

Intervju med Järlströms Entreprenad



Järlströms Entreprenad – att starta upp i trädvårdsbranschen

I somras investerades det i en SC362, en av våra mest populära modeller av stubbfräs. Vår första leverans i år gick sedan till densamma, Järlströms Entreprenad utökade sin maskinpark med en BC190XL.

Johans intresse för trädgårdsskötsel uppstod redan i 8-årsåldern då han började att hjälpa sina föräldrar att klippa och trimma gräs hemma. Han startade sitt företag 2010 och jobbade kvällar och helger vid sidan av sin vanliga anställning, annonserade och tog åt sig så mycket jobb han orkade. Under 2021 började han trappa ned succesivt från sin anställning till att helt driva sitt egna företag nu 2022.

Tidigare arbetade han främst med trädgårdsskötsel under sommartid. Det var gräsklippning, grästrimming, häckklippning, slyröjning osv. Men numera även bla. enklare trädfällning, stubbfräsning, risflisning, vedmaskinsarbete och försäljning av ved och arbetet sker mest mot privatpersoner.

Han använder sig av motorsåg, röjsåg, grästrimmer, stångsåg, åkgräsklippare + motorgräsklippare, fyrhjuling + slaghack, stubbfräs, flishugg, vedmaskin, miniskotare, ett antal släpkärror mm.

Sommartid är det åkgräsklipparen och grästrimmern som används flitigt. Vintertid är det motorsågen. *”Nu när jag även investerat i stubbfräs, flishugg och vedmaskin kommer det bli många sådana uppdrag också”,* säger Johan.

När det gäller val av fabrikat så vill Johan gärna hålla sig till ett och samma för att kunna få bästa tänkbara service och även att handla och investera lokalt och gynna de lokala företagen är viktigt. Det ger fördelar som närhet i samband med service, inköp av reservdelar osv.

Det var en av anledningarna till att investeringarna föll hos just Vermeer Viking. *"Ni är otroligt serviceinriktade, hjälpsamma och kunniga, vilket jag uppskattar väldigt mycket! Guldstjärna till er!"*

När vi frågar om han har någon kommentar till att han valt att investera under pandemin så svarar han:

"Eftersom arbetet sker utomhus tycker jag inte att pandemin påverkat mig över huvud taget, yrkesmässigt. Det är en fantastisk förmån att få andas frisk luft när man är ute och jobbar hos sina kunder!"

Vi pratar lite om trädvård och framtiden vilket han ser ljust på. Hans marknadsföring har gett effekt och nya såväl som gamla kunder hör av sig och han ser fram emot att dra igång på allvar och hjälpa sina kunder.

Det bästa med mitt yrke:

" Att få arbeta utomhus, träffa en massa trevliga och tacksamma människor som jag annars sannolikt aldrig hade träffat samt friheten!"

Bästa tips till branschkollegor:

"Man lever ju bara en gång som jag brukar säga, så jag tycker man ska våga satsa om man står och tvekar om en eventuell investering. Gratis annonsering på Facebook och Marketplace har gett mig många nya kunder, men även betalannonser på Blocket och i lokala tidningar."