



## HELHETSLÖSNINGAR för att anlägga avlopp samt *Husgrundsdränering*

**N**äringslivs- och utvecklingskontoret fick följa med Micael Häger och Sven Hansson på Dräneringstjänst ut på ett jobb. En fin men kylig dag i Stocksätter strax utanför Bollnäs.

Företagandet har gått i arv, - Det var min far Herman som startade företaget i mitten av 50-talet säger Sven. På den tiden jobbade man nästan uteslutande med lantbruksdränering, även kallat täktdikning, men när bidragen för det drogs in på slutet av 80-talet växlade vi om lite. Idag består jobben vi utför till största del i att anlägga enskilda avlopp och husgrundsdräneringar, men vi utför även andra arbeten såsom husgrunder, schaktarbeten, mindre vägar etc. För att göra det så smidigt som möjligt för våra kunder så säljer vi även allt material som behövs. Till exempel dräneringsslang, byggdränering, avloppstankar, brunnar, markavloppsrör, vattenslang och mycket annat.

Högsäsongen för oss är under vår-sommar och höst, vintertid har vi en del snöskottning och sandningsuppdrag. - Jag gillar att lösa problem, och det är ju exakt det vi gör, säger Micael.

2010 ombildades bolaget till ett aktiebolag, och för några år sedan tog Svens son Micael över företaget. - Nu är jag "bara" anställd, skrattar Sven, och verkar väldigt nöjd. Men att trappa ner på arbete verkar han inte ha för avsikt att göra, trots att åldern är inne för pension. - Vårt jobb är en livsstil, jag trivs väldigt bra med det, säger Sven. Man kan konstatera att det finns en stor kunskap och erfarenhet i familjeföretaget. - Jag utbildade mig till grävmaskinist, och har gått transportprogrammet i Söderhamn säger Micael. Färdigutbildad blir man aldrig, det gäller att ha koll på de

regler som gäller. Och när nya regler dyker upp eller ändras, eller nya produkter kommer ut på marknaden gäller det att vara nyfiken, intresserad och vidareutbilda sig kontinuerligt.

Har ni ett utdömt avlopp, eller är i byggtankar och behöver anlägga ett nytt avlopp så kan vi hjälpa till med hela processen, från projektering till ansökan till kommunen. Ett tips jag skulle ge är att kika på [www.avloppsguiden.se](http://www.avloppsguiden.se), där kan man läsa mer om vilken anläggning som skulle passa just dig/er bäst. Här finns allt från fakta om olika system till information om specifika produkter. VA-guiden har inga ekonomiska intressen vad gäller avloppsprodukter eller tjänster gentemot husägare.

” På [avloppsguiden.se](http://avloppsguiden.se) finns fakta om olika system och information om specifika produkter ”

En dag är sällan den andra lik, och det är ju det som är tjusningen. Det i kombination med frihet och flexibiliteten. En utmaning för oss är när vi gör ett jobb med fler samarbetspartners, då måste tidsplaneringen stämma exakt för alla inblandade.

Vi har förmånen att kunna jobba lokalt, jag skulle säga att vi i princip aldrig är så långt borta så det kräver övernattnings, säger Micael. Den bästa marknadsföringen för

oss är en nöjd kund. En nöjd kund, rekommenderar gärna vidare. Vi är noga med att kunderna ska känna sig trygga. Trygg i att det vi föreslår och utför blir rätt och riktigt. Det gäller såklart både offert, produkter och själva grävarbetet.

- Man märker att folk ser om hus och hem och sommarstugan lite mer nu, inte minst med tanke på pandemin. Jag skulle gissa att vi har haft lite mer jobb än normalt under den här perioden. - Våra kunder består till största delen privatpersoner, och en del lantbrukare. Jag upplever att kunderna idag är mer "pålästa", vilket såklart underlättar för oss också, om man vill diskutera olika lösningar.

Vi pratade om framtiden, och utvecklingen inom både batteri och eldrivna fordon. Sven tror starkt på vätgas. - Vi är väl inte riktigt där än, men det är spännande att följa utvecklingen. I dagsläget försöker vi göra det vi kan för att minska vårt klimatavtryck. - I våra maskiner väljer vi att ersätta fossil diesel med förnybar 100% HVO säger Micael.

Med en kombination av kunskap, och viljan och nyfikenheten att fortsätta lära sig, vill Micael driva företaget vidare i den storlek det är idag. Blir det en fjärde generation får framtiden utvisa...

- Folk brukar fråga vad det mest värdefulla jag hittat/grävt upp är. Nu kan jag meddela att det är en Lamborghini, säger Micael.

Om du skulle ge ett råd till den som funderar på att starta eget, vad skulle det vara? - Bli så bra du kan på det du gör.

Vi från Näringslivs- och utvecklingskontoret tackar Sven och Micael för en trevlig intervju, och önskar stort lycka till i framtiden.



Herman Hansson, som grundare företaget på 50-talet.

” Vi är noga med att kunderna ska känna sig trygga. Trygg i att det vi föreslår och utför blir rätt och riktigt. Det gäller såklart både offert, produkter och själva grävarbetet”.

Företag: Dräneringstjänst i Bollnäs AB  
Ägare: Micael Häger  
Grundades: 1955  
Ort: Änga, Bollnäs  
Verksamhet: Mark- och grundarbeten  
Kontakt: 070-394 46 15  
[draneringstjanst.se](http://draneringstjanst.se)  
[micael.hager@draneringstjanst.se](mailto:micael.hager@draneringstjanst.se)  
[facebook.com/draneringstjanst](https://facebook.com/draneringstjanst)