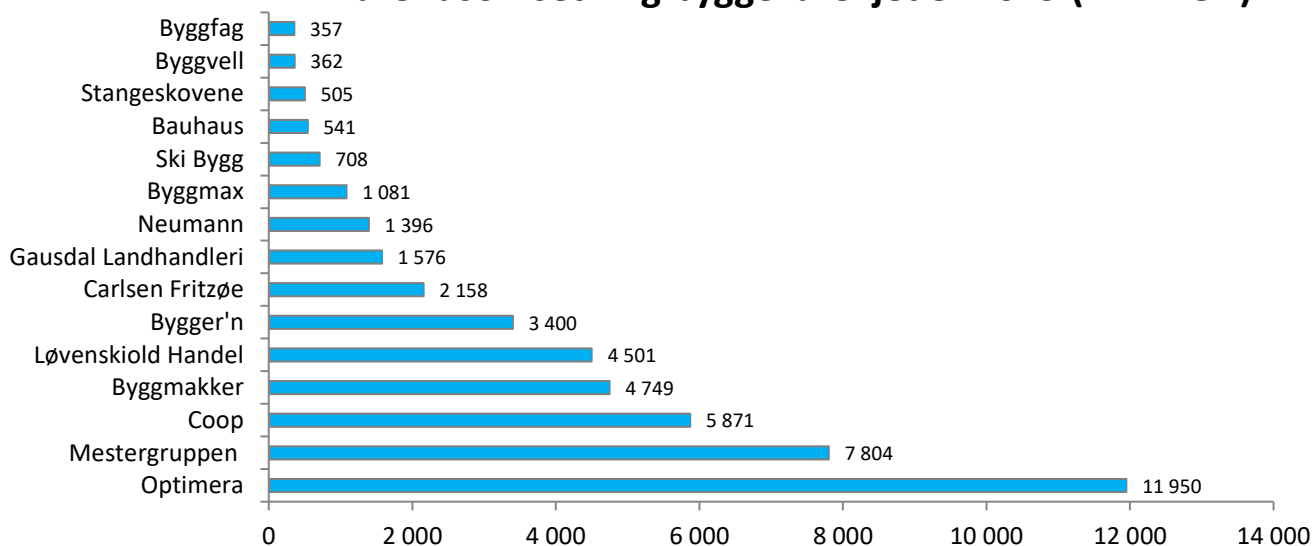


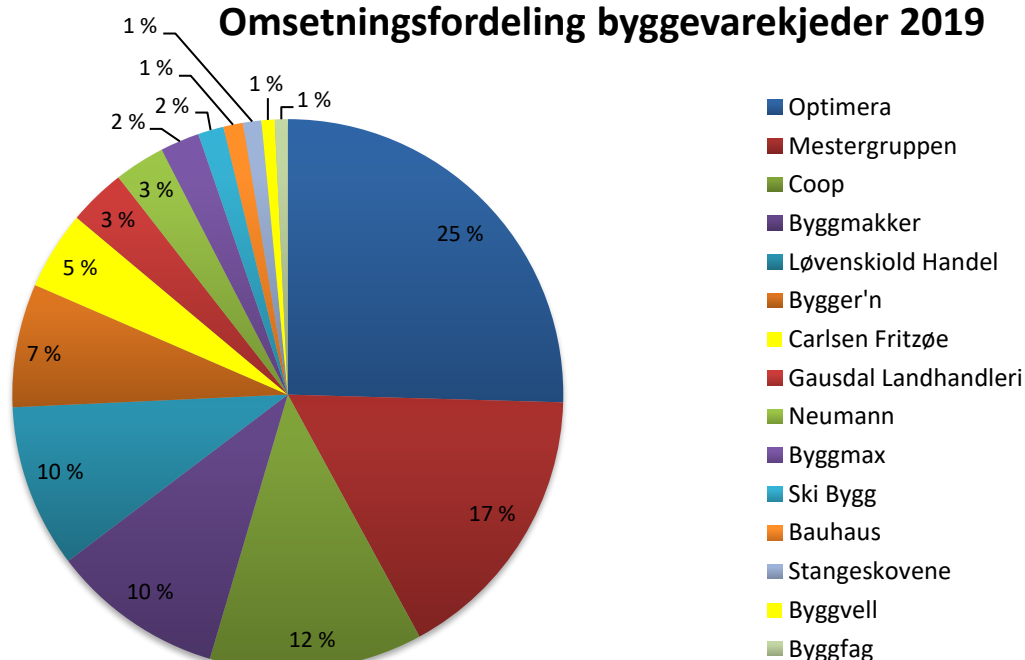
BYGGEVAREKJEDER 2019

Byggevarerindustrien, Treindustrien og Norsk Trevarer har utarbeidet en kortfattet beskrivelse av alle byggevarekjedene i Norge. Formålet er å gi medlemmene en oversiktlig tilgang til sentrale opplysninger per kjedeselskap. Beskrivelsen inneholder sum omsetning ut av kjedenes varehus (detaljomsetning i 2019), eventuell grossistomsetning til andre varehus, antall varehus i sum og per fylke, proffandel (kun estimat), kjedeselskapets etableringsår, beskrivelse av kjedeselskapets eier, beskrivelse av kjedeselskapets forretningsområder, beskrivelse av kjedenes sentrale kjennetegn for å synliggjøre forskjellene mellom byggevarekjedene, kontaktpersoner i administrasjonen/ledelsen, og kontaktpersoner for vareleverandører. Beskrivelsene er forfatter sin vurdering, og et flertall av kjedene har kommet med tilbakemeldinger på beskrivelsene.

Varehusomsetning byggevarekjeder 2019 (mill NOK)

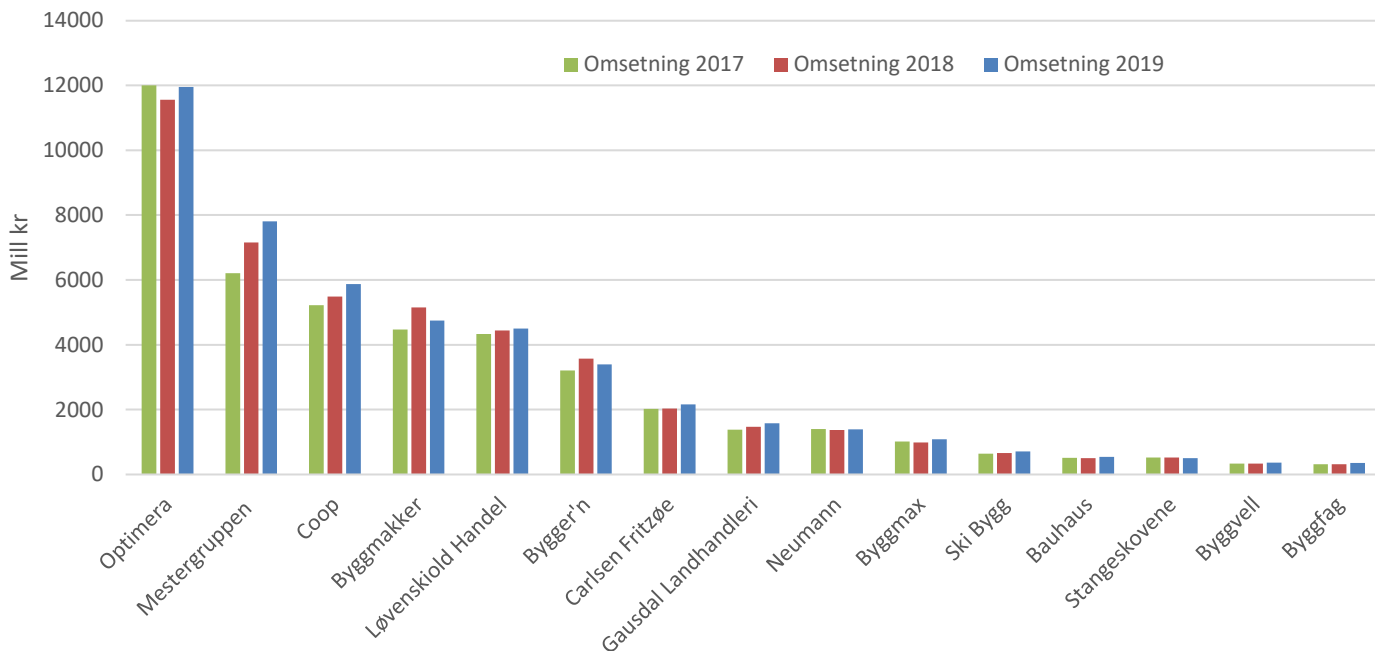


Omsetningsfordeling byggevarekjeder 2019

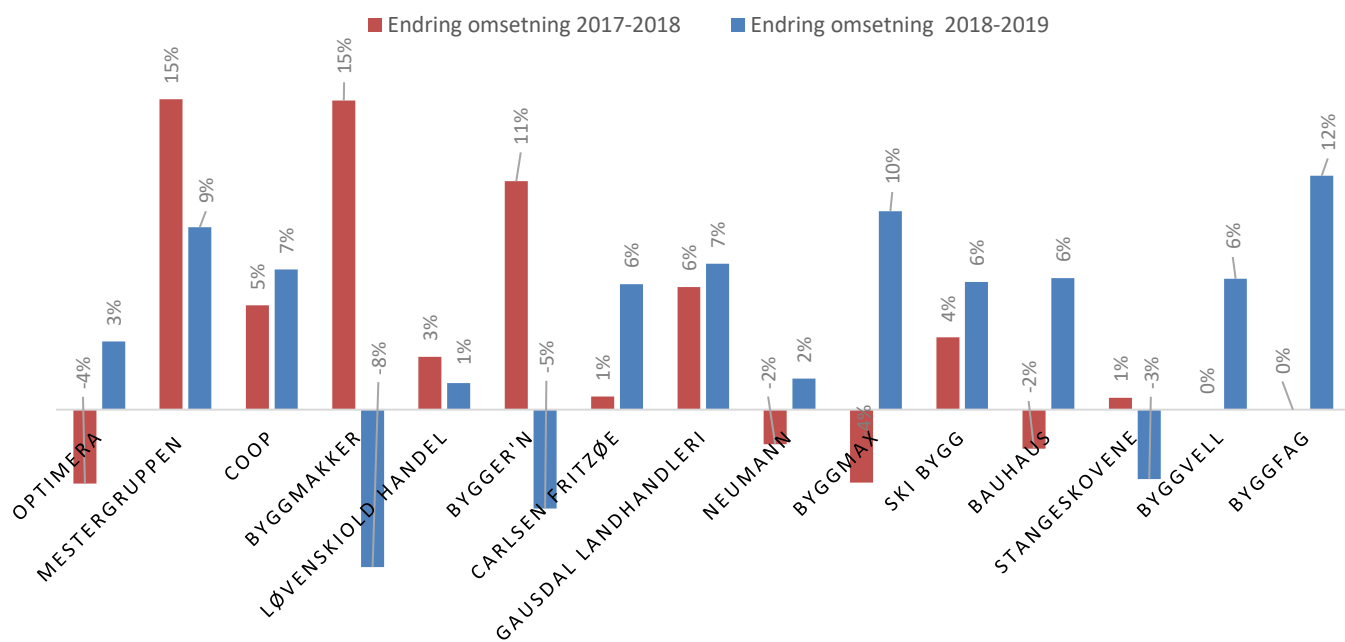


BYGGEVAREKJEDER 2019

Omsetning kjeder 2017-2018-2019



OMSETNINGSENDRING 2017-2018-2019



OPTIMERA

/OPTIMERA/

Montér

FLISE KOMPANIET

Detaljomsætning (2019 E) **11 950 mill**

Grossistomsætning N/A

Antall byggevarerhus **193 stk**

Proffandel (estimat) **74 %**

Etablert (år) **1993**

Nettside
www.optimera.no
www.monter.no
www.optimeraproff.no

Sentralbord 22 16 88 00

Varehuslokasjoner	Befolkning	Montér	Flisekompaniet	Pluss
Viken	23 %	26	9	2
Oslo	13 %	1	3	
Innlandet	7 %	13	3	2
Vestfold og Telemark	8 %	11	1	6
Agder	6 %	18	2	2
Rogaland	9 %	12	2	
Vestland	12 %	17	3	9
Møre og Romsdal	5 %	6	2	1
Trøndelag	9 %	3	2	
Nordland	4 %	18	4	
Troms og Finnmark	5 %	13	2	
Sum Varehus	100 %	138	33	22

- Eiere** Optimera er en del av Saint-Gobain som har 193 000 medarbeidere i 64 land, og er Europas største distributør av byggevarer. Saint-Gobain eier også VVS grossisten Brødrene Dahl
- Forretningsområder** Optimera innbefatter kjedene Optimera Proff, Montér, og Flisekompaniet, Optimera Industri, Optimera Logistikk, Optimera Byggsystemer og Optimera Tomteutvikling. Hovedkontoret er lokalisert i Oslo
- Sentrale kjennetegn** Optimera er størst på byggevarerhandel i Norge, og har hovedfokus på det profesjonelle markedet. Optimera Proff består av kjedeeide regionalt organiserte proffsentre, og hvor proffavdelinger i Montér sikrer en god geografisk dekning. Montér er medlemskonseptet for varehus for proffmarkedet og gjort selvselv markedet, men over tid har 80 % av varehusene blitt kjedeeid. Optimera Byggsystemer tilbyr tekniske tjenester og prefabrikerte produkter; konstruksjonspakker, elementer, takstoler. Optimera Byggsystemer innbefatter også Optimera Tomteutvikling som tilrettelegger og igangsetter boligfelter for utbygging. Stor distribusjon og tjenestebredde gjør Optimera til den ledende proffaktøren. Optimera arbeider direkte med industrien gjennom Optimera Industri.
- Kontaktpersoner administrasjonen** Erik V Tønnesen (Adm dir), Knud Holm (Direktør Montér og Optimera Proff), Lars Petter Grandahl (Direktør Handel), Ståle Sagsstuen (Direktør Byggsystemer), Pål Erichsen (Direktør Kategori).
- Kontaktpersoner leverandøravtaler** Pål Erichsen

COOP



Samt byggevareomsetning i Coop Obs! Hypermarked

Detaljomsättning	(årsmelding 2019) 5 871 mill
Grossistomsättning	
Antall byggevarehus	107 stk
Proffandel (estimat)	5 %
Etablert (år)	1991
Nettside	www.coop.no

Lokasjoner	Befolkning	Obs! Bygg	Byggmix
Viken	23 %	9	2
Oslo	13 %	2	
Innlandet	7 %	4	5
Vestfold og Telemark	8 %	3	
Agder	6 %	1	
Rogaland	9 %	7	10
Vestland	12 %	6	6
Møre og Romsdal	5 %	6	2
Trøndelag	9 %	8	15
Nordland	4 %	5	10
Troms og Finnmark	5 %	3	3
Sum Varehus	100 %	54	53

Sentralbord 22 89 95 95

Eiere	Coop er kundeeid (kooperativ). Alle kunder som er Coop-medlem får kjøpeutbytte på alt de handler
Forretningsområder	Coop er Norges nest største handelsaktør etter Norgesgruppen, og består av over 100 samvirkelag. Coop driver 9 butikonsepter – hvorav 2 innen byggevarehandelen. Hovedkontoret er lokalisert i Oslo
Sentrale kjennetegn	Byggevarekjedene i Coop er orientert mot forbrukeren, og Coop er størst på salg av byggevare til forbruker i Norge. Kjeden Coop, Bygghaus og Bauhaus søker alle å vinne posisjonen som ledende på pris i forbrukermarkedet. Coop søker å tilby varer med god kvalitet og kjente merkevarer til markedets laveste pris. Kjeden har lange åpningstider, lave priser/ lavprislofte, et bredt sortiment av 'gjør det selv' varer, samt tjenester som utleie/formidling av transport, tilhenger, verktøy og håndverkere. Obs! Bygg er stormarkedskonseptet med stor varebredde og lave priser, og er lokalisert rundt de største byene. Coop Byggmix er farge-/jernvarekjeden med hovedvekt på farge, jernvare og interiør. Coop er landsdekkende, og har per i dag en høy etableringstakt.
Kontaktpersoner administrasjonen	Geir Inge Stokke (Adm dir), Lars-Petter Olafsen (Direktør Faghandel), Espen Braaten (Direktør Byggkjeder)
Kontaktpersoner leverandøravtaler	Øystein Hagen (Direktør Innkjøp og Sortiment Faghandel)

BYGGMAKKER



Detaljomsättning	(Virke 2019) 4 749 mill
Grossistomsättning	
Antall byggevarerhus	63 stk
Proffandel (estimat)	68 %
Etablert (år)	1963
Nettside	www.byggmakker.no

Sentralbord 02378

Varehuslokasjoner	Befolkning	Byggmakker
Viken	23 %	12
Oslo	13 %	4
Innlandet	7 %	10
Vestfold og Telemark	8 %	2
Agder	6 %	
Rogaland	9 %	4
Vestland	12 %	2
Møre og Romsdal	5 %	3
Trøndelag	9 %	18
Nordland	4 %	6
Troms og Finnmark	5 %	2
Sum Varehus	100 %	63

Eiere	Byggmakker er eid av finske Kesko. Byggevaredivisjonen i Kesko omfatter seks byggevarerkjeder som opererer i 8 land. Kesko er femte størst innen byggevarerhandel i Europa
Forretningsområder	Byggmakker er organisert i tre juridiske enheter. Byggmakker Handel AS ivaretar kjededrift, Byggmakker Sør AS og Byggmakker Nord AS ivaretar drift av egneide byggevarerhus. Byggmakker eier også Carlsen Frizøe Handel AS. Hovedkontoret er lokalisert på Skedsmokorset.
Sentrale kjennetegn	Byggmakker var Norges første landsdekkende byggevarerkjede, og medlemmene var noen av de største lokale byggevarerforhandlerne. Konsolideringer i bransjen har gjort at man nå har en miks av egneide og medlemmer. Kjedefilosofien er fullsortiments byggevarerhus, innbydende butikkonsept og stor tjenestebredde samt enkelte uprofilerte byggevarerhus. Byggmakker er et av Norges mest kjente merkenavn innen byggevarer bransjen blant forbrukere. Byggmakker har lokale proffavdelinger i varehusene som leverer til nasjonale, regionale og lokale håndverkere og entreprenører
Kontaktpersoner Salg, marked og medlemmer:	Raymond Gabrielsen (Direktør, Byggmakker), Per Hangerhagen (Direktør Medlemmer), Line Tranberg (Markedssjef)
Kontaktpersoner leverandøravtaler	Terje Christoffersen (KategoriDirektør), Trond Morisbak (Kategorisjef trelast og plater), Eivind Ulvin (Kategorisjef byggevarer), Erik Myrseth (Dører, vinduer, MDF, HDF), Thomas Johansen (Kategorisjef verktøy, festemidler og jernvare), Gunn Larsgård (egne merkevarer), Roy Fredriksen (Kategorisjef gulf og varme)

LØVENSKIOLD HANDEL






Detaljomsætning (Proff.no) **4 501 mill**

Grossistomsætning (Virke 2019) **288 mill**

Antall byggevarehus **67 stk**

Proffandel (estimat) **67 %**

Etablert (år) **1649**

Nettside
www.lovenskiold.no
www.maxbo.no
www.maxboproff.no
www.teknikk.no

Sentralbord 815 68 800

Varehuslokasjoner	Befolkning	Maxbo
Viken	23 %	27
Oslo	13 %	5
Innlandet	7 %	14
Vestfold og Telemark	8 %	9
Agder	6 %	1
Rogaland	9 %	1
Vestland	12 %	2
Møre og Romsdal	5 %	4
Trøndelag	9 %	2
Nordland	4 %	
Troms og Finnmark	5 %	2
Sum Varehus	100 %	67

Eiere Løvenskiold Handel er privateid av Carl Otto Løvenskiold. Morselskap er Løvenskiold Vækerø AS og har virksomhet innen handel, eiendom, skogbruk og jordbruk, samt eier 46 % av Bergene Holm AS og 100% av Argos Solutions.

Forretningsområder Selskapet består av kjedene MAXBO (58 varehus), MAXBO Proff (5 stk), samt Løvenskiold Logistikk (sentrallager). MAXBO Teknikk (4 stk) leier ut forskalingssystemer og er en del av Løvenskiold Vækerø. Hovedkontoret er lokalisert på Vækerø (Oslo)

Sentrale kjennetegn MAXBO ble etablert i 1995 som første franchisedrevne byggevarekjede i Norge. Andelen kjedeeide varehus har siden passert 50 % gjennom etablering av storkonsept (kjedeeide), nyetablering og oppkjøp. Franchisetakerne er i hovedsak enkeltstående store varehus. MAXBO er landets største byggevarekjede på Østlandet, men møter økt konkurranse som følge av en rekke nyetableringer. MAXBO er en av Norges mest kjente byggevarehus blant forbrukere. Kjede konseptet er fullsortiments byggevarehus, innbydende butikkonsept, 'best på råd og veiledning' og middels prisklasse. Proffkonseptet består av kjedeeide og rendyrkede proffsentre i MAXBO Proff, og lokale proffavdelinger i varehusene. MAXBO Proff har flere av de største entreprenørene som kunder, og leverer til BREEAM prosjekter. Sentrallageret er bransjens største og leverer varer til flere store byggevarekjeder som Bygger'n og Byggeriet

Kontaktpersoner administrasjonen Thomas Støkken (Adm dir), Christina Stautland (MAXBO direktør), Christer Brevik (Kategoridirektør), Eirik Grønlie (Markedsdirektør), Jan Rune Amundsen (Økonomidirektør)

Kontaktpersoner leverandøravtaler Christer Brevik (Kategoridirektør), Fredrik Jacobsen (Kategorigruppesjef Trelast og Byggevare), Egil Eide (Kategorigruppesjef Jernvare, Verktøy, Festemidler og Sesong), May Britt Askvik (Kategorigruppesjef KGB, Maling, Gulv og Interiør)

E A SMITH

BYGGER'N

Detaljomsättning	(Finansavisen) 3400 mill
Grossistomsättning	
Antall byggevarehus	88 stk
Proffandel (estimat)	73 %
Etablert (år)	1869
Nettside	www.smith.no www.byggern.no

Varehuslokasjoner	Befolkning	Bygger'n
Viken	23 %	7
Oslo	13 %	
Innlandet	7 %	13
Vestfold og Telemark	8 %	2
Agder	6 %	2
Rogaland	9 %	2
Vestland	12 %	15
Møre og Romsdal	5 %	9
Trøndelag	9 %	16
Nordland	4 %	16
Troms og Finnmark	5 %	6
Sum Varehus	100 %	88

Sentralbord 72 59 24 00

Eiere	Privateid av Trond Reime Reinertsen
Forretningsområder	E A Smith er Norges eneste komplette leverandør av stål, metall, armering, byggevarer og trelast. Konsernet består av Smith Stål (leverandør av armering, stål og metall), Bygger'n (byggevarekjede), HIBA HUS (leverandør av hus, hytte og garasje) samt Smith Element Bygg (elementleveranser på byggeplass). Hovedkontor er lokalisert i Trondheim
Sentrale kjennetegn	Bygger'n er en landsdekkende byggevarekjede for forbruker og proff.. Kjedekonseptet er fullsortiments byggevarehus, praktisk og tilpasningsvennlig butikkonsept, og attraktive priser i lokalmarkedet. Bygger'n har fokus på fagkunnskap og service. «Bygger'n - du kan stole på fagfolk». Bygger'n er en medlemskjede hvor vel 48 % av varehusene er kjedeid.
Kontaktpersoner administrasjonen	Arne Reinertsen (Adm.dir), Sverre Quale (Direktør bygg), Arnfinn Henriksen (Kjededirektør Bygger'n Norge og HIBA HUS), Ottar Hansen (Marketingsjef), Thomas Wille Johannessen (Økonomi- og adm.sjef Bygger'n Norge og HIBA HUS)
Kontaktpersoner leverandøravtaler	Arne Reinertsen (Adm.dir), Sverre Quale (Direktør Bygg), Jo Lilleas (kategoriansvarlig byggevarer), Lars Johnsen (kategoriansvarlig J&V), Anthony Leroyer (kategoriansvarlig interiør), Arnfinn Henriksen (Kjededirektør Bygger'n Norge og HIBA HUS), Ottar Hansen (Marketingsjef)

CARLSEN FRITZØE AS


CARLSENFRTZØE

Detaljomsætning	(Proff.no) 2 158 mill
Grossistomsætning	
Antall byggevarehus	25 stk
Proffandel (estimat)	73 %
Etablert (år)	2006
Nettside	www.carlsenfritzoe.no

Varehuslokasjoner	Befolkning	Carlsen Fritzøe
Viken	23 %	9
Oslo	13 %	1
Innlandet	7 %	
Vestfold og Telemark	8 %	10
Agder	6 %	5
Rogaland	9 %	
Vestland	12 %	
Møre og Romsdal	5 %	
Trøndelag	9 %	
Nordland	4 %	
Troms og Finnmark	5 %	
Sum Varehus	100 %	25

Sentralbord 33 48 40 00

Eiere	Carlsen Fritzøe har solide lokale eiere med lang tradisjon med salg av trelast og byggevarer. Selskapet ble etablert i 2006 gjennom fusjon av Treschow-Fritzøe (etablert i 1835) og H. Carlsen (etablert i 1903)
Forretningsområder	Byggevarekjede for proff- og privatkunder. Hovedkontoret er lokalisert i Sandefjord
Sentrale kjennetegn	Carlsen Fritzøe var medlem i Byggmakker, men valgte fra 2013 å drive videre under eget merkenavn. Begrunnelsen var uenighet om strategi og forretningsmodell i Byggmakker. Carlsen Fritzøe har sin opprinnelse i Vestfold (Larvik og Sandefjord), men er nå en regional aktør mellom Vest-Agder og Oslo. Carlsen Fritzøe er en byggevarekjede for både forbruker og proff. Kjedefilosofien er fullsortiments byggevarehus, innbydende butikkonsept, stor tjenestebredde og moderate priser. På 4 av lokasjonene er det etablert proffsenter som har enklere butikkonsept og et mer profforientert sortiment. Alle varehusene er eid av kjeden.
Kontaktpersoner administrasjonen	Cato Ness (Adm. dir), Erik Ilestad (Kjededirektør), Geir Larsen (Innkjøpsdirektør), Marianne Bostrom (Markedsdirektør), Beate Andersson (Økonomidirektør)
Kontaktpersoner leverandøravtaler	Geir Larsen (Innkjøpsdirektør og Kategoriansvarlig byggevarer/trelast), Ole Morten Hansen (Kategoriansvarlig butikkvarer/varme/sesong)

GAUSDAL LANDHANDLERI



Detaljomsætning (Proff.no 2019) **1 576 mill**

Grossistomsætning (Virke 2016) **18,1 mill**

Antall byggevarehus **21 stk**

Proffandel (estimat) **75 %**

Etablert (år) **1938**

Nettside www.gaus.no

Sentralbord 61 22 00 00

Varehuslokasjoner	Befolkning	Gausdal Landhandleri
Viken	23 %	4
Oslo	13 %	
Innlandet	7 %	17
Vestfold og Telemark	8 %	
Agder	6 %	
Rogaland	9 %	
Vestland	12 %	
Møre og Romsdal	5 %	
Trøndelag	9 %	
Nordland	4 %	
Troms og Finnmark	5 %	
Sum Varehus	100 %	21

Eiere Familieeid selskap med delt eierskap mellom eldre generasjon (Torbjørn Seielstad, 52 %) og yngre generasjon (Asbjørn Seielstad, 24 % og Torleif Seielstad, 24 %)

Forretningsområder Byggevarekjede for proff- og privatkunder. Hovedlager og administrasjon ligger i lokaler tilknyttet byggevarehuset på Lillehammer

Sentrale kjennetegn Gausdal Landhandleri er en tradisjonsrik byggevareforretning uten kjedetilknytning. Varehusene er lokalisert i innlandet, men hvor Stor-Oslo er et betydelig markedsområdet. Kundene blir betjent av en stor lastebilpark - selskapets størrelse tatt i betraktning. Kjennskapet til Gausdal Landhandleri er god lokalt i Hedmark, Oppland samt Nord/Nord-Øst i Akershus. Alle varehusene er 100% eid av kjeden

Kontaktpersoner administrasjonen Audun Løhre (Daglig leder), Ronny Bakken (Proff og Innkjøpsjef), Unn-Elisabeth Toftagen (Salgs- & Markedssjef), Atle Melgard (Transport- & Logistiksjeff) og Per Stubberud Lieng (Økonomi og IT sjef)

Kontaktpersoner leverandøravtaler Ronny Bakken (Proff- og Innkjøpsjef), Kåre Brathovde (Kategorisjef byggevarer), Ole Stian Hansen (Kategorisjef jernvarer) & Halvor Lyngmo (Kategorisjef jernvarer)

NEUMANN



Detaljomsättning	1 396 mill.
Grossistomsättning	
Antall byggevarehus	15 stk.
Proffandel (estimat)	87,3 %
Etablert (år)	1839
Nettside	www.neumann.no

Varehuslokasjoner	Befolkning	Neumann
Viken	23%	2
Oslo	13%	
Innlandet	7%	
Vestfold og Telemark	8%	
Agder	6%	3
Rogaland	9%	2
Vestland	12%	5
Møre og Romsdal	5%	
Trøndelag	9%	
Nordland	4%	
Troms og Finnmark	5%	3
Sum Varehus	100%	15

Sentralbord 55 54 98 00

Eiere Neumann Bygg er en del av Stark Group som er Nordens største byggevarekjede og byggevaredistributør. Stark Group har avdelinger i 5 land, 180 varehus og en årlig omsetning på ca. EUR 2.2 milliarder. Stark Group er eid av Lone Star Funds, som er et ledende Private Equity selskap. I oktober 2019 kjøpte Stark Group Saint-Gobain Distribution Deutschland GmbH med 220 varehus og en årlig omsetning på ca. EUR 2 milliarder.

Forretningsområder Byggevarekjede for den profesjonelle kunden. Hovedkontoret ligger ved Oslo, på Rosenholm Campus

Sentrale kjennetegn Neumann har hovedfokus på den profesjonelle kunden, men alle enheter er også åpent for privatkunder. Kjeden er i hovedsak lokalisert fra Vest-Agder til Sogn og Fjordane, samt i Troms, men i september 2019 åpnet Neumann et nytt varehus i Askim. Etableringen er en del av Neumanns strategi for området Stor-Oslo. Kjedekonseptet er et sortiment med vekt på proff/ tyngre byggevarer og et profforientert butikkonsept. Privatkundens kjennskap til Neumann er naturlig nok lav generelt sett, men høyere i de byene hvor varehusene har større andel privatkunder. Alle varehus/proffutsalgs er kjedeid

Neumann sammen med Stark Group ønsker å foreta oppkjøp og/eller nyetableringer i tiden fremover. Vurderingen er basert på ny finansiell eier som ønsker å støtte Stark Group i videre vekst. Norge er også et prioritert land, tatt i betraktning fortsatt positiv økonomisk utvikling sammenlignet med mange andre land i Europa

Kontaktpersoner administrasjonen Kjell Paulsrud (Adm dir), Fredrik Hagen (Økonomidirektør), Lars Ivar Tveten (Kategori- og markedsdirektør)

Kontaktpersoner leverandøravtaler Lars Ivar Tveten (Sourcing and Commercial Director), Bodil Vassli (Sourcing Manager), Jan Henning Bystrøm (Sourcing Manager), Bendik Lysheim (Sourcing Manager).

BYGGMAX



Detaljomsättning	(Årsmelding 2019) 1 081 mill
Grossistomsättning	
Antall byggevarerhus	44 stk
Proffandel (estimat)	25 %
Etablert (år)	2007
Nettside	www.byggmax.no

Varehuslokasjoner	Befolkning	Byggmax
Viken	23 %	15
Oslo	13 %	3
Innlandet	7 %	4
Vestfold og Telemark	8 %	5
Agder	6 %	3
Rogaland	9 %	5
Vestland	12 %	5
Møre og Romsdal	5 %	2
Trøndelag	9 %	2
Nordland	4 %	
Troms og Finnmark	5 %	
Sum Varehus	100 %	44

Sentralbord 0046 8 514 930 60

Eiere	Børsnotert i Sverige. Selskapet ble utviklet av private equity selskapet Altor som sto for børsnoteringen, Øvrige eiere er institusjonelle eiere.
Forretningsområder	Byggevarerjede for proff- og privatkunder. Byggmax har til sammen over 170 byggevarerhus i Norge, Sverige og Finland. Hovedkontoret er lokalisert i Stockholm, Sverige
Sentrale kjennetegn	Byggmax er en rendyrket lavpriskjede innen byggevarerhandelen. Byggmax selger byggevarer av god kvalitet til en lav pris, og har aldri kampanjer, salg eller rabatter. Kjeden Coop, Byggmax og Bauhaus søker alle å vinne posisjonen som ledende på pris i forbrukermarkedet. Kjedekonseptet er å tilby et smalt sortiment/ basisprodukter for bygging, renovering og innredning. E-handelen kompletterer varehusene gjennom å tilby et utvidet sortiment som kunde kan bestille med hjemlevering. Varehusene preges av selvbetjening hvor kunden plukker og laster selv. Kundernes behov for informasjon, instruksjon og inspirasjon søkes dekket gjennom selskapets hjemmeside og app. Selskapet har bransjens klart beste driftsmargin som et resultat av effektiv drift/ lav bemanning. Lønnsgraden til Byggmax er nærmere halvparten av det som er normalt i tradisjonelle byggevarerhus. Byggmax har siden oppstarten i 2007 hatt en meget rask ekspansjon, og er nå lokalisert i en rekke mellomstor og store byer
Kontaktpersoner administrasjonen	Mikael Bengtsson (Country manager Norway), Olle Sjölin (Commercial manager Norway)
Kontaktpersoner leverandøravtaler	Leverantorer@byggmax.se

MESTERGRUPPEN fra 2019

SKI BYGG

Detaljomsætning (Proff.no) **708 mill**

Grossistomsætning

Antall byggevarehus **6 stk**

Proffandel (estimat)

Etablert (år) **1919**

Nettside www.skibbygg.no

Sentralbord 64 85 46 00

Varehuslokasjoner	Befolkning	Ski Bygg
Viken	23 %	6
Oslo	13 %	
Innlandet	7 %	
Vestfold og Telemark	8 %	
Agder	6 %	
Rogaland	9 %	
Vestland	12 %	
Møre og Romsdal	5 %	
Trøndelag	9 %	
Nordland	4 %	
Troms og Finnmark	5 %	
Sum Varehus	100 %	6

Eiere Mestergruppen

Forretningsområder Byggevarekjede for proff- og privatkunder. Ski Bygg er en del av Ski Bygg Gruppen som i tillegg har virksomheter innen rørlegger/VVS. Hovedkontoret er lokalisert på varehuset i Ski

Sentrale kjennetegn Ski Bygg er en betydelig regional aktør i Oslo-Syd. Kjedekonseptet er fullsortiments byggevarehus, innbydende butikkonsept, stor tjenestebredde og moderate priser. Ski Bygg sin kvalitetsstrategi er at kjeden skal fokusere på kjente merkevarer, og ikke inkludere lavprisvarer eller egne merkevarer i sortimentet. Ski Bygg sin sortimentsstrategi er at de skal ha den største sortimentsbredden på lagerlagt trelast. Alle varehusene er kjedeeid

Kontaktpersoner administrasjonen Atle Bakke (Adm. Dir)

Kontaktpersoner leverandøravtaler

STANGESKOVENE

Stangeskovene

Detaljomsætning	(Årsmelding 2019) 505 mill
Grossistomsætning	
Antall byggevarehus	7 stk
Proffandel (estimat)	70 %
Etablert (år)	1899
Nettside	www.stangeskovene.no

Sentralbord 63 86 59 00

Varehuslokasjoner	Befolkning	Stangeskovene
Viken	23 %	6
Oslo	13 %	
Innlandet	7 %	1
Vestfold og Telemark	8 %	
Agder	6 %	
Rogaland	9 %	
Vestland	12 %	
Møre og Romsdal	5 %	
Trøndelag	9 %	
Nordland	4 %	
Troms og Finnmark	5 %	
Sum Varehus	100 %	7

Eiere	Stangeskovene er familieeid. Største aksjonærer er Andvord Eiendom AS (51,08 %) Christen Sveaas (28,44 %), Niels Thomas Burchardt (3,41 %), AS Kistefos Træsliberi (3,33 %),
Forretningsområder	Stangeskovene driver skogdrift (eier 227 000 da skog samt forvalter for andre), produserer trelast (sag og høvleri), samt selger byggevarer gjennom trelast- og byggevareutsalgene i Stangeskovene Handel
Sentrale kjennetegn	Stangeskovenes profil er faghandel, kvalitet og service – for proff- og privatkunder. Ovenfor industri- og entreprenørmarkedet posisjonerer Stangeskovene seg med kombinasjonen produksjon og regionalt salg av kvalitetsvirke fra egne skoger. Kjede-konseptet er fullsortiments byggevarehus, enkelt butikkonsept og attraktive priser i lokalmarkedet. To varehus er deleid av kjedeeier, og fem varehus er heleid, herunder byggevarehuset Byggmakker Høvellast Lillestrøm
Kontaktpersoner administrasjonen	Erik Toverud (Disponent), Finn Thore Amundsen (Markedssjef), Sverre Kværner (Leder handel og industri), Kenneth Sveen (Økonomisjef)
Kontaktpersoner leverandøravtaler	Finn Thore Amundsen

BAUHAUS NORGE



Detaljomsättning	(proff.no) 541 mill
Grossistomsättning	
Antall byggevarehus	2 stk
Proffandel (estimat)	15 %
Etablert (år)	2006
Nettside	www.bauhaus.no

Sentralbord +45 87 450 500

Varehuslokasjoner	Befolkning	Bauhaus
Viken	23 %	2
Oslo	13 %	
Innlandet	7 %	
Vestfold og Telemark	8 %	
Agder	6 %	
Rogaland	9 %	
Vestland	12 %	
Møre og Romsdal	5 %	
Trøndelag	9 %	
Nordland	4 %	
Troms og Finnmark	5 %	
Sum Varehus	100 %	2

Eiere	Bauhaus i Norge er en del av et internasjonalt Bauhaus konsern med 240 varehus i 19 land i Europa
Forretningsområder	Byggevare-, VVS og plantekjede for proff- og privatkunder. Bauhaus er lokalisert i Sveits
Sentrale kjennetegn	Bauhaus-konseptet er å samle mange spesialforretninger under samme tak. Med over 120 000 varer skal varehusene tilby vareedybde tilsvarende en spesialforretning i en rekke varegrupper som belysning/elektro, VVS, verktøy, jernvarer, malerverer, oppbevaringsløsninger, fliser, gulvbelegg, tre-/byggningsartikler samt et ekstra stort utvalg av hageartikler og innen- og utendørs planter. Kjeden Coop, Byggmax og Bauhaus søker alle å vinne posisjonen som ledende på pris i forbrukermarkedet. Bauhaus skal ha lavest pris og har gitt et lavprislofte. Bauhaus har siden etableringen hatt ukentlige markedsføringskampanjer, og det har bidratt til å skape en utvikling med et høyere markedsføringstrykk i hele byggevarebransjen. Bransjen forventet en rekke etableringer rundt de største norske byene, men så langt har Bauhaus kun etablert seg på Liertoppen i 2007 og Vestby i 2010
Kontaktpersoner administrasjonen	BAUHAUS Sverige, Kenneth Litland (adm dir) (fra 1.1.2020)
Kontaktpersoner leverandøravtaler	BAUHAUS Sverige, Kenneth Litland (adm dir) (fra 1.1.2020)

BIRKELAND BRUK



Detaljomsättning	(Proff.no) 362 mill
Grossistomsättning	
Antall byggevarerhus	7 stk
Proffandel (estimat)	75 %
Etablert (år)	1908
Nettside	www.byggvell.no www.birkelandbruk.no

Sentralbord 38 33 33 33

Varehuslokasjoner	Befolkning	Byggvell
Viken	23 %	
Oslo	13 %	
Innlandet	7 %	
Vestfold og Telemark	8 %	
Agder	6 %	4
Rogaland	9 %	3
Vestland	12 %	
Møre og Romsdal	5 %	
Trøndelag	9 %	
Nordland	4 %	
Troms og Finnmark	5 %	
Sum Varehus	100 %	7

Eiere	Privateid av Rune Birkeland (75 %) og John Våge (25 %)
Forretningsområder	Birkeland Bruk produserer trelast (høvling, impregnering, overflatebehandling og precut), selger byggevarer gjennom byggevarekjeden Byggvell, Selskapet leverer også regulering og tekniske tjenester. Hovedkontoret er lokalisert i Lyngdal.
Sentrale kjennetegn	Birkeland Bruk eier alle varehusene i Byggvell. Varehusene fungerer som Birkelands Bruks forlengede arm i de lokale markedene i regionen. Byggvell skal være den foretrukne regionale byggevareleverandøren gjennom god service, egen produksjon og varehusdrift uten fordyrende mellomledd. Birkeland Bruk har inngått en samarbeidsavtale med Mestergruppen på innkjøp, IKT og kompetansebygging.
Kontaktpersoner administrasjonen	Vidar Torsøe (Adm. dir.), Silje Haddeland Olsen (økonomisjef).
Kontaktpersoner leverandøravtaler	Vidar Torsøe (Adm. dir.), Kristian Kristensen (Innkjøpssjef)

BYGGFAG



Detaljomsättning (Proff.no) 357 mill

Grossistomsättning

Antall byggevarehus 46 stk

Proffandel (estimat) 60 %

Etablert (år) 1990

Nettside www.byggfag.no

Lokasjoner	Befolkning	Byggfag
Viken	23 %	2
Oslo	13 %	1
Innlandet	7 %	1
Vestfold og Telemark	8 %	
Agder	6 %	2
Rogaland	9 %	
Vestland	12 %	11
Møre og Romsdal	5 %	14
Trøndelag	9 %	1
Nordland	4 %	1
Troms og Finnmark	5 %	13
Sum Varehus	100 %	46

Sentralbord 70 10 23 20

Eiere Medlemseid kjede

Forretningsområder Byggevarekjede for proff- og privatkunder. Hovedkontoret er lokalisert i Ålesund

Sentrale kjennetegn Kjedekonseptet er et sortiment med vekt på proff/ tyngre byggevarer, og hvor flere av medlemmene er håndverker/entreprenør i tillegg til å drive byggevarehus

Kontaktpersoner administrasjonen Jostein Strand (Daglig leder), Vigdis V. Fiskerstrand (Kjedekoordinator), Sverre Naalsund (økonomisjef)

Kontaktpersoner leverandøravtaler Samme som nevnt over.

MESTERGRUPPEN



Detaljomsætning	
Grossistomsætning	
Antall byggevarehus	104 stk
Proffandel (estimat)	
Etablert (år)	1997
Nettside	www.byggtorget.no

Sentralbord 78 94 20 90

Varehuslokasjoner	Befolkning	Byggtorget
Viken	23 %	5
Oslo	13 %	
Innlandet	7 %	10
Vestfold og Telemark	8 %	4
Agder	6 %	7
Rogaland	9 %	4
Vestland	12 %	25
Møre og Romsdal	5 %	9
Trøndelag	9 %	13
Nordland	4 %	16
Troms og Finnmark	5 %	11
Sum Varehus	100 %	104

Eiere Mestergruppen

Forretningsområder Byggevarekjede for proff- og privatkunder.

Sentrale kjennetegn Byggtorget er per i dag tilstede i hele landet utenom Oslo og Akershus. Kjeden består i hovedsak av mindre/mellomstore varehus (omsætning 20-25 mill) som er lokalisert i distriktene, men har også butikker med omsætning på 75 mill. Byggtorget tilbyr et enkelt kjedekonsept og lav kjedeavgift. Kjedekonseptet er et sortiment med trelast/tyngre byggevarer, eget butikkonsept, felles markedsføring, samt lokalt konkurransedyktige priser

Kontaktpersoner administrasjonen Per Ivar Harila, Kjededirektør

Kontaktpersoner leverandøravtaler

MESTERGRUPPEN



Detaljomsætning	
Grossistomsætning	
Antall byggevarehus	25 stk
Proffandel (estimat)	
Etablert (år)	1975
Nettside	www.byggeriet.no

Varehuslokasjoner	Befolkning	Byggeriet
Viken	23 %	4
Oslo	13 %	
Innlandet	7 %	3
Vestfold og Telemark	8 %	1
Agder	6 %	1
Rogaland	9 %	2
Vestland	12 %	8
Møre og Romsdal	5 %	1
Trøndelag	9 %	2
Nordland	4 %	2
Troms og Finnmark	5 %	1
Sum Varehus	100 %	25

Sentralbord 23 37 75 00

Eiere	Mestergruppen
Forretningsområder	Byggevarekjede for proff- og privatkunder.
Sentrale kjennetegn	Kjeden består i hovedsak av mindre/mellomstore varehus (omsætning 15-20 mill) som er lokalisert i distriktene. Byggeriet tilbyr et enkelt kjedekonsept og lav kjedeavgift. Kjedekonseptet er et sortiment med trelast/tyngre byggevarer, felles markedsføring, samt lokalt konkurransedyktige priser
Kontaktpersoner administrasjonen	Per Ivar Harila, Kjededirektør
Kontaktpersoner leverandøravtaler	

MESTERGRUPPEN



Detaljomsättning	<input type="text"/>
Grossistomsättning	<input type="text"/>
Antall byggevarehus	86 stk
Proffandel (estimat)	<input type="text"/>
Etablert (år)	1999
Nettside	www.xl-bygg.no

Sentralbord 469 36 000

Varehuslokasjoner	Befolkning	XL-bygg
Viken	23 %	14
Oslo	13 %	
Innlandet	7 %	6
Vestfold og Telemark	8 %	7
Agder	6 %	6
Rogaland	9 %	10
Vestland	12 %	19
Møre og Romsdal	5 %	6
Trøndelag	9 %	6
Nordland	4 %	6
Troms og Finnmark	5 %	6
Sum Varehus	100 %	86

Eiere Mestergruppen.

Forretningsområder Byggevare for proff- og privatkunder

Sentrale kjennetegn XL-BYGG er Skandinavias største byggevarekjede med over 300 butikker i Norge, Sverige og Danmark. XL-BYGG er en landsdekkende byggevarekjede mot målgruppene forbruker- og proffkunder. Kjedekonseptet har hovedfokus på trelast og tynge byggevarer, butikkonsept som underbygger faghandelsprofilen, samt attraktive priser til proffene.

Mestergruppen eier også XL-BYGG i Sverige.

Kontaktpersoner administrasjonen Are Ellingsve (Kjededirektør XL-BYGG),

Kontaktpersoner leverandøravtaler