

”Finns golv, fyra väggar och tak då har vi en arbetsplats”

Med kvalitet, god personalpolitik och lokalvården som hantverk kan Rentav Städ & Miljövård redovisa en raketttillväxt och förbättrat resultat under de senaste två åren. En tillväxt som inte heller ser ut att mattas av.

Text **PERNILLA HANSSON**

I maj i år firade Rentav Städ & Miljövård 35 år i städbranschens tjänst. Ett jubileum som kommer i en tid då bolaget redovisar en 60-procentig tillväxt under de senaste 24 månaderna. Lägg därtill etablering på för bolaget fyra nya orter sedan i augusti i fjol.

– Allt kokar ned till att vi har kompetenta och engagerade medarbetare i alla led, från administration till arbetsplatsledning och inte minst våra lokalvårdare. Utan dem skulle ingenting av det här vara möjligt. Vi tror på det vi gör och har arbetsprocesser och kompetens på plats. Det är ett ständigt pussel att lägga men alla drar sitt strå till stacken och det har möjliggjort att vi kunnat växa så snabbt, säger Jacob Strömquist som efter över 10 år i familjeföretaget klev på som vd i fjol. Rentav Städ & Miljövård grundades av hans far Jens Strömquist i Sundsvall 1987.

2021 landade tillväxten på 30 procent och även under innevarande år väntas tillväxten uppgå till lika fina tal. När 2022 summeras så räknar bolaget med att omsättningen ska kliva över 70 miljoner kronor. Märk väl att rörelseresultatet har femdubbels trots ökad omsättning och expansion.

– Vi har bevisat att vi klarar balansen att växa med bibehållen lönsamhet och vi har varit solida under lång tid. Tillväxt är dock inte allt och det är en ständig avvägning när vi lägger in en extra växel och satsar. Att växa i sig har jag aldrig sett som en utmaning och det spelar ingen roll hur mycket nyförsäljning vi har om vi inte kan behålla den befintliga kundstocken, säger Jacob Strömquist.

Mycket av den tillväxt bolaget ser nu har kommit genom att många nya kunder på det orter bolaget etablerat sig på men även genom att vinna större uppdrag. ”Det handlar om att vi tagit modet till oss

och också vågat satsa att svälja större uppdrag och etablera oss på nya orter. Men vi har också många kunder som varit med oss i decennier”, menar Jacob Strömquist.

I stället för fokus på tillväxt vill Jacob Strömquist fästa vikt på vilken arbetsgivare och leverantör Rentav vill vara och vilken kvalitet som erbjuds. Lokalvård är hantverket och basen i verksamheten är kontrakterad veckostäd. Lejonparten är privata företagskunder och bolaget städar allt från kontor till gallerior, industrier och bilhallar. Bredden finns i tilläggstjänster som fönsterputs, byggstädningar och golvvård. Därtill erbjuds arbetsplatservice, som frukt och inköp av förbrukningsmaterial, men Jacob Strömquist är noga med att poängtera att det är tilläggstjänster där lokalvård skall levereras eller redan levereras.

RUT-AVDRAGET MÖJLIGGJORDE även att bolaget kan erbjuda hushållsnära tjänster så som hemstädningar och flyttstädningar till privatpersoner, men det är kontrakterad lokalvård mot företag inom ett brett spann av verksamheter som är bolagets primära nisch.

– Återigen handlar det om en lyhördhet och service ut mot kund. Vi ska hålla oss till det vi är duktiga på och det är lokalvård. Finns golv, fyra väggar och tak då har vi en arbetsplats och då är det bara för kunden att bestämma om de vill göra det själva eller leja oss för städningen. Vi vill hitta goda samarbetsformer med våra kunder och tillsammans titta på hur vi kan göra våra processer mer effektiva och vilken materialstandard vi ska ha för att maximera och underlätta våra kunders vardag. Så att de i sin tur kan fokusera på sin kärnverksamhet, säger Jacob Strömquist.

Ska du bli långvarig i den här branschen så kan du inte vara med och pressa priserna.

Rentav är numera etablerat på 11 platser och i stort sett hela Norrland, från Kiruna i norr till Söderhamn i söder, och sysselsätter 200 medarbetare. Från starten i Sundsvall för 35 år sedan är bolaget numera en aktör med filialer och med, enligt Jacob Strömqvist, Norrlands bästa geografiska täckning. Något företaget också kan dra stordriftsfördelar av. Etableringar och tillväxt har i huvudsak skett längs med Norrlandskusten med vissa avstickare i inlandet.

Under år 2021 drog verksamhet igång i Piteå, Hudiksvall och Söderhamn.

Medan man under år 2022 etablerade sin nordligaste filial i Kiruna.

– Vi vill vara den norrländska aktören att räkna med och vara verksam på de norrländska orterna där det rör på sig och händer saker. Vi ska expandera norr om Dalälven men vi har inga ambitioner att gå längre söderut, säger Jacob Strömqvist.

Han sticker dock inte under stol med att det finns vita fläckar, som Gävletrakten, men för nu ska bolaget landa i rutiner och introduktion på de nya orterna.



Jacob Strömqvist tog över vd-posten i fjol.

► Tillväxten framgent ska helst ske organiskt även om dörren till förvärv inte är stängd.

– Vi får bromsa lite och också landa i den tillväxt vi haft under de två senaste åren. Men vi är på köpsidan och vi har pågående dialoger. De förvärv vi gör måste också lira med hur vi arbetar och visst finns det fina ägarledda familjeföretag som vårt runt om oss men jag brinner extra för organisk tillväxt. Då

Vi ska expandera norr om Dalälven men vi har inga ambitioner att gå längre söderut.

Rentav Städ & Miljövård AB

Vd: Jacob Strömquist

Grundat: 1987 i Sundsvall

Omsättning 2021: 55 miljoner kronor

Lokalkontor på elva orter i stort sett hela Norrland från Kiruna i norr till Söderhamn i söder

Antal anställda: 200 medarbetare

ISO-certifierade enligt 9001 och 14001

Auktoriserat Serviceföretag

visar vi att vi har en sund affär och kan växa på egna meriter och referenser och lyckas attrahera duktiga medarbetare, säger Jacob Strömquist.

Konkurrensen finns där både i form av lokala bolag på respektive ort men även de större rikstäckande bolagen. De sistnämnda är svåra att slå när uppdragen blir nationella men numera kan även Rentav svälja riktigt stora uppdrag och över större geografi, menar Jacob Strömquist.

– Vi tittar inte på konkurrensen utan vi måste vara trygga i vår egen affär. Det hoppas jag att våra konkurrenter också är. Bedriver de seriösa verksamheter med bra arbetsvillkor så ser jag dem mer som kollegor i branschen än konkurrenter.

Han upplever inte att konkurrensen är osund i Norrland men i vissa upphandlingar så skulle Jacob Strömquist önska att bland annat kommuner och regioner fokuserade mer på en optimerad leverans för att generera kvalitativ lokalvård före viktning av priser.

– **MEN SKA** du bli långvarig i den här branschen så kan du inte vara med och pressa priserna. Jag tror att mycket också handlar om kommunikation då vi i slutändan säljer arbetstid och att man väger in arbetsmiljön för människorna i verksamheten och som faktiskt ska ha möjligheten att utföra ett gott arbete. Vi måste tala om vad arbetet kostar och sedan ska vi leverera det vi kommit överens om. Vi får inte allt vi räknar på och det är ok. Om vi skulle få alla uppdrag då måste vi börja fundera om det inte är vi som pressar priserna, säger Jacob Strömquist.

Trots tillväxt och etablering på nya orter har bolaget inte haft några större problem med att rekrytera men tillstår att är kompetensförsörjningen i branschen i vissa fall är ett problem.

– Vi har löst det med att tro på oss själva, och vara noga med att skola in medarbetare. Finns engagemanget så brukar det blir bra. Men det är ett ständigt arbete och som företag måste vi hela tiden flytta fram processerna, effektivisera flödena och kontinuerligt titta på vad vi kan göra bättre. Det finns alltid möjlighet att göra bättre.

Jacob Strömquist tror inte att lågkonjunktur, höjda drivmedelspriser, räntor och inflation ska sätta käppar i hjulen för fortsatt expansion.

– Det är klart vi måste vara uppmärksamma på vad som sker men jag arbetar i den här branschen och ser vikten av god lokalvård. Vi får ge kredd till kunderna som upphandlar lokalvård och har en konstruktiv dialog med oss. Men återigen så är det upp till oss att visa att vi är en kvalitativ och kostnadseffektiv partner.

I SEPTEMBER VAR bolaget som enda företag nominerat i hela två kategorier i Sundsvall Business Awards, Årets tillväxtföretag och Årets Ek.

Även om Reantav inte gick hem med någon utmärkelse när kvällen var till ända ser Jacob Strömquist nomineringarna och uppmärksamheten som ett kvitto på allt nedlagt arbete.

– Det var fantastiskt roligt för våra medarbetare att vi bara var nominerade. Klart att det hade varit roligt att vinna men vi kommer tillbaka och plockar hem vinsten ett annat år. Kanske redan nästa år. ❖

