

Nordlo øker kundetilfredsheten: «Går hånd i hånd med god lønnsomhet»

Kundene setter stadig større pris på Nordlos leveranser, ifølge kundeundersøkelsen for 2025. For Nordlos enheter i Norge har Net Promoter Score (NPS) mer enn doblet seg. Samtidig øker også medarbeidertilfredsheten i hele konsernet.

– Vi ser en direkte sammenheng mellom engasjerte ansatte, fornøyde kunder og god lønnsomhet, sier Bjørn André Lerøen, forretningsområdesjef for Nordlo Norge.

Undersøkelsen omfatter hele Nordlos virksomhet i Norge og Sverige og måles ved hjelp av den globale standarden Net Promoter Score (NPS). Målingen vurderer kundelojalitet og hvor sannsynlig det er at kundene vil anbefale Nordlo som selskap, dets produkter eller tjenester til andre.

Et positivt resultat betyr at merkevaren har flere ambassadører enn kritikere. Undersøkelsen gjennomføres en gang i året. For Nordlos enheter i Norge har NPS økt med hele 26 poeng, fra 19 til 45 NPS.

Totalt har Nordlo-konsernet økt med 8 verdienheter i år, fra 31 til 39 NPS.

– Proaktivitet og forståelse for kundenes virksomhet er det vi er mest stolte av. Nordlo består av enheter over store deler av vest, sør og øst Norge, noe som gir oss et unikt og nært forhold.

«Fornøyde medarbeidere gir fornøyde kunder»

Samtidig er det også gjennomført en medarbeiderundersøkelse som viser en økning på 13 verdienheter, fra 29 til 42 NPS, for hele konsernet.

– Vi ser et klart mønster. Enheter med høy kundetilfredshet har også høyt medarbeiderengasjement. I vår bransje, hvor mange medarbeidere er direkte involvert i kundeforhold, er dette avgjørende.

Dette gjenspeiles også i resultatene, ifølge Bjørn. Nordlo har vokst årlig siden oppstarten i 2018, og 2025 ser ut til å bli et nytt rekordår.

– Kundeundersøkelsen er et av Nordlos viktigste verktøy for å evaluere og følge opp virksomheten vår. Fornøyde kunder og ansatte er en viktig faktor som bidrar til vår årlige vekst, sier Bjørn André Lerøen, forretningsområdesjef for Nordlo Norge.



Bjørn André Lerøen, forretningsområdesjef for Nordlo Norge.

Om Net Promoter Score

Nordlo er en av Nordens ledende aktører innen sky og infrastruktur. Selskapet tilbyr skalerbare driftsløsninger, administrerer tjenester og full outsourcing av IT- og digitaliseringstjenester til bedrifter og offentlige virksomheter. Gjennom nært samarbeid og ansvarsfulle valg av innovativ teknologi hjelper Nordlo kundene med å styrke sin konkurransekraft og drive digitaliseringen fremover. Nordlo omsetter for 2,4 milliarder SEK, har ca 1000 ansatte fordelt på ulike lokasjoner over hele Sverige og i store deler av Norge. nordlo.com

nORDLO

Net Promoter Score, NPS, er en global standard for måling av kundelojalitet og medarbeidertilfredshet. NPS varierer mellom -100 og 100, hvor et positivt resultat betyr at merkevaren har flere ambassadører enn kritikere.

For mer informasjon:

Bjørn André Lerøen, forretningsområdesjef Nordlo Norge, +47 905 29 45,

bjorn.leroen@nordlo.com

Nordlo er en av Nordens ledende aktører innen sky og infrastruktur. Selskapet tilbyr skalerbare driftsløsninger, administrerer tjenester og full outsourcing av IT- og digitaliseringstjenester til bedrifter og offentlige virksomheter. Gjennom nært samarbeid og ansvarsfulle valg av innovativ teknologi hjelper Nordlo kundene med å styrke sin konkurransekraft og drive digitaliseringen fremover. Nordlo omsetter for 2,4 milliarder SEK, har ca 1000 ansatte fordelt på ulike lokasjoner over hele Sverige og i store deler av Norge. nordlo.com