

AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

## INLEDNING

Bäste Volvo-Data-medarbetare!

Det Du nu håller i Din hand är en sammanfattning av vissa delar i Volvo-Datas Långtidsplan för de närmaste 3 åren. Den innehåller en beskrivning av vår roll, våra övergripande mål, en utvecklingsplan och konsekvenserna för våra personal- och lokalbehov.

Som Du säkert känner till blir vi ett fullbildat bolag vid årsskiftet 1983/84. Det är då vår styrka kommer att prövas på allvar. Därför är det viktigt att Du redan nu förbereder Dig inom Ditt område, och för detta ger denna skrift en bra vägledning. Du som är chef kommer dessutom att få arbeta ytterligare med dessa förberedelser i kursen "General Management".

Om jag till sist skall lyfta fram något som är speciellt viktigt under den närmaste tiden så blir det:

**SÄTT KUNDEN I CENTRUM!**

Med vänlig hälsning



Karl-Henrik Hübinette

AB VOLVO-DATA, VOLOVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

## VOLVO-DATAS ROLL

Vi på Volvo-Data arbetar i ett serviceföretag inom Volvokoncernen och tillhandahåller produkter och tjänster inom Administrativ utveckling och närliggande områden.

De produkter som vi tillhandahåller indelas i två kategorier, en där vi har koncernansvar, s k **koncern-gemensamma produkter** och en där vi har uppdragsansvar, s k **konkurrensprodukter**.

För de **koncerngemensamma** produkterna gäller att vi skall eftersträva en samordnad satsning från kundernas sida. Exempel på sådana produkter är **datakommunikation inom Volvokoncernen och telefon och telex inom Göteborgsregionen**. Dessutom är vi Volvokoncernens **utvecklingscentrum** inom AU-området och skall verka för en sund tillämpning av ADB-tekniken. Vi tillhandahåller också resurser för koncernens ADB-samordning i vår organisation.

För våra **konkurrensprodukter** gäller att dessa utförs på direkt uppdrag av kund där vi är en bland flera leverantörer. Exempel på sådana produkter är **utveckling av administrativa system, drift av datorer samt konsulttjänster av olika slag**.

AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSTULT- OCH DATAFÖRETAG

## VOLVO-DATAS ÖVERGRIPANDE MÅL

Liksom andra Volvoföretag utarbetar vi kortsiktiga och långsiktiga mål för vår verksamhet.

Vår ledning har tillsammans med vår styrelse och större kunder enats om följande **långsiktiga mål**.

- \* LÅNGSIKTIG KONKURRENSKRAFT
- \* BALANSERAD TILLVÄXT
- \* RIMLIG AVKASTNING PÅ BUNDET KAPITAL
- \* HÖG EFFEKTIVITET

För Dig som Volvo-Data-anställd är det viktigt att känna till vad dessa mål innebär. Inte minst beroende på att vi nu skall stå på egna ben och kommer att möta en hårdnande konkurrens. Vi som arbetar på Volvo-Data måste då vara bättre i alla avseenden än våra konkurrenter. Detta är det enda som borgar för vår långsiktiga konkurrenskraft. Vi kommer därför i fortsättningen att satsa mer på Din personliga utveckling inom vårt företag.

Vidare krävs att vi har bra produkter och att vi är lyhörda för kundernas önskemål. Nya affärsmöjligheter måste tillvaratas genom satsningar på en framåtriktad produktutveckling.

AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

## HUR NÄR VI VÅRA ÖVERGRIPANDE MÅL?

Vi kommer i fortsättningen att verka i ett annorlunda klimat än tidigare. Vi måste därför följa de affärs-  
mässiga förutsättningar som gäller på den öppna  
marknaden.

Hur genomför vi då denna förändring?  
Jo, genom att:

1 Sätta kunden i CENTRUM

För att lyckas i vår roll som serviceföretag krävs  
att vi först och främst förbättrar affärsrela-  
tionerna med våra kunder och visar en mycket större  
serviceanda än hittills.

2 Bygga upp ömsesidigt lönsamma och långsiktiga  
affärsrelationer

Vi skall se till att de förslag till lösningar vi  
kommer med till kund, är långsiktigt riktiga med  
avseende på **integration, lösningsmetod och  
användarvänlighet.**

3 Vara ett klart alternativ till kundens egen  
verksamhet.

Givetvis skall vi även i fortsättningen arbeta för  
att ständigt förbättra vår kvalitet och vårt  
kunnande samt prismässigt kunna konkurrera med  
andra leverantörer.

4 Utveckla nya stora affärssegment

På längre sikt bör vi ha ett eller flera nya stora  
affärssegment som komplement till det traditionella  
administrativa utvecklingsområdet.

5 Expandera nuvarande marknader

Vi måste ha ett brett och attraktivt utbud av  
produkter och tjänster.

För att lyckas med detta behöver vi Din medverkan.

# AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

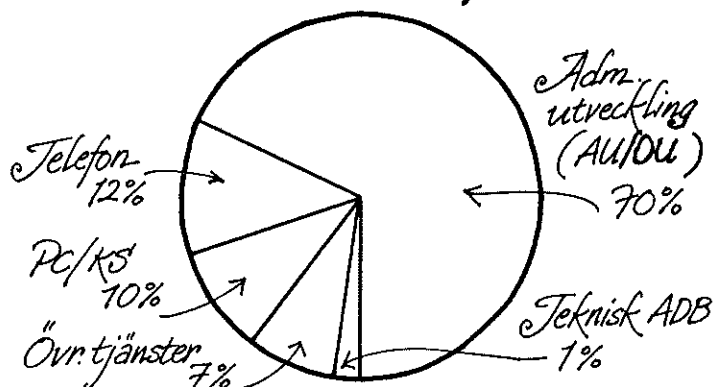
## AFFÄRS- OCH RESURSSEGMENT

Framtagandet av vår långtidsplan har lett fram till ett antal olika resultat.  
En väsentlig förändring är att vi har grupperat Volvo-Data i ett antal **affärs- och resurssegment** för att bättre kunna styra verksamheten.

**Affärssegmenten** representerar vårt utbud av produkter och tjänster. Försäljningen skall alltid delas upp på affärssegment. De affärssegmentsansvariga har ett övergripande ansvar inom respektive segment för såväl lönsamhet som markands- och produktplanering.

Nedan visas de större affärssegmentens andel av omsättningen 1983.

### TJÄNSTER I % AV VOLVO-DATAS OMSÄTTNING 1983.



**Resurssegmenten** är lika viktiga som affärssegmenten i vår långtidsplan:

- De riktar sina tjänster mot Volvo-Datas affärssegment och därmed indirekt mot våra kunder.
- De lägger tyngdpunkten på teknik och produktion.
- I vår långtidsplan läggs tonvikten vid strategisk produktutveckling och produktionskapacitet.

## AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

### **AFFÄRSSEGMENT**

Följande affärssegment finns

#### **ADMINISTRATIV UTVECKLING (AU)**

Affärssegmentet svarar idag för 70% av Volvo-Datas omsättning och omfattar följande verksamheter

**Applikationsförvaltning** innefattar drift och underhåll samt vidareutveckling av datasystem.

**Utveckling av informationssystem** är den verksamhet där alla slag av nya datasystem tas fram.

**Standardpaket** innebär inköp, framtagning, anpassning och marknadsföring av applikationer för flergångsanvändning.

**Konsulter inom AU** erbjuder generalist- och specialistkompetens primärt åt kunder med egen systemutveckling.

**Tillämpad statistik** erbjuder tjänster inom statistik- och matematikområdena.

**Metoder inom AU** omfattar utveckling av metoder och produkter för att höja produktiviteten inom systemutveckling och möta framtida förändringar.

**Extern försäljning** innebär att vi marknadsför oss utanför Volvo.

**RJE-driften** omfattar kundkontaktarbete och tillhandahållande av datorkraft.

#### **KONSULTER INOM OU/AR/KR**

Vi erbjuder tjänster inom områdena Organisationsutveckling, Administrativ rationalisering och Kontors-rationalisering.

De största verksamheterna är verksamhetsanalyser, organisationsutredningar, projektmedverkan vid administrativa förändringar, utbildning, samarbetsträning och teamuppbyggnad.

## AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

### KONTORSSYSTEM

Segmentet erbjuder tjänster för kontorsadministrationen inom Volvo som t ex ord- och textbehandling (O/T), arkivering, informationsåtervinning, MEMO m m.

### PERSONLIG DATABEHANDLING

Verksamheten omfattar produkter som erbjuds direkt till slutanvändaren i form av färdiga programprodukter och möjligheter till att själv framställa program.

### SMÅDATORER

Detta är det samlande begreppet för maskinvara, systemprogramvara och applikationsprogram där maskinvaran utgörs av mindre datorer som mikro-, bords- och persondatorer.

### TEKNISK ADB

Teknisk ADB är ett samlingsbegrepp för "datorstött ingenjörsarbete" (CAE). Segmentet omfattar förutom produktstöd även koncernsamordning av frågor inom ansvarsområdet, samt bevakning av marknadsbehov och internationell utveckling.

Den tyngsta verksamheten idag är batchbearbetningen främst inom FEM-( Fenita Element Metoden ) beräkningar med hjälp av produkten NASTRAN. Inom Volvokoncernen finns idag ett 80-tal ADB-användare som arbetar med interaktiv teknisk ADB, främst inom VM/CMS-miljön.

### TELEFON/TELEX/RADIO

Segmentet baserar sig på de tre verksamheterna telefon, telex och radio. **Telefon** består av tillhandahållande av telefonapparater, koppling av telefonsamtal, hänvisning samt rådgivning i telefonfrågor. **Telex** omfattas av sändning och mottagning av telex samt övervakning av telexsystem. **Radio** tillhandahåller mobil radioutrustning och utrustning för transportdirigering.

## AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

### SYSTEMPROGRAM

Detta är ett sammanfattande begrepp på know-how och programprodukter för datorinstallationer. Huvudsyftet är att förse IBM- och DEC-installationer med färdigpaketerade system som grund för produktions- och systemutvecklingsmiljön.

Tjänsterna kallas MEXPAC för IBM och SPP för DEC.

### UTBILDNING

Vi tillhandahåller ett vältäckande kursutbud inom vårt kompetensområde och levererar både schemalagd och beställningsstyrd utbildning.

### TILLÄGGSTJÄNSTER

Tjänsterna syftar till att erbjuda våra kunder sådana tjänster som kompletterar det ordinarie utbudet. Exempel är specialbearbetningar, terminalinstallationer, konsulter vid dator drift, publishing m m. Grundtanken är att dessa tjänster skall levereras utan större merkostnad för Volvo-Data.

### RESURSSEGMENT

Följande **resurssegment** finns:

- DATORKOMMUNIKATION
- DATORMILJÖER

#### DATORKOMMUNIKATION

Segmentet ansvarar för att tillgodose koncernens och affärssegmentens behov av datanät, bryggor mellan datormiljöer, anslutningsformer till våra datormiljöer och externa nät samt auktorisation av terminalutrustning.

#### DATORMILJÖER

Detta segment ansvarar för affärssegmentens behov av datorkraft och lagringsutrymme enligt uppsatta mål för kvalitet och prestanda.

Gemensamt för alla segmenten är att de omfattar utvärdering av maskin- och programvaror, produktansvar, utbildning, konsultarbete och kundstöd.

## AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

### TRENDER INOM ADB

Det kommer även i framtiden att bli billigare att köpa datorutrustning medan personalkostnaderna kommer att öka i samma takt som hittills. Ny teknik möjliggör nya tjänster såväl inom konventionell administrativ databehandling med kontorsautomation (KA) som t ex användarnära programmering, bild- och röstkommunikation och informationssökning. Andra nya områden är vidoetex, robotprogrammering och expertsystem. Det är framför allt inom dessa områden som en mycket kraftig tillväxt förutspås.

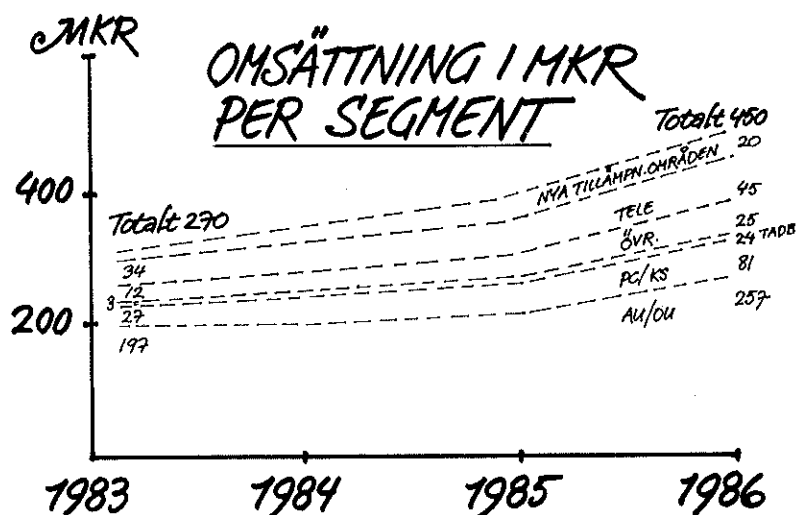
En ökad omvärldsacceptans för datorisering kommer att ske framför allt via massmedia, hemdatorer och TV-spel.

Den totala kostnaden för ADB inom Volvokoncernen kommer att öka med minst 20% per år vilket troligtvis är en högre ökningstakt än volymstillväxten i produktion och försäljning. Detta innebär att andelen ADB i en produkt kommer att öka och därmed också uppmärksammas mer än tidigare. Ökningen sker huvudsakligen genom att fler användningsområden skapas, genom en ökad integration och genom att fler människor blir involverade i ADB-verksamheten.

Företagsledningarna inom Volvo kommer mer än hittills att fokusera ADB och ställa krav på kostnadsreduktioner för befintliga tjänster men samtidigt också ställa större krav på nya tillämpningar inom ADB.

### VOLVO-DATAS UTVECKLING

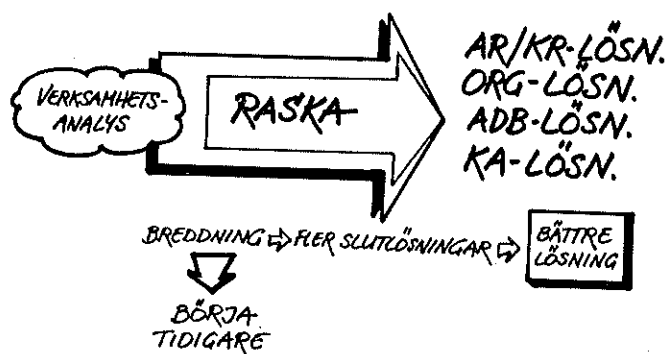
Hur ser vi då på framtiden för Volvo-Data? Som framgår av nedanstående diagram kommer utvecklingen för respektive affärssegment att förändras under planperioden.



# AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

Nedan följer en beskrivning av utvecklingen för varje affärssegment under planperioden.

## ADMINISTRATIV UTVECKLING (AU)



Relationen mellan Volvo-Datas affärssegment kommer att förändras ganska kraftigt under den period som planen omfattar. Samtliga segment ökar kraftigt, men AU-segmentet i något mindre grad än övriga. Inom AU förväntas inom 3 års-perioden en volymstillväxt på ca 15% per år med undantag av 1984 då ökningen dämpas p g a 1983 års decentralisering av systemutvecklingsresurser till PV.

Den förväntade tillväxten uppnås främst genom utbyte av befintliga applikationer, genom höjning av integrationsnivån och i viss omfattning av att helt nya applikationer tas fram. Successivt kommer ett antal nya verksamhetsområden att införlivas med AU-segmentet så att andelen 'traditionell' systemutveckling minskar till förmån för den breddade verksamheten.

Vår personalstyrka kommer att öka under perioden. Inom traditionell systemutveckling ger högnivåspråk och effektiva metoder till följd att fler system kan tas fram med oförändrad personalstyrka. Mot nya kundkategorier fordras emellertid utökningar liksom för uppbyggnad av såväl verksamhetskompetens som generalist- och specialistkompetens.

Maskinutnyttjandet inom AU-segmentet kommer troligen att följa utvecklingen för branschen i övrigt dvs ca 15-20% volymstillväxt per år. Utöver ADB-drift för Volföretag bidrar här också extern försäljning.

Den tidigare så tydliga trenden från maxilösningar till minilösningar har nu dämpats. Relationen mellan mini och maxi bedöms nu hålla sig oförändrad och tillväxten för båda kategorierna att fördelas jämnt.

## AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

Produktivitetsförbättringar inom systemutveckling uppnås främst med hjälp av konsekvent genomförd metodutveckling. Härvid är auktorisation av metoder samt utbildning i användningen nödvändiga villkor för att detta skall uppnås. En starkt bidragande orsak till produktivitetsförbättring är våra medarbetares personliga och professionella utveckling. Här kommer satsningar av flera slag att göras för att uppnå fördelar på lång sikt.

Totalt beräknas förbättringar till ca 8% per år att kunna genomföras. Det är angeläget att kunna dokumentera dessa förbättringar för våra kunder.

### Sammanfattning

#### Mansida:

- \* Utvecklingen går mot verksamhetsspecialisering och profilering av vår kompetens
- \* Måttlig tillväxt
- \* Ökad produktivitet
- \* Högnivåspråk och dataadministration

#### Maskinsida:

- \* Lägre priser
- \* Förbättrad kvalitet
- \* Balans mellan maxi/mini

## AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

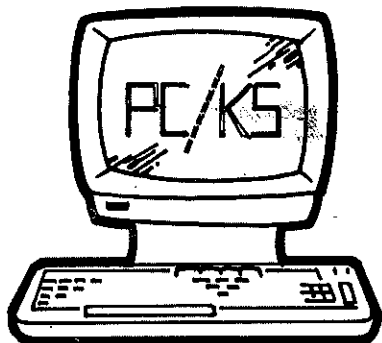
### KONSULTER INOM OU/AR/KR

AR-service har idag ett brett utbud av konsulttjänster inom det administrativa utvecklingsområdet. Vi medverkar som rådgivare, diskussionspartner, utredare, projektledare och utbildare.

Konsultuppdragens framtida sammansättning, volym och kvalitet är beroende av våra kunders behov och de möjligheter vi har att möta dessa behov med välanpassad kompetens och metodik.

Vi har redan idag en ökad efterfrågan på övergripande, förutsättningslösa utredningar och analyser. Vi kommer därför under de närmaste åren att intensifiera våra satsningar och öka vårt utbud av metodik och tjänster inom detta område.

### KONTORSSYSTEM



Ord- och textbehandlingen vänder sig mot två intressegrupper, sekreterare och slutanvändare. För de förstnämnda kommer nuvarande utrustningar att förse med bordsdatorfunktioner och utökade kommunikationsmöjligheter. För de senare gäller att vi kommer att se en ökad integration av nuvarande produkter och en ökande användarvänlighet.

Inom **arkivering** kommer nya funktioner att förbättra möjligheterna att lagra och distribuera dokument framställda på IBM's eller annan leverantörs utrustning.

För området **informationssökning** finns inga planer på nya produkter i central miljö. Vi kommer dock att ge slutanvändare möjligheter att rationellt komma åt data i externa informationsbaser genom att erbjuda en sk DIAL-OUT funktion där uppringning och dialoghantering sker centralt från Volvo-Data.

## AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

Vad gäller **MEMO**, sker en successiv utökning med nya funktioner, som enkel ord- textbehandling, arkiv, telex-in, datorstödda konferenser, mm.

För att hålla samman ovanstående funktioner krävs en produkt, som på ett enkelt sätt stödjer användarna. Denna har fått namnet **SESAM** och utvecklas av Volvo-Data.

### PERSONLIG DATABEHANDLING (PC)

Det övergripande målet för vår personliga databehandling i central miljö är att bygga vidare på den kraftiga expansion som skett sedan slutet av 70-talet. Produktutvecklingen kommer att koncentreras till VM/CMS och TSO, vilket ger oss möjlighet att nå nya kundgrupper, hålla öppet 'dygnet om' och erbjuda mer användarvänliga produkter. Detta innebär att vi inte erbjuder några nyheter under VSPC. Vårt åtagande för VSPC-miljön är dock forfarande att upprätthålla nuvarande höga kvalitet.

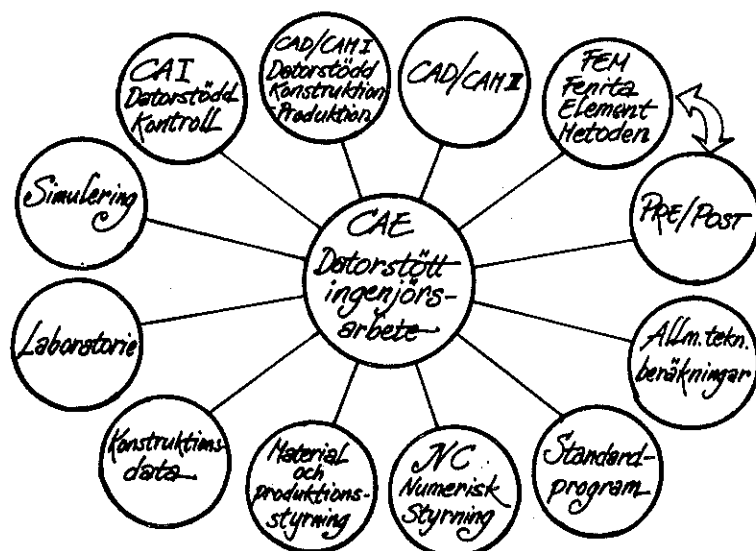
### SMÅDATORER

Smådatorerna blir mer och mer intressanta för slutanvändarna p g a höga prestanda till överkomligt pris, stort utbud av programvaror, goda kommunikationsmöjligheter samt inte minst enkelhet i användningen. Trenden är att smådatorer ersätter dagens terminaler och vi får en kombination av dator och terminal. Vi kommer att satsa på standardprodukter som kan användas på olika leverantörers utrustningar. Dessutom står vi för viss produktanpassning så att de tjänster vi erbjuder via vårt nätverk blir enkla att nå.

KONTORSSYSTEM används även som samlingsnamn för de tre affärssegmenten KS, PC och SMÅDATORER. Vi skiljer då inte på om funktionerna stöds av central utrustning eller smådatorer (bords-, person-).

## AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

## TEKNISK ADB (TADB)



Vi kommer troligen att inom de närmaste två åren kunna erbjuda fler FEM-produkter, samtidigt som kraven på större och snabbare dataresurser ökar även under dagtid. Tillväxten beräknas bli ca 50% per år. Detta gör att vi undersöker möjligheterna att redan under 1984 utöka beräkningskapaciteten med hjälp av en s k array-processor. Samtidigt undersöks även behovet av en s k superdator.

Behovet av interaktiv TADB förväntas öka. Detta kommer att tillgodoses genom produktinstallationer i VM/CMS-miljön. Under perioden kommer CAE-utvecklingen att gå allt snabbare. Volvo-Datas roll utreds för när och ett beslut kan väntas under hösten -83. Beslutet kan innebära att vår satsning på CAE blir kraftig, sett i ett längre perspektiv. Vi kommer att erbjuda tjänster inom flera områden t ex beräkningar, ritningslager, transport av CAD-data, integration m m.

## TELEFON/TELEX/RADIO

I segmentet kommer ett antal förbättringar inom serviceområdet att växa fram. Bl a kommer den nya telefonväxeln att skapa nya tjänster som modernare telefon, flexiblere passningstjänster och snabbare uppkopplingar. Den nya växeln gör det förmodligen även möjligt att på sikt införa lokala telefonnät, baserade på de "trådar" som telefonerna har idag. Andra serviceformer som väntas under perioden är t ex telefonpassning och telex via MEMO.

## AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

### SYSTEMPROGRAM

SPP och MEXPAC kommer att utvecklas i takt med antalet installationer inom koncernen och beräknas stå för en måttlig ökning. För mindre datorer försöker vi ta fram snarlika produkter som baserar sig på operativsystemen VM, DOS och VS 1.

### UTBILDNING

Utbildningens del kommer att öka i och med att intressegrupperna vidgas till t ex top management, KS-, PC- och smådatoranvändare. Verksamheten kommer även att breddas genom nya kompetensområden inom AU/OU/AR/KR. Tillväxten blir därför relativt hög.

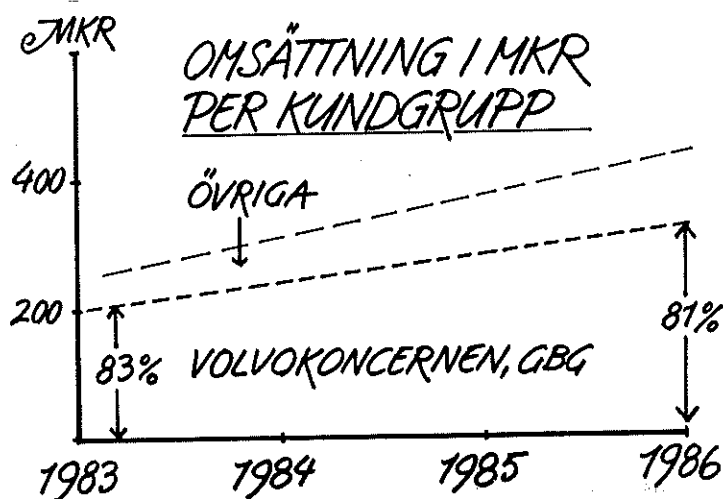
### TILLÄGGSTJÄNSTER

För tilläggstjänsterna förväntas en viss tillväxt. Publishing är ett exempel. Fler terminalinstallationer gör också att vår försäljningspotential ökar inom detta område. Tjänsterna inom detta affärssegment är relativt enkla att avveckla då de är tänkta att utnyttja marginalresurser.

### MARKNADSINRIKTNING

Våra kostnader i förhållande till Volvokoncernens (exklusive Beijer) ADB-kostnader utgör f n ca 36%.

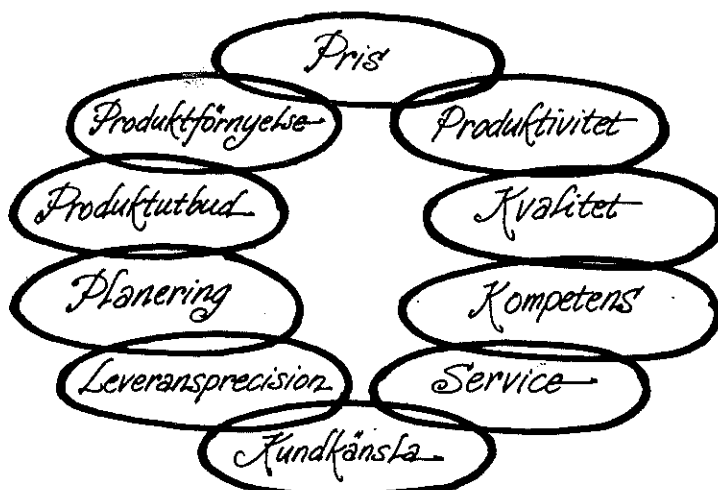
Vår inriktning under planperioden kommer att vara att behålla denna andel. Fördelningen av vår omsättning mellan olika kundgrupper framgår nedan.



AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

## VÅR KONKURRENSKRAFT

De faktorer som påverkar attraktiviteten hos våra tjänster och produkter kan beskrivas i följande bild:



*En kedja är inte starkare än dess svagaste länk.*

Vi måste satsa på att bli bättre inom alla de områden som skall utvecklas. Varje länk i kedjan är lika viktig för helheten.

## EXTERN FÖRSÄLJNING

Vår försäljning utanför Volföretagen skall i första hand omfatta de produkter och tjänster som ingår i kategori 1 och 2 i nedanstående uppställning.

### PRODUKTER/TJÄNSTER

#### Kategori 1: Kategori 2: Kategori 3:

|                                                                      |                                                                |                                            |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| ATTRAKTIV SW<br>SOM SÄLJES UTAN<br>INVESTERINGAR I<br>MAN OCH MASKIN | PRODUKTER/TJÄNST-<br>ER DÅR VI UTTNYTT-<br>JAR LEDIG KAPACITET | MAN/MASKININ-<br>TENSIVA PROD/<br>TJÄNSTER |
| • MEMO                                                               | • NATTKAPACITET                                                | • KONSULTER SV                             |
| • DATORSTÖDD<br>PLANERING                                            | • PUBLISHING OCH<br>COM                                        | • VERKSAMHETS-<br>ANALYS                   |
| • VIDEOTEX-SYSTEM                                                    | • UTBILDNING,<br>RESTPLATSER                                   | • RJE-DRIFT                                |

Denna försäljning skall ge

- god avkastning på investerat kapital
- god image
- en höjning av produktkvalitet och självkänsla

AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG

## PERSONAL

"ATT HA KOMPETENT OCH  
MOTIVERAD PERSONAL ÄR  
EN LIVSNÖDVÄNDIGHET  
FÖR VOLVO-DATA!"

Vår styrka är att vi har kunnig och utvecklingsbar personal. Utvecklingsplanen pekar på att vi ökar i antal men inte främst inom den traditionella systemutvecklingen utan inom för Volvo-Data nya områden.

Följande trender förutses:

- Programmering utvecklas mer mot systemering
- Nytt verksamhetskunnande inom CAE, Ekonomi, Personal m m behöver tillföras.
- Nya typer av tjänster kräver annan bakgrund (t ex managementkonsulter, utbildare, informations-specialister)
- Ett mer kundinriktat Volvo-Data ställer större krav på personalens kundkänsla och marknadsföringskunskap.

Antal anställda beräknas öka med ca 100 befattningar under treårsperioden och vid slutet av perioden uppgå till ca 600 befattningar.

Personalverksamheten kommer att bedrivas som en integrerad del av Volvo-Datas verksamhet. Varje chef har därför ett stort ansvar för personalens vidareutveckling.

**AB VOLVO-DATA, VOLVOKONCERNENS KONSULT- OCH DATAFÖRETAG**

Det är viktigt för Volvo-Data att vi får behålla våra kompetenta medarbetare som anses attraktiva på den övriga arbetsmarknaden. Vi måste också rekrytera sådana personer för vilka det är möjligt att vid behov avancera inom företaget. En individuell personalplanering måste genomföras så att varje anställd får kännedom om vilka krav och möjligheter som gäller.

En konsekvens av vår långsiktiga strategi är att vi planerar och genomför utbildning i enlighet med Volvo-Datas mål. Vid sidan av den fackmässiga utbildningen kommer därför ett antal viktiga personalutvecklingsprojekt att drivas under planperioden.

- General Management för alla chefer
- Businesskurs för alla medarbetare med kundansvar
- Ledarutveckling för potentiella funktionschefer

**FASTIGHET****Kontorsyta**

Arbetsmiljön på Volvo-Data har under de senaste åren påverkats av vår trångboddhet. 1983 har hittills inneburit att ett intensivt sökande efter ytterligare kontorsyta på bl a HK intensifierats. Eftersom ingen Volvoägd yta fanns att hyra, valde vi att hyra kontorsutrymme i Västra Frölunda. Under 1984 räknar vi dock med att få ytterligare utrymme i HK. På hösten 1985 löper kontraktet ut för våra lokaler i Västra Frölunda. Troligen kommer 1986 att klaras genom att ytterligare yta i HK ställs till vårt förfogande. En utbyggnad av DA-byggnaden med ca 3.000 m<sup>2</sup> under 1985/1986 är ett alternativ som kommer att utredas under planperioden för att bättre kunna hålla samman Volvo-Datas personal.

**Maskinhallsyta**

Under 1984 tillförs ytterligare yta i DA. Genom ombalansering mellan DA och DB och en övergång till mindre utrymmeskrävande maskinutrustning bedöms ytbekovet kunna klaras inom DA/DB-byggnaderna under planperioden.

