

Företagsporträtt: JNT delar vardagen med sina kunder

21.06.2021



Telekombolaget JNT, alltså Jakobstadsnejdens Telefon Ab, har varit verksamt ända sedan år 1887. Det anrika bolagets huvudfokus finns i Österbotten och så gott som alla kunder har någon koppling till regionen.

- Kunderna uppskattar att vi finns nära dem. Man får tag på oss, vi är personliga och man får prata sin egen dialekt. Vi delar samma vardag som våra kunder, säger vd **Maria Höglund**.

JNT erbjuder data-, telekom- och IT-tjänster för ungefär 35 000 kunder – både privatpersoner och företag. Bolaget har 65 anställda och en omsättning på drygt 14 miljoner euro.

Branschen utvecklas i en rasande takt och en viktig aspekt handlar om att avgöra vilka investeringar som är lönsamma på sikt.

- Vad är relevant för vårt kundsegment? Verksamheten ska vara hållbar i dag, men också långt fram i tiden, säger Höglund.

En drivande faktor är att utveckla Österbotten och se till att det är en dynamisk region att bo och verka i. JNT bygger bland annat ut fiberinfrastruktur.

- Det ska vara lätt att bosätta sig eller driva företag i de här trakterna.

Samhällskritisk verksamhet

Under pandemin har vikten av fungerande kommunikationsförbindelser ökat. Om något inte fungerar intygar Maria Höglund att JNT finns till för att lösa kundernas problem.

- Speciellt i undantagstider märker vi hur samhällskritisk vår verksamhet är. Vi måste vara ödmjuka inför att vi förpliktat oss att se till att allt fungerar.

Bolagets mål är att fortsätta växa i Österbotten, men att göra det på ett hållbart sätt. Just tankarna kring hållbarhet är en av orsakerna till att JNT är en nöjd placeringskund hos Ålandsbanken.

- Vår värdegrund är likartad och Ålandsbankens handlingar och hållbarhetstänk visar på långsiktighet.

Ett nära och bra förhållande till den egna banken är också viktig.

- Det händer hela tiden på finansmarknaden och det handlar till syvende och sist om kapital och kassaflöden. Då behöver man en pålitlig samarbetspart att vända sig till, säger Höglund.