



PROFESJONELL JUL

TEKST/FOTO// BETHI DIRDAL JÅTUN

Flere og flere legger julevasken over på profesjonelle hender. Det erfarer også Klepp-bedriften Dobra Praca, som siden starten for tre år siden, nå vasker i over 400 privatboliger.

Allerede i november begynner julehenvendelsene å komme, smiler polske Gosia Zglinska, som er leder for Renhold og Service i Dobra Praca. Hun har så langt ikke måttet hente inn mer folk, men merker først og fremst julerusjet i forhold til omfang:

Økende etterspørsel

– Til jul ønsker folk en grundigere vask. Da skal gjerne både vegger og tak få en skikkelig overhaling, - det dreier seg i det hele tatt mye om å vaske flere og større flater, forklarer hun. På engelsk.

– Du snakker norsk også?

Hun nikker.

– Men det går for sakte. Vi har mye å gjøre, og da tar jeg ikke tid til å tenke på norsk, smiler hun og rister nærmest unnskyldende på hodet. Gosia kom med sønnen sin til Norge for rundt fem år siden og bor på Orstad, ikke langt fra kontoret til Dobra Praca hvor hun i over tre år nå har hatt ansvar for renholdstjenestene i selskapet.

– Da jeg begynte, hadde vi rundt 50 privatboliger på kundelisten, husker hun. Nå er tallet over 400, og etter pågangen å bedømme, er det ikke lenge før hun runder et halvt tusen kunder fra Stavanger i nord til Vigrestad i sør.

– Vi har egentlig bestemt oss for at vi

utelukkende skal snakke norsk i lunsjen her på kontoret, kommer det gemyttlig fra Ole Gabriel Kverneland, daglig leder og grunnlegger av Dobra Praca. Han og administrasjonssjefen utgjør det norske innslaget på kontoret i Orstadveien i Klepp. De øvrige i kontorlandskapet er av polsk opprinnelse.

Hvit vasking

Kverneland påpeker for øvrig at Dobra Praca er mer enn renhold.

– Vi jobber først og fremst med utleie av folk til lokale bedrifter innen blant annet næringsmiddel, tekstil og mekanisk produksjon. Vi har også 15 budsjaførere. Men renhold



Flere bestiller en grundigere vask av huset til jul.



▲ Gosia Zglinska (t.h.), leder for Renhold og Service i Dobra Praca, her sammen med en av sine nyeste medarbeidere.

► Ole Gabriel Kverneland, daglig leder i det polskregistrerte selskapet Dobra Praca.



EVASK

har spesielt dette siste året seilt opp såpass at vi nå må ansette en assistent for Gosia, ikke på heltid, men... Det er et stort puslespill dette, når vi skal planlegge kundebesøk på mest mulig kostnadseffektivt vis. Logistikken er avgjørende, sier han.

Svart arbeid har fortsatt gode vekstforhold i renholdsbransjen, men Kverneland mener at vinden er i ferd med å snu. Flere etterspør hvit vasking.

– Utfordringen er hele tiden pris og kvalitet, og vi har en pris som få, om noen, kan matche, fastslår han.

Kun 250 kroner timen

Det koster deg bare 250 kroner i timen å få personell fra Dobra til å rengjøre huset ditt. Vi undrer oss hvordan det er mulig når en undersøkelse, foretatt av Bonytt.no i fjor, viser at timeprisen for en vanlig vask varierer mellom 690 til 1150 kroner i måneden. Undersøkelsen er riktignok foretatt i Oslo-området, men

likevel. Hvordan kan Dobra operere med en såpass lav timesats?

– Våre ansatte er lønnet og forsikret i Polen, men betaler inntektskatt i Norge. Vi betaler diettenger og husleie for samtlige, noe som er skattefritt, - og vi betaler i stor grad også all transport for våre ansatte. Dette betyr at de slipper mange store utgifter.

Kverneland har registrert selskapet som et norskregistrert utenlandsk foretak med hovedsete i Polen. Hans medarbeidere er altså ansatt i Polen, men jobber i Norge. Dette er mulig gjennom det såkalte tjenstedirektivet i EU.

– Våre folk har en betaling som er fullt ut konkurransedyktig og sitter igjen med en nettolønn like god som om de hadde vært ansatt og lønnet i Norge, oppsummerer Kverneland og legger til at Arbeidstilsynet har gått selskapet nøye etter i sømmene, uten å komme med innvendinger.

Samme dame

Ifølge Gosia kommer renholdsbiten i Dobra Praca til å vokse, noe hun også ønsker.

– Vi er fleksible, opptatt av kvalitet, og vi sørger for at kunden så langt det lar seg gjøre, alltid får samme person hjem til seg. Det er viktig for oss, poengterer hun. Kverneland nikker støttende, men understreker at de ikke ennå har planlagt hvor stor renholdsbiten i selskapet skal være i forhold til de øvrige virksomhetsområdene. Men ansettelsen av Gosias assistent, indikerer at det er et område det satses på.

– Jungeltelegraf er vår viktigste markedsføringskanal. Som regel viser nye kunder til en tante, venninne, mor eller søster, når de ber om tilbud. Vi opplever til og med at vi får kunder gjennom facebookoppdateringer, der folk har skrytt av arbeidet vårt, smiler Gosia, som ser fram til en travel og god førjulstid.