

Biltema varesortiment og etablering / Stord

Innhold

Sortimentet og våre varegrupper – sortimentglidning	2
Etableringer – Næringskode SSB	4
Biltema Stord - Om virksomheten i dag og veien videre.....	5

Sortimentet og våre varegrupper – sortimentglidning

Biltema startet hovedsakelig sitt sortiment kun basert på, reservedeler, biltilbehør og verktøy. Da er vi tilbake helt til oppstarten av Biltema i 1963 og hvor vi feiret 50 år i 2013. I Norge åpnet vi vårt første varehus i Sarpsborg 1983, tett etterfulgt av butikk i Sandnes og Bergen. Med andre ord har vi nå vært en utfordrer og pris presser i 34 år i Norge. Som en del av vår utvikling og tilpassing til kundens etterspørsel har vi over årene kraftig utvidet vårt sortiment til å innebefatte sykler og sykkeltilbehør, verksted utstyr, maling, bygg utstyr/trelast, husholdningsartikler, hageutstyr, fritids tilbehør og mye annet.

Nedenfor har vi gjort en redegjørelse for varegruppene og fordelingen av salget.

Hovedtyngden av vårt salg og areal behov er tydelig fordelt som vist nedenfor hvor Byggevarer isolert står for 25 % av vårt totale salg. Varegruppen Bygg har også den største andelen av vårt sortiment med hele 9000 varelinjer alene. Bygg avdelingen har vært og er et stort satsnings område for kjeden. Med et så stort utvalg er vi en direkte konkurrent til byggevarekjedene. Hvor mange anser oss som den største utfordreren. Vi kan derfor ikke lenger sammenlignes direkte med Europris, Clas Ohlson, Jernia m.m . Som kun driver med småvarer.

Fordeling 2017

Item Business Area	%
CONSTRUCTION	25
CAR ACCESORIES	24
TOOLS	13
CAR CARE AND SPARE PARTS	8
LEISURE	7
HOME	6
BOAT	6
BICYCLE	2
GARDEN	5
TECHNIQUE	3
OFFICE	1

Fordeling 2012

Item Business Area	%
CONSTRUCTION	20
CAR ACCESORIES	27
TOOLS	11
CAR CARE AND SPARE PARTS	8
LEISURE	6
HOME	6
BOAT	5
BICYCLE	5
GARDEN	5
TECHNIQUE	3
OFFICE	1

Ser vi på de plasskrevende varene samlet er det varegruppene Bygg, Verktøy, Fritid og Bil-tilbehør som da står for 69% av vår totale omsetning (2016). Her finner man våre største produkter i vekt og volum, som gjør at varene må fraktes med bil. Når vi snakker om biltilbehør er ikke dette slite-deler, men løftramper, takbokser, jekker, dekk omlegnings maskin, bil seter, båthenger osv.

For å oppsummere de tunge og plasskrevende delene av vårt sortiment ønsker vi å trekke frem et utdrag produkter og områder som viser denne endringen og glidningen innenfor varegruppene:

- Hobbyplater i alle størrelser inntil 2.4 m i lengde
- Lister og listverk (fulle lengder)
- Vinduskarmer
- Benkeplater

- Reol systemer (lager)
- Komplette sortiment av stiger (alle lengder)
- Komplette innendørs og utendørs maling (inntil 10 L)
- Armerings nett og armeringsjern
- Flis lim, sparkel og ferdig betong (20 -25 kg)
- Glassbyggerstein
- Ved briketter (pallesalg)
- Avløpsrør komplett (utvendig bruk drenering)
- Flexrør og slanger
- Entre tak
- Kjøkken vasker og utslagsvasker
- Husholdnings apparater
- Støvsugere (privat og proff)
- Komplette toaletter
- Komplette ventilasjons systemer (bolighus)
- Bygg plast
- Tak renner
- Sykler og El sykler (40 modeller)
- Sykkelvogner
- Trillebårer og transportvogner
- Snøfresere og snø ryddere
- Strømaggregater
- Vedkløyvere og motorsager
- Vannpumper
- Høytrykkspylere
- Verktøykasser
- Kapp og gjæringssager
- Benk og bordsirkelsager
- Rullestøtter
- Arbeidsbenker
- Store benkslipemaskiner og boreutstyr
- Sveise maskiner
- Kompressorer (proff og privat)
- Spikerpistoler
- Lagertraller
- Platåvogner og jekketraller
- Vinsjer (manuelle og elektriske)
- Snøploger til ATV
- Dekk til ATV
- Tilhengere ATV
- Båthenger
- Laste ramper
- Tak bokser

- Traktor og lastebatterier
- Monteringsmaskin for personbildekk
- Dekk balansering maskin (personbil)
- Dekk tralle
- Verkstedskran
- Motorstativ
- Verkstedspresse
- Plateknekker
- Løfte åk
- Sakseløfter for personbil (3 tonn)
- Skapvogner og verkstedsbenker
- MC løftere (450kg)
- Dekk til MC
- Olje og smøring (4l-10l)
- Diesel varmere
- Gressklippere
- Sitte gressklipper
- Oppbevaring (kartonger og kasser)
- Industristøvsugere og støvsugere

Som man ser er Biltemas sortiment i konstant endring og satsningen til sortimentet spesielt innenfor byggevare, verktøy, maskiner og utstyr er sterkt økende. Samtidig er vår satsning mot proffkunden høyt prioritert. Hvor vi i dag server over 40 000 kunder over hele landet. Alt fra entreprenører, verksteder til stat og kommune.

Sortiments glidning mot byggevare gjør det arealmessig utfordrende å drive mindre varehus. Vi har flere varehus fra tidligere som er under denne størrelsen. Hvor de her ikke kan vise denne bredden av plasskrevende varer og må derfor bestilles på anmodning fra kunder, deriblant Stord.

Her gjøres det nå en stor satsning over hele landet hvor vi skal re lokalisere disse til konsept varehus.

Etableringer – Næringskode SSB

Høsten 2015 valgte vi å starte en prosess for å endre vår næringskode fra detaljhandel til nåværende og gjeldene kode 47.521. Bakgrunnen for dette var håpet om en enklere tolkning og forståelse for vårt konsept, som ikke lenger kun dreier seg om Bil produkter og butikker på 2000 kvm. Vårt nye konsept med 8 varegrupper trenger opptil 3 ganger så stort areal. Samtidig er det forståelig at navnet Biltema i den forstand kan virke forvirrende, men varemerket er kommet for å bli og er god kjent hos alle våre kunder som «mye mer enn bare bil»

I forbindelse med endring av næringskoden gjorde vi en større gjennomgang av våre produkter (volum og vekt) sett opp mot salget og areal behovet på varehuset. I dialog med SSB og informasjons utveksling ble det avgjort at vår søknad om endring til 47.521 ble godkjent høsten 2015.

Virksomhet/art/bransje:

Butikkhandel med bredt utvalg av bildeler og bilutstyr, jernvare, verktøy, byggevare, hjem og fritidsartikler, andre relaterte produkter herunder plasskrevende varer.

Næringskode(r):

47.521 Butikkhandel med bredt utvalg av jernvarer, fargevarer og andre byggevarer

I den anledning kan vi nå mer enn noen gang sammenligne oss direkte med byggevare kjedene som deres største konkurrent og utfordrer.

Den store satsningen videre i Norge er ikke i antall nyetableringer, men i utvidelser og relokasjoner der vi allerede er. Grunnen til dette er vårt sortiment er blitt svært plasskrevende, at vi faktisk vokser ut av våre lokaler på flere steder. Vi har utviklet oss, sortimentet har vokst og særlig på bygg og verktøy.

Biltema Stord - Om virksomheten i dag og veien videre

Biltema startet sin virksomhet på Stord i 2008 og har i dag 15 ansatte. Bakgrunnen for oppstarten var tilbakemelding og ønsker fra kunder om et varehus i denne delen av Hordaland. Driften har siden oppstarten hatt en god utvikling og innarbeidelse i markedet på Stord.

De siste årene har omsetningen økt jevnt og solid, hvor vi i 2017 har budsjettet med ca. kr. 40 mill netto og vi ser ut til å nå dette med god margin.

Vi har brukt mye tid på etableringen av en god og solid kundekrets på Stord. Hvor vi ser en spesiell økning av bedriftskunder til varehuset. Da særlig på bygg og verktøysiden i vårt sortiment.

Vår avdeling på Stord har et areal på kun 1200 kvm totalt. Hvis vi trekker bort lager og sosiale soner sitter vi igjen med 900 kvm salgsareal. På dette arealet har vi store utfordringer med å vise frem varesortimentet på 19 000 varelinjer. Grunnet begrensingen viser Stord kun 6000 av disse. Siden vi nå har vokst ut av varehuset vises i all hovedsak småvarene her. Dermed er resterende plasskrevende produkter i større grad bestillings varer. Vi ser også at flere av våre kunder velger å reise til vår avdeling i Haugesund.

Samtidig er det svært vanskelig å tilby normal fremkommelighet og moderne fasiliteter for kunder og ansatte. Slik at enkelte kundegrupper ikke kan handle hos oss og vi fremstår heller ikke som «hele familiens varehus» som er vårt konsept.

Vi har over noe tid vært på utkikk etter nye lokaler på Stord. Bakgrunn for dette er dagens lokaler ikke tilfredsstillende våre interne krav til god HMS, sosial soner og logistikk. Vareleveransene er nå blitt en større utfordring grunnet den økte omsetningen hvor vi nå får levert opptil 3 semi-trailere (23 m lange) pr uke. Hvor lastebilene har store utfordringer med å komme til og snu ved dagens lokaler. Ikke minst må vi til tider ha varer ute i da vi ikke har plass inne på lageret eller i butikk.

Vi har et sterkt ønske om å beholde handelen på Stord og unngå handelslekkasje. At kundene skal få en bedre totalopplevelse og få hele varesortimentet til Biltema enn hva vi kan gi dem i våre nåværende lokaler. Ikke minst at vi kan ha varer på lager og butikk til enhver tid.

En bedre struktur og dimensjonering i nytt salgslokale vil gi oss en bedre flyt av kunder og varer. Ansatte og kunder vil få et bedre tilbud av sosiale soner og en butikkstruktur etter gjeldende lover og regler.

Et nytt konsept varehus på 3700 kvm vil ha universell utforming slik at publikum med bevegelses vansker får en bedre og enklere handleopplevelse. Varehusets struktur blir bedre tilpasset i nytt lokale med lager, hentelager for spesielt store varer i butikk, eget kjemirom for å ivareta god brannsikkerhet.

Med en slik utvidelse må vi naturligvis ansette flere medarbeidere og for å drive et slikt konsepts hus trenger vi inntil 25 personer mot dagens 15 ansatte.

Parkeringsforholdene utenfor nåværende lokaler er til tider svært presset og kan oppleves noe kaotisk for kunder. En flytting til nytt lokale vil avlaste området og gi en bedre trafikk flyt og vi vil ivareta myke trafikanter på en ordentlig måte. I tillegg kan våre bedriftskunder enkelt komme til varehuset med lastebil eller bil med henger.

Varemottak, renovasjon og kilde sortering er også en stor og viktig del av vår virksomhet. I et konsept varehus er dette meget god ivaretatt med egnede og avsatte områder utendørs og innendørs. Solide laste ramper og enkel adkomst for levering og henting. Hvor dette er adskilt tydelig fra kundeparkering og myke trafikanters ferdsel.

En relokalisering innenfor samme område på Stord vil ikke gi store påvirkninger med økt trafikk til varehuset, kun forbedret trafikkløsning i forhold til dagens situasjon. Biltema har vært på Stord i 9 år og vi ser at de varehus vi relokaliserer eller bygger om ikke har stor endring i omsetning. Det som ofte skjer er resultatet av snittsalget øker, flere fornøyde kunder og bedre etterlevelse av lovkrav og HMS.

Biltema vil ikke skape noen stor "nyhetens interesse" med denne endringen av lokasjon. Nye lokaler vil ikke påvirke vesentlig i forhold til økt trafikk, men medvirke til en mer smidig trafikkavvikling og enklere adkomst for alle kundegrupper i forhold til dagens situasjon.

Vi har dessuten mottatt stor positiv forståelse for vårt ønske om valg av nye lokaler for vår virksomhet i møter og kontakt med kommunale myndigheter, noe vi naturligvis er meget fornøyd med. Kommunen ser klart og tydelig at ny lokalisering er bra for alle parter. Biltema som seriøs næringsaktør på Stord i flere år og i framtida med stadig økning og endring av vareutvalget mot større vareslag av plasskrevende art, samt varer for proffmarkedet.

Med vennlig hilsen
Knut Svenningsen

Administrerende Direktør

Biltema Norge AS