

# Ett proaktivt service- och installationsföretag

Under det senaste året har Bravida Prenad i Helsingborg underlättat för befintliga kunder att ta del av företagets fördjupade utbud. Genom proaktiva serviceavtal kan man också förhindra problem innan de uppstår.

– Vi är kända för våra elinstallationer men färre känner till att vi även utför VS-tjänster, säger försäljningschef Tony Ståhl.

I rollen som relativt nytilträdd försäljningschef är det Tony Ståhl som på kort tid har gett Prenad ett påtagligt lyft. Han står bakom en uppdaterad hemsida och har gett företaget en närvaro på sociala medier. Målet är att vara en proaktiv och uppsökande aktör inom generellt sett reaktiv bransch.

Både Tony Ståhl och regionchefen Johan Gustafsson är överens om att en viktig del av vägen framåt för Prenad är att hjälpa befintliga kunder upptäcka hela bredden av företagets utbud. Idag arbetar man med el, VS, säkerhet, automation (industri och fasligheter) och tvättstuge-service.

– Majoriteten av våra kunder köper bara en del av våra tjänster. Idag lägger vi därför extra fokus på att skapa nya möjligheter tillsammans med befintliga kunder. Parallellt med detta vill vi föregå kundens behov genom serviceavtal.



Tony Ståhl, Försäljningschef

Vi vill finnas till innan behovet blir akut, säger Tony Ståhl.

## Föregår trubbel

Johan Gustafsson har varit med Prenad i 18 år och tog över som regionchef 2020. Han säger att även om man redan är en vass samarbetspartner inom industri och automation vill man växa sig större inom denna gren.

Här kommer proaktiviteten in igen.

– Efter ett besök hos kunden kan vi övervaka vissa maskiner om vi upptäcker potentiella problemområden. Får vi en indikation på att något håller på att hända är vi snabbt ute på plats och förebygger situationen, säger Johan Gustafsson.

## Minimässa

Kontoret i Helsingborg och Landskrona samlar 100 anställda. Tillsammans med avdelningar i övriga Skåne samt Halmstad består Prenad av 571 medarbetare och regionerna arbetar gränsöverskridande. Kompetensen inom bolaget kan alltså styras efter kundens behov, oavsett vilken av avdelningarna som bär huvudansvaret för ett projekt.

– Under hösten höll vi minimässor i både Helsingborg och Landskrona med fokus på säkerhet. Det blev en riktig höjare och vi fick möjlighet att visa upp oss för över 150 nya, gamla och potentiella kunder.



Samtidigt ville vi starta ett forum där vi kan sammanföra våra kunder och avdelningar, säger Tony Ståhl.

– Direkt efteråt fortsatte mässan för alla våra anställda. Alla ska känna sig som en del av Prenad, då blir man också en ambassadör för företaget, säger Johan Gustafsson.

## Nya tvättstugor

Prenad arbetar mot alla sorters kunder, i såväl långa projekt som akuta uttryckningar. Man är

även en så kallad Excellent Partner till Electrolux Professional. Här driver man en uttalad tvättstuge-service som under sitt första år omsatte 30 miljoner kronor.

– Nya maskiner drar betydligt mindre el än gamla och kan på så sätt frigöra elkapacitet. För en bostadsrättsförening kan detta till exempel vara nyckeln till att kunna installera laddstolpar, säger Tony Ståhl. ■

David Boysen

