



Vi er tvunget til at indstille rekrutteringsknappen worldwide

Næsten en tredjedel af Ipnordics ansatte er udviklere, og det er næsten umuligt at opdrive flere danske it-specialister af dem, der står på Ipnordics ønskeseddel.

Televirksomheden Ipnordic er – gennem innovativ tænkning og et stærkt fokus på kundernes behov – vokset fra to til godt 112 medarbejdere på blot seks år. Familievirksomheden har i høj grad vist, at man kan skabe en arbejdsplads med god vækst, social ansvarlighed og et godt arbejdsmiljø – i en del af landet, som nogle vil opfatte som udkants-Danmark.

Betina Roth Hoeck, der er HR-chef hos Ipnordic, mærker tydeligt tendensen: Rekrutteringen af de it-specialister, som har de kompetencer, Ipnordic efterspørger, må de oftere til udlandet for at finde. Det er både mere besværligt og ressourcekrævende. Det er på mange måder nemmere at rekruttere danskere, som kender den danske kultur, det danske samfund

og det danske arbejdsmarked.

”Vi har godt 35 udviklere ansat, da vi selv udvikler vores software. Vi har især været udfordret, når det gælder vores udviklere, som arbejder med asterisk software-udvikling. Her har vi måttet rekruttere fra lande som Rusland og Brasilien. Da nogle af vores udviklere sidder i Gråsten og andre i udlandet, kan det da godt give lidt udfordringer ind imellem,” fortæller Betina Roth Hoeck.

Arbejdssproget er engelsk, så på den måde er det lidt lettere end i andre brancher, fordi it-sproget ofte alligevel foregår på engelsk. For Ipnordic betyder det ikke noget, om Gråsten er udkants-Danmark. Deres kerneopgaver er kommunikation på tværs af landegrænser og platforme.

Socialt fællesskab styrker sammenholdet

Når Ipnordic har ansat en udenlandsk medarbejder, kører det ikke bare automatisk derfra. Der er stadig udfordringer og arbejde med at få integreret den nye medarbejder til virksomheden, til kollegerne og det danske samfund.

”Jeg tager den enkelte udenlandske medarbejder og eventuelt vedkommendes familie i hånden og hjælper dem med alt, hvad de har brug for – lige fra at se på lejlighed til at lave indkøb. Kollegerne hjælper med det sociale og med at få deres kollega – dansk som udenlandsk – til at falde til. Når det gælder alt det med det offentlige, får vi hjælp af Workindenmark og Sønderborg Kommunes bosætningskonsulent,” forklarer Betina Roth Hoeck og tilføjer:

“Som virksomhed synes jeg, at det er en nyttig og flot service, som er gratis. Der er mange regler, når man som udlænding bosætter sig i Danmark. Spørgsmål om fx skat, NemId, skole osv. Alt det hjælper Workindenmark med.”

Hendes erfaring er, at det er lettere at plukke de unge kandidater og trække dem til Gråsten. Så medarbejdergruppen er relativ ung, hvilket stiller større krav til det sociale liv i virksomheden.

“Vores arbejdsplads er præget af en uformel og humoristisk omgangstone, og det skal være sjovt, at gå på arbejde, siger vi. Men det er ikke noget, som vi *kan* eller *vil* styre. Vi stiller som arbejdsplads faciliteter til rådighed. At vi så har et godt socialt sammenhold, hvor mange deltager i de forskellige aktiviteter som fx firmafodbold, biografture, ud og spise en god bøf sammen, skyldes nu nok mest, at vores medarbejdergruppe qua den lave gennemsnitsalder endnu ikke har stiftet familie og ikke mindst, fordi vi i vores ansættelser lægger meget vægt på at finde kolleger, der har lyst til at bidrage positivt til vores værdier,” mener Betina Roth Hoeck.

Virksomheden ønsker at fremme det gode fællesskab og til, at medarbejderne har det sjovt. De ser gerne, at medarbejderne – danske som udenlandske bliver længe.

“I sommer fejrede vi 6 års fødselsdag og inviterede hele flokken til vores årlige firmaseminar, som i år var en særlig oplevelse. Det var en fornøjelse at kunne samle 70 kolleger, der alle havde lyst til at tilbringe weekenden med hinanden. Vi ser frem til mange flere nye medarbejdere – danske som udenlandske,” fastslår HR-chef Betina Roth Hoeck.

Fakta om Ipnordic

Ipnordic vokser i takt med kundekartoteket

Ipnordic er en familieejet virksomhed, og det hele startede i 2011, da Thorben G. Jensen og hans søn, Charles Ginnerkov, satte sig ved skrivebordet i et beskedent hjemmekontor. De to mænd havde ikke så meget andet end masser af energi og en god idé. Ideen blev til telefonivirksomheden Ipnordic. Gråstenvirksomheden har udvidet flere gange siden, og i dag er der 112 ansatte.

Virksomheden leverer telefoniløsninger til erhvervskunder over hele landet og har formået at etablere sig solidt på et marked, hvor priskonkurrencen er ekstrem. Det er lykkedes med en strategi, der er lige så enkel, som den er effektiv. Hele virksomheden er bygget op omkring kundernes behov – og tilfredshed. De har ingen bindingsperiode, så hvis kunderne er utilfredse og forsvinder, så forsvinder jobbene også.

Kort om Ipnordic:

- Leverer telefoni og internet til erhvervskunder i Danmark
- Har et servicekoncept, hvor der tilbydes 24 timers support
- Er pionerer inden for markedet for ip-telefoni
- Udvikler selv al software
- Tilbyder specielle produkter som sekretærservice og GPS flådetracking til optimering af kundeservice og arbejdsprocesser