Caverion opruster elforretningen med afdelingsleder, Lars Frode Lindgaard

Lars Frode Lindgaard er tiltrådt som afdelingsleder for elafdelingen i Aarhus. Med mere end 30 års erfaring fra el- og installationsbranchen skal han være med til at styrke Caverions position som en landsdækkende teknisk partner, der hjælper kunder i hele Danmark med tekniske service- og installationsløsninger.

Lars Frode Lindgaard er uddannet elinstallatør i 1991 og har gennem sin karriere opbygget solid erfaring inden for teknisk service, projektledelse, tilbudsgivning, kundesamarbejde og ledelse. Han kommer med en bred baggrund fra større virksomheder, hvilket har givet ham en stærk forståelse for både teknik, forretning og mennesker.

En branche i konstant udvikling

For Lars Frode Lindgaard har interessen for det tekniske været den røde tråd gennem hele karrieren. Muligheden for at arbejde med komplekse tekniske løsninger og samtidig følge en branche i konstant udvikling har været med til at forme hans faglige rejse.

”Teknik har altid fascineret mig. Jeg elsker den konstante udvikling i elfaget. Nye teknologier, digitalisering og den grønne omstilling stiller hele tiden nye krav, og det gør branchen både udfordrende og spændende at være en del af,” fortæller Lars Frode Lindgaard.

Kort efter sin uddannelse blev Lars Frode Lindgaard en del af et historisk projekt i Berlin, hvor han arbejdede med opførelsen af bygninger i områderne omkring den tidligere Berlinmur.

”Det var en helt særlig oplevelse at få lov til at være en del af genopbygningen af et område med så stor historisk betydning. Det gav mig tidlig erfaring med, hvordan tekniske projekter også kan være med til at skabe udvikling og forandring,” fortæller Lars Frode Lindgaard.

Siden har karrieren budt på en lang række forskellige roller og projekter. Han har blandt andet arbejdet med netværksinstallationer hos Solar, været teknisk konsulent hos Vestas med fokus på højspændingsmoduler og fungeret som projektleder hos flere større og mindre virksomheder.

Den brede erfaring har givet ham et unikt perspektiv på branchens udvikling.

”Jeg har været med på en rejse, hvor branchen er gået fra relativt simple installationer til komplekse, digitale og datadrevne løsninger. Samtidig er energioptimering blevet en naturlig del af næsten alle tekniske projekter. Det stiller større krav til vores kompetencer, men skaber også nye muligheder for markedet og kunderne,” fortæller Lars Frode Lindgaard.

En styrkelse af en forretning i vækst

Tidligere i år annoncerede Caverion opkøbet af GK Danmarks serviceforretning, som siden er blevet integreret i Caverions Technical Services-forretning. Forretningsområdet har siden oplevet positiv udvikling med nye kunder, flere projekter og styrkede kompetencer inden for køl, ventilation, sprinkler, VVS, el, brand og sikring.

Som led i den fortsatte udvikling og ambitionen om at være en stærk landsdækkende teknisk servicepartner styrker Caverion nu også elforretningen med ansættelsen af Lars Frode Lindgaard.

Direktør for Technical Services, Lars Sjørring, ser ansættelsen af Lars Frode Lindgaard som et vigtigt skridt i den fortsatte udvikling.

”Med Lars får vi en erfaren leder med stærke tekniske kompetencer, et indgående kendskab til markedet og en forståelse for kundernes forretning. Han kombinerer teknisk indsigt med en stærk kommerciel og menneskelig forståelse, og jeg er overbevist om, at han bliver en vigtig drivkraft i den videre udvikling af elforretningen i Caverion,” fortæller Lars Sjørring.

En drivkraft for mennesker og stærke kunderelationer

Selvom teknik er en vigtig del af Lars’ motivation i hans arbejde, er ledelse af mennesker en lige så vigtig drivkraft.

”Jeg motiveres af at skabe rammerne for, at mine kolleger kan lykkes. Når medarbejderne udvikler sig, trives og oplever succes i deres arbejde, så skaber vi også de bedste resultater for kunderne,” fortæller Lars Frode Lindgaard.

I sin nye rolle ser Lars et stort potentiale for udvikling af elafdelingen i Aarhus og ser frem til at styrke samarbejdet med både kunder og kolleger. Det var netop også den tætte kundedialog, der var en væsentlig årsag til, at han valgte Caverion.

”Jeg glæder mig til at bygge en stærk afdeling op sammen med mine nye kolleger. Vi har et godt fundament, og jeg ser frem til at udvikle både organisationen og samarbejdet med vores kunder. Det, der især tiltaler mig ved Caverion, er partnerskabstankegangen. Vi arbejder ikke bare som en leverandør, men som en aktiv samarbejdspartner, der hjælper kunderne med at forstå deres behov og løse deres udfordringer. Det skaber stærkere relationer og bedre resultater for begge parter,” afslutter Lars Frode Lindgaard.

For yderligere information, kontakt venligst:

Lena Sørensen, Marketing & Communication Manager, Caverion Denmark
E-mail: lena.sorensen@caverion.com
Mobil: +45 2721 0994

Om Caverion

Caverion – en del af Assemblin Caverion Group – er en førende nordeuropæisk teknisk service- og installationsvirksomhed, der er til stede på mere end 200 lokationer i 9 lande og beskæftiger mere end 20.000 medarbejdere. I Caverion Danmark er vi mere end 900 medarbejdere fordelt på 12 lokationer.

Vi leverer smarte og bæredygtige løsninger til både danske og internationale kunder inden for byggeri, transport, industri, forsyning, og energi.

Vores kompetencer spænder bredt fra el, køl, ventilation, VVS, brand, sikring og sprinkler til automation og høj- og mellemspænding. Derudover tilbyder vi serviceydelser inden for teknisk Facility Management, Performance Management og livscyklusaftaler samt komplekse ydelser og totalløsninger inden for engineering og digitalisering.