

Nordjyder vilde med brugthandel

AALBORG: Der er gang i salget af varer mellem private. 39 pct. af danskerne har solgt varer privat på nettet i løbet af 2015, viser FDIH's e-handelsanalyse fra august. Særligt i Nordjylland er der stor aktivitet, for her er det hele 15 pct., som har solgt varer flere end 10 gange i årets første otte måneder. -junk

Håndværkere køber i butik - ikke på nettet

FYSISK SALG: Trods stigende digitalisering er bygge- markeder fortsat uundværlige, viser undersøgelse

Af **Flemming Junker**
flemming.junker@nordjyske.dk

NORDJYLLAND: Handel på nettet buldrer frem. Danskerne de sidder ved computeren. Men håndværkerne vil hellere hen i byggemarkedet,

NordjyskeErhverv Profil

RECEPTION

I anledning af, at det snart er 21 år siden Hardy Christensen startede Unitech Isolering A/S, er tiden nu kommet til, at bolden skal gives videre til næste generation. I den forbindelse har Hardy Christensen besluttet at gå på efterløn den 1. oktober og overdrager den sidste del af firmaet til direktør René Christiansen, projektlederne Ole Sørensen og Michael Rasmussen, der alle har stor erfaring indenfor branchen. Michael Rasmussen er nyt ansigt i lederkredsen, da han blev medejer for 2 år siden, men har ellers været ansat i Unitech Isolering A/S siden 1995. I den anledning holder vi reception

Fredag den 25. september 2015 kl. 13.00

på Lupinvej 5, Bygning 3 i Hobro.

Krastrupsøgård Gårdbutik vil stå for at udskære kødet i tidsrummet fra kl. 13.30-15.30. Det vil glæde os at se kunder, leverandører, kollegaer i branchen, ansatte, familie, venner og naboer, til lidt godt fra grillen med tilbehør, med diverse drikkevarer, ligeledes vil der blive serveret kaffe/the med lidt mundgodt til.

Med venlig hilsen René Christiansen

UNITECH

ISOLERINGSTEKNIK A/S



Håndværkere vil helst hen i byggemarkedet for at få råd og vejledning.

Foto: Stark

når de skal skaffe materialer, værktøj og lignende.

Det viser en undersøgelse, som analysevirksomheden 4B Research i Aalborg har gennemført.

Virksomheden udarbejder halvårligt et indeks for byggebranchen, hvor man undersøger aktuelle tendenser. Det er anden gang, indekset

udkommer. Og det viser blandt andet, at selvom også håndværksvirksomheder bliver mere og mere digitaliserede, sker det senere end i andre brancher.

4B Research har spurgt 200 ansvarlige for indkøb af værktøj, byggematerialer, arbejdstøj og lignende i tilfældigt udvalgte danske håndværkervirksomheder inden for tømrer-, murer-, el- og vvs-faget om deres indkøbsvaner.

Markedet ikke modent

Tendensen er klart, at flere og flere håndværkere kommer med på digitaliseringsbølgen. Det interessante er, at analysen samtidig sender et tydeligt signal om, at den fysiske butik - modsat det, man for tiden ser i flere andre brancher - stadig er helt uundværlig.

Tallene viser blandt andet, at hver anden håndværker primært foretager sine indkøb direkte i butikken, mens kun en ud af fire primært køber ind på nettet.

- Flere større byggemarkedskæder, der har håndværksvirksomheder som primær målgruppe, har de senere år overvejet, om man kunne lægge en strategi, der gik mere på internethandel og i mindre grad på fysisk salg, fortæller direktør Dennis Blome fra 4B Research.

- Vores seneste analyse af branchen viser imidlertid, at det er markedet langt fra modent til, tilføjer han og konkluderer, at den fysiske butik stadig spiller stadig en væsentlig rolle som rådgivningscenter.

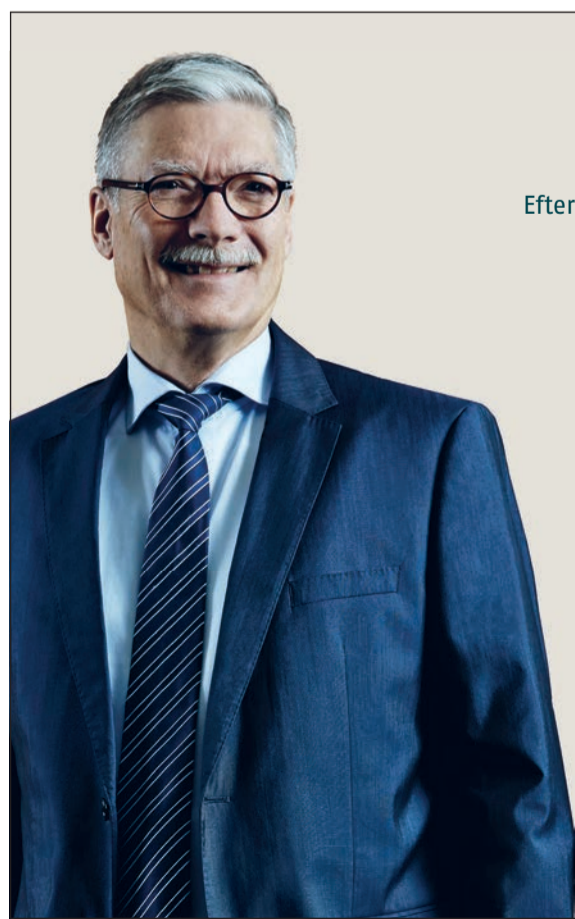
- Undersøgelsen viser blandt andet, at hver anden håndværker søger viden og inspiration om produkter i butikken. Derfor er det stadig i høj grad umagen værd for producenter af byggematerialer, arbejdstøj osv. at have en god og tæt dialog med forhandlerne og at sørge for, at markedsførings- og informationsmateriale er udarbejdet, så det giver butikspersonalet de bedste mulige forudsætninger for at rådgive om produktet, påpeger Dennis Blome.

Nyhedsbreve vigtige

Ud fra analysen ser han desuden, at tre ud af fire indkøbsansvarlige modtager nyhedsbreve fra producenter af byggematerialer og lignende.

Samt at tre ud af fire bruger computer, mens hver anden bruger smartphone eller tablet til informations-søgning.

Og ikke mindre væsentligt bruger 13 procent af de indkøbsansvarlige slet ikke elektroniske platforme til informations-søgning.



RECEPTION

Efter 35 års ansættelse, heraf 18 år i Direktionen, har bankdirektør

FINN ØST ANDERSSON

efter en veloverstået fusion besluttet, at tiden er inde til at lade andre tage over.

Det markeres med en fratrædelsesreception i

EUROPAHALLEN

Aalborg Kongres & Kultur Center
onsdag den 23. september kl. 14.00 til 17.00.

På bestyrelsens vegne

Mads Hvolby
Formand

Hans Jørgen Kaptain
Viceformand