



Tillsammans har Eva Appelgren och Ulrika Wetterholt 53 års erfarenhet av järnvägsbranschen. Sedan i mars i år driver de Ledningsbyggarna.

# KONTAKTER VIKTIGA FÖR LEDNINGSBYGGARNA

Med 53 års samlad branscherfarenhet i bagaget var det dags att ta steget till eget. På ett drygt halvår har Kontaktledningsbyggarna i Nässjö etablerat sig på den nya, avreglerade järnvägsmarknaden i Sverige.

DEN SVENSKA JÄRNVÄGSNÄRINGEN har genomgått en rekordsnabb förändring. Från att utslutande ha varit en statlig angelägenhet vilar den idag på ett stort antal företag, många av dem mindre där tidigare offentligt anställda nu får fritt spelrum för sin kreativitet.

- Egentligen var det ett helt naturligt steg eftersom det var omorganisationer och stopp i utvecklingen där jag var. Jag har jobbat med järnväg hela yrkeslivet och att börja med något annat, nej, det var det inte tal om. Men jag väntade in guldlockan först, den man får efter trettio år, sedan bestämde jag mig på en timme.

Det säger Eva Appelgren och får medhåll av Ulrika Wetterholt, också hon med en lång erfarenhet från järnvägen och snabb i beslutet.

- Egentligen hade jag funderat på det här i

flera år och när vi gått några starta-eget kurser tänkte jag att gör vi det inte nu, blir det aldrig av.

Tillsammans driver de sedan i mars i år Kontaktledningsbyggarna, ett bemanningsföretag specialiserade på personer med kompetens att bygga kontaktledningar för järnvägen. Ganska snart efter starten var personalstyrkan uppe i elva kontaktledningstekniker, utspridda på olika platser i landet. De olika uppdragen genomförs längs hela det svenska järnvägsnätet och därför finns ingen anledning att samla personalen i Nässjö, där kontoret ligger.

- Jag tillbringar min tid i Nässjö medan Eva ofta är ute på olika projekt som arbetsledare för de uppdrag vi har, säger Ulrika Wetterholt. Det ger ytterligare säkerhet och kvalitet efter-

om vi har så lång egen erfarenhet av kontaktledningsarbete.

Avregleringen till trots är den svenska järnvägsmarknaden fortfarande relativt liten och bitvis svår att ta sig in på. Kontakter och kunskap om branschen är därför avgörande för att lyckas. Den första tiden krävde mycket fotarbete och telefonid till kollegor för att berättas om det nya företaget, ett pr-arbete som gav jobb och skjuts i företaget.

- På sista tiden har andra företag hört av sig. De jobb som vi gjort har gett nöjda kunder och sånt sprider sig i branschen, säger Ulrika Wetterholt.

UPPDRAGEN ÄR TILL STÖRSTA delen underhållsarbete, tillsammans med en del nybyggnation. Kontaktledningsbyggande är relativt säsongsbetonat och knutet till sommarhalvåret, men orderböckerna är fyllda även för den kommande vintern. Det ger stadga åt framtidsplanerna som siktar mot ytterligare anställningar.

- Femton personer är lagom, vi vill ha tid att bygga kvalitetssystem och se om dem vi har anställda också. Det ger oss möjlighet att vara lite av mentorer också, sådana saknas i branschen, säger Eva Appelgren, som inte ångrar steget till eget.

- Jag och Ulrika sitter mitt emot varandra, vi får bestämma själva och stå för konsekvenserna av det. Vi gillar båda att styra och åstadkomma saker och har ju redan 53 år tillsammans i järnvägsbranschen. Det kommer att bli många fler...!

Anders Carlsson

## KONTAKTLEDNINGSBYGGARNA

**AFFÄRSIDÉ:** Bygga kontaktledningar för den svenska järnvägsnäringen

**STARTÅR:** mars 2012

**ORT:** Nässjö

**ANSTÄLLDA:** 11

**OMSÄTTNING:** 4 miljoner (men året är inte slut än)

**MÅLSÄTTNING:** Att lyckas

## DÄRFÖR KOMMER VI ATT LYCKAS:

- ▶ Det är så roligt att jobba med järnväg
- ▶ Vi har lång branscherfarenhet
- ▶ Fokus på kompetens och skickliga medarbetare