



Bygghemmer posisjonerer seg digitalt

Bygghemmer har de siste årene investert store ressurser i å utvikle gode og effektive digitale løsninger for å tilfredsstille behovene til både proff- og forbrukerkundene.

– Med blant annet vår «klikk og hent»-løsning, en egen proffportal med nær 6 000 brukere og nå nærmere 40 000 varer med priser på nett, tør jeg påstå at vi er bransjens digitale nummer én, sier administrerende direktør Knut Strand Jacobsen i Bygghemmer Handel AS.

Det er en offensiv Bygghemmer-sjef som åpner kjedens største årlige samling, Bygghemmer Forum, der nærmere 1 500 ansatte, leverandører og profesjonelle kunder får to dager med faglig påfyll. Det skal også deles ut en rekke priser til butikker og leverandører for godt utført arbeid i 2016.

Beste digitale tilstedeværelsen

Ifølge Jacobsen må fremtidens vinner i byggevarehandelen ha den beste digitale tilstedeværelsen – løsninger som understøtter handelen med gode butikker, service og logistikk.

– Den digitale utviklingen går i rekordfart, nærmest som i lynsjakk. Følger du ikke med nå, er du sjakk matt før du vet ordet av det. Digitalisering er det voksende hjertet som banker blod inn i alle systemer og aktiviteter. Vi har nå løsninger som ingen av konkurrentene i sum kan matche. Da vi i slutten av januar i år lanserte priser på nett, var det viktig for oss at dette ble gjort ordentlig. Vi har i dag 60 000 varer på nett, og nær 40 000 av dem vises med pris, sier Jacobsen.

Rekordmange på nett

Bygghemmer har jobbet strategisk gjennom flere år for å posisjonere seg som best i bransjen på digitale løsninger og begynner nå å få svært gode resultater.

– Antall besøk på nettsidene våre økte med 55 prosent (1,8 millioner) i 2016, og målet for 2017 er 6 millioner besøk på sidene. Vi har nå nærmere 6 000 håndverkere som bruker vår BM-portal – en spesialutviklet portal med service og handelsløsninger for våre proffkunder. I 2016 ble det solgt varer for mer enn 90 millioner kroner gjennom denne portalen, og den vokser hurtig. Vi tror på 25 prosent vekst i 2017.

– Vi deltar også aktivt i arbeidet med å utvikle og utnytte bransjens eneste felles varedatabase, NOBB. Bygghemmer oppdaterer og beriker alle produktdata for varene produsenter legger inn i NOBB. Dermed får proffkundene overført sine produktdata med

langt større bredde enn bare varenummer og pris. Byggmakker bruker store ressurser på å bidra til målet om effektiv vareflyt, digitale bygningsinformasjonsmodeller (BIM) for hele verdikjeden og en mer effektiv byggebransje som helhet, sier Jacobsen.

Positiv utvikling i 2016

Byggmakkers omsetning økte i 2016 med ca. 3,5 prosent. I følge Jacobsen er det akseptabelt, men litt under snittet for byggevaremarkedet.

– Trenden er økende mot slutten av året, og det er foreløpig ingen ting som tilsier markedsnedgang. Vi er spesielt fornøyd med vår proffomsetning, der vi fulgte markedet med en vekst på litt under 8 prosent. Forbrukeromsetningen holdt nesten følge med fjoråret, men her påvirket strukturelle endringer oss. Et tålmodig sjakkspill pågår, der aktører konsoliderer seg. Det er ingen tvil om at færre kunder, spesielt innen forbrukermarkedet, og flere tilbydere blir en utfordring for alle i tiden som kommer.

– Samtidig er vi svært tilfredse med at Byggmakkers medlemmer i gjennomsnitt er landets mest lønnsomme byggevarehus, og at Byggmakker-varemerket holder stand som bransjens sterkeste merkevare. Nå har vi også fått en stor positiv muskel ved at grossisten Onninen er blitt et søsterselskap det siste året. Selv om de to konseptene er og skal være helt ulike, venter vi å oppnå mange stordriftsfordeler ved å samarbeide innen administrasjon, logistikk og til dels sortiment, sier Jacobsen.

Utsikter for 2017

Byggmakker deltar i det nevnte sjakkspillet og vil gjøre aktive veksttiltak både innenfor Byggmakker-konseptet og på andre måter.

– Med solide BM-medlemsbedrifter og vår sterke søster Onninen i ryggen, har vi satt av både ressurser og tid til dette. Vi har også sterk støtte fra vår eier Kesko, som er Nordens tredje største handelsforetak. Vi forventer både omsetnings- og lønnsomhetsvekst i 2017, kanskje spesielt i renoveringsmarkedet, som utgjør ca. 70 prosent av markedet og nærmere 80 prosent av vår omsetning, sier Jacobsen.

Selv om renoveringsmarkedet har ganske god utvikling, forventer Jacobsen en flatere utvikling innen nye større yrkesbygg, mens nye boliger påvirkes av flere trekk.

– Det er store regionale forskjeller, og lokal etterspørsel varierer kraftig. I enkelte områder er problemet manglende regulering. I pressområdene rives tilgjengelige boliger vekk, men antall omsatte enheter øker likevel ikke veldig. Vestlandet har redusert etterspørsel etter fallet i oljeinvesteringene, mens andre byområder opplever stor vekst. Andelen nye flerbolighus øker med sentraliseringstrenden, med nye byggemetoder og økt import av ferdigproduserte bygningskomponenter som en konsekvens. Også her er vi posisjonert, men vil forsterke jobben med nye løsninger og partnere, sier Jacobsen.

For nærmere informasjon, kontakt:

Knut Strand Jacobsen, administrerende direktør i Byggmakker Handel AS, tlf 454 92 010 eller e-post: knut.strand.jacobsen@byggmakker.no