

# Städ och renhållning – Branschnytt Nr 2

I samarbete med Tengella – branschsystemet för städbranschen

## Hej alla branschvänner!

Då var det dags för branschnytt nr 2 där vi skickar ut nyheter och intervjuer inom Städbranschen. I denna upplaga har vi talat med Almeegas näringspolitiska expert, Ari Kouvonen, om vad som har hänt i branschen den sista tiden och vi har dessutom varit på besök hos det framgångsrika städföretaget Anderssons Städ & Fönsterputs i Falun för en intressant intervju.

Anderssons Städ & Fönsterputs är familjeföretaget som är Dalarnas äldsta städföretag med nästan 50 år i branschen. Henrik som är VD i företaget delar med sig av sina erfarenheter från städbranschen och hur man lägger grunden för en framgångsrik verksamhet som har gjort att de bland annat ökat sin omsättning med flera miljoner de senaste åren.

Du finner den fullständiga intervjun i slutet av detta Branschnytt.

Trevlig läsning!



## Välkommen på Webinar!

Klockan 10:00 den 15e Mars kommer vi även ha ett öppet Webinar där Andersson Städ & Fönsterputs VD Henrik Andersson kommer att delta för att berätta om deras verksamhet och svara på frågor. De har använt affärssystemet Tengella i 2 år och Henrik beskriver hur de bedriver sin verksamhet samt hur deras dagliga verksamhet och förutsättningar har förändrats efter införandet av branschsystemet Tengella. För att anmäla er så skickar ni ett mail till [webinar@carnero.se](mailto:webinar@carnero.se) märkt med ert namn och epost för inbjudan.

## Hej Ari Kouvonen, Almeegas Näringspolitiska expert

I förra branschnytt nämnde du att ni jobbade med att försöka slå ihop RUT-avdraget till ett HEM-avdrag. Hur har det gått och vad är statusen idag?



*-Almege fortsätter att driva HEM-avdrag till RUT branschen. Vi träffar politiker regelbundet och antagligen kan det först bli verklighet efter valet 2018.*

Hur ser du på att allt färre städbolag deltar i offentliga upphandlingar? Tycker du detta är ett problem och i sådant fall, hur tror du man kan ändra förutsättningarna så fler städbolag vill delta?

*-Att allt fler företag väljer att avstå offentliga upphandlingar är en olycklig utveckling. Vad som behövs är mer kvalitetstänk och bättre utvärderingsmodeller med exempelvis intervjuer med ansvariga driftchefer. Majoriteten av upphandlingar tilldelas till det lägsta anbudet där fokuset på kvalitet ofta förbises. Mycket höga viten är en annan orsak att många inte vill delta i offentliga upphandlingar.*



Vad händer i övrigt på Almega, vilka har varit de viktigaste branschnyheterna sedan förra branschnytt?

*-Nyligen lanserades en ny städstandard till vården: "Rengöring och städning för minskad smittspridning inom hälso- och sjukvården" SS8760014. Standarden kommer att ge möjlighet att på ett enkelt sätt få ordning och reda, den innehåller många bra checklistor och både visuell mätmetod, Mikrobiologiska mätningar, ATP-mätning, med mera.*

En annan rolig nyhet är att SRY nämnden har tagit fram en ny utbildningsplattform, SRY-Lär. Det är en distansutbildning och ett bra verktyg för arbetande i branschen att smidigt utbilda sig inom olika städinriktningar.

## Nya användare av Tengella

Vi kan glädjande konstatera att väldigt många av Sveriges städbolag nu använder Tengella för att ytterligare vässa effektivitet, kvalitet och konkurrensstyrka. Tillsammans blir vi starkare för varje dag. En stor del av dessa hittar Tengella utifrån rekommendationer från kollegor och bekanta i branschen, vilket är mycket roligt. Här kommer ett urval av nya kunder sedan förra branschnytt:

Rengat, HJT Städ, Mölnlycke hemsupport, XLNT Service, Svenska städkompagniet, Stabia, Prodea Bemanning, Perfect Maid West, Skarings Fönsterputs & Städ, Eken Städ, Katarinas Städtjänst, Avesta städteknik, JT Fastighetsservice, Avancerad Omsorg Vård, HS Service och Support, Exiso, ATBS-Service, MM-Easy, Stockholm Service Management, Peter Johansson Städ, ER Lokalvård, Delco.

DS Facility Management, Thai Lokalvård, Riddarpoolen, Atermon Fastighetsservice, Falkenberg's Städ, Lavanda Cleaning, Proffas i Mälardalen, Allservice Fönsterputs & Städ i Stockholm, Max Points, Söder OM Söder Kontor & Fastighetsservice, Städo Företagssupport, Patexteam Städservice, Swedzim Service, med flera.

## Nya funktioner Tengella

Med vårt nära samarbete med Tengellaanvändare får vi hela tiden tips på funktioner som hela tiden stärker städföretagen ytterligare ett steg. På så vis ser vi till att alltid vara i framkant av digitala utvecklingen för städbranschen. Här kommer en kort sammanfattning av vad som hänt senaste året:



En mängd nya rapporter samt vidareutveckling av befintliga. En helt ny fakturadistribution för att på ett ställe kunna skicka iväg alla fakturor oavsett hur dom skall skickas. Det har tillförts en mängd funktioner i Kvalitetskontrollfunktionen. Vidare har komplett Timbanksfunktion införts, utökad kundöversikt i schemaläggaren, utrustningslista och reseräkning.

Det har också tillkommit flera typer av SMS påminnelser, möjlighet att styra information i dag- och veckoschema i mobilvyn, låsa sålda tider på flera prisupplägg för att säkerställa lönsamhet. Schemahanteringen har utvecklats med bl a varningar och mer information, kopiering av anställningsavtal vid förändrad anställning, bilder på arbetsorder, sökfunktion för hjälpsidor, utökade pristyper för prislister, valfri frekvens vid schemaläggning. Mobilvyn har också utvidgats under året med många nya funktioner. Samt mycket, mycket mer.

För mer information om Tengella, kontakta:

Johan Svensson, Carnero AB

Tel: 070-457 56 14

Växl: 08-522 464 00

E-Mail: [info@carnero.se](mailto:info@carnero.se)

Läs mer på: [www.cleansystem.se](http://www.cleansystem.se)

# Kundbesök

*Intervju med Henrik Andersson, VD på Anderssons Städ & Fönsterputs AB.*

## Vad har ni för typer av kunder idag och vilka typer av jobb?

- Vår kundbas består idag till största del av företagskunder men vi har också ett stort antal hemstädningar. Vi har även en specialenhet som tar hand om uppdrag som byggstäd, flyttstäd, golvvård och andra kringtjänster. Vissa jobb kan vi schemalägga lång tid framöver medan en del jobb bokas och schemaläggs så tätt inpå som dagen innan. Det byggs mycket i regionen just nu så vi ser en ökad mängd byggstäd framförallt.



## Hur många anställda har ni idag?

- Mellan 55 och 60 anställda varav 6 stycken på kontoret. De på kontoret ansvarar alla för olika delar av verksamheten som bokningar, löner, fakturering & kvalitetskontroller och alla sitter i samma system, vilket är en stor fördel.

## Ni har nu kört affärssystemet Tengella i ganska exakt 2 år, vilka är de största fördelarna tycker du?

- En av de största fördelarna är att det alltid är ett enda ställe som vi utgår ifrån med information, där all information är specifik för varje kund eller unikt städprojekt. De flesta kunder har alltid några speciella anvisningar och information som de anställda behöver veta om och den informationen kan dom alltid nå via mobiltelefonen. De har på så sätt alltid rätt förutsättningar att utföra sina jobb så bra som möjligt. På så vis kan vi säkerställa att vi alltid levererar rätt tjänst och kvalitet. Inget Excelblad eller Worddokument här och där, utan allt finns i samma vy och vi fyller i exakt den info vi vill ha om en kund och ett uppdrag.

- De på fältet som går till samma kund kontinuerligt vet ju oftast exakt vad som ska göras, men den dagen du inte kan vara där av någon anledning är det viktigt att den som ersätter vet exakt vad som ska göras och hur. På det sättet kan vi alltid leverera samma kvalitet och tjänst även om vi har vikarier under vissa perioder.
- Kunden ska inte märka om någon annan har städlat just idag exempelvis. Det blir samma servicenivå ifrån alla i företaget. Då vi även levererar mycket material till våra kunder är det jätteviktigt att de anställda enkelt kan se exakt vilken produkt som ska levereras till vilken kund.
- En annan fördel är att det är så enkelt att göra sena förändringar. Får vi in en ändring eller avbokning så kan vi på någon minut avboka och samtidigt meddela berörd personal att ändringen har skett via sms direkt från systemet.

## Nu var det ett tag sedan, men kommer du ihåg hur ni jobbade innan ni började använda Tengella?

- Innan vi började använda Tengella så skötte vi schemalaggnigen via Excel. Excel är ju enkelt att använda men i grund och botten är det bara en textruta och det finns ingen koppling bakom denna textruta. Begränsat med information och ju fler kunder du har desto rörigare blir det. Det var svårt att ha översikt över var våra anställda befann sig och det hände från och till att schematillfällena råkade försvinna, det fanns ingen säkerhet.
- Dessutom fanns det inget smidigt sätt att markera att ett jobb som schemalagts var utfört, vilket idag tar några sekunder för personalen. Idag kan vi enkelt se vart alla anställda befinner sig och dom rapporterar kontinuerligt in när jobb är utförda samt rapporterar om avvikelser.



- Vidare så registrerade vi jobbet i efterhand i ett fakturasystem där vi fick räkna ut allt manuellt, idag skapas ju våra fakturor automatiskt så vi kontrollerar dem bara innan de skickas ut.

### Är det några speciella funktioner som ni själv fått in i Tengella genom tips?

- Absolut, vi har skickat in många idéer och förslag sedan vi började använda Tengella och vi tycker det är jättebra att kunna påverka hur systemet utvecklas. Vi har varit med och legat bakom funktioner som klockslagsfunktion, funktioner i personalkortet och utvecklingen av de digitala kvalitetskontrollerna.

### Använder ni några delar ifrån säljstödsdelen med utskick och offerter?

- Vi använder framförallt offertfunktionen för att enkelt ta fram och skicka ut prisförslag till våra kunder när dom vill ha en exakt prisbild för en tjänst. Vi har oftast fullbokade veckor så vi har inte haft något behov av att använda kampanjutskicksfunktionen ännu.

### Tror du Tengella på något sätt har hjälpt er att öka er omsättning eller vinst?

- Det har de absolut gjort. Sedan vi började använda Tengella har vi ökat omsättningen med mellan 10-15 procent varje år. I vår bransch är det superviktigt att få betalt för den tid vi lägger ner, det har vi superkoll på idag. Att kunna se debiteringsgraden på våra anställda, minskar dessutom onödiga kostnader då vi tydligt ser att vi får betalt för varje timme vi lägger ned. Vi kan enkelt se vilken förtjänst vi har på olika kunder och se var vi kanske måste förändra saker.

### Vad tycker du om RUT-avdraget? Bör det höjas?

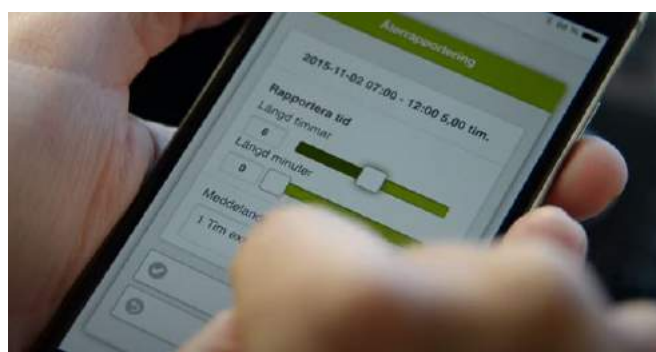
- En del av våra kunder får ofta slut på sitt RUT-avdrag i slutet av året, så en höjning hade såklart kunnat underlätta. Jag tycker att vi som städföretag har ett ansvar för att informera våra kunder om RUT-avdraget och när gränsen nås. Vi brukar tipsa våra kunder om att dela på RUT-avdraget så det alltid räcker. Det finns en automatisk funktion för det i Tengella så det blir enkelt för oss att erbjuda detta.

### Vad är det som gör att ert företag gått så bra så länge?

- Det viktiga för oss har alltid varit leveranssäkerheten. Gör vi ett bra jobb och har vi rätt förutsättningar för det så kommer det ge nya uppdrag av sig självt. Det är vår personal på fältet som levererar tjänsten så vi jobbar hårt för att skapa rätt förutsättningar för att dom ska lyckas.

### Har ni något tips till mindre företag som vill växa?

- Om jag jämför med hur vi jobbade tidigare och hur vi jobbar efter vi börjat använda Tengella så får man inte glömma bort hur stor skillnad det verkligen är. Många mindre bolag jobbar nog som vi jobbade innan och det blir ett annat sätt att arbeta med Tengella. Det underlättar verksamhetens vardag helt enkelt.
- Du har full koll på alla schemaläggningar, det är lätt att schemalägga och även ut över tid. Debitering mot privatpersoner sköts smidigt och enkelt. Man slipper sitta och räkna om vid avbokningar och liknande då det sköts automatiskt i Tengella. Allt sådant tog mycket tid förut. Vi använder oss mycket av "pris per gång" för att aldrig missa eller räkna fel vid fakturering.



För att anmäla er till det öppna webinarer kl 10:00 den 15 mars skicka ett mail till [webinar@carnero.se](mailto:webinar@carnero.se) märkt med ert namn och e-post för inbjudan. De som anmält sig kommer motta ett mail 60 minuter innan webinarer med en länk att koppla upp er via. Webinarer uppskattas ta cirka 45 minuter och där får ni även chansen att ställa frågor direkt till Henrik.