



Gipling kjøper Byggmakker Tiller

(Oslo, 5. oktober 2015) Gipling AS med hovedkontor på Steinkjer kjøper Byggmakkers trelast- og byggevareutsalg på Tiller, som i dag har en årlig omsetning på nær 200 millioner og 50 ansatte. Både adm. direktør Knut Strand Jacobsen i Byggmakker og adm. direktør Gunnar Severeide i Gipling er svært tilfreds med avtalen som de mener styrker konkurransekraften, øker attraktiviteten for kundene, og vil ytterligere forsterke Byggmakker sin posisjon i Midt-Norge.

Gipling AS utvider nå byggevarevirksomheten ved å kjøpe den egeneide butikken til Byggmakker på Tiller i Trondheim. Utsalget blir fortsatt en del av Byggmakker. Overtagelsen skjer 1. januar 2016 og innebærer at Gipling får en samlet omsetning på 1,3 milliarder kroner. Gipling driver fra før 15 Byggmakker-butikker i Midt-Norge.

Styrker markedsposisjonen

Kjøpet passer godt inn i selskapets vekststrategi, som er å eie og drive byggevarehus fra Dovre til Saltfjellet, uttaler adm. dir. Gunnar Severeide i Gipling AS.

- Kjøpet vil gi oss større volum og en ytterligere effektivisering av logistikken. Vi ser fram til å samarbeide med nye dyktige medarbeidere i Trondheim, sier Severeide, som også understreker at selskapet de kjøper, er veldrevet og har god lønnsomhet.

Gipling ønsker å bidra til at selskapet blir en integrert del av en større regional gruppering forankret i Midt Norge/Nordland.

- Eierskiftet vil gi oss en effektiv logistikk og bedre innkjøpsvilkår, og som vil komme både proff – og forbrukerkunder til gode. Vi er også overbeviste om at transaksjonen vil styrke Byggmakker Tiller og dermed sikre gode arbeidsplasser også i framtiden, sier Severeide.

Kjøpmannsstrategi

For Byggmakker er salget av Byggmakker Tiller i tråd med strategien om at butikker bør og skal drives av lokale kjøpmenn, og med lokalkunnskap om marked og kundegrunnlag. - Gipling er et langsiktig og lønnsomt selskap som vi er stolte av å samarbeide

med. Begge selskapene har allerede et langt og godt samarbeid bak seg og vi gleder oss til å utvide og videreutvikle dette samarbeidet. Forutsetningene for å lykkes er de aller beste, sier Strand Jacobsen.

Fakta:

Totalt regner Gipling med å selge byggevarer i Trøndelag for 1,1 mrd. kroner i 2015. Selskapet driver fra før butikker i Wulfsberg i Mo i Rana, Tynset i Hedmark, - på Støren, Oppdal, Berkåk og Røros i Sør-Trøndelag og på Rørvik, Kolvereid, Grong, Overhalla, Namsos, Steinkjer, Verdal, Levanger og Gråmyra i Nord-Trøndelag. Antall ansatte etter oppkjøpet blir nærmere 400. Gipling var i sin tid landets første Byggmakker og har vært ledende i utviklingen av kjeden.

Byggmakker Tiller er en ledende aktør innen byggevarehandel i Trondheim. Den er blant landets største Byggmakker-butikker med en forventet omsetning på over 200 millioner kroner og et totalt butikkareal på hele 11 000 kvadratmeter.

For nærmere informasjon, kontakt:

Gunnar Severeide, adm dir. Gipling AS

Tlf. 90 96 61 00, E-post: gunnar.severeide@gipling.no

Knut Strand Jacobsen, administrerende direktør i Byggmakker.

Tlf 454 92 010. E-post: knut.strand.jacobsen@byggmakker.no