



Byggmakker styrker satsingen på proff-kundene

(Gardermoen, 11. februar) Byggevarebransjens største og mest omfattende kjedesamling, Byggmakker Forum, samler i år rekordmange 1200 deltagere. Gjennom to hele dager lanserer Byggmakker produkt- og kjedenyheter for proffkunder og egne medlemmer. – Byggmakker har for tiden god vind i seilene. Jeg gleder meg spesielt til å lansere vår nye strategi og å snakke om satsingen vi nå skal gjøre mot de profesjonelle kundene våre, sier Knut Strand Jacobsen i Byggmakker.

Byggmakker Forum er kjedens årlige samling for både ansatte, leverandører og proffkunder og i år feirer kjeden 25 år under Byggmakker-profilen. – I kjeden er det nå god fart og vi samarbeider bedre og er mer koordinert enn på lenge. Det skyldes blant annet at vi har nær fullført kjøpmannstrategien og tilbakelagt et vellykket og lønnsomt 2015. Vi er klare for en spennende fremtid sammen med leverandører, medlemmer og våre kunder, sier administrerende direktør Knut Strand Jacobsen i Byggmakker.

Vind i seilene

I følge Strand Jacobsen har omsetningsutviklingen for Byggmakker gjennom 2015 vært veldig god. - Vi har en vekst på 7%, noe som er sterkt for en kjede av vår størrelse og posisjon. Strand Jacobsen påpeker den generelle økonomiske utviklingen, med utflating av boligpriser, svakere lønnsoppgjør og mer skepsis om fremtiden blant forbrukerne, og er derfor svært fornøyd med det siste året. - Kjedekonsernet gikk med et godkjent overskudd etter en del vanskelige år, og medlemmene rapporterer gode økonomiske resultater. Med en kjede som for første gang ligger på samme systemplattform og med mange gode samarbeidsprosjekter, skal vi vinne den stadig mer krevende fremtiden, sier en fornøyd Strand Jacobsen.

Ny strategi

På Byggmakker Forum lanserte også Strand Jacobsen strategien som skal bidra til ny vekst for kjeden. – Vi har pekt ut en del utviklingstrekk som vi tror blir avgjørende for utviklingen i byggevarebransjen de neste fem årene. Vi tror de kjedene som svarer godt på utfordringene blir morgendagens vinnere, og vi har

ambisjon om å være best. For Byggmakker innebærer det at vi kommer til å ta en tydelig posisjon i markedet når det gjelder kompetanse og service. Dette vet vi er spesielt viktig for våre proffkunder. Vi skal også være konkurransedyktig på pris og overgå i varesortiment. Vi bruker nå også betydelige ressurser på å tilfredsstille kundene som forventer flere og bedre digitale tjenester. For oss handler det om å være en fleksibel og kundetilpasset byggevarekjede, som tar hensyn til ganske raske endringer i handlevaner, hvor folk bor og hvordan vi lever i Norge. Vi skal legge enda bedre til rette for at kunden våre kan ta de gode valgene, særlig knyttet til energieffektivisering, sier Jacobsen.

Satser på proffen

Byggmakker fortsetter tradisjonen med å sette av en hel dag for kjedens proffkunder, og som kan boltre seg i 70 stands og får presentert kjedens og leverandørenes nyheter for 2016. – Vi legger i år blant annet vekt på presentere en oppgradering av BM-portalen, vår elektroniske tjeneste for proffene. Den ble lansert for ett siden og har vært en stor suksess med svært gode tilbakemeldinger fra de proffkundene som benytter tjenesten. Den gjør bestilling av varer og tjenester fra Byggmakker enklere, raskere og mer lønnsomt, og gir kunden en rekke andre tjenester innen egen ordrehistorikk, dokumentasjon og andre tredjepartstjenester. Bare det første året fikk vi en omsetning gjennom BM-portalen på 60 millioner kroner og vi har en klar ambisjon om øke denne kraftig i 2016, sier Strand Jacobsen.

Roadshow og digitalt kundemagasin

På Byggmakker Forum lanserte kjeden også en ny digital kommunikasjonskanal mot proffkundene. - Vi har tidligere produsert tre årlige trykte kundemagasiner for proffkundene våre. Vi så et behov for å lage digitale løsninger, slik at vi kunne tilfredsstille et behov for å komme raskere ut med nyhetssaker og at disse kan leses på nettbrett eller mobil. På www.proff-guiden.no kan proffkundene til Byggmakker nå finne praktisk og nyttig informasjon om produktnyheter, lover/forskrifter og tips til "Slik gjør du det", sier Strand Jacobsen.

Byggmakker lanserte også sitt samarbeid med Entelligens, og hvor de har gått sammen om å lage en egen energiportal for proffkundene til Byggmakker. På <http://byggmakker.energiportalen.no> kan lokale håndverkere få laget en gratis objektiv energianalyse av boliger, og på den måten selv bidra til økt oppdragsmengde. - Alt dette vil bli nærmere presentert for våre proffkunder når vi i vår gjennomfører tidenes roadshow i Byggmakker, "På hjul med proffen". I perioden 8. mars til 21. juni skal vi sammen med våre sentrale leverandører besøke hele 26 steder over hele landet og by på kunnskap om både nye produkter og lønnsomme tjenester, sier Strand Jacobsen.