



Pressmeddelande 19.02.2014

Bygghuset öppnar ett andra varuhus i Bergen

Andra kvartalet 2014 öppnar den svenska byggvarukedjan Bygghuset varuhus i Åsane. Kedjans drive-in-koncept är en stor framgång i Norden. Nu letar de efter en butikschef och fyra heltidsanställda till varuhuset i Åsane.

– För Bygghuset är Bergenområdet ett strategiskt viktigt område i Norge. I Åsane etablerar vi oss på en tomt som svarar mot alla våra behov. Nu börjar vi sökandet efter en byggvaruhuschef och fyra heltidsanställda, säger Bygghuset verkställande direktör, Magnus Agervald.

Enkelt självbetjäningskoncept

–Vi erbjuder byggvaror av god kvalitet, och dessutom kan våra kunder köpa alla varor på Bygghuset.no. Den flexibilitet vi därmed erbjuder tror vi är en fördel på dagens marknad. Det ska vara enkelt att handla hos oss och det upplever kunden som en stor fördel, säger Agervald.

Bygghuset säljer byggvaror som trävirke, golv, gips, cement, fönster, dörrar och färg till både fackmän och hobbysnickare. Bygghuset affärsidé är att erbjuda kunder bra kvalitet till lågt pris, där kunderna själva gör en del av jobbet för att hålla kostnaderna nere. Bygghuset har ett enkelt självbetjäningskoncept där kunderna kör in bilen rakt in i butiken och själva lastar in varorna direkt i bilen. Det gör behovet av personal i butiken mindre och kunderna sparar pengar. Dessutom köper Bygghuset in varor i större kvantiteter och till förmånliga priser – något som också kommer kunderna till godo.

Bygghuset är stolt vinnare av prisundersökningar

I maj 2012 korades Bygghuset till den billigaste byggvarukedjan av TV2 hjälper deg. Utgångspunkten var inköp av material till en 20 kvm terrass. Hos Bygghuset fick man då lägga ut 4 211 kronor, medan den dyraste konkurrenten låg på 7 377 – en prisskillnad på 3 000 kronor. Även vid tidigare prisjämförelser har Bygghuset klarat sig bäst. I tidningen Fedrelandssveinens pristest från augusti 2011 klarade sig Bygghuset klart bäst när man jämförde priserna hos fyra kedjor inom byggvaruhandeln.

– Vi är stolta över resultaten i de här undersökningarna. Vårt mål är att alltid vara billigast på alla produkter vi säljer och därför ger vi alla våra kunder ett prislofte. Om kunden handlar hos oss på Bygghuset och hittar samma produkt till ett lägre pris hos en annan lokal byggvaruhandel får kunden tillbaka mellanskillnaden plus 10 procent av mellanskillnaden, säger Agervald.

För ytterligare information, kontakta:

Magnus Agervald, direktör för Bygghuset, mobil: +46 (0)76-119 00 20, e-post: magnus.agervald@byggmax.se
Erik Brannan, regionchef Norge väst, mobil: +47 480 84 002, e-post: erik.brannan@byggmax.no

Om Bygghuset:

Bygghuset startades 1993 och har i dag 68 butiker i Sverige, 25 i Norge och 12 i Finland. Företaget hade 2012 en omsättning på ca 3,1 miljarder kronor och fortsätter att växa starkt. Sedan starten har Bygghuset affärsidé varit att det ska vara det bästa och det billigaste alternativet när kunden ska köpa byggvaror av hög kvalitet. Bygghuset har ett så kallat drive-in-system i alla sina varuhus, så att kunderna kan ta bilen med in och lasta på varorna direkt. Det gör att kunden kan handla enkelt och effektivt, framför allt när det gäller tyngre byggvaror. Bygghuset noterades på Stockholmsbörsen i juni 2010.