



Elektroskandias VD Anders Nordlöw med huvudkontoret i Sollentuna i bakgrunden.

2020-01-14 10:32 CET

VD Anders Nordlöw kring året som gått och Elektroskandias framtida satsningar

"Vi satsar offensivt för att hela tiden utveckla erbjudandet till våra kunder"

Volt-redaktionen fick möjlighet till en intervju med Elektroskandias VD Anders Nordlöw – om året som gått, hur han ser på 2020 och företagets framtida satsningar.

Kan du kort sammanfatta året som gått?

– Vi kom under förra året tillbaka efter ett mödosamt 2018. De investeringar och satsningar som genomförts när det gäller sortiment, kompetens och tillgänglighet började få ordentligt genomslag under förra året. Med logistik i världsklass, ökad produktivitet och hög kundupplevd kvalitet lyckades vi försvara våra marknadsandelar inom kritiska kundsegment. Vi har haft fokus på de segment där vi kan tillföra mervärden. Med ökad effektivitet och en väl utvecklad automation vid vårt logistikcenter i Örebro, har vi också kunnat förbättra vårt resultat.

Vad tror du om marknaden 2020?

– Rent generellt tror jag på en avmattning och den totala volymen kommer nog inte att öka under året. Däremot lär marknaden öka i värde då många produkter kommer bli dyrare, på grund av en svag svensk krona. Den stora utmaningen är att det är prispress på marknaden och att marginalerna sjunker. Därför gäller det för alla inom branschen att så långt det går effektivisera sitt arbete. Här kan vi på Elektroskandia bidra med våra logistiktjänster.

– Om man tittar på de olika segmenten så lär de stora investeringarna i elnät öka såväl i år som 2021 och 2022. På elinstallation är det en nerdragning när det gäller nybyggnation av bostäder. Däremot kommer ROT-renoveringar att öka då det finns ett stort eftersatt underhåll inom allmännyttan. Inom telekom och byggnation av fibernät så tror vi det kommer ligga på låga nivåer, då mycket av nätet redan är utbyggt. På vitvaror ser vi en begränsad volymökning då marknaden är mogen och det främst är fråga om utbyten. Inom industri är det idag lite osäkert, aktivitetsnivån går ned och vi märker bland annat en minskad aktivitet inom industrin i Tyskland. Då Sverige är exportberoende så påverkas vi givetvis och investeringstakten kan komma att dras ned.

Vilka framtida affärsmöjligheter ser du för branschen?

– Den ökade otryggheten i samhället gör att säkerhet är ett område som kommer öka. Olika typer av system för styrning ser vi också en stor marknad för. Det är allt ifrån enklare system för att styra belysningen i hemmet till större styrsystem för företag, sjukhus och inom fastighetsautomation. Många nya produkter och intelligenta system lanseras löpande. Både säkerhetssystem och styrsystem ställer krav på ökad kompetens samtidigt som det innebär affärsmöjligheter, såväl när det gäller installation av systemen som att tillföra mervärden i form av servicetjänster. Det här innebär goda möjligheter för branschen och inom bägge områdena gör Elektroskandia stora satsningar, på sortiment och kompetensutveckling.

– Inom elnät görs redan idag investeringar och vi räknar med att de kommer intensifieras. Ett ökat användande av vindkraft och andra förnybara energikällor ställer allt högre krav på elnätet. Även den allt kraftigare folkförflyttningen från landsbygd till stadsområden påverkar och stora investeringar i elnätet kommer behöva göras för att klara detta. Även inom detta område kan Elektroskandia bidra då vi jobbar med ledande aktörer, har den djupaste kompetensen och bredaste sortimentet.

Berätta lite om Elektroskandias hållbarhetsarbete.

– Vi var först inom branschen att ta fram en hållbarhetsrapport, vilket vi är stolta över. Vi kan nu också se att de åtgärder vi genomför gör skillnad. Ett exempel är att vi ej tidigare kunnat sampacka gods i den utsträckning vi önskat på grund av begränsningar i kartongstorlekar för godset som plockas i automationen. Det har inneburit mer skrymmande försändelser innehållande mer luft än nödvändigt. Därför har vi beslutat att investera i en ny kartongmaskin som klarar större kartong, vilket ökar sampackningsmöjligheterna väsentligt. Ett annat exempel är att vi endast anlitar transportörer som släpper ut så lite CO2 som möjligt. Vi arbetar också för att ändra beteendet att installatörer köper in materiel från flera ställen, vilket ger fler paket och fler transporter. Vår målsättning är färre order och effektivare leveranser. Vi samverkar även med våra leverantörer och säkerställer att de arbetar på ett hållbart sätt. Genomgående så visar de ett stort intresse för hållbarhetsarbetet.

– Som en del i vårt hållbarhetsarbete jobbar vi med energieffektivisering. Ett bra exempel är den solcellsanläggning vi har på taket till vårt logistikcenter i Örebro. Med hjälp av den kan vi driva hela vår truckpark på lagret.

Kan du avslöja lite kring era satsningar framöver?

– Under året satsar vi bland annat på att intensifiera arbetet i butik, för att förbättra kundupplevelsen, ha rätt sortiment och erbjuda bra service. För att underlätta för våra kunder har vi nyligen uppdaterat vår app så att man nu med hjälp av sin mobil enkelt kan skanna varor och snabbt handla i våra butiker. Vi tror på lokal närvaro och söker nu därför efter fler etableringsplatser i landet. Vår målsättning är att i än högre grad kunna vara representerade på mindre orter. Här tittar vi på nya former av butiker där våra kunder enkelt och snabbt ska kunna hämta materiel. Vi hoppas redan under året kunna prova några nya modeller.

– Arbetet med digitalisering pågår ständigt och här tar vi hela tiden fram nya

lösningar för att förenkla vardagen för våra kunder.

– Vår satsning på säkerhet fortsätter under 2020 och vi kommer successivt utöka vårt sortiment med nya produkter och system. Vi är idag ledande grossist inom säkerhet med ett brett sortiment inom brandlarm, passersystem, inbrottslarm och nu, i och med samarbetet med Honeywell, även kameraövervakning. Till detta kan vi erbjuda all den övriga materiel som krävs för en komplett säkerhetsinstallation. Till detta ska läggas vår kompetens inom säkerhet hos säljpersonal över hela landet samt vårt erbjudande av logistiktjänster.

– På installationssidan har vi nu en plattform där vi kan addera nya volymer. Vi är redo att öka våra marknadsandelar och siktar på ökad försäljning.

– Vi satsar offensivt för att utveckla vårt erbjudande och befästa positionen som kundernas förstaval. Detta uppnår vi genom att ha rätt sortiment, kompetens och mervärden samt bästa leveransprecision.

[Elektroskandia](#) – Sveriges ledande el-teknikgrossist.

Vi marknadsför och säljer elmateriel och utrustning inom kraft/automation, tele/data/säkerhet, belysning, hushållsmaskiner och industriförnödenheter. Elektroskandia äger Cylindavarumärket som erbjuder den svenska marknaden ett komplett sortiment vitvaror.

Elektroskandia är en del av Sonepar-koncernen – ett av de största elgrossistföretagen i världen.

Kontaktpersoner



Anders Nordlöw

Presskontakt

VD

Kontakta oss på markom@elektroskandia.se för pressbilder och relaterat material. För pressfrågor rörande Elektroskandia Sverige AB och Cebe Belysning kontakta:

anders.nordlow@elektroskandia.se

0738525890



Sandra Hjelm

Presskontakt

Marknadsansvarig Cylinda - Presstjänst, pressbilder & produktfrågor rörande Cylinda

sandra.hjelm@cylinda.se