



## Nöjda hemmafixare över hela Sverige Hur får man det?

Skånska Byggvaror har sedan 1965 drivits av en vision. Kunderna ska vara genuint nöjda. Oavsett om det handlar om uterum, garderober eller badrum ska kunden i alla lägen känna stor tillfredsställelse kring produkten. När det handlar om "gör det själv trenden" vet Per-Ivan Christiansson vad han talar om. Tumstocken finns alltid nära till hands.

I tio år har Per-Ivan arbetat på Skånska Byggvaror och på nära håll upplevt en mycket expansiv fas i företagets historia. Med ett stort intresse för hem och villa spenderar han åtskilliga timmar varje månad med att bygga om hemma i villan i Ångelholm. Uterummet har han själv byggt och myser av stolthet över egna byggprojekt.

*- Det är så otroligt tillfredställande att själv utveckla sitt hem, oavsett om det handlar om mina nya garderober eller uterummet. Det är inte utan stolthet jag visar upp mina storverk för grannarna, skrattar Per-Ivan som lever som han lär.*

På Skånska Byggvaror arbetar man sedan 1965 med att hjälpa nöjda hemmafixare över hela Sverige. Bekräftelsen får man dagligen i kontakterna med kunderna.

Men hur skapar man då priser som ofta ligger 20-40 procent under konkurrenternas alternativ och som samtidigt håller samma höga kvalitet och goda design?

*- Låga priser är inget man får, det är något vi skapar. Vi skapar det genom ett eget varumärke, minimalt med mellanhänder och effektiv produktion- och leverans. Antingen vi köper en vara direkt från tillverkaren eller går ut på golvet i vår egen fabrik så handlar det om korta beslutsvägar och effektiv produktutveckling, poängterar Per-Ivan.*

Jämfört med de stora byggvaruhusen Bauhaus, Optimera, K-rauta med flera har Skånska Byggvaror, med sina tio produktgrupper och 1 200 varor, ett blygsamt sortiment. Affärsidén går istället ut på att vara bäst när det gäller specifika varor i relationen pris och kvalitet. Att helt enkelt vara bäst när det gäller

*- Kvalitet och pris kommer i första rummet i vårt arbete med produktutveckling. För oss handlar det om en sansad breddning av sortimentet där kundens önskemål samlas upp och vägs in i utvecklingsarbetet. Det är ingen nyhet att design blir viktigare och viktigare och vi satsar hårt på stilsäkra vardagsprodukter.*

Designutvecklingen ställer stora krav på lyhördhet. Skånska Byggvaror satsar på att skapa moderna produkter som kombinerar funktionalitet och kvalitet med bästa möjliga pris till kund. Kundens förtroende är a och o för företaget som älskar nöjda kunder, på riktigt.

*- Kärlek till kunden krävs för att man ska kunna skapa nöjda hemmafixare över hela Sverige, avslutar Per-Ivan, "gör det självare" och Affärsområdeschef/Vice VD på Skånska Byggvaror.*