Enkätfrågor, pulsen på branschen.

Jonas Flank, Korpen

Hur går det för er just nu?
Våra gamla kunder ser kopplingen mellan långsiktigt strategiskt hälsofrämjande arbete och resultat ,så här ser vi ingen större skillnad. Däremot har antalet nya samarbeten minskat, man kan säga att arbetsplatserna är mer försiktiga när det gäller att ta beslut om långsiktiga processer.

Hur går det jämfört med andra i er bransch?
Hälsobranschen är oerhört bred, hit räknas coacher, massörer, strateger, gym och företagshälsovård, för att ta några exempel. De som har privatpersoner som målgrupp tror jag har dragit vinstlotten. Individualiseringen i samhället i kombination med att man upplever sig ha ”mer tid” gör att många väljer att ansluta sig till ett gym. Framförallt fler äldre har börjat träna. I och med att kunskapsnivån om hälsa generellt är högre än för bara tiotalet år sedan är trenden också mer ”back to basic”. Hoppet om snabba mirakelkurer och superdieter är inte lika översvallande. I stället ser fler och fler kopplingen mellan att tillgodose kroppens behov (av sömn, vila, mat och rörelse), på lite längre sikt och välbefinnande..

Hur påverkas er utveckling i rådande konjunkturläge?
Vi satsar mindre på att utveckla nya koncept och tjänster till förmån för att alltid finnas inom räckhåll för kunden.

När ni anställer, vilka meriter och personliga egenskaper tycker ni är viktiga?
Visst är kunskapen viktig men det vi särskilt efterlyser är eget driv, självständighet och förmågan att möta kunden samt utvecklas i takt med densamma.

Vad är gemensamt för dina bästa rekryteringar?
Personer som vet vad de vill, vad de kan tillföra och på vilket sätt. Det vill säga de som redan har en plan för hur deras arbete ska se ut hos oss. Det är också personer som ser att det finns en affärsmässig del i arbetet med hälsa. Eftersom det konkreta arbetet till stor del handlar om föreläsningar och projektledning så söker jag personer som lämnar ett avtryck, någon som kan konsten att vara både analytisk och inspirerande, på samma gång.

Vad är gemensamt för dina sämsta rekryteringar?
Min erfarenhet är att om CV:et är väldigt omfattande kan det bero på att personen som söker jobbet inte själv har haft en strategi med sina studier och kurser eller att personen fortfarande söker vad han/hon vill jobba med. Ska man arbeta med att vägleda andra i strategiska frågor så blir det inte alltid helt lyckosamt. Jag vill vara säker på att personerna jag arbetar med vill det här på lite längre sikt, är jordnära och har kommit en bra bit med sin egen personliga utveckling.

Kan du ge **fem tips** till en ung människa som vill börja hos er?

1) Ta reda på vår verksamhet, berätta vad du kan tillföra den
2) Lev som du själv vill lära ut.
3) Prioritera några hälsoområden som du specialiserar dig inom.

4) Erfarenheter som säljare är alltid ett plus.
5) Gå en högskole/universitets utbildning inom lämpligt område.

Antal anställda/sysselsatta: I Sverige cirka 20 plus uppdragstagare på olika projekt eller timanställning. I Dalarna/Gävleborg tre personer samt ett tiotal som får lön genom olika projekt varje år.
Omsättning: Dalarna drygt 2 miljoner. (Rikskorpen 43 miljoner).