**PRESSEMELDING**

**Optimera bygger videre på suksessen i Arendal:**

**Utvider proffsenteret for byggevarer**

**(Arendal/Oslo, 7. februar2014): Etter snart ni gode år på handelssenteret Stoa, sto et utvidet og modernisert Optimera proffsenter klart denne uken. Senteret blir et utstillingsvindu for moderne og rasjonell handel med byggevarer for proffkunder.**

Byggevarehandel rettet mot byggmestere, håndverkere og andre proffkunder vil alltid dreie seg salg av kvalitetsprodukter til konkurransedyktige priser, råd og veiledning og ikke minst gode produktutstillinger.

Men når det er sagt, er det lenge siden Optimeras tilbud til proffkundene bare handlet om salg av byggevarer.

– Komplekst og kvalitetsorientert regelverk, høyt lønnsnivå og stor konkurranse stiller byggefirmaer overfor stadige effektivitets- og lønnsomhetsutfordringer. Ombyggingen vi gjør her ute på Stoa, handler om å være samarbeidspartneren som hjelper proffkundene med disse utfordringene, sier daglig leder Øystein Skjulestad.

Skjulestad var proffansvarlig fra åpningen i 2005 og ble daglig leder i 2007. Proffsenteret har vært en suksess med jevnt økende aktivitetsnivå i takt med utviklingen på Stoa, Aust-Agders største handelssenter hvor E18 suser forbi.

Målet med ombyggingen er å skape fasiliteter som er større og bedre på kundenes premisser. Innebutikken går fra 200 til 500 kvadratmeter og får langt større vareutvalg, og i tillegg flere og bedre produktutstillinger. Utebutikken-under-tak har fått to kjørefelt, og nytt støtlager sikrer ekstra lagringskapasitet.

– Deler av anlegget får dessuten innemiljø-egenskaper. Vi var blant de første med fuktstyrte og tempererte listverksrom. Trematerialer er levende. Tar du dem fra utemiljø til innemiljø og monterer direkte, kan materialene krympe og vri seg. Da får du stygge glipper. Dette problemet kommer vi til livs med listverksrommet som vi nå utvider til 140 kvadratmeter, sier Skjulestad.

Også et nytt varemottak på 170 kvadratmeter blir temperert. Her blir varer levert og hentet. Parkett er én varekategori som vil bli lagret her og – som i likhet med listverk – må ha være klimatisert for innemiljø før montering.

– Denne type hensyn går midt i kjernen av profftilbudet vårt fordi det bidrar til kvalitet og effektivisering. Ut i fra samme målsetninger blir vi ved proffsenteret i økende grad tjenesteleverandør i tillegg til byggevareleverandør, sier han.

Tjenestespekteret tar sikte på at proffkunden skal kunne stå for byggingen og la Optimera håndtere resten. Alle byggevarer kan leveres direkte på byggeplass dagen etter bestilling eller ekspress samme dag. Verktøy- og festemiddelkontainere plasseres ute på byggeplass. Her kan kundene hente det de trenger i de forskjellige fasene i byggeprosessen.

– Uansett hvor hos Optimera proffkundene og underleverandørene deres handler, bygges automatisk lovpålagt dokumentasjon opp for prosjektet de jobber med. Det er veldig arbeidskrevende å ta dokumentasjons-skippertak på kontoret etter prosjektavslutning. Samtidig får man ikke ferdigattest før dokumentasjonen er utkvittert av byggherre. Femårs-garantiperioden for nybygg starter ikke før ferdigattesten er utstedt, noe som også kan medføre forlenget reklamasjonsperiode med tilhørende kostnader, sier Skjulestad.

Skjulestad og hans kolleger kan dessuten levere konstruksjonstegninger og totale byggevarebudsjetter for et prosjekt, utarbeide byggesøknader m.m. – Dette er tidkrevende kontorarbeid som lett kan gå utover produksjonstid på byggeplassen hvor proffkundene tross alt tjener pengene sine, forklarer Skjulestad og legger til:

– Vi kan også levere pakker av ferdig tilskåret bindingsverk for montering – såkalte konstruksjonspakker. På vår fabrikk på Andebu produserer vi bygningselementer innendørs etter arkitekttegninger. Elementene kan heises raskt på plass. Moderne hus bygges tettere, bedre isolerte og med mindre utlufting enn før. Det må derfor bygges tørt – enten ved å kapsle inn byggeplassen med presenninger eller ved å bygge med elementer og konstruksjonspakker.

I fjor høst lanserte selskapet sitt Optimera Multikomfort for å sikre at kundene holder seg innenfor mangfoldige byggestandarder. Nå gjelder byggestandarden TEK-10 og TEK-15 er underveis.

– Det er mye å holde oversikt over, både av standarder og nye muligheter – ikke minst innenfor energieffektivisering. Så lenge byggmestere bruker byggtekniske løsninger og produkter innenfor Multikomfort, garanterer vi at de holder seg innenfor regelverket, sier han.

Optimera utvikler også tomteområder til byggeklare tomter som proffkundene får tilgang på. Slike utviklingsprosesser kan ta fra 4 til 12 år eller mer. 30. desember 2013 mottok selskapet, sammen med Sjo Fasting Arkitekters, Byggeskikkprisen 2013 fra Karmøy kommune for planlegging og utførelse av byggefeltet Krossnes på Vormedal.

*Optimera er Norges største aktør innen salg og distribusjon av byggevarer, trelast og interiør med*

*140 utsalgssteder, 2000 ansatte og nærmere 7 milliarder i omsetning. Virksomheten innbefatter*

*Optimera Proff, Optimera Handel, Optimera Byggsystemer og kjedene Montér, Trend og Byggi.*

*Montér er Optimeras kjedekonsept for gjør-det-selv-markedet, byggmestere og håndverkere.*

*Optimera er en del av det internasjonale konsernet Saint-Gobain som har 193.000 medarbeidere*

*i 64 land og er Europas største distributør av byggevarer.*

For nærmere informasjon, kontakt daglig leder Øystein Skjulestad på 99 16 97 44 eller regiondirektør Thor Stavnar på 91 38 11 19.