



# strukturum

information oktober 2006

## Strukturum i Jokkmokk AB

- är ett partnerskapsägt utvecklingsbolag som till lika delar ägs av Jokkmokks Kommun, Vattenfall AB, Företagarna i Jokkmokk samt Sparbanken Nords Näringslivsstiftelse.
- har uppdraget att driva och utveckla näringslivsarbetet i Jokkmokks kommun.
- ska verka för att stärka det lokala näringslivets villkor och utveckling samt stimulera till och underlätta nyföretagande.
- ska vara partipolitiskt obunden.
- ska verka för en hållbar långsiktig utveckling i kommunen och ett minskat beroende av de dominerande arbetsgivarna.

## Strukturums vision

*"Strukturum är den naturliga ingången och mötesplatsen för utveckling och arbetar för ett differentierat näringsliv i ständigt tillväxt."*

## Alla som är intresserade av företagsfrågor!

Välkomna på morgonkaffe varje fredag mellan kl 08.00 och 09.00 för att diskutera näringslivs- och därtill kopplade samhällsfrågor. Ibland har vi teman och då annonserar vi om det i skyltfönstret och på hemsidan. Ibland är det fri diskussion. Kanske du vill veta mer om vad vi gör på Strukturum – kom och ställ frågor.

## Välkommen att kontakta oss!

 strukturum

Köpmangatan 19

Postadress.

Box 19, 962 21 Jokkmokk

Tfn 0971•172 74, 171 99. Fax 0971•103 44



Lasse Kommes bockar plåt. Tillsammans med Peter Lindqvist äger han Jokkmokks Plåt och Ventilation.

## JPV balanserar företagande och privatliv

Då Jokkmokks Plåt blev till salu 1998 köpte Peter Lindqvist, som då drev Ventilationsservice i Vuollerim AB, och Lasse Kommes verksamheten. De två företagen blev ett, Jokkmokks Plåt och Ventilation AB – i dagligt tal kallat JPV – och på den vägen är det. Ett stabilt och välskött företag som sätter balans i tillvaron före jakten på tillväxt.

– Vi har hittat vår nisch och värderar balansen mellan familje- och yrkesliv, menar Peter Lindqvist, företagets VD.

Ventilation, plåtslageri, styr- och regler-teknik men även elinstallation och vitvaruförsäljning ger flera stadiga ben att stå på. Ventilation är det största verksamhetsområdet och de har stor erfarenhet av luftbehandlingsentreprenader åt såväl privatpersoner som stora företag. Även på plåtsidan har man ett gediget kunnande. Det borde alltså vara fullt möjligt att lägga anbud på jobb även utanför kommunen.

– Det finns ett litet plåtslageri på varje

ort, branschen består av ganska inrutade områden. Vi har fullt upp i dagsläget. Dessutom är det svårt att rekrytera hantverkare, det är ett bristyrke idag. Det skulle fresta på och gå åt mer energi om vi skulle sikta på en större del av den norrbottniska marknaden. Som det är nu tycker jag att vi hittat en optimal balans mellan familje- och yrkesliv. Om den övriga familjen tycker det vet jag förstås inte, småler Peter Lindqvist.





## JPV balanserar...

Sedan 2004 äger JPV före detta kommunförrådet. Två tredjedelar av den 900 kvadratmeter stora lokalen hyrs ut. För egen del hårbärger man plåtslageri i byggnaden samt representativa kontorslokaler och trivsamma personalutrymmen. I Vuollerim finns ett el-lager och där bedrivs även vitvaruförsäljning som service till vuollerimborna.

### Uppdrag åt Vattenfall

Vattenfalls reinvesteringar längs älvdalen har genererat jobb, bland annat ett större

plåtjobb i Ritsem som är JPV:s hittills största enskilda uppdrag.

– De senaste åren har andelen jobb åt Vattenfall ökat, berättar Lasse Kommes.

– Nu har vi lyckats bygga upp ett förtroende hos Vattenfall och Vattenfall Service Nord, det är ett bra och fungerande samarbete. I tider då det inte händer så mycket i övrigt i kommunen är det bra, det ger oss möjlighet att upprätthålla balansen mellan både jobb och omsättning.

– Förhoppning är att Vattenfall ska börja investera även i sina byggnader, då kanske vi har möjlighet att få del av de jobben också, menar Peter Lindqvist.

### Utan bra personal inga jobb

JPV har idag sju anställda – en lämplig nivå tycker de båda ägarna.

– En av våra styrkor är att vi bland våra anställda har så många yrkesgrupper. Vi klarar bygg, plåt, el och ventilation men även mekaniskt arbete som svetsning och konstruktion. I Ritsem gjorde vi allt själva förutom bergjobb som vi lejde bort. Det är en styrka att vi kan lösa det mesta inom företaget. Personalen är vår främsta resurs, utan bra personal blir det helt enkelt inga jobb, konstaterar Lasse Kommes.

## Information om arbetet med utvecklingen av vintermarknaden

**Strukturum har haft uppdraget att hålla i en utredning om den framtida utvecklingen av Jokkmokks vintermarknad.**

Sparbanken Nord arrangerade ett seminarium under jubileumsmarknaden 2005 med temat "Hur kan man utveckla genuina kulturarrangemang?". Deltagare var lokala intresserade och representanter för några av de större företagen i Sverige. På seminariet togs ett beslut att arbeta vidare med frågan och återkomma till deltagarna under nästkommande marknad, d v s 2006.

En styrgrupp bestående av två representanter för vardera Företagarna/Strukturum, Samerna, Jokkmokks kommun och Sparbanken Nord utsågs. En utredare anlätades för att jobba operativt med att ta fram ett förslag på hur en utveckling av vintermarknaden skulle kunna genomföras.

Finansiärer var Sparbanken Nord och Vattenfall Inlandskraft AB tillsammans. Strukturum blev ansvarig för genomförandet av utredningen.

Målet med utredningen var att ta fram ett förslag till handlingsplan att presenteras för intressenterna ett år senare.

**Under utredningens gång** visade det sig finnas intressenter som var villiga att gå in med startkapital för att utan eget vinstintresse jobba för att lokala företag i besöksnäringen och därtill kopplade branscher skulle få en större marknad och möjligheter att växa. I förslaget

till handlingsplanen finns därför förslag om att bilda ett bolag med bland annat dessa som delägare.

Dessutom fanns i den här gruppen bra upparbetade kontakter med riktigt stora företag i Sverige som var villiga att vara aktiva samarbetspartners.

Målet är uppnått så tillvida att ett förslag till handlingsplan tagits fram och har presenterats på ett seminarium den 1 februari i år. Materialet till förslaget har tagits fram bland annat genom arbete i olika grupper där lokala besöksnäringentreprenörer och andra intressenter har medverkat. Det innebär att det nu finns ett underlag att arbeta vidare med.

Det har inbjudits till tre stormöten, både under och efter avslutat arbete, för att diskutera förslaget och få synpunkter och förslag till ändringar från lokala entreprenörer i berörda branscher och andra intresserade. Det har dock inte gått att få till stånd något sådant möte.

För Strukturums del är utredningen genomförd enligt uppdraget och ärendet är därmed avslutat. Frågan kan komma att tas upp i Strukturums styrelse igen om besöksnäringen är intresserad av det.

Strukturum fortsätter naturligtvis att jobba vidare som vanligt med andra besöksnäringfrågor enligt gällande verksamhetsplan.



Anders Martin, Ina Älmeros och Rhoger Nilenstrand.

## Quality Respons

**Quality Respons heter ett av Jokkmokks nya företag som just nu trimmar in personal och teknik. Om drygt ett år hoppas de sysselsätta 35 personer. De första tio har precis börjat bli varma i kläderna – de drillas för att skapa mervärde för stora företag som väljer att följa tidens trend, att utsourca arbetsuppgifter till kompetenta callcenterföretag.**

Quality Respons affärsidé är att leverera förstklassig support till företag som vill lägga delar av sin verksamhet utanför sin egen organisation, så kallad outsourcing. Det kan exempelvis vara försäkringsbolag, banker eller IT-företag som väljer att låta någon annan göra frontarbetet och kommunicera med kunderna, sköta rådgivning eller teknisk support. Mer tid till kärnverksamheten är vanligtvis det främsta motivet. Här kommer det nya jokkmokksföretaget Quality Response att skaffa sig en position på marknaden.

– Det finns ett fåtal aktörer som kan leverera förstklassig support, säger Rhoger Nilenstrand, som tillsammans med Anders Martin och Craig Fletcher äger företaget.

– Det stora flertalet i branschen satsar på volym, inte på kompetens, menar han.

### Mot komplexare tjänster

För fjorton år sedan startade Anders Martin callcenterföretaget Kalix Tele 24, då med Rhoger Nilenstrand som anställd. De har sett behovet av alltmer komplexa tjänster öka.

– Det finns en tydlig trend att stora företag inte nöjer sig med att bara ha en outsourcingpartner för enklare uppgifter. Man förväntar sig att de ska kunna skapa ytterligare mervärden som att exempelvis göra marknadsundersökningar och generera merförsäljning, konstaterar Anders Martin.

Begrepp som First line och Second line

klingar obekant för den oinvidge, men när de drar paralleller till Clas Olssons i Luleå blir det tydligare.

– Direkt vid Clas Olssons entré finns en informationsdisk som kan svara på frågor om priser, produkter och var man hittar varan. Det är First line, den som står där får aldrig lämna disken, förklarar Rhoger Nilenstrand.

Har kunden mer kvalificerade frågor hänvisas han till disken till höger – Second Line – och får hjälp direkt. På sikt är det precis så Quality Respons i Jokkmokk ska fungera.

– Ambitionen är att en mindre grupp så småningom ska kunna specialisera sig, menar Anders Martin.

### En spännande bransch

Just nu är företaget i startskedet. Personalen utbildas under en artonveckorsperiod och tekniken trimmas. Tio personer varav sju killar – vilket är ovanligt för branschen – är ivrigt sysselsatta med att lära sig hantera telefonen som sitt främsta arbetsredskap. Dagens uppgift är att sälja sponsorpaket åt Plannja Basket till företaget.

Jonny Falk som tog studenten i våras är positivt överraskad över sitt första riktiga jobb.

– Det är roligt. Det är bra arbetskamrater och det känns att ledningen verkligen satsar. Det är kul att gå till jobbet och bra för Jokkmokk att det kommer nya företag.

Ina Älmeros har tio års erfarenhet från Kalix Tele 24 och blev erbjuden tjänsten som operativ chef. Hon anser att Quality Respons verksamhet skiljer sig väsentligt jämfört med Tele 24.

– Det är kunderna som kommer att bli den stora skillnaden. Även om grundkonceptet och personalutbildning är desamma kommer vi att jobba helt annorlunda. Det kommer helt enkelt att krävas mer av oss. Det här är en spännande bransch där det händer mycket, tycker hon.

Tobias Zetterblom kommer från Västerås och har tagit chansen att flytta till Jokkmokk – Jag har bott här för tio år sedan och ville tillbaka.



### Personalen i centrum

Ett annat område där Quality Respons kommer att skilja sig ur mängden är genom en offensiv personalpolitik. Ledningen lägger stor vikt vid att involvera personalen och diskutera allt som rör verksamheten, stort som smått.

– Det är nu vi sår frö för framtida företagskultur. Det är viktigt att alla vågar och kan föra fram sina tankar och visioner om hur företaget ska se ut, menar Anders Martin.

Men personalpolitiken omfattar inte bara personal utan även deras familjer.

– Det kommer tidsperioder då det är nödvändigt med övertid och vet familjen vilka vi är och känner oss blir det enklare för den anställda att jobba över, menar Rhoger Nilenstrand och berättar om då de lånade barnen till Tele 24:s personal i Kalix en fredagskväll och åkte på hemligt uppdrag.

– 44 barn fick åka och lira med Plannja Basket vilka mötte Sallén Basket i Luleå och vara hejarklack. De jublade åt allt, berättar han.

– Sådana aktiviteter gör att det blir personligare och trevligare totalt sett, det blir en positiv spiral, menar Anders Martin.

Veronica Olsson har tagit chansen att byta jobb. Smått överraskad är hon över att de flesta av arbetskamraterna är killar tvärtemot vad som brukar vara vanligt inom callcenterbranschen.



– Hej jag heter Conny och ringer från Plannja Basket... Conny Larsson, till vänster, som tidigare varit butikssäljare tycker det är kul men annorlunda att sälja via telefon. För dagen agerar han säljare för Plannja Baskets sponsorpaket. Till höger Jonny Falk.

### Vårdcentralen

På frågan om varför ägarna valde att etablera företaget just i Jokkmokk svarar Anders Martin att det beror på tidigare bra erfarenheter.

– Vi tyckte det kändes naturligt att börja diskutera där vi redan är erkända. Vi vet vilka de är och de känner oss. Det är också lättare att rekrytera personal på en plats där vi redan har verksamhet. Dessutom har vi haft bra support från både Strukturum och Inlandskraft.

Än så länge huserar Quality Respons på Åja men vid årsskiftet kommer de att flytta över till vårdcentralens enq flygel. Jokkmokks kommun anpassar just nu 700 kvadratmeter för företagets behov och i slutet av nästa år ska förhoppningsvis 35 medarbetare producera kvalitativ support.

– Det kommer att ta tid och måste få ta tid, menar ägarna.

## Frid & Fröjd på Porjusvägen

**Drömmar är till för att förverkligas. Anita Granström har hela livet velat ha en heminredningsbutik och nu har hon det. I juli öppnade Frid & Fröjd på Porjusvägen i Jokkmokk och ett sedan länge tomt skyltfönster fick nytt liv. Hit har turister och ortsbor sökt sig för att handla och koppla av en stund. Butiken rymmer även ett minifik med fjorton sittplatser.**

– När jag flyttade från Jokkmokk till Älvsbyn i slutet av 1990-talet började jag spinna på idén men andra hann före. Men jag fick praktik på det företaget och blev så småningom också anställd, berättar Anita Granström.

Det blev en bra erfarenhet och goda kontakter med leverantörer banade vägen för att göra slag i saken och starta eget. Väl tillbaka i Jokkmokk tog hon steget.

– Jag är snart fyrtio, jag vill inte sitta där om tjugo år och gräma mig över att jag inte gjorde det jag egentligen ville.

### Presentartiklar och skön musik

Det är en avslappnad och skön atmosfär i butiken. Vilsamma toner av keltisk musik tar ner tempot och skapar skön stämning

för att både botanisera bland hyllorna och sjunka ner för en kopp kaffe med hembakat. Och jodå, hon betalar både STIM-avgift för musiken – en väl använd tusenlapp per år menar hon – och har fått det egna köket godkänt för ugnsbakat bröd.

Butiksutbudet består av inrednings- och presentartiklar och hon är också återförsäljare för lokalt hantverk. Själv säger hon sig gilla krusiduller och den romantiska stilen men det finns förstås något för de flesta smakriktningar.

– Det är viktigt att kunna hålla ett brett sortiment och att hela tiden få in nya grejer. Man måste komma ihåg att Jokkmokk är litet och blir fort mättat.

### Positivt gensvar och god hjälp

Visionen är först och främst att klara den egna sysselsättningen men visst snurrar det tankar och idéer i huvudet.

– Hittills har det gått jättebra. Det har varit mycket turister i sommar och nu när jokkmokkarna kommit hem från sina sommarvisten har jag fått ett positivt gensvar även från dem. Arbetsförmedlingen och Strukturum har också varit jättebra. Än så länge har jag starta-eget bidrag i sex månader men efter januari ska jag stå på egna ben.

Anita Granström har förverkligat en livsdröm, en egen heminredningsbutik.



## Jokkmokks Trafikskola

**Att vara trafiklärare har sitt pris. I Roland Stenströms fall offrades prisen bildligt talat. Efter mer än 30 år i bil, mestadels på passagerarsidan, undviker han bilkörning privat. Han går eller cyklar hellre. Himla besvärligt för en glömsk inbiten snusare.**  
– Jag ville slippa fara ner på stan och köpa snus stup i ett. Första tiden hade jag en stor lapp på instrumentbrädan, "Är jag grinig och sur beror det på att jag slutat snusa" hade jag skrivit. Eleverna flinade och förstod.

Annars trivs Roland Stenström på Jokkmokks Trafikskola med sitt yrkesval. Mer än tretusen har han drillat till bilförare genom åren.

– Jag trivs fruktansvärt bra. Jag har jobbat som trafiklärare sedan 1973 och tog över rörelsen 1976. Inte var det meningen att jag skulle hamna i Jokkmokk. Jag hade planerat att fara söderut men så höjde staten kraven på trafikutbildningen och då kändes det intressant. Sedan dess har kraven stegrats, framförallt på oss lärare. Särskilt trevligt har det varit de sista två-tre åren då nivån höjts ytterligare. Vi ska bedriva en pedagogisk undervisning med samma krav och utbildningsplaner som annan gymnasieutbildning. Vägverket åker med i baksätet stup i ett för att se att vi utbildar på ett bra sätt. Det tycker jag är positivt, de ska se till att eleverna får en bra körutbildning.

### Först med nyheter

Roland Stenström lever enligt devisen "Jag följer inte utvecklingen, jag leder den". Han var först i länet som installerade mobiltelefon i bilen, snabbast att börja använda dator i teoriundervisningen och bland de första att anordna intensivkurser sommartid.  
– När ekodriving kom för 7-8 år sedan la jag direkt in det i utbildningen. Numera kräver Vägverket att körningen är miljövänlig och från och med årsskiftet blir det ett nytt förarprov där även mil-



Tretusen, så många har genom årens lopp lärt sig köra bil på Jokkmokks Trafikskola. Ett toppenjobb tycker trafikläraren Roland Stenström.

jökörningen mäts, säger han och menar att hans elever har 15–20 procent lägre bensinförbrukning i dag än eleverna för tio år sedan.

– Tänk om alla etthundra tusen elever som årligen tar körkort i Sverige skulle lära sig det, vilka miljövinster det skulle bli.

Ekodrivning finns som färdig kurs även för garvade bilister. Med ny kunskap kan bränsleförbrukningen sänkas med mer än 15 procent samtidigt som medelhastigheten ökar 2,5 procent.

– Kan man förändra sitt körsätt varaktigt så att man minskar förbrukningen med bara 10 procent är var tionde tank gratis.

#### Framtiden för körskolan oviss

Tidigare har även hustrun Solveig arbetat som trafiklärare men verksamheten bär numera nätt och jämt en bil. Allt färre tar körkort, 2005 endast 27 procent av alla artonåringar i Sverige. Siffrorna är visserligen högre i Jokkmokk men trots att körkortsutbildningen är en valbar kurs på gymnasiet är det långtifrån alla som tar chansen. Framtiden ser en smula oviss ut. Just nu försvinner provorterna i hela Tornedalen och även Haparanda, Älvsbyn och Arjeplog är i farozonen.

– Jag tror inte att det går att bedriva trafikskoleverksamhet i Jokkmokk många år till. Det blir allt färre elever och att vi alls klarat oss så länge beror på att mitt

resultat är i topp plus att en del av utbildningen sker i Gällivare. Om jag skulle sluta kommer Jokkmokk direkt att strykas som provort, konstaterar Roland Stenström och berättar att man i Arvidsjaur tagit ett radikalt grepp för att behålla körutbildningen i kommunen. Där ägs och drivs trafikskolan numera i kommunal regi som en del i gymnasieskolans utbildning.

#### Tuffare krav på teorikunskaper

Att det ställs större krav på eleverna nu än för 15–20 år sedan håller Roland Stenström med om.

– Och det kommer att bli ännu större krav på teorikunskaperna. Med nuvarande krav är det många som slarvar med teorin, de läser inte böckerna utan fokuserar mest på kryssdelen i teoriprovet som är ganska generöst med felprocent. I det nya förarprovet får eleverna dels göra en självvärdering av sina kunskaper innan uppkörningen och under körprovet kan förarprovaren stanna och eleven får resonera igenom olika situationer. Utan bra teorikunskaper kan eleven inte ge bra svar, menar han.

Finns det då trafikskoleelever man aldrig glömmer? Jodå. Roland Stenströms ögon glittrar till då han börjar berätta om nunnan som kom till Jokkmokk för att ta körkort, en lika sann som osannolik story. Fast det är en helt annan historia...



Signe, Lalle, Erica, Emma, Ida, Johanna och Emelie.

## Simmare på läger

Det aktiva simsällskapet var i somras på Sweden Sport Academy's träningsläger i Sandered utanför Borås. Två ledare och ett tiotal ungdomar i åldern 10–14 år fick vara med om fem mycket intensiva och roliga dagar.

– Det var ett träningsläger för både tennis och simning, berättar Camilla Engström som tillsammans med tränaren Charlotte Ek åkte med ungdomarna.

Väl på lägret tog fyra simtränare vid, bland annat från Svenska Simförbundet. Ett tufft program med väckning i arla morgonstund för fysisk träning redan innan frukost och ett varierat program resten av dagen, med både simträning, teori och tennis även för simmarna garanterade god nattsömn.

– Det var en hård träning men alla våra simmare var jättenöjda efteråt. De hade mycket roligt och fick även vara med om att filmas, både uppifrån och under vattnet, då de simmade. Sedan analyserades deras simsätt och de fick tips och råd om hur de kan bli bättre, säger Camilla Engström som berättar att ungdomarna fick många nya vänner.

– Det ingick också flera andra tester, bland annat pulstester, som de inte alls är vana vid. Vi tränare har också utvecklats eftersom simtränarna på swimcampen delade med sig av sina kunskaper och erfarenheter. Detta är viktigt för den fortsatta träning hemma i Jokkmokk, menar tränaren Charlotte Ek.

Simträning på eftermiddagen.

