

## Prevas blir field service partner till IFS i Norden



### **Tillsammans med IFS kommer Prevas att erbjuda lösningar inom Field Service Management (FSM).**

Många av Prevas kunder behöver idag råd och vägledning i hur man ska förhålla sig till digitala trender och förändringar, vilket också inkluderar hjälp med system för fältservice och eftermarknad.

– Vi är glada över tecknat partneravtal med IFS inom Field Service Management. Eftermarknad och fältservice är viktiga områden för att göra kunder nöjda med produkter de använder och skapar även nya intäkter för både leverantörer och kunder. Tillväxtpotentialen här är stor och många av våra kunder efterfrågar också denna typ av tjänst. Prevas produktportfölj blir därmed mer komplett, säger Matz Axelsson, regionchef på Prevas.

Prevas är en partner som hjälper kunder att orientera sig och förhålla sig till digitalisering och ny teknik. För oss är teknikutvecklingen en viktig möjliggörare som ska tjäna samhället ur alla hållbarhetsperspektiv och idag levererar vi lösningar som många för en tid sedan inte trodde var möjliga. Prevas uppdrag rör sig i hela kedjan från tidiga utredningar och förstudier, till konceptutveckling och "proof-of-concept", vidare till utveckling, industrialisering och test för att övergå till löpande vidareutveckling och support.

– Som två starka partners kommer Prevas och IFS kunna erbjuda marknaden ett koncept som gör det möjligt för kunder att bli framgångsrika med fältservice och sin eftermarknad, fortställer Matz.

–Tillsammans med Prevas skapar vi ett erbjudande till den nordiska marknaden som är mycket attraktivt. Prevas har en gedigen bakgrund och erfarenhet som tillsammans med vår FSM-lösning kommer att bidra till en mycket attraktiv paketering för serviceintensiva företag och företag som vill ta nästa steg i sin digitalisering för att både kunna växa och bli mer effektiva, säger Fredrik Edendahl, Channel Partner Director på IFS.

– Prevas har en stark säljorganisation. De arbetar helt i linje med hur vi önskar att en partner ska på ett tydligt och kvalitetssäkrat sätt erbjuda kunder den marknadsledande Field Service Management-lösningen, fortsätter Fredrik.

## **För mer information och uppföljning**

**Matz Axelsson**, Regionchef Prevas AB

E-mail: [matz.axelsson@prevas.se](mailto:matz.axelsson@prevas.se), Mobil: +46 73 274 19 59

**Fredrik Edendahl**, Channel Partner Director IFS

E-mail: [fredrik.edendahl@ifsworld.com](mailto:fredrik.edendahl@ifsworld.com), Tel.: +46 733 45 27 44

## **Om Prevas**

Prevas är partner till företag inom många branscher. Vår passion är att lösa teknikutmaningar för att utveckla smarta produkter, smarta industrier och smarta tjänster. Med spetskompetens inom produktutveckling, inbyggda system och industriell IT & automation bidrar Prevas med innovativa lösningar och tjänster som skapar tillväxt. Prevas startade 1985 och är huvudleverantör och utvecklingspartner till ledande företag inom branscher som Life Science, telekom, fordon, försvar, energi samt verkstadsindustrin. Kontor finns i Sverige, Danmark, Norge och Indien med ca 600 medarbetare. Prevas är börsnoterade på NASDAQ Stockholm sedan 1998. För mer info om Prevas, besök [www.prevas.se](http://www.prevas.se).

## **Om IFS**

IFS™ utvecklar och levererar affärssystem till kunder över hela världen som tillverkar och distribuerar varor, underhåler anläggningstillgångar samt driver serviceinriktade verksamheter. Bolagets branschkunskap och lösningar har tillsammans med ett tydligt kundfokus gjort dom till en ledare inom sektorn. 3 500 medarbetare stödjer fler än 10 000 kunder över hela världen genom lokala kontor och ett växande partnernätverk.

Följ IFS på Twitter ([@ifsnordics](https://twitter.com/ifsnordics)) och [LinkedIn](#)

Läs mer om teknologi, innovation och kreativitet på IFS Blog: <http://blog.ifsworld.com/>