



Pressmeddelande 2014-05-14

Byggmax öppnar en butik i Tönsberg

Under tredje kvartalet 2014 öppnar den svenska byggvarukedjan Byggmax ett varuhus i Tönsberg i Norge. Kedjans drive-in-koncept är en stor framgång i hela Norden. Nu letar de efter en butikschef och fyra heltidsanställda till varuhuset i Tönsberg.

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

Enkelt självbetjäningskoncept

– Vi erbjuder byggvaror av god kvalitet, och dessutom kan våra kunder köpa alla varor på Byggmax.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 Magnus Agervald.

Byggmax säljer byggvaror som trävirke, golv, gips, cement, fönster, dörrar och färg till både fackmän och hobbysnickare. Byggmax affärsidé är att erbjuda kunder bra kvalitet till lågt pris, där kunderna själva gör en del av jobbet för att hålla kostnaderna nere. Byggmax 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 Byggmax in varor i större kvantiteter och till förmånliga priser – något som också kommer kunderna till godo.

Byggmax är stolt vinnare av prisundersökningar

I maj 2012 korades Byggmax till den billigaste byggvarukedjan av TV2 hjälper deg. Utgångspunkten var inköp av material till en 20 kvm terrass. Hos Byggmax 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 Byggmax klarat sig bäst. I tidningen Fedrelandsvennens pristest från augusti 2011 klarade sig Byggmax 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 Byggmax 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, VD Byggmax, 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 Byggmax:

Byggmax startades 1993 och finns för närvarande med 70 butiker i Sverige från Ystad till Luleå. Företaget omsatte cirka 3,2 miljarder svenska kronor år 2013 och fortsätter att expandera kraftigt. Byggmax finns även med 26 anläggningar i Norge och 13 i Finland, det totala antalet butiker är 109. Sedan starten har Byggmax affärsidé varit att vara det bästa och billigaste alternativet när konsumenten ska köpa byggmaterial med bra kvalitet. Byggmax har ett så kallat drive-in-system i alla sina butiker så att kunderna kan ta med bilen och lasta på sina



varor direkt. Detta gör det enkelt och effektivt för kunden att handla, framför allt tyngre byggvaror. Bygghuset aktie noterades på Stockholmsbörsen i juni 2010.

För mer information se www.bygghuset.se.