På jobbet

C

Arbetsplatsen SID 68 / **Tio frågor** SID 70 / **Folk på väg** SID 74

LARS ANDERSSON

Power House expanderar

ARBETSPLATSEN Marinteknikföretaget i Långedrag ska sälja generatoraggregat även åt Volvo Penta, nyanställer och lanserar ny webbsajt. SID 68

Power House satsar stort

Inleder nytt samarbete med Volvo Penta, anställer fler medarbetare och lanserar helt ny webbsajt.

Det är mycket på gång just nu ute hos marinteknikföretaget Power House i göteborgska Långedrag: nya kontorsrum, nya medarbetare, ny unik webbsajt och – kanske viktigast av allt – ett nytt avtal som innebär att man nu också ska sälja Volvo Pentas marina generatoraggregat över hela världen. Fram tills idag har man nämligen i första hand agerat global distributör åt Mitsubishis generatoraggregat, eller gensets som de själva säger. Men nu får man alltså ytterligare ett ben att stå på.

Avtalet innebär också ett pånyttfött samarbete mellan Volvo Penta och Power House, vars moderbolag Power House Holding representerat Volvo Penta-produkter via olika företag sedan 2005.

Kompletterar varandra

– För två år sedan omorganiserades vår företagsgrupp, vilket innebar att vi inom Power House bröts loss och främst blev Mitsubishi-distributör. Men nu är vi tillbaka igen med att sälja Volvo Penta-gensets, säger Anders Bernardsson, vd för Power House, efter att först ha visat upp de splitter nya kontorsrum som byggs åt höstens nyanställda medarbetare – där två redan har anställts och ytterligare två ska in senare i höst.

– En förutsättning för det här nya avtalet är att Volvo Penta- och Mistubishi-genseten kompletterar varandra så bra. I många fall startar Mitsubishi-genseten på 500 kW och fortsätter upp till 2 000 kW, medan Volvo Penta-aggregaten slutar på 500 kW. Så det är helt olika marknadssegment som kompletterar varandra, säger Anders Bernhardsson, och börjar sedan ivrigt att visa upp den nya webbsajt man sjösätter den 1 september.

– Vi har skapat en helt unik webbsajt där kunden själv kan bygga sin applikation utifrån de behov man har. Det gör att kunden slipper skriva långa specifikationer där man sedan måste vänta på besked från leverantörer. Här kan de istället klicka i allt själva. Begär de sedan ett pris så ser vi det här hos oss, vilket gör att vi kan ta kontakt direkt. Det blir förstås ett hett försäljningslead för oss, säger Anders Bernhardsson.

Fem enkla steg

Mattias Petersson är tekniker och en av de som arbetat mest intensivt med den nya webbsajten. Han förklarar att kunden i princip ska kunna bygga sitt generatoraggregat i fem enkla steg.

– Först gör man en grundkonfiguration, och sedan väljer man till de tillbehör man eventuellt vill ha. Så får man upp förslag, och till de förslagen följer alla dokument som hör till specifikationen. Meningen är att även den som inte är insatt ska förstå allt. Det ska vara enkelt.

Även försäljningschefen Richard Johansson är nöjd med den nya webbsajten.

– Dels kommer det att gå mycket fortare för kunden att välja rätt applikation och få fram alla dokument och ritningar som behövs, dels får vi själva en bättre chans att vara med och offerera, säger han och övergår sedan till att berätta att man förutom att sälja generatoraggregat globalt också säljer framdriftsmotorer och industrimotorer i Sverige och några andra länder.

– Vi har återförsäljare eller agenter över hela världen, och vi säljer våra produkter till allt ifrån bogserbåtar och tankbåtar till live cattle-fartyg. När det gäller Sverige och närområdet har vi kunder överallt, till exempel donsöredarna, skärhamnsredarna, Thun i Linköping och de finska och åländska rederierna. Vi säljer också mycket till vägfärjor och till personsjöfarten i Stockholm. Även inom offshore säljer vi bra, till exempel till Floatel, Master Marine i Norge och Prosafe i Skottland.

Service och underhåll

Förutom försäljningen av nya produkter har Power House också reservdelsförsäljning plus att man förstås dessutom bedriver service och underhåll med både egna och inhyrda tekniker.

– Vi har tre egna anställda tekniker. Det är en supervisor och två tekniker som gör commissioning- och uppstartsarbeten. De är ute över hela världen, i år har de varit i bland annat i Alabama i USA, i Singapore och i Australien. Dessutom hyr vi in mycket folk, antingen från vårt systerbolag Imatech eller från exempelvis Ofab på Orust, säger försäljningschefen Richard Johansson. ¶

Ledningen: *vd:n Anders Bernhardsson (t v) och försäljningschefen Richard Johansson.*

LARS ANDERSSON

Reservdelsförsäljarna *Robin Devert (t v) och Heikki Reinikainen.*

LARS ANDERSSON

Teknikern *Mattias Petersson.*

LARS ANDERSSON

Säljer generatoraggregat, motorer och reservdelar

Namn: Power House.

Ekonomi: Omsatte 56 miljoner 2014.

Antal anställda: 13 i skrivande stund. Ska anställa ytterligare två i höst.

Placering: Göteborg.

Gör: Säljer generatoraggrerat åt Mitsubishi och från och med i höst även Volvo Penta. Säljer även industri- och marinmotorer, plus att man har en omfattande reservdelsförsäljning samt bedriver service- och underhållsverksamhet.