**Solid vekst for Optimera i 2017**

**Byggevarehandelen hadde i 2017 en vekst på 4,4 %. Veksten blir i hovedsak drevet av proffmarkedet. Optimera kan glede seg over en vekst på 10,5 % og vokser i 2017 som året før, nesten dobbelt så mye som markedet.**

**Tallenes tale**Sisteledssalget for Optimera sine kjedekonsepter (inkl. franchisetakere) utgjorde 10,01 milliarder i 2017 mot 9,1 milliarder i 2016 som gir en vekst på over 10%. Nøkkeltallene til selskapets egeneide virksomheter viser også gode tall med vekst både på topp- og bunnlinje.

Veksten for egeneide virksomheter i Optimera:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| MNOK | **2017** | **2016** | **Endring** |
| Salg | 8308 | 7 749 | 7,2 % |
| Driftsresultat (EBITA) | 441 | 396 | 11,4 % |
| Driftsresultat (EBITA) i % | 5,3 % | 5,1 % | 0,2 % |

Når sisteleddsalget øker mer enn egen omsetning, skyldes det i hovedsak en betydelig økning i antall kjedemedlemmer.

* Resultatene for 2017 viser at det ble et godt år for Optimera. Det er husbyggere som står for den største delen av veksten, men vi vokser også mot entreprenører og byggmestere, forteller administrerende direktør i Optimera, Asbjørn Vennebo.
* Vi er glade for at resultatene ble så gode til tross for Cyber-angrepet som rammet oss i juni, fortsetter han.

Optimera ble nemlig rammet av Cyber-angrepet som herjet i Europa denne sommeren, men takket være rask handlekraft kom de seg raskt på bena igjen.

- Vi jobbet hardt for å ivareta kundene i denne prosessen, slik at de i minst mulig grad skulle bli rammet og driften fortsatte som normalt etter kort tid, forteller Vennebo.

**Oppkjøp av Hansmark og Per Strand**

2017 har vært et spennende år for Optimera med avtale om majoritetseierskap i Hansmark og avtalen om kjøp av Per Strand Gruppen som fant sted mot slutten av året.

* Dette er strategiske grep for å sikre vekst utover markedet også de kommende årene, sier Vennebo.

**Styrker sin posisjon som totalleverandør**

Optimera har de siste årene styrket sin posisjon som totalleverandør og spesialist innenfor flere fagfelt i markedet. Først gjennom oppkjøpet av Flisekompaniet i 2016, som gjorde Optimera til en ledende aktør av flis og tilbehør og videre i 2017 da Optimera gikk inn som majoritetseier i Hansmark og styrket sin posisjon som leverandør av forskalingssystemer.

* I 2017 startet vi et pilotprosjekt med å samlokalisere Montér og Flisekompaniet gjennom shop-in-shops i utvalgte byggevarehus. Disse samlokaliseringene styrker kundetilbudet og kundeopplevelsen betydelig. Med Hansmark finnes det også åpenbare synergier, da deres tilbud passer godt med våre eksisterende kunders behov. Hansmark har en sterk faglig plattform og gjør oss til en mer komplett samarbeidspartner for de store kundene våre, avslutter Asbjørn Vennebo.

For ytterligere informasjon, kontakt  
  
Asbjørn Vennebo   
Adm.direktør / CEO

Optimera AS  
+47 952 69 825

Asbjorn.vennebo@optimera.no

Optimera er Norges største aktør innen salg og distribusjon av byggevarer, trelast og interiør med 200 utsalgssteder, 2200 ansatte og over 12 milliarder i omsetning. Virksomheten innbefatter Optimera Proff, Optimera Handel, Optimera Logistikk, Optimera Byggsystemer, Hansmark og kjedene Byggi, Flisekompaniet og Montér.

Optimera er en del av det internasjonale konsernet Saint-Gobain, som har mer enn 170.000 medarbeidere i 67 land og er Europas største distributør av byggevarer.