

Referat från Kvällsmötet Customer Solutions 6 november 2024

Branislav Slavic, Jonas Stenbeck samt **Matts Wesslén** från Business Sales Nordic välkomnades av Gunnar Lundberg. Efter en matig smörgås startade kvällens övning om Customer Solutions.



Branislav t v

Branislav, nordiskt ansvarig för sälj/kundaffärer samt decentraliserade energilösningar, inledde med att i stora drag berätta om Vattenfalls inriktning, marknaden och marknadssituationen i såväl Norden som i Sverige.

Syftet med verksamheten är så klart lönsamhet och under mottot att möjliggöra en hållbar framtid för kunden.

Vattenfall Nordic är ledande leverantör av el och energirelaterade lösningar och även marknadsledande vad gäller olika kundlösningar. Vattenfall arbetar samtidigt ihärdigt med olika typer av digitala produkter och hjälpmedel för kunden.

Vattenfall Nordic är ledande leverantör av el och energirelaterade lösningar och även marknadsledande vad gäller olika kundlösningar. Vattenfall arbetar samtidigt ihärdigt med olika typer av digitala produkter och hjälpmedel för kunden.

Eftersom marknaden förändras kontinuerligt beroende på politiska förändringar såväl i omvärlden som Norden, den industriella och den tekniska utvecklingen samt kundbehov och kundförväntningar utvecklas verksamheten ständigt vilket ställer höga krav på omvärldsanalys för att kunna behålla sin marknadsledande ställning. Vattenfall arbetar ju på en hårt konkurrensutsatt marknad så det gäller att kunna vara bättre än konkurrenterna.



Jonas, ansvarig för konsumentmarknaden, fortsatte sedan med att beskriva konsumentmarknaden och de olika kunderbjudande och lösningar som erbjuds denna. En intressant sak var bl.a. att det tidigare varit flest kunder som valt fasta elprisavtal medan majoriteten nu har valt att gå över till rörliga elprisavtal.

Konsumentmarknaden erbjuds en hel del lösningar såsom t.ex. solceller och elbilsladdning. Jonas presenterade även ett quiz. Det var både svårt och klurigt men visade på ett mycket tydligt sätt kundernas intresse för elprisets fluktuationer och ger således en hint om möjliga nya kundlösningar.



Matts, ansvarig för BtB segmentet, avslutade med att ge oss en bild över BtB-marknaden (Business to Business) och kundtrender. Matts redovisade även kundbarometrar avseende kundnöjdhet och hur pålitligt Vattenfall anses vad gäller att leverera olika lösningar. Matts visade att Vattenfall ligger på topp hos kunderna vad gäller de flesta parametrar. Dessutom försökte Matts värva en chef till Norgedelen inom BtB vilket glädde våra seniorer.

Att Vattenfall kan vara så framgångsrika beror ju på att man har en organisation som är skicklig och kunnig och som smidigt anpassar sig efter kundernas och omvärldens utveckling och förändring.

Det var en mycket aktiv och engagerad publik av veteraner som lyssnade på de värtaliga herrarna. Det finns all anledning att bjuda in dem igen inte minst med tanke på den föränderliga och ständigt utvecklande omvärlden vi har och kundernas behov av nya och förbättrade erbjudanden och för dem konkurrensmässiga lösningar.

Inga presentationsbilder bifogas med tanke på konkurrenssituationen.

Text och foto: Hélène Blomberg