner. Vi fortsætter til Chop House, da vi er blevet lovet en kort karriere i firmaet, hvis vi vender hjem til projektet på Riget uden at have spist nogle af de bedste steaks i verden. De er gode. Og store. Ingen af os er i stand til at komme helt igennem de mindste bøffer på 17 ounce (½ kg), selvom vores tjener Bob, der ligner Ted Danson (Sam's Bar) til forveksling, fortæller om to brødre, der ugen forinden mestrede at fortære de store "bøffer" på 64 ounce (1,8 kg) inden de bestilte kage til kaffen. Chop House ligger lige over for Hard Rock Café, hvor vi var inde at vende. Next Stop:

Excalibar, der ligger lige ved siden af. Et stort diskotek med flere dancefloors og adskillige unge damer, der udover at mestre kunsten at danse techno i 16-dels takt udmærker sig ved at være klædt spændende på. Nogle af dem mister dog interessen, da det går op for os, at de har bippere i kavaler gangen og checker dem hvert 10. minut. De må være på en eller anden form for arbejde. Nedenunder er der i bedste Mallorca-stil "Fake Orgasm" konkurrence. 3 unge damer - den ene i brudekjole - kæmper om en flaske dårlig champagne ved at forsøge det umulige, at overgå Meg Ryans bedrift i "When Harry Met Sally". Den ene grynter som en gris, den næste stønner som og den sidste scorer champagnen da hun lader skinne igennem, at hun er fransk...
KLIP

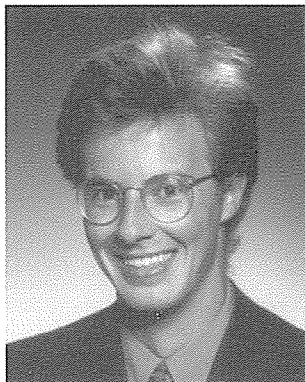
Velkommen hjem. Hvordan var kurset - lærte I noget? - Ja, det er jo ikke som i gamle dage, hvor det hed CAPS, hvor vi arbejdede 16 timer i døgnet, drak i 4 og stod ret kl. 0800 hver morgen, mens det blev læst op, hvem der var brudt sammen dagen før. Ja, det var tider.

Det faglige udbytte er godt, men det er ikke det vigtigste på det første kursus i Andersen. Langt vigtigere er skoling af nyansatte konsulenter. Vi lærer meget, som formentlig ikke står i kursusplanen: At teamwork ikke bare er en poppet frase, men at det på mange punkter er en utrolig effektiv arbejdsform. At ignorere feber og tømmermænd og stille sig op og køre en præsentation med et smil og et engagement, som man selv bliver overrasket over - givet ens fysiologiske tilstand. At det sociale samvær er en efficient og ikke mindst underholdende måde at opbygge netværk på - det er bare en skam, at vi ikke deler kommunikationskanaler. De har Octel, vi har Notes og en gateway mellem de to er vel teknologisk utopi de næste par år. Men vigtigst er vel, at man bliver grebet af ånden i firmaet: Nu er det Vores Firma... *KLIP*



Det kan jo blive småt for enhver - The King er f.eks. begyndt at køre limousine i Chicago

Snapshot med Michael Steffens



Af Carsten Gomard, AC

Michael, hvad er din stilling hos AC?

Business Development Director. Jeg er en del af Practice Management og refererer til Martin Geddes i London.

Er der ikke noget med at du snart skal giftes?

Jo, jeg skal giftes den 27. juli - tror jeg nok - med Ulla. Altså, "tror jeg nok" gjaldt kun datoen, hun hedder Ulla, og vi skal giftes!

Har du et motto?

Ja, en af min fars forretningsforbindelser gav mig engang nogle vise ord fra Hemmingway med på vejen: "God! grant me the serenity to accept the things I cannot change, the strength to change the things I can, and the wisdom to know the difference". (Vi skal senere i dette snapshot se, at Michael efterlever sit motto! red.)

Hvad går dit job ud på?

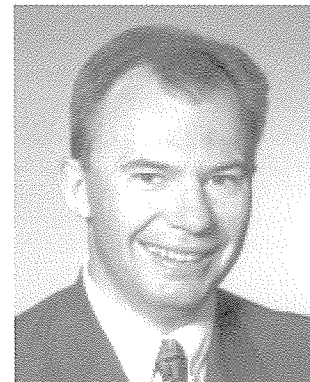
Jeg arbejder med salg og generel forretningsudvikling og opbygning af Andersen Consultings forbindelser i den finansielle sektor. Det består både i egentlig her-og-nu salgsvirksomhed og mere langsigtede tiltag, som skal profilere AC gennem præsentationer, møder og lignende. Mine opgaver omfatter både aktiviteter, som jeg selv driver og koordinerer, og bistand til P/M-gruppen fra sag til sag.

Skal din tid faktureres til kunder?

Selv om jeg hører under Practice Management, har jeg det samme krav om 80% utilisation som konsulenterne har. Langt det meste af min tid går til Retail Financial Services porteføljen.

Hvordan kan det være, at netop FSI får glæde af en markedsudvikler?

Min funktion, Business Development, er ret ny. Begrebet har eksisteret nogle år i London og mest inden for BPM.



Nu er man imidlertid begyndt at overføre ideen til BI, og jeg er den første af slagsen uden for London (i Maritime) - og et sted skal man jo starte!

Er det ikke lidt spøjst at være sælger, når vi ikke har nogen konsulenter, du kan sælge?

Både ja og nej. Det giver jo en vis ro i lejren, når der ikke er ledige konsulenter på kontoret, men vi kan jo hurtigt ende i en situation, hvor vi har overskudskapacitet, når et meget stort job som BRFKredit er slut. Det er jo set før! Derfor gælder det ikke om at sælge timer lige her og nu men om at opbygge gode forbindelser, som kan føre til salg om 12 - 18 måneder. Det er faktisk en meget stærk situation, at vores nuværende succes giver os ro til at arbejde med en så lang tidshorisont.

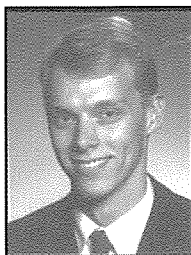
Du har vist arbejdet for Andersen en gang før?

Ja, min løbebane startede i Arthur Andersen, MICD, hvor jeg var i 2½ år. Derefter i Interpro Management Consultants i 3 år. Siden var jeg 1½ år i Norsk Data, hvor jeg mødte Lars Rasmussen. Da Norsk Data ville fremtøre og sende mig til Norge, huskede jeg på mit motto og sagde op. Da Digital skulle opbygge deres forretning i den finansielle sektor, var jeg der i 3 år, og siden i en tilsvarende funktion hos CRI i godt 2 år.

Det var noget af en rundtur, kunne du kende Andersen (nu Consulting) igen?

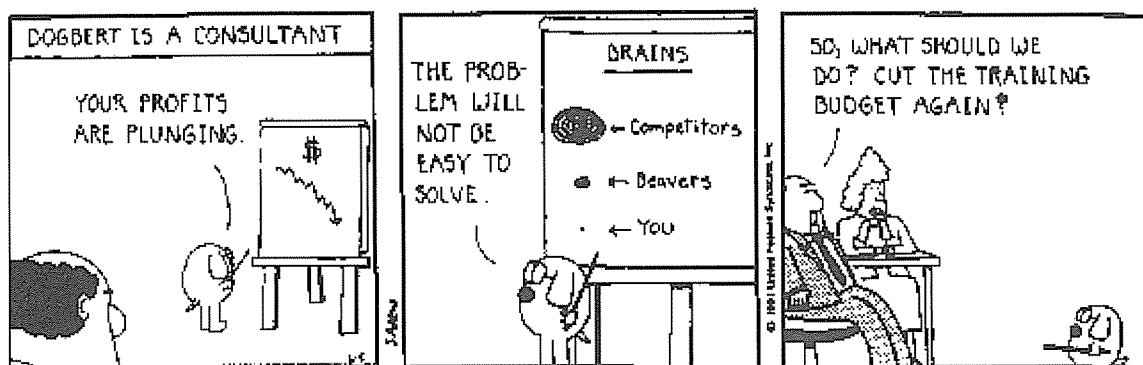
Jo, vist er meget det samme, men på mange måder er det en ny virksomhed. Noget af inventaret var bibeholdt alle 10 år - og det var da hyggeligt at møde dem igen! Den professionelle og kvalitetsbevidste indstilling til tingene er uændret, og den overgås faktisk ikke af nogen andre i branchen. Det er samtidig den vigtigste grund til, at jeg vendte "tilbage". Hvis man føler for det faglige niveau af sit arbejde, så er Andersen Consulting stedet!

Build a Better life by Stealing Office Supplies

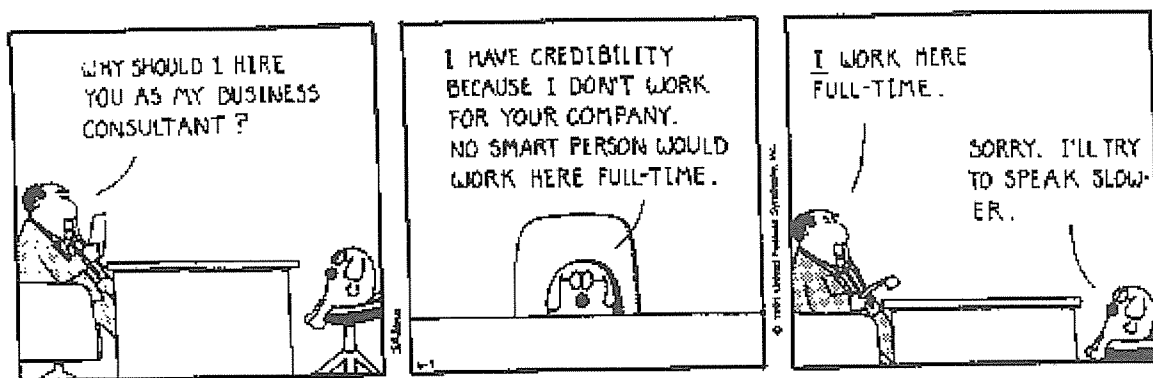


Af Jesper Kornerup, AC

I rækken af anmeldelser af amerikanske management bøger er vi nu nået til "Dogberts Big Book of Business". I modsætning til fx. "7 habitter til høje effektfulde folk" som vi anmeldte i sidste nummer, tager vi denne gang fat i en bog som købes for at blive læst og ikke stilles uberørt op på hylden for at imponere partnerne. For dem der ikke kender Dogbert, er det en hund - En meget kynisk hund - En hund med hornbriller og hængeører.



Den kvikke læser vil her have opdaget, at forfatterens indfaldsvinkel til management teknologi er den ultimative indenfor amerikanske pop bøger. Amerikanske management bøger er kendetegnet ved at være let læselige, ikke alt for dybdeborende, mange sider og et utal af intetsigende illustrationer. Forfatteren Scott Adams har derfor taget konsekvensen og lavet denne guide til ledelsens dunkle kroge som en tegneserie, derved kan erhvervslederen lægge Ekstra Bladet til side, med god samvittighed læne sig tilbage i flysædet og holde sin management viden 'up to date' med de sidste nye trends fra Japan, eller hvad der nu er hot p.t. Herren med slipset er den generiske chef/boss/ubersturbahnführer, der ristes i nogle af de allerbedste pointer. For at ramme den rigtige målgruppe, har vi inkluderet Dogberts kortvarige men glørværdige karriere som managementkonsulent.



Så er det vidst på tide at bryde sammen og tilstå, Dogbert er faktisk ikke hovedpersonen. Det absolutte omdrejningspunkt er forfatterens alter ego 'Dilbert'. Dilbert er ingeniør, INGENIØR, geek, tekniker, tech-nørd. Dilbert har en plastik skål i skjortelommen så kuglepennene ikke sætter for mange blækmærker, slipset sidder altid skævt og har en magisk evne til at tiltrække pletter inden betydningsfulde møder. Dilberts job titel er "BOOT_LICKING_LOWER_THAN_DIRT_ASSISTANT_PERSON", som jeg ikke vil forsøge at oversætte. Dilbert er altså manden på gulvet i en moderne virksomhed der producerer viden. Forfatteren arbejdede i AT&T's udviklingsafdeling i New Jersey i mange år, indtil han for nyligt blev fyret. Med den udstilling af alle selvhøjtidlige personer omkring Dilbert kan det i virkeligheden næppe komme som en overraskelse. Forfatteren siger selv, at han fik de fleste og bedste af sine ideer ved at sidde i kantinen og lytte til samtalerne ved de andre borde.

Tegneserien har haft utroligt stor succes i USA og kan her i landet læses i Jyllandsposten. En stor del af succesen tilskrives forfatterens evne til at ramme den morsomme side af enhver ny trend, det være sig reorganisering, management konsulenter, bonus ordninger, evalueringer mm. Den mest almindelige respons forfatteren modtager i sin post er fra folk der forundret spørger "Do You work in the same company as me?". Lad mig som afslutning give et eksempel, jeg garanterer for at jeg ikke har pilleret i ordlyden, det er den rene uforfalskede vare:

Litteraturhenvi sning:

1. Build a Better Life by stealing Office Supplies, Dogberts Big Book of Business. Illustrated by Scott Adams.
2. It's Obvious You Won't Survive by Your Wits Alone, by Scott Adams.

Det er rygtedes - ja det er

... at det er svært at have så travlt og have så mange planer og ville så meget og tænke så stort og bare være så kreativ og gøre noget og trække det store læs og være international partner og hedde Jesper Jarlbæk og glemme, hvor man har parkeret sin bil.

.....at der er blevet samlet ind mellem samtlige danske revisions-partnere -de har hver smidt en 20'er i kassen. Pengene går til en flaske make-up fjerner, der skal sendes til New York kontoret.

.....at Pernille Lyngknold og Jens Egerbakke snart holder housewarming, barkedåb og bryllup, hvis Jens altså kan tage sig sammen og smide sig på sine små revisor-



Snapshot - Lars Kronow

knæ og slænge hovedet til højre for at undgå maven.

.....at Rasmus Fniss og Camilla Bajer har slået kluddene sammen og spiser frokost sammen næsten hveeeer dag.

.... at Martin Israels Plads en dag glemte at lukke sit soltag. Hvilket ville være OK hvis man var sheik af Brunei og boede i Dubai. Men Martin Otto Mønstedts Plads bor altså i Danmark og der regner det temmelig tit.

.... at det i sandhedens time er hørt fra Lars Petersen, at det er gået ud over hans sexliv, når han ingen sekretær har. Sandhedens time blev delt med en anden mand uden sekretær, nemlig vores alle sammens Eigil.

.... at Eigil er blevet chef for omsen og momsens, der sendes på DR TV hver fredag kl. 18.30. Eigil har indtil videre gjort det så godt, at han er blevet tilbudt en hovedrolle i Gaywatch.

.... at Rønne & Lundgrens mødelokaler ikke bare hedder RLP1, RLP2 og RLP3, men Score Kaj, Spare Kaj og 5xKaj, samt at Score Kaj er forsynet med en vaskeægte porno-sofa med videoudstyr.

..... at Connie har været på Clinique og fået ansigtstøftning - men lige lidt har det hjulpet.

.....at Cuno ikke har sat ild til nogle skraldespande for nylig - han har højst sat et par hjerter i brand.

..... at Lars Kehlet har nåeh, nej han vil helst ikke have at der bliver skrevet om det.

Julianes Tips

Juliane foreslår, at læserne bruger solbriller, såfremt de læser Indenfor Dørene i offentlige forsamlinger. Hvem vil kendes ved at læse den slags smudslitteratur

Juliane anbefaler Libero frem for Pampers, selvom far bedre kan lide Pamela.

Vi har endnu engang modtaget en del klager fra kolleger, der ikke kan forstå, hvorfor vi ikke har valgt at interviewe lige netop dem. Vi gentager gerne:

Vi skal bestikkes, og den højest bydende i denne omgang var Lars Kronow:

Redaktionen ringede til Lars Kronow en mandag eftermiddag på hans nyerehvervede mobiltelefon:

Lars: Kronows Køreskole goddag!

IFD: Hej Lars, det er IFD.

Lars: Så hold dog til venstre for f..... - hvor tit skal jeg sige det.

IFD: Hallo Lars, kan du høre os.

Lars: Ja, hvem er det?

IFD: Det er IFD - vi vil gerne vide lidt om hvad du sådan går og sysler med i fritiden.

Lars: Ka' du ikke se, at der er rødt - kvinder!!!!

IFD: Det er måske et dårligt tidspunkt?

Lars: Nej, vi er snart ude på motorvejen og så skal vi lige øve os lidt i at køre i nødsporet.

IFD: Vi vidste slet ikke, at du var kørelærer!

Lars: Det er også bare en lille fritidsforøjelse.

IFD: Hvad fik dig dog til at starte på det?

Lars: Teorimerne - det er det, der trækker - altså den teori, vi har under kørslen.

IFD: Ikke forstået!

Lars: Ja tak, så parkerer vi (elev: man må da ikke parkere i nødsporet) er det dig eller mig, der er kørelærer her, unge dame.

IFD: Lars, er du der endnu?

Lars: Så skal vi til at indøve forsvar mod nærgående passagerer. Hvad gør du, hvis en passager rører dig her?

IFD: Hvad foregår der?

Lars: Nej, ikke råbe op - speederen helt i bund, efterfulgt af en hård opbremsning!

IFD: Skulle vi ikke hellere aftale at mødes en af dagene?

Lars: Hvad mener du med „står ikke i teoribogen“ - der er tale om livslang erfaring, og den slags kan man s..... ikke læse om i teoribøger. Der er f..... ikke nogen, der skal komme og lære mig noget om bilkørsel. Spørg du mig, så skulle kvinder slet ikke ha' lov til at køre bil - de skulle slet ikke have lov til være i nærheden af noget med mere end 220 W. - Det bliver lige 500 kr. - vi ses igen om en uge (elev: jeg kan da ikke gå hjem herfra) pjat med dig, der ligger en station ved frakørslen ca. 5 km længere fremme.

Tillykke

Babyboom:

Brenda har fået en fin prinsesse. Den skønneste unge har mor sagt, men ellers ved redaktionen faktisk ikke mere. Kæmpe tillykke med den nye revisoraspirant.

Siv har fået en søn den 22. april 1996. Knægten, der stadig så vidt vides er unavngivet, vejede ved fødslen 3.780 t. og var 55 m høj. Mor og barn har det fint. Vi i redaktionen ønsker tillykke med den lille nye.

Charlotte A. har fået sin Magnus. En Xtra stor fristelse på meget få kg. og ikke ret mange cm. lang/høj.

Bryllup:

Trods den kolde tid har der været et par bryllupper i huset.

Henrik Krüger har endelig smidt sig på knæene for sin Dorte. Dorte Damm Nielsen hedder nu Hause Frau Krüger. Det forlyder, at ingen var i tvivl om, at Henrik helt sikkert ville have sin Dorte. Som Henrik siger, hvorfor nøjes med at sige „ja“, når man kan råbe det, så selv Gud kan høre det.

Mette Petersen og Lars har sagt ja til hinanden efter 11 års fornøjeligt samliv. Vi har lige modtaget Mette, der nu hedder Andersen tilbage fra honningmåne, og at bedømme efter hendes smil til klienterne og den lidt æggende gangart gik den „vist meget godt“.

Fødselsdage:

Gitte the singer Mortensen har fejret 50 års fødselsdag. Der er selvfølgelig, ingen der kunne gætte Gittes alder, men til gengæld var der mange, der kunne synge en sang for Gitte på telefonsvareren (hvor var Gitte egentlig ?) på selve dagen. Gitte og venner (dog ikke Iben og Sisse, der ikke var inviteret) fejrede dagen så eftertrykkeligt, at Gitte blev nødt til at lægge sig „syg“ mandagen efter.

Redaktionen ønsker redaktøren et hjertelig tillykke med de 50 år. Det forlyder, at gæsterne til fødselsdagsfesten samlede ind til Giro 413 og ønskede „Jarlhouse Rock“.

Henrik Hammer er også blevet 50 år. Sin fødselsdag tilbragte Henrik på kontoret. Den eneste afvigelse fra normalen var at Henrik havde et lillebitte stykke cirtonmåne med, som han nød efter frokosten.

Eksamen:

Og så var der vist noget med at ham Dyring fik sig en eller anden MBA eksamen. Redaktionen er efter flere nætters meningsudveksling nået frem til, at MBA er en forkortelse for „Meget Busy Amster“ (med stumt H). René fejrede succesen med en stor fest, hvor han havde inviteret 79 mennesker hjem i sin 2 værelses lejlighed på Manhattan. Vi har senere hørt René udtale: „Hvis svineriet næste dag var et udtryk for hvor god festen har været, så var den fanden fiseme god!“. I øvrigt husker René intet....

Nye Managers:

Det var godt godt gjort, det var godt godt gjort i så ung en alder...

Audit:

Henrik X. Hansen, Martin „Staveplade“ Nielsen, Jens „Maradona“ Erenbjerg og Morten „Joker“ Johansen

Tax:

Birgitte „Røde“ Hammerum, Doris „19' hul“ Erlandsen

SCS:

Pernocchio Nygaard, Claus Hendrix Jørgensen, Henriette-meget-temperement-Ebbesen-Laidlaw, René Dyrisk Mikkelsen, Regin Skovsnegl Mortensen, Hans Jørn Lever Livet Godt Andersen.

Redaktionen har endnu ikke besluttet om de i år vil udnævne nye partnere og i så fald hvem.

M.h.t. i vingaver i forbindelse med udnævnelser, så kan I bare aflevere det til redaktionen, der nok skal sørge for den videre ekspedition.

Vi henviser i øvrigt til tekst-TV side 304, hvor der er gengivet referat af de indledende partnermøder, samt det endelige møde, hvor beslutningerne blev truffet. Her kan du læse, hvorfor netop du ikke blev manager i år.

Sporten kort

Der er på nuværende tidspunkt spillet 5 kampe i KFIU's 1. division i fodbold med følgende resultater:

Modstander:

AA-MÆERSK
AA-SAS
AA-TIK
AA-TSI
AA-DDB

Målscore:

2-1 Henrik Chr. og Martin Olesen
1-6 Henrik Chr.
4-3 Simon R.J., Jacob P., Kjeld J. og Jens E.
2-4 Henrik Chr. og Kenneth.
1-0 Simon R.J.



Af Jesper Helles, AC

Andersen Sport

Vi ved det jo godt: Det handler ikke bare om at være med, men om at vinde. En holdning, der også præger Andersens fokus på sport. Vi sponsorerer verdens bedste golfturnering, verdens førende Formel 1 hold, Det Danske Olympiske Solingteam, Den Kongelige Danske Yacht Klubs Match Race Center i Skodshoved Havn og mere til.

Vores Formel 1 hold...

Sidste års verdensmester i Formel 1 hedder Michael Schumacher. Han er tysker, kører Ferrari, er en dygtig Formel 1 kører og har et godt hold bag sig. Dette års verdensmester i Formel 1 bliver Damon Hill. Han er englænder, kører Williams Renault, er en dygtig Formel 1 kører og har et godt hold bag sig. Derudover har han en trumf: Han har verdens førende konsulentfirma i ryggen.

Sidste år indgik Andersen en sponsoraftale med Williams Renault. Vi designede deres nye Williams fabrik i Grove, Oxfordshire og ledede flytningen hertil, mens teamet koncentrerede sig 100% om 1995 sæsonen og designet af bilerne til 1996-sæsonen. Til gengæld fik vi vores navn på kørernes hjelm og AC's spidser får lov til at tage klienter med i pit'en før Grand Prix-løbene. Williams Renault har to køreere. Andenkøreren er Jacques Villeneuve fra Canada.

Det er ikke helt billigt at holde et Formel 1 team kørende. Der er over 200 ansat til at designe og vedligeholde bilerne. Desuden er der et dusin i marketing, som tager sig af kontakten med sponsorer og medier. Hos Williams Renault er det Williams, der designer og konstruerer bilen, mens det er Renault, der designer og konstruerer motoren. Derudover udvikler Elf specielt brændstof og Goodyear dæk til teamet.

Vinderen af et løb får 10 point, nr. 2, 3, 4, 5 og 6 får 6, 4, 3, 2 og 1 point. Der kæmpes både om verdensmesterskab for køreere og for hold.

Den nuværende top 3 ser således ud:

1. Damon Hill, England, Williams Renault
43 point
2. Jacques Villeneuve, Canada, Williams Renault
22 point
3. Michael Schumacher, Tyskland, Ferrari
16 point

Der er således lagt op til en spændende sæson, idet Schumacher / Ferrari stadig lever i illusionen om en førsteplads.

Et Formel 1 løb ligger altid på en søndag. De sidste 10 løb i år køres efter denne plan:

2. jun. Spanish Grand Prix (Catalunya)
16. jun. Canadian Grand Prix (Montreal)
30. jun. French Grand Prix (Magny Cours)
14. jul. British Grand Prix (Silverstone)
28. jul. German Grand Prix (Hockenheim)
11. aug. Hungarian Grand Prix (Hungaroring)

25. aug. Belgian Grand Prix (Spa Francorchamps)
8. sept. Italian Grand Prix (Monza)
22. sept. Portuguese Grand Prix (Estoril)
13. okt. Japanese Grand Prix (Suzuka)

Indenfor Dørene vil i de næste numre følge op på stillingen, da det er usandsynligt, at du får tid til at bruge 10 søndage á 2 timer på at glo på 20 små, larmende Formel 1 biler, som kører 50-75 gange rundt på en lille asfaltbane i håbet om at blive manden, der må sprøjte magnum flasken med Champagne ud over den jublende pøbel.

For at markere støtte til vores hold vil jeg opfordre andre til at gøre som undertegnede - lade den røde Ferrari stå og tage cyklen i stedet.

Vores Golf Turnering...

Andersen Consulting World Championship of Golf hedder den. Og den er det tætteste man kan komme på et verdensmesterskab i golf. 21 af verdens 25 bedste spillere stiller op, heriblandt forsvarende mester Barry Lane (England). Turneringen er opdelt i 4 regioner: Europa, International, Japan og U.S. of A. I hver region dyser 8 spillere om at gå videre til semifinal og finale i Scottsdale, Arizona primo 1997. Der er kun een fra hver region, der går videre - "Up or Out" gælder også i sportens verden. Vinderen af turneringen præmieres med \$1 mio.

Turneringen er speciel derved, at vinderen af en match er den spiller, der har vundet flest huller ud af 18 eller 36. Det samlede antal slag er altså uden betydning. Det betyder, at der bliver spillet mere risikobetonet, hvilket igen betyder nogle meget spændende og underholdende matcher.

Første runde af turneringen har været afholdt i Japan og US. I US blev der spillet 22-23 april på Reynolds Plantation Great Waters Course. Andersen havde folk på stedet - flere end 70 partnere og klienter var med for at lure spillerne deres sving af. Det var en nervepirrende match, hvor 7. seedede Scott Hoch overraskede ved at slå såvel Tom Lehman og Mark McCumber som Lee Janzen. På første hul blev Hoch slået, men han vandt 2. og 4. Hul. Janzon kom tilbage ved at lave en birdie på 1. hul, men på 12. Og 14. Hul fik Hoch lagt afstand til konkurrenterne. Fra Japan går Hisayuki Sasaki videre. 20.-21.- maj blev der på the Oxfordshire Golf Club i London om det europæiske mesterskab.

Vores Sejlbåd...

Enhver, der har sejlet, ved, at det er noget af det absolut bedste, man kan foretage sig. Følelsen af veltrimmede sejl, lugten af saltvand, den gode lyd af vandet, der strømmer forbi eller den lille lur i stævnen, når båden ligger i havnen er fantastisk. Andersen er engageret i flere sejlsportsaktiviteter. Først og fremmest har vi jo det årlige match race med/mod Arthur Andersen - Arthur Cup (rygtet vil vide, at vi i år er en sikker vinder). Desuden har vi været med i Business Cup, som vi vandt



for nogle år siden. Om Business Cup vil blive arrangeret fremover er p.t. usikkert. Det olympiske solingteam kvalificerede sig desværre ikke til OL i Atlanta. Mere om det i næste nummer. Endelig er der det Europæiske Mesterskab i Match Race, som Joachim og Alexandra er protektorer for. Vi sponsorerer den flotte båd på billedet og Sten Mohr, der er forsvarende europamester. 2. juni går det løs og Indenfor Dørene er naturligvis med.

Vores Squash Verdensrangliste...

Nu er sommeren sprunget ud (eller er den), og ingen gider træne indenfor dørene, men der er nu alligevel planer om en verdensrangliste i squash. Det er tanken, at man udfordrer en, der allerede har en plads på listen, og hvis man slår ham/hende, så overtager man pladsen og resten af listen rykker en placering ned. For nu at have en initialliste at starte med, er der blevet genereret en mere eller mindre tilfældig rækkefølge over mere eller mindre tilfældigt udvalgte personer, hvoraf flere sikkert aldrig har prøvet at spille squash.

1. Anders C. Andersen
2. Birgitte Gammeljord
3. David Munch Andersen
4. Helle Foldoy
5. Henrik Petersson
6. Jesper Helles
7. Mikkel Dybkjær
8. Niels Sørensen
9. Niels Erik Hansen
10. Per Maagaard
11. Peter Rohde
12. Thomas Sørensen

Hvis du vil udfordre en fra listen, så mailer du til vedkommende og aftaler tid og sted. Resultater mailles til Jesper Helles. Hvis du vil på (eller af) listen mailer du

til Jesper Helles. Arthur Andersen folk er naturligvis også meget velkomne - hvis I tør. Vi har hørt rygter om, at I har adgang til baner. Hvis der er opbakning til listen, vil den fremover være et fast element i Indenfor Dørene.

Vores fodboldhold...

Deres udsendte har overvundet atletikudøverens traditionelle foragt for fodboldspillet (man løber på en helt anden måde når man dribler, laver finder og bliver eftertækket, end når man løber sprint/hæk) og har tilbragt 2 timer sammen med drengene inde på gardernes fodboldbane. Det er for skægt. For det første er det vel den flottest beliggende bane i København. For det andet er det en perfekt form at møde de andre i firmaet under. Der er en rigtig drengestemning, som man husker den fra dengang man var knægt. Vi var ca. 15 og spillede for fuld damp i to stive klokketimer. Vi holder ikke halvleg - den slags er for vat-arme. Resultatet blev 13-9 ikke mindst pga. nogle ret elegante scoringer af Niels Erik.

Nu er det jo ikke for sjov vi spiller. Det er dødelig alvor, ikke mindst den sidste halve time, hvor tacklingerne bliver langsommere og mere tendentiøse, skuldertacklingerne bliver mere håndfaste og målene lidt heldigere. Målet er naturligvis at kvalificere sig til at komme på det rigtige firmahold, som vi har sammen med Arthur-drengene, og for hvilket målet er at blive verdens bedste firmahold. Eller i hvert fald verdens bedste konsulentfirmahold. Eller i det mindste blive i firmaholdenes 1. Division. Hvis du har lyst til at spille med, så er det foran Rosenborg Slot hver tirsdag kl. 18-20. Det rigtige firmahold spiller normalt mandag og onsdag. Mail til Henrik X. Rasmussen, hvis du har spørgsmål eller vil med på hans geniale automail-liste, der mailer tilbage tirsdag, hvis der ikke er nok til at stille hold (utænkeligt, men alligevel smart).

Ind og Ud - AC

**Rasmus Ingemann**

Jeg er 25 år og uddannet Cand. Merc. i Strategi, Organisation og Ledelse fra Handelshøjskolen i København. Efter min kadidateksamen var jeg i Søværnet, hvorefter jeg begyndte i AC i Change Management. Jeg går ofte i teateret og i biografen, hvor jeg gerne ser de mere "utraditionelle" forestillinger, da det er i "de små film" og i det eksperimenterende teater man virkelig kan blive overrasket og provokeret. Jeg kan godt lide at læse bøger af mere filosofisk karakter, hvor man er tvunget til at tænke selv.

Jytte Kristensen

1. marts 1996 pakkede jeg mit arbejde i en del flyttekasser og flyttede fra bogholderiet hos AA til AC's bogholderi. Jeg er uddannet all-round kontorassistent hos AA i 1993 og var så heldig, at de godt kunne bruge en ekstra i bogholderiet, da jeg var udlært. Min fritid bruger jeg på mange forskellige ting så som korsang, square dance, besøge familie og venner, læse bøger m.m.

Mikkel Dybkjær

Efter at have afsluttet min uddannelse som Cand. Polit. er jeg pr. 4. marts startet i AC, Change Management afdelingen. Ved siden af studiet har jeg bl.a. arbejdet for BRFKredit, direktionssekretariatet, og det er de skader jeg lavede der, som AC nu forsøger at udbedre. I min fritid er jeg aktiv indenfor: Kapsejls, squash og løb, men jeg regner ikke med at få tid til sykronsvømning. NB: Jeg er ikke direkte i familie med Poul Nyrup (min fars fætters tidligere kones nye mand), men jeg vil gerne være i familie med Pia Gjellerup.

Lene Babitzkow

Jeg startede hos Andersen Consulting i bogholderiet den 1. marts 1996. Hvis nogle synes mit ansigt virker bekendt skyldes det, at jeg kommer fra en stilling hos Arthur Andersen, hvor jeg har været ansat i 6 år. Før min tid hos Arthur Andersen har jeg bl.a. været ansat hos Finax Finans Service og Arnton.

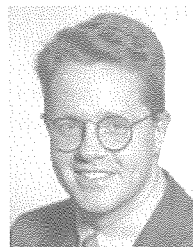
Per Maagaard

Startet i Andersen Consulting, Process pr. 1. marts 1996. Jeg er Cand. Merc. i regnskab og økonomistyring fra Handelshøjskolen i Århus og har samme sted læst et enkelt HD fag i afsætningsøkonomi. I studietiden arbejdede jeg på

Handelhøjskolen's Datacenter. Efter studiet blev jeg ansat ved Landbrugets EDB-center (LEC), hvor jeg i godt 1½ år har lavet systemanalyser til et økonomisystem for en bank. Fritiden bliver brugt på kæreste, barn, squash m.v.

Michael Grunwald

Michael Grunwald er 26 år og civilingeniør fra DTU med speciale i dieselmotorer. Den sidste del af studiet blev udført ved et toårigt studieophold i USA, Chicago-omegn. Er for øjeblikket bosiddende på Christianshavn efter et netop afsluttet 6 måneders ophold i Søværnet. Interesser: klatring, badminton og mad.

**Kenneth Skou**

Med mottoet: "for at samle sine tanker, må man have mindst to", lykkedes det i februar at sætte en fod i døren hos Changegruppen. Med mottoet "lad dem tvivle, blot de frygter" er det lykkedes at blive hængende. Med mottoerne "korte byger" og "skyd efter børnene" skal fremtiden tegnes. Betragtes af mine venner (begge to!) som en kompromissøgende pacifist. Bruger funtex i kaffen og er derfor altid i godt humør. Er en habil joystick-jokey, mountainbiker og pistolskytte. 29 vintre, bor Kbh, har læst forvaltning med specialisering i anvendt datalogi (no brain, no pain) spiser kun vegetabilsk slik og undrer mig ofte over, hvad der egentlig blev af Andersines niecer Kytte, Pylle og Rylle?

**Thomas N. Sørensen**

Jeg startede i Andersen Consulting, Process den 4. marts 1996. Jeg uddannet civilingeniør og har skrevet speciale vedr. BPF på Institut for Produktions- og Virksomhedsledelse. I studietiden har jeg bl.a. arbejdet som systemudvikler hos Rambøll, Informatik og Management.

Mine fritidsinteresser er sport (bl.a. fitness, alpint skiløb - mindst en gang om året, fodbold, squash), biografture mv.

**Birgitte Gammeljord Nielsen**

Som den lykkelige ejer af et 24 tomers fjernsyn fra 1973, ditto stereoanlæg og en 286'er er mit første vakkende skridt på the information-highway min bratte landing i Process her hos Andersen Consulting. Ikke blot det faglige indhold er en brat overgang for en blød mellemvare fra et pigedomineret studiemiljø, Cand. Negot. ved Odense Universitet. Buksefoldernes knivskarpe kanter og slipsenes kvalitetsknuder danner en skarp kontrast til de vante pludderbukser, uldsweatre og hennarødt hår. Direkte ind med firetoget: Copenhagen here I come: en omvæltning, der kun kan blive øjenåbnende og horisontudvidende!



Olli Patrikainen

Jeg startede hos Andersen Consulting 1. april 1996, og min første opgave var at læse dansk på Berlitz. Jeg kommer nemlig fra Finland, hvor jeg har arbejdet i konsulentbranchen i seks år - først over 3 år hos AC i Helsinki og senere hos SIAR-

Bossard, et europæisk strategi- og organisations konsulentfirma.

Min uddannelse er M.Sc. i Marketing og EDB fra Handelshøjskolen i Turku, Finland.

Hos AC arbejdede jeg på et projekt i Helsinki Money Market Center (papirløs værdipapircenter), og hos SIAR-Bossard på forskellige strategi- og analyseprojekter, samt mindre IT-projekter. I løbet af det sidste år har jeg specialiseret i kunderelations marketing og -systemer.

I min fritid kan jeg godt lide at fiske, stå på ski, rejse og specielt lige nu studere dansk.



Jacob Wamberg

Jeg hedder Jacob og er nærd fra Driftsteknisk Institut på DTU. Jeg er ansat i Process hos AC, og jeg har mange sunde interesser. Feks. spiller jeg badminton og tennis og jeg interesserer mig også meget for trylleri; så hvis du kan nogle sjove tricks, må du endelig kontakte mig, så vi kan praktisere lidt Knowledge Exchange.



Niels T. Søndergaard

Jeg er nordjyde af oprindelse, men flyttede til København i 1989 i forbindelse med min uddannelse. Jeg er uddannet civilingeniør fra DTH (nu DTU) med driftsteknisk liniebetegnelse. På DTH skrev jeg hovedopgave om optimering af LPG-distribution.

Siden jeg dimiterede i efteråret 1994 har jeg arbejdet for rederiet A.P. Møller, hvor jeg har arbejdet med den tekniske drift af skibene. Ved rederiet A.P. Møller har jeg lavet en del forskelligt, lige fra dokning af skibe i Singapore til installation af PC'ere enroute Panama - Long Beach.

Jeg startede hos AC 1.5.96 og arbejder pt. hos Københavns Kommune - Vagtplanen, hvor jeg er under oplæring af kyndige AC-konsulenter.

Af fritidsinteresser kan specielt nævnes bridge, biografen (17 gane indtil videre i 1996) og læsning. Jeg læser for tiden "Langsomheden" af Milan Kundera, jeg håber ikke den betegner min arbejdsindsats alt for meget.



Jesper Helles

Startede i Andersen primo marts og blev ultimo marts færdig som Cand. Oecon - driftsøkonomisk linie fra Århus Universitet. Har kombineret studiet i Århus med ½ år som exchange MBA i England. Tog sidste

forår 3 måneder til Australien og New Zealand. Et par dage efter hjemkomsten til Fædrelandet startede jeg som CF'er og tilbragte ½ år i Herning med at rulle brandslanger ind og ud, køre Automobilsprøjte og kommandere med redningsgrupper. Dyrker atletik, sportsklatring, squash, horisontaljogging m.m. Særlige interesser: Oldgræsk moraldannelse, fritidsgynækologi og bungee jump.



Helle Skriver Foldoy

Efter adskillige år på Handelshøjskolen, en mindre periode i Paris og en så absolut meget kortere ferie efter afleveret hovedopgave, startede jeg hos AC i midten af marts dette år. På Handelshøjskolen læste jeg cand.merc.mat. I Paris forhøjede jeg mit „voulez-vous“-

kendskab, så der til sidst kom en, mere eller mindre fonetisk korrekt, hel sætning ud af det. I min fritid dyrker jeg spanske verber og ynder at hoppe rundt til lyden af George Michael og mit eget svedige spejlbillede. Derudover ryger jeg mine 20 cigaretter, som jeg har erfaret er så ufattelig upopulære på min nye arbejdsplads, hvorfor de er røget over i kategorien „fritidsinteresser“. Hertil kan jeg kun sige: „Jeg er stolt af at være ryger“.

Babies - yeehaaa:

Bente Elkjær nedkom søndag den 18. februar 1996 med en velskabt dreng på 51 cm og 3.400 g.

Anita Rasmussen fik en dreng, Christian, søndag den 25. februar 1996. Christian vejede 3050 g og er 52 cm.

Jørgen Madsen er blevet far til endnu en dreng på 50 cm og 3275 g den 17. maj 1996

Jacob Tøde Jensen blev far til en dreng, Mathias, 54 cm lang og 4100 g den 20. maj 1996.

Goodbye and Farewell:

Pr. 15. marts 1996 stoppede Morten Munch Johansen. Morten har fået stilling som Management Manager hos Rank Xerox.

Pr. 28. marts 1996 fratrådte Torben Nielsen, han ønskes held og lykke med de nye udfordringer.

Pr. 31. marts 1996 fratrådte Steffen Löchte. Steffen har valgt at blive farmer på Sydfyn.

Pr. 31. marts 1996 stoppede Frank Reves. Frank skal være konsulent hos Sybase Danmark AS.

Pr. 30. april stoppede Annette Kvist. Annette ønsker at vende tilbage til Nordjylland.

Pr. 26. april 1996 stoppede Jørgen Garnak. Jørgen har fået stilling i PA Consulting.

Pr. 15. maj 1996 stoppede Søren Thimmer. Søren er indtrådt som medejer i firmaet Dansk Lastbiludlejning A/S

Ind og Ud - AA



Kim H. Kasperek - SCS

Efter sin ansættelse hos AA har Kim været nødsaget til at lægge sin hovedbeskæftigelse - lystfiskeri - på hylden. Han giver dog stadig lektioner i fluebinding - det foregår hver torsdag kl. 18.00 - der er fælles afgang fra Tonsil Trinbræt. Kim samler på ølkapsler som han vil bruge til at bygge en båd. Det er fordi Kim går og venter på, at der skal kommen en konkurrence, hvor man skal samle 542.874 kapsler og så kan vinde en mekanisk luftmadrasoppuster, og så kan jo lige så godt bygge båden i mellemtiden. Båden forventes færdig i starten af juli, hvor Kim inviterer alle til søsætning med efterfølgende middag og dans på dækket. Haves: 10 kartoner grøn cecil - Ønskes: svejsekursus.



Teit Aunt - SCS

Teit Aunt har tidligere været kendt som Adam Ant, men ville heller bare være Aunt fra Arthur, hvilket Teit (er Teit et pige- eller drenge-navn ?red.) så fik lov til af Jesper. Teit har oplyst, at en anden årsag til navneskiftet var, at Teit var godt træt af at studere myrers seksuelle adfærd. „Der er noget perverst ved at se på sex gennem et mikroskop“, har Teit udtalt til redaktionen. Selvfølgelig har redaktionen lovet, at ingen af Teit's yderligere bemærkninger om myrers seksualliv offentliggøres.

Heidi Nielsen - Tax



Heidi og hendes invalide bjergged er der mange af os, der kender fra dengang, da filmklubber var noget, der blev holdt søndag eftermiddag i skolens aula. Nu er der flere af drengene i skatterafdelingen, der kender Heidi, hendes ged og deres tricks fra nogle helt andre klubber - blandt andet Goatloo. Heidi er bare en skat både overfor sin ged og overfor Allan F. Hun griner af alle Allans vittigheder og lader som om, hun tror på, at Allan bare er lidt hummel-fingret, når han under jobsamtalen tabte sin kuglepen på gulvet 20 gange. Heidi viser gerne sin ged frem sammen med Benny (se nedenfor) på Oslo båden.



Susanne Holst - Tax

Susanne Holst, Bettina Winther og Lotte Holm er alle navne, man gentagende gange møder i DSB-kioskernes billige underlødige såkaldte succesromaner. Nu må vi jo bare håbe, at Susanne Holst ikke er så naiv, blødsødne, og godtroende som disse heltinder. Dette gælder specielt i hendes forhold til Allan Fodnæse, Søren Asger og Marianne Surfisson. Redaktionen har ladet sig fortælle, at yndige Susanne Holst alene skal

beskæftige sig med Tom's. Man skal dog ikke lade sig narre af Susanne's yndige fremtonen - hun skulle ifølge pålidelig kilde have vundet de uofficielle vestjyske mesterskaber i trillebørskast for juniorer.

Anne Marie Bjærge - RL

Endnu en stille, forsagt, selvudslættende og bumset advokatfuldmægtig har holdt sit indtog i glasborgen. Anne Marie er i brede advokat kredse kendt som „hende der altid går i læggede nederdele, bidselsko, bindesløjer, pisk og andet kækt og lækkert advokatudstyr“. Anne Marie bruger sin fritid på at samle på de dersens mosaikbordskånere og rode rundt mellem kartoflerne nede i Brugsen for at se om der er en, der ligner Jesus. Jeg fandt engang en, der lignede rigtig meget. Jeg tog den med hjem og satte den i vinduet, men som andre af mine tidligere kærester skrumpede den ret hurtigt ind. Nu holder jeg mig til de dersens mosaikbordskånere. Når jeg får dem hjem, piller jeg alle mosaikkaklerne af og limer dem på mine køkkenskabe. Mit køkken er engang blevet fotograferet til Bo Bedre, men billederne gik tabt under fremkaldelsen, sagde de!

Benny Schwartz - RL

Benny lejer dyr ud til filmoptagelser og har gjort det i mange år. Det drejer sig især om dyr, der i forbindelse med optagelserne må lade livet. Desuden har han en bibeskæftigelse, hvor han sælger kød til kebabforretninger. Så hvis du har en ko eller et andet kæledyr, du gerne vil have kørt over, så kan du bare ringe til Benny. Da Benny var en ganske lille dreng var han vildt begejstret for orm - det var orm generelt, men især børneorm havde hans store interesse. Han knyttede sig så stærkt til dem, at han har nogle af dem endnu. I et tidligere liv har Benny været instruktør på en Salsadanseskole - Benny har det stadig meget klart i sin erindring og har i den forbindelse lovet at træde op med et Salsanummer på turen til Oslo. Skulle du være interesseret i Salsatimer kan det godt arrangeres i frokostpausen.

Birgit Arboe - RL

Birgit har altid ønsket sig et cirkus, i stedet blev hun advokatsekretær, med speciale i at skrive meget småt og meget hurtigt. Faktisk har Birgit flere gange stillet op i Sekretær Olympiaden og haft æren af at vinde disciplinerne, 100 meter telefax, klipseudtagning på tid og arkivering i mørke. Birgit har rimelig godt styr på Bennys døde dyr, men hun nægter at røre ved hans orm. Bennys døde dyr giver mig en fornemmelse af, at cirkuslivet alligevel ikke havde været noget for mig og i øvrigt har jeg altid hadet små modbydelige børn med candyfloss, øldrikkende mænd og kvinder i Føtex' campinghabitter - føj - føj. Hvis du møder Birgit i kantinen, så lad være at tale om cirkus, man skal aldrig gøre nar af folks knuste drømme eller orme for den sags skyld.



Jeanette Holland - SCS

har altid befundet sig i en mande-verden - hun kom til verden som den ene del af et sæt jagtbøsser, hendes far længe havde ønsket sig. Jeanette har siden haft krudt i numsen og ønsket sig dobbelt af alting. Hun har i smug været kæreste med Timm og Gordon, men er officielt gift med Tom McEwan

og ham der læser "the news in English" på P3 kl. 8.30 hver morgen. Jeanette må ikke forveksles med Jeanette Starion, der engang blev Pet of the Year, selvom hun er næsten ligeså begavet. De har også den fælles interesse, at de samler på skruelåg til 1½ liters sodavandsflasker, som de limer sammen til en tømmerflåde. Jeanette starter i SCS, hvor hun skal programmere nye screensa-vere til sekretærene.



Dorte Markvardsen - SCS

har brugt al sin tid inden ansættel-sen hos SCS i Arthur Andersen på at være Linedanser i cirkus Pølsely. Dorte måtte forlade sin ellers indbringende beskæftigelse efter en arbejdsskade, hvor hendes partner, søsteren Line, måtte på hospitalet med stilet-huller i ryggen. Dorte's

store hobby er at komme ting ind steder, hvor de ikke hører hjemme. Som eksempel på dette, viste hun under sin ansættelsesamtale Jesper, at han kunne have sin klipsemaskine i næsen. Siden da er der forsvundet mange ting fra Jespers kontor. Det er dog ikke Dorte's skyld, at Marianne Jelved er i Folketinget.



Lisbeth Jensen - Bogholderiet

har efter mange år som sygeplejer-ske på et hospital for krigsveteraner fra priskrigen på økologiske tomater endelig fundet sin rette hylde hos Inge Malykke. Det drejer sig om anden hylde fra toppen i reol nr. 1 fra vinduet bag Inge.

Lisbeth kan kontaktes hver dag mellem 12.00 og 12.30, hvor hun får lov til at sidde på Inges plads, mens hun er til frokost. I sin ellers sparsomme fritid hjælper Lisbeth sine forældre på deres mink-farm, hvilket forklarer den meget karakteristiske fiskelugt. Derudover har Lisbeth optrådt som den oversavede dame i cirkus, hvilket forklarer hendes let forskudte gangart.

Anette Christensen - RL

har to glasøjne og træben fra knæet og opefter. Træbenet har vist sig meget nyttigt, når hun rider til arbejde på sit rokkefår, der hedder Knud. Knud har netop fået en skylning og en hjemmepermanent, for at han skal ligne Anette. Anette besluttede sig til at søge ind i Rønne og Lundgren, efter hun havde set LA-laws, hvor hun identificerede sig med Roxanne. Nu venter hun bare på sin Arnie - men er det noget Peter Sinding kan leve op til? Og skal der virkelig peber i pebernødder? Sover Poul Nyrup i samme seng som Lone? Og hvorfor må jeg ik' få Beatleshår? Er du forvirret? Få svar på dette og meget mere i næste nummer af IFD.

Carsten Sørensen og Jens Overgaard Dinesen har valgt at forlade os til fordel for deres eget firma. Der har været en del tvivl om navnet på det nye firma, men efter mange lange samtaler er man nået frem til Bandidos Consulting. Så har man lige som taget hånd om dårlige betalere fra starten af.

Pia Wogensen kunne ikke længere se hen over sit skrivebord, hvorfor hendes videre færden bliver i brillerverden. Vi håber de kan hjælpe Pia.

Thomas Friis Hansen var bare så træt af Mr. Beans evindelige retterier. For som Thomas siger, hvad er forskellen på der og som og hvad er der egentlig i vejen med kommaer? Vi ved at Thomas er blevet ønsket al mulig held og lykke i sit nye job.

Anders M. Nielsen har forladt det pulserende private erhvervsliv til fordel for en tryk og fast arbejdstid i det offentlige. Anders mente ikke at der skete nok i AA's skatteafdeling.

Jane Nielsen var blevet træt af at cykle fra Slagelse hver dag, hvorfor hun nu har taget job i Slagelse lige nede-under hvor hun bor.

Malene gad heller ikke at cykle på arbejde, hvorfor hun nu tar' „Bussen“.

Søren Jonassen synes, at hans arbejdsplads ligger for langt fra vandet, hvorfor han har skiftet til „Revisorerne Strandvejen 58“.

Michael Fredskov har i længere tid været afhængig af nudler og hunderagout. Hans afhængighed har nu nået en grad, hvor han har mistet al kontrol. Han flytter derfor til hunderagoutens land.

Niels-Erik Winther's største drøm er at få sin egen „Hobbyboks“, så han kan lege med ler og male sig selv i hovedet. Heldigt for ham er det en del af Hillerød SlotsArkadernes Starter Kit for marketingchefer.

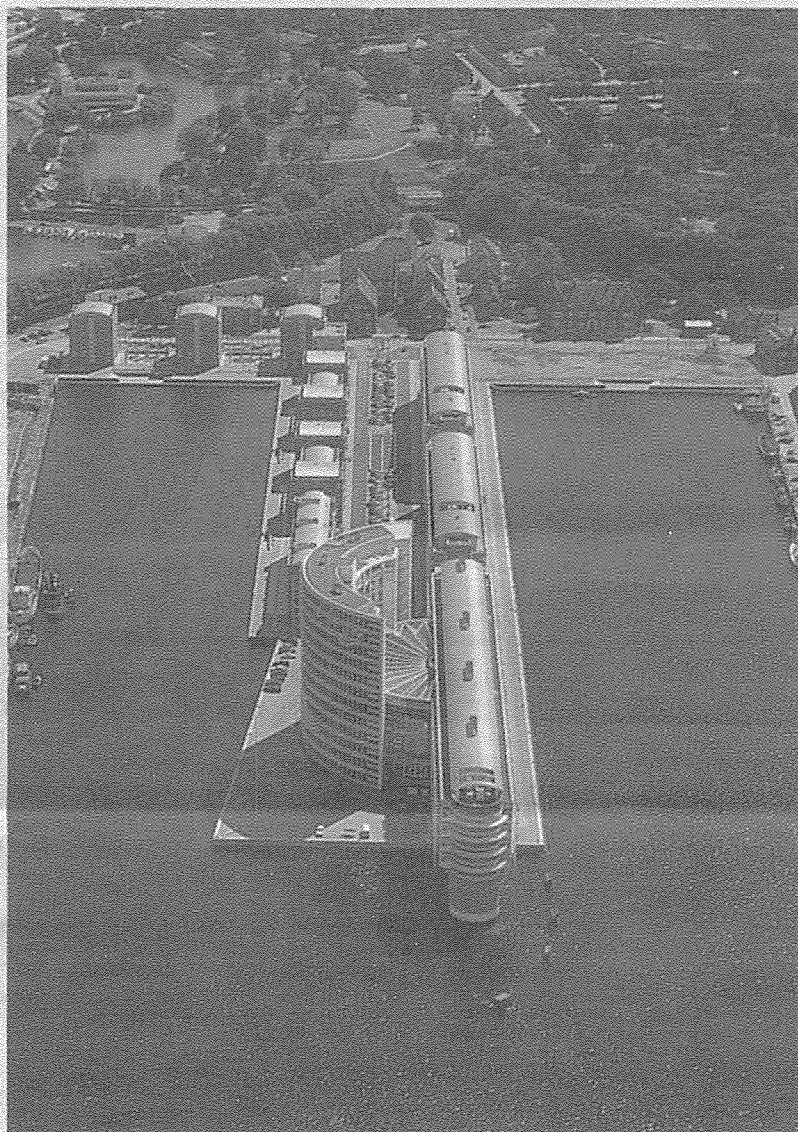
Som omtalt i tidligere udgaver af IFD, har vi jo hele tiden vidst at Midtermolen var verdens (eller ihvertfald København's navle). Det lader nu til at FN har gjort samme opdagelse, og med deres indflyning er der ved at være udsolgt på 'Molen.

I løbet af kvartalet rykkede de ERO ind, og de har jo også diplomat status: så stadsingenøren troppede prompte op og beslaglagde de to bedste p-pladser foran nr. 1. Og der kom blåt flag op ved siden af Arthurs.

Når nu nummer 3, bliver fyldt med et par hundrede FN diplomater, så stiger kvaliteten af bilparken utvivlsomt endnu et nøk, p-pladser bliver en fortidsdrøm og politiet bliver hyppige gæster.

At være i centrum har sommetider sin pris.

Velkommen til FN på Midtermolen



På kort tid er tusindvis af kvadratmetre udlejet og der er skabt et dynamisk og internationalt miljø i Københavns nye bydel. Det er spændende at hjælpe erhvervslivet bedst på plads.

“Resultater
siger mere end
mange ord”

home
ERHVERV

