





Får betalt for sin seriøsitet

Med en offentlig godkjenningsordning på trappene, er administrerende direktør i 2clean AS, Christian Fredrik Moe, sikker på at nye dører vil åpne seg.

Jeg har tro på at vårt selskap har de beste årene foran seg. I alle år har vi jobbet seriøst, målrettet og profesjonelt. Vi har hele tiden vært opptatt av å være en seriøs leverandør som er selektive i valg av kunder. Med en ny godkjenningsordning på gang, har jeg stor tro på at vi har gode år i vente, sier Moe, gründer og administrerende direktør i 2clean AS.

2clean ble etablert i 2004, og er en videreføring av Renommé som ble startet i 1985. Derfor markerer selskapet 25-årsjubileum i år.

Tydlig verdigrunnlag

– Å drive skikkelig har hele tiden vært sentralt for oss. Seriøsitet og ordentlighet er noe som står høyt hos oss. Vårt verdigrunnlag er REN (ryddig, engasjert og nøyaktig). De tre ordene er våre kjerneverdier som vår bedriftskultur er basert på. Alle våre medarbeidere har ansvar for at disse etterleves og oppleves internt og eksternt, poengterer han.

For tre år siden tok Moe et strategisk valg for å løfte

bedriften. Han knyttet til seg et profesjonelt styre og valgte å jobbe målrettet med å ta i bruk ny teknologi.

– Vi har hele tiden vært tidlig ute med å gi oss i kast med ny teknologi. Blant annet har vi hatt meget bra utbytte av å bruke M-Solution aktivt i hverdagen. Dette er en enkel mobil registrering, som blant annet gir oss timelistene automatisk og sørger for at merarbeid blir dokumentert. I tillegg er det et flott verktøy for å kvalitetssikre og dokumentere jobben vi gjør.

Med en omsetning på over 40 millioner kroner, har M-Solution blitt en lønnsom investering.

– Vi kan trygt si at den investeringen nå har båret frukter, sier han.

Solid årlig vekst

I 2007 utarbeidet vi også en forretningsplan for 2008-2010. Den gangen hadde vi en omsetning på 23 millioner, og målet var 40 millioner i 2010. Dette vil vi lykkes med, sier han tilfreds.

De siste årene har de opplevd en vekst på 20 prosent hvert eneste år.

2clean har også utarbeidet en



Salgsdirektør Svein Sørensen (f.v.), administrerende direktør Christian Fredrik Moe og driftsdirektør Lars H. Dahl er stolte av at de har lyktes med å drive seriøst og ordentlig – og at de nå får betalt for dette.

Overtok oppdrag

I sommer fikk 2clean AS beviselig betalt for sin seriøsitet. Oslo Areal – eiendomsselskapet til Gjensidige – benyttet seg av en aktør i bransjen som fikk mye medieomtale for useriøs virksomhet, ikke minst i forhold til bruk av underleverandører. Dette ønsket ikke eiendomsselskapet å assosiere seg med, og valgte å bryte kontrakten. 2clean la inn et tilbud 28. juli, og allerede 9. august var de i gang. Dette er en kontrakt som er verdt mer enn en halv million kroner.

– Dette var et svært gledelig oppdrag å få. Vi har vært gjennom en periode med sterkt prispress, men nå ser vi at solide og seriøse innkjøpere skjønner at bruk av useriøse aktører ikke er heldig for omdømmet. Jeg håper og tror at vi så smått har sett starten på en ny tid i renholdsbransjen, sier Christian Fredrik Moe, og legger til:
– At vi fikk dette oppdraget ga oss fornyet motivasjon og selvtillit i forhold til å drive seriøst.

operativ handlingsplan, og Moe forsikrer at de jobber strukturert på alle plan.

– Vi er opptatt av at alt vi foretar oss skal føre til at vi leverer et bedre sluttprodukt. Vi er avhengig av tillit blant kundene. For å ha det, må vi også ha de beste medarbeiderne og våge å ta i bruk ny teknologi. Jeg er bevisst på at vi må være i front i alle ledd, uansett om det er salg, drift eller administrasjon. Et grep for at folk

skal trives best mulig på jobben, er at vi opererer med størst mulig stillingsbrøk.

Tro mot konseptet

Selskapet har selvtillit nok til å være selektive i valg av kunder. De er tro mot konseptet, selv om de siste årene har innbydd til å kaste seg på priskarusellen.

– En stor del av våre kunder er opptatt av leveranse kvaliteten og ikke bare av pris. Men det er ikke

tilfeldig, for vi jobber aktivt med nettopp denne kundegruppen, bekrefter Moe.

Salgsdirektør Svein Sørensen sier at prisene var på vei oppover igjen i 2008, men så kom finanskrisen og da økte prispresset – presset frem av useriøse aktører som driver på feil side av loven.

– Det er ingen tvil om at vår største konkurrent er det useriøse, svarte markedet, sier Sørensen. Moe har selv personlig enga-

sjert seg for å profesjonalisere og rydde opp i renholdsbransjen. Han satt i flere år i styret i NHO Service og som styreleder i Ren Utvikling – og er svært tilfreds med at en offentlig godkjenningssordning er på trappene.

– Får vi på plass dette, er jeg sikker på at et selskap som 2clean og andre seriøse aktører har de beste årene foran seg, sier han.

PÅL SØNSTELI
pal@askmedia.no



RENGJØRINGSMASKINER



S5 150 S 85



S4 EXPLORER 80 S 70



S1 med eller uten drift. 45-65 cm arb.bredde.



WINNER 38 BC



M7 Tepperenser



AS6 Støvsuger



Singelskuremaskin:
SB 143 L 13



SB HS 1500

Forhandlere og Servicepunkter søkes!

Importør av GHIBLI til Norge:

JOKER kemi
jokerkjemi.no t.74 80 72 80