# Powel øker satsningen i Europa

# Powel styrker satsningen i Europa ved å ansette Eilert Bjerkan for å jobbe med forretningsutvikling.

Bjerkan har lang erfaring med innovasjon, produktstrategi og ledelse fra flere ulike lederstillinger i Nortroll, NTE og Enfo. Han kommer sist fra stillingen som Vice President Utilities i Kongsberg Digital.

* Vi er veldig glad for å få Eilert med på laget og ønsker han velkommen til Powel. Hans erfaring med innovasjon, ledelse og produktstrategi kombinert med dyp bransjekunnskap, vil være en viktig ressurs for Powel i tida framover, sier administrerende direktør i Powel, Trond Straume.

**Markedet endrer seg raskt**

* Powel betjener et marked som endrer seg raskt og som i stadig større grad trenger avansert programvare. Våre verktøy øker forretningsverdien til kundene våre og vi jobber med å møte etterspørselen i markedet. Eilert er riktig person til å videreutvikle Powel i Europa, sier Straume.

Energibransjen er i hurtig endring med det grønne skiftet, smart strøm og sensorteknologi. Powel har ekspertverktøyene som gir nettselskap mulighet til å prosjektere, vedlikeholde, kontrollere, analysere og overvåke strømnettet i sanntid.

* Dette er en unik mulighet til å jobbe for en dedikert programvareleverandør, som har en sterk posisjon i markedet og en tydelig grønn profil. Klimatiltak og elektrifisering åpner spennende og nye muligheter knyttet til nettoptimalisering, verdiøkende tjenester for fleksibilitet og nye markedsplasser, sier Eilert Bjerkan.

**Økt vekst utenfor Norden**

Powel har vært markedsledende i Norden de siste 30 årene. Bjerkan vil arbeide for videre vekst i det europeiske markedet.

- Vekst i nye markeder er utfordrende, spesielt under verdikjede-transformasjoner som vi nå opplever i energisektoren. Samtidig åpner disse endringene for mange nye forretningsmuligheter mellom de tradisjonelle rollene i verdikjeden. I en slik satsing er det viktig å samarbeide med oppstarts- og vekstbedrifter for rask utvikling, samtidig som man videreutvikler eksisterende produkter og tjenester. Det er avgjørende å opprettholde kjernevirksomhet, samtidig som man jobber med kunder for å identifisere nye forretningskrav og muligheter. En slik gradvis endring av virksomheten er en forutsetning for å lykkes, sier Bjerkan.