



## Inspektør

Du er faglig velfunderet, er god til servicering, kan have mange bolde i luften på samme tid og så kan du godt lide at have et afvekslende arbejde.

Vi har for tiden en inspektørstilling ledig i Qaqortoq. Inspektøren dækker også byerne Nanortalik og Narsaq.

### Dine opgaver er blandt andet:

- Foretage lejlighedssyn ved ind- og udflytninger
- Rekvirere håndværkere og føre kontrol og tilsyn med arbejdets udførelse
- Varetage kontakten med beboerne samt servicering af samme
- Servicering af afdelingsbestyrelser og bygningssejere om vedligeholdelse af boligafdelingerne, herunder deltagelse i afdelingsmøder, bygningsgennemgang med afdelingsbestyrelser mm.
- Ansvar for budgettering og budget for vedligeholdelse
- Ad hoc opgaver

### Dine kvalifikationer:

Vi forestiller os, at du er uddannet som byggetekniker, men vi er også åbne for en anden uddannelsesbaggrund.

Det er vigtigt, at du har lyst til at tage ansvar og træffe beslutninger. Som person er du systematisk, tålmodig, vedholdende, har udpræget ordenssans og ikke mindst har du et positivt menneskesyn.

### Vi tilbyder:

Et spændende, afvekslende og selvstændigt job med gode muligheder for faglig og personlig udvikling i et godt arbejdsklima med en uformel og fri omgangstone. Læs mere på [www.ini.gl](http://www.ini.gl).

### Løn og ansættelse:

Løn og ansættelse tager udgangspunkt i dine kvalifikationer på et konkurrencedygtigt niveau. Du har ret til fri tiltrædelsesrejse samt bohaveflytning. Du vil få anvist bolig, og husleje fastsættes efter gældende regler.

### Tiltrædelse:

Tiltrædelse efter nærmere aftale.

### Ansøgning:

Du er velkommen til at hente yderligere information om stillingen hos tekniker Johannes P. Jørgensen på telefon 861297/494450 eller hos direktør Sven Pedersen på telefon 861120/53 8735.

Motiveret ansøgning bilagt CV og anden relevant information skal være os i hænde med post, fax eller mail senest den 30. marts 2011 på nedenstående adresse:

### A/S Boligselskabet INI Personaleafdelingen

Postboks 1020  
3911 Sisimiut  
E-mail: [job@ini.gl](mailto:job@ini.gl)  
Faxnr. 86 67 07



## Åbent brev til Great Greenland Prøv noget nyt

Markedsfør Great Greenland som en bæredygtigt og samfundsansvarligt sælskindsproducerende virksomhed

I de seneste par år har vi læst, hørt og set i grønlandske såvel som internationale medier, at sælskindspriserne falder på verdensplan, og selvfølgelig som følge af det falder indhandlingspriserne på sælskind, som rammer mange fanger familier rundt omkring i kysten økonomisk.

I de år, sælskindssalget er gået ned af, har vi næsten ikke læst eller hørt konstruktiv kritik af både Great Greenland og politikerne. Det meste, vi har hørt, er fangernes klage over faldende indhandlingspriser og Great Greenlands forfejlede markedsføring af sælskindsprodukterne som bæredygtige produkter på internationalt plan, og at disse sæler er fanget/dræbt på den mest mulig human måde i forhold til de canadiske metoder.

Og man kan da sige, at de canadiske sælfangere har haft så negativ effekt på Grønlands handel med sælskind, at det måske næsten er en uopretteligt skade for branchen i Grønland. Men måske ikke alligevel.

Det skal lige siges her, at dette brev er ment som et konstruktiv kritik til Great Greenland.

Lad os begynde med hvad der står på Great Greenlands hjemmeside.

På virksomhedens hjemmeside kan man hurtigt se, at GG's (Great Greenland) produkter er bæredygtige luksusprodukter af højeste kvalitet, hvor garve teknikken er valgt med respekt for det omgivende miljø. Men alligevel har GG et stort lager fyldt med sælskind, som virksomheden har svært ved at sælge.

Men hvorfor gør GG ikke mere for at vise, at sælskindsprodukterne er fanget på en af de mest bæredygtige måder? Og hvorfor er GG's indsats for at sælge sine produkter så lille? Der står på deres hjemmeside (som er et af GG's ansigter udadtil), at garveriet sælger sine produkter til enkelte butikker enten i Grønland eller i Danmark, og på Copenhagen Fur, hvis de er heldige.

Det er som bekendt GG's hensigt at eksportere til andre lande og skabe overskud. Det vil sige, at i princippet er hele verden GG's hjemmemarked. Jeg tror, at det er tid til at repositionere virksomheden, så GG markedsføres som en bæredygtigt og samfundsansvarligt sælskindsproducerende virksomhed, der tager skarpt afstand fra måden canadierne fanger deres sæler på.

Brug økologien som et argument. I Danmark er der intet som en god økologisk fritgående kylling. Det er, hvad forbrugere vil have i dag. Økologi, økologi og atter økologi. Spring med

på den globale økologi bølge. Hvad er et mere naturligt, økologisk produkt end et sælskind, der er fanget i den barske natur. Sæt eventuelt et økologi og bæredygtigheds mærke på jeres produkter, så mærket er synligt enten på designer tøjet eller på de forarbejdede skind som garanti på, at dette er et originalt produkt fra en samfundsansvarlig og bæredygtig virksomhed.

Og brug den over 1000 års kulturarv, som vi har i Grønland, til at sælge design tøj til andre lande. Brug myten om havets moder, og fortæl verden om den gamle inuit tankegang om at beskytte dyrene og naturen, så de ikke forsvinder. Og brug det som budskab til verden, at dette sælskindsprodukt er det mest bæredygtigt sælskindsprodukt i verden. Det vil få selveste Brigitte Bardot til at fælde glædestårer. Og hvis verden skulle få brug for varme sælskindsprodukter, så er det altså her, de skal købe det, da der ikke er nogen, der er mere ansvarlige producenter af disse skind.

Og der er mange flere muligheder uden for Grønland, Danmark og Copenhagen Fur. Så brug hele den verden, der er GG's hjemmemarked. Nu kan vi ikke længere sidde og vente på, at der kommer kunder i butikken, vær proaktiv. De reaktive metoder kan ikke holde ret længe i den globale handelsverden. Tag for eksempel Rusland som et potentielt stort marked, som kan være en del koldere end Grønland. Hvad tror I de Russiske olie milliardærer bruger som formelt tøj? Ja, godt gættet, de bruger formuer på skind og pels produkter. Og der er også stigende efterspørgsel på den slags luksus varer i Kina, hvor der er stor økonomisk vækst. Men jeg begrænser eksemplerne, da læserne nok har forstået pointen.

Lav en ny markedsføringsplan, der kan få jer til at fremstå som en samfunds- og miljøansvarlig producent, og brug gerne de fangere, der har solgt jer skindet og få dem til at fortælle en lille anekdote om de ældgamle fange metoder og de metoder, de bruger i dag, og læg dem evt. ind på hjemmesiden.

Hvad er der at tabe i en i forvejen forhadet branche. Prøv jer frem, resultatet af jeres (GG's) prøvelser kan ikke være værre end den situation, som vi har i dag, hvor lageret er fyldt med skind, som resten af verden ikke vil have. Det kan jo være, at I (GG) får medvind.

Man kan sagtens fortsætte med at diskutere disse ting, men dette er jo en konstruktiv kritik, så jeg håber, at GG måske har fået noget ud af det her.

Af Innguag Fleischer,  
markedsførings studerende ved  
Niuernermik Ilinniarfik Nuuk.

KRIMINAL FORSORGEN

Kalaallit Nunaanni Pinerluttunik Isumaginnittoqarfik pissarsiorpoq

- Inissiisarfimmi pisortaq Sisimiuni Pinerluuteqarsimasunut inissiisarfimmut
- Tasiilami inissiisarfimmut nutaamut inissiisarfimmi betjentit.
- Nuummi immikkoortoqarfimmi allaffimmut forsorgsassistenti
- Ilulissani immikkoortoqarfimmi allaffimmut forsorgsassistenti – Allagarsiuteqqitaq

Atorfiit uunga innersuuteqquneqarput [www.kriminalforsorgen.gl](http://www.kriminalforsorgen.gl)