

# [Platsjournalen

Stockholm | Måndag 8 juni 2009 | nr. 24



## Christoffer är trainee som exportsäljare

Sid 2–3

FOTO ERIK YNGVESSON

 Arbetsförmedlingen

Små exportföretag  
vädrar morgonluft

Sid 3–4

Arbetsförmedlingen  
sluter avtal med privata  
jobbcoacher

Sid 4



Kemin stämde från första stund mellan Christoffer Lander, trainee och Thomas Löfblad, chef för Handheld Europe AB.

## »Jag har

Christoffer Lander har någon månad kvar av sin traineeutbildning till exportsäljare men har redan fått fast anställning. – Det jag läste om export under min tidigare utbildning var väldigt teoretiskt och övergripande. Traineeutbildningen däremot är konkret och praktisk, vilket gjorde att jag snabbt kom in i jobbet, säger han.

Text Patrik Hed  
Foto Erik Yngvesson

Ett stenkast från tågstationen i Lidköping, efter att man passerat idylliska hantverksgården och Limtorget med sina små röda 1600-talsstugor huserar företaget Handheld i en stor kontorsbyggnad. För att ta sig in i lokalerna får man använda en liten oansenlig dörr på baksidan eftersom den riktiga entrén inte är färdigbyggd ännu.

–Vi har nyligen flyttat hit och det mesta är färdigt men bygget av entrén och receptionen har av någon anledning blivit försenad, säger Christoffer Lander medan han visar runt i den nyrenoverade och ljusa kontorsmiljön.

Christoffer är i sluttampen av sin traineeutbildning till exportsäljare som han påbörjade hos Handheld i november förra året. Om en månad är utbildningen klar och då ska han som diplomerad exportsäljare vara redo att ta ansvar för någon av företagets marknader ute i Europa.

Företaget utvecklar och säljer små och mycket stryktåliga handdatorer för fältarbete till svenska och utländska kunder verksamma inom områden som skogsbruk, byggindustri, järnväg, lagerhantering, stridsledningssystem och mycket annat. Helt enkelt kunder beroende av avancerat datorstöd anpassat till miljöer utanför kontorsmiljön.

Christoffer fick fast anställning för någon månad sedan och har så smått påbörjat arbetet som kundansvarig. Nästa uppdrag är att resa till Handhelds kontor i Finland för att under några dagar träffa återförsäljare. Tidigare har han även hunnit med att besöka olika mässor runt om i Europa för att knyta kontakter och lansera företagets produkter.

–Det är viktigt att träffa kunderna öga mot öga och inte bara kommunicera via telefon eller mejl, säger han. Innan Christoffer började som trainee gick han en projektledarutbildning på Institutet för högre marknadsföringsutbildning, IHM, i Göteborg, följt av en tvåårig Bachelors in business-utbildning i Australien ( jämförbar med en fil kand-examen).

# alltid velat jobba internationellt»

Diplomet skrevs ut förra året samtidigt som världsekonomin kollapsade och företagen började varsla istället för att nyanställa.

–Jag pluggade i Robina på Australiens surfkust, ett avslappnat ställe där det verkligen gick att fokusera på studierna. Surfade på förmiddagarna och studerade på eftermiddagarna. Tyvärr var timingen, på grund av finanskrisen, inte den bästa för min examen. Jag insåg att det skulle bli väldigt svårt att få jobb, säger Christoffer.

Men kort därefter hade Exportstiftelsen, som är en utbildningsorganisation med rötter i Exportrådet, en tidningsannons

ute om traineeutbildningar till exportsäljare för akademiker. Christoffer ringde upp och blev kallad till intervju redan dagen därpå.

Där träffade han Exportstiftelsens chef Hasse Karlsson och Tomas Löfblad, chef för Handheld Europe AB.

–**Kemin stämde mellan oss och jag erbjöds en traineeplats. De här månaderna har betytt otroligt mycket för mig. Genom praktiskt arbete varvat med ett stort antal utbildningstillfällen i Exportstiftelsens regi känns det som om jag har fått en bra grund att stå på,** säger Christoffer.

Under traineeperioden har han fått

prova på att arbeta på företagets samtliga avdelningar, säljavdelning, fakturering, lager och service, och på så sätt fått en helhetsbild av verksamheten.

–Det var jättenyttigt att få känna på alla delar av företaget. Jag har till exempel lärt mig vad exportdokument är för något. Det lär man sig inte på ekonomutbildningarna trots att dessa dokument är fundamentala i exportarbete.

Christoffer trivs redan väldigt bra med både arbetsuppgifter och kollegor och vill gärna stanna kvar och växa och utvecklas tillsammans med företaget. Han tror att det kan vara lättare att avancera och få mer ansvar i ett mindre företag.

**Med sig i bagaget** har han ledaregenskaper, som bland annat lett till ett uppdrag som seglingsinstruktör för jolleseglare på landslagsnivå. Christoffer har även idrottat och tävlat mycket själv och tycker att det har format hans personlighet, att alltid vilja göra sin uppgift så bra som möjligt, att försöka bli bäst.

–Jag känner att säljaryrket och in-

riktningen mot export passar mig som hand i handske eftersom jag alltid velat jobba internationellt. Dessutom är det roligt att jobba med en så speciell produkt som fältdatorer som underlättar arbetet för så många olika yrkesgrupper. Kunderna vill inte bara 'köpa en dator' utan söker en lösning på ett problem de har. Då hjälper vi till och utvecklar en sådan lösning i datorn, säger Christoffer.

**Thomas Löfblad** är mycket nöjd med traineeprogrammet som Exportstiftelsen erbjuder liksom med rekryteringen av Christoffer och planerar nu att ta emot fler traineer på företaget.

–Handheld har ju gjort en otrolig resa och vuxit med sjuttio procent per år de senaste åren. Det innebär att vi är i ständigt behov av kvalificerad arbetskraft. Eftersom det är svårt att komma direkt från skolbanken och klara av jobbet här är traineeutbildning ett mycket bra alternativ för oss, säger Thomas.

Han anser även att det är ett för stort glapp mellan högskolan och arbetslivet, att det behövs en brygga mellan studenter och företag som gör det lättare för parterna att hitta varandra.

–Vi är ju ett litet land och då måste företagen exportera om de vill växa. En bra exportsäljare kan betyda oerhört mycket för ett företags utveckling. Finanskrisen och den höga arbetslösheten är en chans för små företag ute på landsbygden att locka till sig duktiga akademiker. I högkonjunktur sugts ju dessa upp av storföretagen i storstäderna, säger Thomas som gärna också skulle se någon form av anställningssubvention för att förmå fler små företag att våga rekrytera nyexaminerade akademiker.

**Den lyckade** traineeutbildningen och rekryteringen av Christoffer har gett företaget blodad tand.

–Vi kommer absolut att göra det här fler gånger. Exportstiftelsen är väldigt duktiga på att plocka fram lämpliga kandidater till traineeplatserna, konstaterar Thomas innan det är dags för honom att hasta vidare. Ett litet företag i Lidköping har erövat den europeiska marknaden och då finns ingen tid att förlora. □

» De här månaderna har betytt otroligt mycket för mig. Genom praktiskt arbete varvat med ett stort antal utbildningstillfällen i Exportstiftelsens regi känns det som om jag har fått en bra grund att stå på.



Christoffer Lander säljer stryktåliga handdatorer till utlandet.



Thomas Löfblad planerar att ta emot fler kandidater från traineeprogrammet.

## Krisen öppnar möjligheter för små exportföretag

När finanskrisen fått storföretagen att ligga lågt när det gäller rekryteringar och traineeprogram vädrar de små exportföretagen morgonluft. Nu kan de plötsligt locka till sig kvalificerad arbetskraft på ett sätt som är svårare i högkonjunktur.

Exportstiftelsen – ITM Worldwide Foundation – är en utbildningsorganisation som tagit fasta på dessa möjligheter och erbjuder traineeplatser på mindre exportföretag runt om i landet. Dessa exportutbildningar startades av Exportrådet 1994 när situationen på arbetsmarknaden var densamma som nu med varsel, anställningstopp och hög arbetslöshet bland akademiker. Sedan dess

har mer än 1 200 akademiker utbildats till diplomerade exportsäljare i mindre företag, varav 200 utomlands.

**Exportstiftelsens grundare** och vd, Hasse Karlsson, var tidigare ansvarig för chefsutbildningar inom Exportrådet. Nu ägnar han sin tid åt att utbilda både svenska och utländska akademiker – och företag – i exportarbete. Exportstif-

telsen har ett globalt nätverk av framtående lärare, forskare och aktörer i affärsvärlden som på olika sätt deltar i traineeutbildningarna. Det internationella samarbetet gör också att deltagarna kan genomföra hela eller delar av sin utbildning utomlands.

**De flesta storföretags** traineeprogram går på sparlåga och arbetsmarknaden

Foto: NLT-bild



för nyexaminerade akademiker blir allt tuffare i takt med att de större företagen varslar och inför anställningstopp.

–Det skapar möjligheter för mindre exportföretag att få tag på kvalificerad arbetskraft, säger Hasse Karlsson och fortsätter:

–Våra traineeutbildningar ger dessa företag kvalificerad arbetskraft samtidigt som de deltagande akademikerna får en internationell diplomutbildning i exportarbete som är ackrediterad av världsorganisationen IATTO (International Association of Trade Training Organisations) och därmed erkänd internationellt.

**Hasse Karlsson** är noga med att understryka att även om det ser mörkt ut på finansmark-

Hasse Karlsson, Exportstiftelsens vd, utbildar akademiker och företag i exportarbete.

### Så här fungerar utbildningen

Företag anmäler sitt intresse till Exportstiftelsen om att ta emot exporttraineer. Därefter annonserar Exportstiftelsen efter lämpliga kandidater baserat på företagets behov. För det mesta är deltagarna i programmet språkkunniga akademiker från ekonomi- eller ingenjörutbildningar.

Under traineeprodukten varvas praktiskt exportarbete med yrkes-

utbildning i export under sex månader. De teoretiska studierna kan läsas helt eller delvis utomlands. Ersättningen till traineen under de sex månaderna varierar beroende på vem som finansierar utbildningen. Exportföretagen står för en del av kostnaden, resten finansieras genom Arbetsförmedlingen, EU-stöd eller genom andra offentliga bidrag.

### Veta mer

Du som är intresserad av att delta i en traineeutbildning i exportarbete eller ta emot en trainee på ditt företag kan hitta mer information på Exportstiftelsen hemsida: [www.itmworldwide.org](http://www.itmworldwide.org)

Du kan också mejla Sophia Strandberg på Exportstiftelsen: [sophia.strandberg@itmworldwide.se](mailto:sophia.strandberg@itmworldwide.se)

naderna just nu är det ändå många företag som måste expandera och som därför behöver kvalificerad arbetskraft.

–Mindre exportföretag måste söka sig till nya marknader när efterfrågan minskar på de existerande marknaderna. Det är detta som skapar möjligheter för unga språkkunniga civilekonomer och civilingenjörer att göra karriär i mindre exportföretag. □

## Erbjudande om jobbcoach via privata företag

**Arbetsförmedlingen har slutit avtal med drygt 950 företag som ska erbjuda arbetsökande personliga jobbcoacher. Företagen finns spridda i hela landet och beräknas omfatta cirka 30 000 deltagare per månad.**

Text Patrik Hed

När regeringen i december förra året gav Arbetsförmedlingen i uppdrag att upphandla coachföretag var direktivet att en

mångfald av olika företag skulle engageras. Det ansågs också viktigt att små lokala aktörer med god kännedom om målgruppens behov och kunskaper om arbetsmarknaden skulle få möjlighet att medverka.

–Det anser jag att den här upphandlingen har levt upp till. De kontrakterade företagen är mycket olika till storlek och karaktär, allt från enmansfirmor i glesbygden till stora välkända utbildningsföretag. Denna mix av aktörer innebär en stor möjlighet för de arbetsökande att hitta en coach och

en inriktning som passar just dem, säger Lena Liljebäck, biträdande generaldirektör på Arbetsförmedlingen

**Den som är arbetsökande** och inskriven på Arbetsförmedlingen kan ansöka om att få stöd av en personlig jobbcoach. De arbetsökande kan också själva fritt välja vilken coach man vill vända sig till bland de företag som är kontrakterade.

Bland aktörerna som fått kontrakt återfinns stora välkända utbildnings- och rekryteringsföretag som Adecco och

Manpower. Men även i dessa sammanhang mer ovanliga aktörer som Fryshuset i Stockholm och Blatteförmedlingen som specialiserat sig på att coacha arbetsökande med utländsk bakgrund.

Sveriges största privata arbetsförmedling, KFG, som sedan ett år tillbaka har haft ett samarbetsavtal med Arbetsförmedlingen, lämnade in anbud även för jobbcoachning. Arbetsförmedlingen har dock valt att inte godkänna KFG:s anbud eftersom man bedömer att företaget inte har förutsätt-

ningar att klara av ett sådant uppdrag.

**Det totala värdet** på hela upphandlingen uppgår till cirka 1,4 miljarder kronor.

En del av ersättningen till coachföretagen betalas ut först efter det att deltagarna fått varaktigt arbete eller en utbildningsplats.

Mer information om de olika coachföretagen och hur du anmäler ditt intresse för personlig jobbcoachning kommer att läggas ut på [www.arbetsformedlingen.se](http://www.arbetsformedlingen.se) □

Platsjournalen finns även på [arbetsformedlingen.se](http://arbetsformedlingen.se). Nytt nummer att läsa varje måndag med artiklar, länkar till orubricerade annonser, annonsbokning och möjlighet att beställa prenumeration av papperstidningen. Adressen är: [www.arbetsformedlingen.se](http://www.arbetsformedlingen.se)

## [Platsjournalen

Redaktion: Patrik Hed, tel 010-486 40 87, [patrik.hed@arbetsformedlingen.se](mailto:patrik.hed@arbetsformedlingen.se); Per Strandberg, tel 010-486 99 21, [per.strandberg@arbetsformedlingen.se](mailto:per.strandberg@arbetsformedlingen.se); Lotta Wide, tel 010-487 09 10, [lotta.wide@arbetsformedlingen.se](mailto:lotta.wide@arbetsformedlingen.se)  
Form: Fereshteh Fazeli. Layout: Voff Media, [info@voff.se](mailto:info@voff.se)

Platsbanken (lediga jobb): <http://platsbanken.arbetsformedlingen.se> Adress: Platsjournalen, Arbetsförmedlingen, 113 99 Stockholm.

Platsnotiser: Vill du sätta in en platsnotis eller har frågor kring införda notiser, ta kontakt med Arbetsförmedlingen.

Annonsförsäljning: [arbetsformedlingen@annonsbokningen.se](mailto:arbetsformedlingen@annonsbokningen.se) Tel: 020-22 00 20, fax: 020-22 00 21.

Prenumeration: Närmaste arbetsförmedling eller Kundtjänst 0771-416 416.

Ansvarig utgivare: Greta Svensson, [greta.svensson@arbetsformedlingen.se](mailto:greta.svensson@arbetsformedlingen.se)

Tryckning: V-TAB, Norrtälje 2009

## Vill du prenumerera på Platsjournalen?

Platsjournalen kommer ut i fem regioner: norra, södra, västra och östra Sverige samt i Stockholms län. Tidningen innehåller, förutom platsnotiser, också artiklar om arbetsmarknadsfrågor och informativa texter om Arbetsförmedlingens tjänsteutbud. Arbetsökande prenumererar via närmaste arbetsförmedling eller Kundtjänst 0771-416 416. Pris: 75 kronor för 12 veckor.

