***PRESSEMELDING Oslo, 24. mai 2016***

**Optimera på veien med bransjens største roadshow**

**Den 25. mai braker det løs på Hamar når Optimera starter turnéen for sitt roadshow. I år nøyer vi oss ikke med et vogntog, denne gangen er det to semitrailere som skal ut på veien i perioden 25. mai - 24.juni. Vi har i tillegg med oss 15 leverandører, så du vil merke at vi er byen, sier Fredrik Rydgren markedssjef proff i Optimera.**

**Verktøy og festemidler**Som tidligere år er verktøy og festemidler i fokus. Rydgren forteller at det stilles høye krav til kompetanse på verktøy og festemidler ute på byggeplass og at utviklingen krever en kontinuerlig kompetanseheving. Det er stor interesse for dette i markedet og i 2015 var det over 3500 besøkende totalt, i år forventer man godt over 4000 besøkende i løpet av noe hektiske og fine dager på veien.

― Trailerne gir oss muligheten til å presentere konseptene våre der kunden er. I sommerlige omgivelser gir Roadshowet oss en flott arena for dialog med våre kunder og leverandører. Sammen med leverandørene og de lokale Optimera ansatte blir det organisert underholdning, konkurranser, rå tilbud og servering i forbindelse med arrangementet, sier Rydgren.

**Sikring & Lås kommer med egen trailer**Roadshowet vokser og nytt av året er man har med en egen trailer for forretningsområdet sikring og lås. ― Kunden skal fokusere på å bygge trygt og effektivt med oss som eneste kontaktpunkt ved innkjøp. Etter å ha lyktes godt med konseptet vårt på dør og vindu de siste årene har vi også bygget opp spesialistkompetanse på sikring og lås. Vi dekker nå markedet for sikringskompetanse fra nord for Haugesund og godt øst for Kristiansand. Vi merker stor etterspørsel etter våre tjenester og ønsker i sommer å komme tettere på kundene våre med informasjon om hvordan de kan tjene på et samarbeid med oss også på dette området, sier Odd Treffen, kategorisjef for dør, vindu og sikring i Optimera.

**Mer enn en salgsmesse**
Roadshowet til Optimera er det største innenfor bransjen, og det er klart at produktnyheter og fag har størst fokus. Men Rydgren er tydelig på at roadshowet også er mer enn en salgsmesse de drar rundt på de norske veiene.

― Maten og underholdningen er selvfølgelig viktig når vi inviterer oss selv på besøk. Sammen med leverandørene og de lokale kreftene i selskapet ønsker vi å skape en hyggelig atmosfære der vi er. Selv om det hvert år er mange nye mennesker å møte ser jeg at det er mange av de samme menneskene som dukker opp år etter år. Det tyder på at folk liker at vi kommer på besøk og det gleder meg veldig, avslutter Rydgren.

**Turnéliste:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Onsdag 25. mai** | Montér Hamar |
| **Fredag 27. mai** | Optimera Proffsenter Sandmoen Trondheim |
| **Onsdag 01. juni** | Montér Gol |
| **Fredag 03. juni** | Montér Lillestrøm |
| **Tirsdag 07. juni** | Optimera Proffsenter Kristiansand |
| **Onsdag 08. juni** | Optimera Proffsenter Arendal |
| **Fredag 10. juni** | Montér Tønsberg |
| **Tirsdag 14. juni** | Optimera Proffsenter Sandnes |
| **Onsdag 15. juni** | Optimera Proffsenter Haugesund |
| **Fredag 17. juni** | Montér Askøy |
| **Fredag 24. juni** | Montér Halden |

For ytterligere informasjon, kontakt

Morten Efraimsen Andersen
Content Manager

Optimera AS
+47 90605440

morten.andersen@optimera.no

Optimera er Norges største aktør innen salg og distribusjon av byggevarer, trelast og interiør med 152 utsalgssteder, 1900 ansatte og over 7 milliarder kroner i omsetning. Virksomheten innbefatter Optimera Proff, Optimera Handel, Optimera Byggsystemer og kjedene Montér og Byggi.

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