

Ny affärsplan för Svensk Markservice med Heatweed som samarbetspartner

Strax före påsk samlade Svensk Markservice, Sveriges största markskötsel företag, alla sina tjänstemän för en framtidskonferens i syfte att presentera ny affärsplan, fokusområden samt en helt ny varumärkesplattform.

– Med vår nya varumärkesplattform befäster vi vår position att ligga i framkant och vi tror att hela markservicebranschen har stor potential att utvecklas och professionaliseras, säger Helena Henriksson, vice vd och marknadschef på Svensk Markservice. Vi är, med vår storlek och höga servicegrad, det odisputabelt ledande företaget i den utvecklingen. Våra kunder ska kunna luta sig mot oss och veta att vi tar hand om deras utmaningar.

Men ett varumärke är bara starkt om det faktiskt genomgår allt ett företag gör. Det är vad som görs mot marknaden och tillsammans med alla anställda som ger konkret resultat.

Miljöansvar

– Många företag talar om miljöansvar och många försöker också göra något inom hållbarhet.

Men nu tar vi på Svensk Markservice ett rejält miljögrepp. Vi börjar med vår ogräsbekämpning och kommer att fortsätta inom fler områden, säger Daniel Linderståhl, divisionschef för skötsel på Svensk Markservice.

Svensk Markservice har haft en stadig tillväxt under flera år och växer såväl organiskt som genom förvärv. En framgångsfaktor i tillväxten är att ha starkt fokus på kostnader och kvalitetskontroll i alla led. En del av detta är att professionalisera inköpsprocessen genom att göra flera större upphandlingar. Numera samordnas alla större inköp för att kunna ge företagets alla kunder bästa värde i alla kontrakt.

Ogräsbekämpning är endast en liten del av allt Svensk Markservice gör, men det är en del som syns väldigt väl. En ren och ogräsfri stad ger trivsel och nöj-

da invånare. Men det har också visat sig ge fler invånare och därmed skatte Kronor till en kommun. Forskning visar att väl städade stadscentrum ger större känsla av säkerhet och mindre kriminalitet.

Utvärdering

Svensk Markservice vill självklart ta ett helhetsansvar i samhället och gjorde därför i vintaras en stor utvärdering av olika ogräsmetoder. Flera metoder och tekniker granskades innan valet föll på Heatweed Technologies. Att metoden var hållbar var ett stort krav och Heatweed kunde stoltsera med priset som Årets Ekoföretag 2014 i Sverige. Svensk Markservice har använt Heatweeds ogräsbekämpning sedan 2014 och hade redan god erfarenhet av maskinerna och bolaget när upphandlingen gjordes.

– Vi på Svensk Markservice har mycket stränga kriterier i våra upphandlingar. Vi utvärderar olika metoder, maskiner och leverantörer där vi ser på totalkostnad, miljöutsläpp, sammanlagd miljöpåverkan samt självklart leverantörens kun-

skap och professionalitet. Vi söker även den bästa metoden och ergonomin för våra maskinförare, säger Daniel Linderståhl.

Han har varit djupt involverad i alla upphandlingar och berättar att ekonomi, en kunskap och professionell leverantör samt självklart resultat på ogräsbekämpningen varit avgörande i upphandlingen.

Kostnadseffektivt

– För oss var det inte investeringskostnaden som fällde utslaget, utan totalkostnaden för varje maskin. Och utifrån det blev Heatweed billigast. Med en så stor order var det viktigt för oss att undersöka alla aspekter och att få dokumenterat att alla nyckeltal från företaget stämde. Våra kunder ska inte betala mer än nödvändigt för våra tjänster och de ska kunna lita på att vi gör vår hemläxa noggrant, samt att vi tar vårt miljötagande på allvar, säger Daniel Linderståhl.

För Svensk Markservice är det också viktigt att veta att både maskinen och teknologin fungerar. Stillastående maskiner är mycket kostsamma.

– Vi har inte råd att ha ma-

skiner som står stilla. Våra maskiner ska arbeta för våra kunder hela tiden. Kunderna ska veta att jobbet utförs på bästa sätt för invånarna, miljön och plånboken. Då måste service och kunskap finnas på plats över hela Sverige så att vi får det stöd vi behöver – när vi behöver det. Också här tycker vi att Heatweed var bäst och nu ser vi fram emot att jobba tillsammans med dem. Vi har redan skickat ut tretton maskiner runt om i Sverige och flera kommer redan i år, säger Daniel Linderståhl.

Inga kemikalier

Många svenska kommuner använder fortfarande kemikalier där det är lagligt. Men fler och fler arter, exempelvis mossor och alger, blir resistenta för kemikalier. Svensk Markservice vill nu ta ett bättre grepp om miljön och invånarnas bästa genom att börja använda Heatweeds hetvattenteknik.

– Vi har även börjat titta på hur vi kan bekämpa så kallade



Johan Rud från Heatweed presenterade företagets koncept på framtidskonferensen inför en samlad tjänstemannastab på blivande samarbetspartnern Svensk Markservice.

invasiva arter, till exempel jättevatten, till exempel jättevatten, med hetvatten och utan att behöva använda kemikalier, berättar Daniel Linderståhl.

– Det är faktiskt rätt kul att jobba med en Heatweedare. Innan vi fick vår maskin var ogräsbekämpning ett jobb ingen tyckte speciellt mycket om, men med Heatweedarna har det blivit ett populärt jobb hos

vatten. Jan Åke Collin är medarbetare på Svensk Markservice i Strömstad:

– Det är faktiskt rätt kul att jobba med en Heatweedare. Innan vi fick vår maskin var ogräsbekämpning ett jobb ingen tyckte speciellt mycket om, men med Heatweedarna har det blivit ett populärt jobb hos

våra medarbetare är den positiva är den... sen, pistolgrepp, nivå på endast... fem centimeter... Folk blir också så positiva när vi berättar att maskinen bara använder hetvatten och har mycket låga avgaser, säger Jan-Åke Collin.

Lasse Sjöberg, platschef på Svensk Markservice i Järfälla utanför Stockholm, har haft sin maskin i ett och ett halvt år. Hans kund Järfälla kommun är jättenöjda med resultatet och det extra miljöfokus som detta har gett för invånarna.

– Det är skoj att så många invånare är positiva till att vi använder hetvatten för att bekämpa ogräs. Och medarbetarna trivs jättebra med att arbeta med maskinen i fint sommarväder. Det superlåga trycket stör heller inte blommor eller träd även om vi går mycket nära de växter vi vill behålla. Vi är jättenöjda med Heatweed och även den utbildning vi får från företaget.



SPECIALMASKINER för ökad gräskvalité...!




CARRIER TURF Luftare - Carrier Turf's unika luftare kan utrustas med knivar, solida pinnar/hålpipor, PS 200 sålåda och borste
Bredd 175 cm/225 cm och med ett max djup 15 cm.
Arbets hastighet 8-12 km/h

GOLF & TURF AB

www.golfoturf.se - Tele: 08-590 827 20 - info@golfoturf.se



Svensk Markservice, Sveriges största markskötsel företag, har beslutat att intensifiera sina miljöinsatser. Ett led i den satsningen är ogräsbekämpning med hetvatten. Företaget har redan 13 sådana här maskiner av märket Heatweed ute på fältet, och fler kommer inom kort.