

” Vi kan inte lova underverk men i de flesta fall är vi hos dig samma dag eller senast dagen efter ”



Företag: Servtech och Hyrtech
Ägare: Tomas Brånedal
Startade: 1994 samt 2007
Ort: Bollnäs
Verksamhet: Försäljning och service av truckar, städmaskiner samt utbildning av maskinförare inom truck mm.
Kontakt: 0278-51 15 30



Tomas & Lena driver **systerföretagen**

Servtech och Hyrtech

Längs Tegelbruksvägen på Norrborns industricenter strax norr om Bollnäs ligger systerföretagen Hyrtech och Servtech. Vi hittar dom huserandes i fantastiskt vackra industribyggnader med inspiration av Hälsingland. Vid entrén välkomnas vi av Tomas och Lena Brånedal som tillsammans utgör bemanningen i företagen. Första frågan är självklart skillnaden mellan företagen:

- Hos Hyrtech hittar våra kunder städmaskiner och truckar till sitt företag. Man kan välja att köpa en maskin eller ansluta till vår tjänst funktionshyra. Servtech erbjuder service, underhåll och reparationer av truckar, högtryckstvättar, städmaskiner, papperspressar mm. Servtech blir på så vis leverantör till Hyrtech genom att de står för servicen av maskiner och truckar som förmedlas ut via dem berättar Tomas.

Hela resan började 1994 när Tomas bestämde sig för att lämna Asea Truck och starta eget. Fem år senare ombildades den enskilda firman till ett aktiebolag och bytte namn till Servtech. Kort därefter kom företagets första anställda medarbetare.

- Som mest var vi sex stycken som arbetade i företaget. På senare år har vi haft anställda som gått i pension eller bytt arbetsgivare. Vi har försökt hitta ersättare vilket visat sig vara svårt. Genom att vi arbetar över ett stort område och ska serva och lösa problem snabbt på ett stort antal olika maskiner så krävs det att man är en duktig mekaniker, självständig och flexibel. Vi har försökt hitta ersättare men valt att i stället skala ner lite och köra vidare med oss två, säger Tomas.

Systerbolaget Hyrtech bildades

2007 och har som huvudsaklig verksamhet att funktionshyra städmaskiner och truckar till företag.

” Funktionshyra innebär i korthet att kunden hyr en funktion. Vi ser till att kunderna alltid har en fungerande maskin som servas löpande. Om något skulle hända så fixar de felet eller byter ut maskinen inom 24 timmar. ”

- Det är en trygghet för kunden. De slipper oroa sig för ökade kostnader för service och reparation, man vet vad det kommer att kosta. Dessutom minimerar man de indirekta kostnaderna som följer med stillastående maskiner förklarar Lena.

Utöver detta har man ytterligare ett ben, utbildningar. Det lades till för att tillgodose kundernas behov av att utbilda truck- och skyliftförare. Dessutom bidrog det till att bredda serviceerbjudandet som levereras.

” Utbildningssidan växer och är en uppskattad tjänst. Idag utbildar vi inom truck, travers, fallskydd och mobila arbetsplattformar mm. ”

En anledning till utvecklingen och tillväxten är att vi utvecklat internetbaserade utbildningar. Det möjliggör för fler att gå utbildningar på deras egna villkor, man kan göra utbildningen när det passar i stället för på fastställda tidpunkter. Säger Lena.

Lena och Tomas marknadsför inte verksamheten och jagar kunder. Man säljer helt enkelt på sitt goda renommé.

- Våra kunder tycker att vi är en trygg

samarbetspartner som de kan lita på. Man uppskattar att vi snabbt löser problem som uppstår. Vi brukar använda oss av sloganen ”Vi kan inte lova underverk men i de flesta fall är vi hos dig samma dag eller senast dagen efter”. Närhet och flexibilitet är viktiga ledord för oss.

Företagets geografiska marknad är Hälsingland, Gästrikland, Dalarna, Medelpad och Härjedalen. Utgångspunkten har alltid varit Bollnäs.

- Senaste åren har vi succesivt minskat vår geografiska marknad och fokuserat mer på Hälsingland och vårt närområde, där det är lättare för oss att erbjuda snabb service om något händer förklarar Tomas.

Framtiden för företagen anser Tomas och Lena vara positivt trots problemen att hitta personal.

- Företaget går bra. Omsättningen har gått ner genom att minskningen av antalet kunder. Vi har hittat en nivå som passar oss där fokus inte är att hitta nya kunder utan underhålla de kunder vi har. Säger Tomas.

- Vi har alltid haft en vilja att utvecklas och växa men just nu passar det oss bra att skala ner lite. Samtidigt som vi haft problem att hitta rätt personal så har upphandlingsregler gjort det svårt för oss att funktionshyra städmaskiner till kommuner. Så jag får nog säga att företaget har hamnat på en perfekt nivå för oss i detta skede avslutar Tomas vår intervju.

Vi tackar Tomas och Lena för en trevlig intervju, och önskar lycka till i framtiden.