*Pressemeddelelse 4. december 2020*

 **Efter 100 dage som regionsdirektør: vil skabe værdi for kunderne**

 **Ejnar Andersen tiltrådte som regionsdirektør for Bygmas Region Fyn den 1. september. Her fortæller han om sine indtryk fra de 3 første måneder i den store nordiske koncern.**”Min største opgave er at sikre, at vi tilgængelige og at vi forstår kundernes behov, så vi kan skabe værdi for vores kunder. Det er det, der driver mig personligt og det som kommer til at være omdrejningspunktet for aktiviteterne i vores forretninger i regionen; nu som i fremtiden.” siger Ejnar Andersen, der har en målsætning om at Bygma skal være kundernes foretrukne samarbejdspartner på Fyn.

I de 3 første måneder har regionsdirektøren haft fokus på at komme rundt i alle forretninger og møde medarbejdere og kunder, lære systemer og forretningsgange at kende, besøge kollegaer på hovedkontoret og generelt i Bygma Koncernen. ”Jeg glæder mig over at de 6 fynske Bygma-forretninger er veldrevne og lokalt forankrede med dedikerede og fagligt dygtige medarbejdere, der brænder for faget. Jeg oplever at medarbejderne er meget kundemindede, og ligesom resten af branchen har de susende travlt. Vi møder ligesom andre virksomheder begrænsninger affødt af COVID-19 specielt i forhold til kundebesøg og arrangementer, men vi er samtidig ydmyge overfor at andre brancher lider økonomisk”.

**Sparrings- og samarbejdspartner**Ejnar Andersen har - fra sit tidligere virke - et stort netværk på Fyn. Det er han i gang med at reetablere, ligesom han prioriterer sambesøg med trælastdirektørerne hos kunder. ”Dialogen er vigtig, så kunderne opfatter os som en sparrings- og samarbejdspartner i forhold til materialevalg, logistikløsninger mv.” siger Ejnar Andersen. ”De skal kunne få fat i os, og de skal vide, at vi har de varer de mangler.

I fremtiden bliver det fortsat vigtigere at sætte bæredygtighed på dagsordenen. Vi oplever en stigende efterspørgsel efter certificerede varer. Vi ønsker ikke blot at kunne vejlede vores kunder i forhold til materialer og dokumentation, men også at kunne håndtere forespørgsler omkring bl.a. DGNB-byggerier. Vi har opbygget en bæredygtighedsorganisation i Bygma med uddannede spydspidser og bæredygtighedsambassadører, der har specialistviden på området, ligesom vi uddanner alle medarbejdere med kundekontakt i bæredygtighed. Desuden stiller vi krav til vores leverandører og samarbejdspartnere i forhold til dokumentation mv. ”

**Brænder for kunder og salg**Ejnar Andersen tilstræber at være meget nærværende i alle forretninger, at være kundeorienteret og samtidig tænke i nye og anderledes løsninger, hvor Bygma kan differentiere sig. Den 37-årige regionsdirektør har ikke noget imod at blive opfattet som et frisk pust, og han har bl.a. lanceret et lidt utraditionelt tiltag, hvor han sammen med regionens direktører optræder på et håndboldhold-lignende branding- og rekrutteringsfoto. Med dette ønsker Ejnar Andersen at tiltrække flere dygtige folk og samtidig fortælle at i Bygma spiller man sammen som et hold.

”Jeg vil gerne slå fast, at jeg brænder for kunder og salg, og forsøger at skabe et ambitiøst og motiverende miljø at arbejde i, så vi sikrer at vores vigtigste ressource, medarbejderne, trives, og at vi bliver ved at være interessante for både kunder, medarbejdere og leverandører” slutter Ejnar Andersen.

**Kontakt:**
Jytte Wolff-Sneedorff, kommunikationsrådgiver, Bygma Gruppen, jws@bygma.dk, tlf: 88 51 19 37

***Fakta om Bygma Gruppen A/S:****Bygma Gruppen A/S beskæftiger ca. 2.400 medarbejdere fordelt på ca. 100 forretningsenheder i hele Norden. Koncernen er den største danskejede leverandør til byggeriet med aktiviteter inden for salg og distribution af byggematerialer. Bygma Gruppen A/SS omsatte i 2019 for 8,4 mia. kr.*

Billedtekst

1. Ejnar Andersen har været regionsdirektør for Bygmas Region Fyn i godt 100 dage.
2. Med regionsdirektør Ejnar Andersen i spidsen, ønsker direktørerne for Region Fyn at signalere sammenhold og nærvær i mødet med kunderne

