

Professionell service och goda relationer hos K-Bygg

Att bygga starka relationer och erbjuda en kundupplevelse som kombinerar proffsighet, avslappnad atmosfär och personlig service är ledstjärnor för K-Bygg i Motala. Den välsorterade bygghandeln har under sina tolv år blivit en viktig partner för både professionella byggföretag och privatkunder.

Vi startade som en helt ny butik 2012 och har sedan dess byggt upp starka relationer med våra kunder, säger platschef Jesper Jonsson.

Butiken, som idag är en del av K-Byggs kedja, har vuxit till en anläggning med två stora hallar. Här finns allt från byggmaterial till lagerlagda köksstommar, badrum, kakel/Klinker och golv – färdigt att leverera till stora och små projekt.

Strategiskt placerad

Med sitt läge i Motala har butiken närhet till både lokala och regionala byggföretag, inklusive de stora aktörer som har kontor i närområdet.

– Vi ligger bra till geografiskt, med flera av de stora byggbolagen både här i Motala och i Linköping. Totalt är vi omkring 15 medarbetare, men vi kan ta in extra personal för att hantera perioder med högre tryck, berättar Jesper.



Platschefen Jesper Jonsson och säljchefen Henrik Nyiri.

Kundfokus och lager

Kunderna är huvudsakligen proffs, men K-Bygg har också ett uppskattat utbud för privatpersoner. Ett showroom gör det enkelt för byggare att visa upp produkter för sina kunder.

– Vi har köks- och badrumsutställningar där kunderna kan se och känna på produkterna. Dessutom lagerför vi bland annat köksstommar, kakel/klinker och golv för att snabbt kunna möta efterfrågan, säger Jesper.

Stabilitet och hållbarhet

Sedan fem år tillbaka ingår butiken i K-Byggs kedja och har med sitt goda rykte stått stadigt, även under utmanande perioder.

– Under pandemin såg vi en kraftig ökning i efterfrågan, medan 2023 var lugnare. 2024 har dock varit starkt, och vi har utmärkt oss positivt inom koncernen, säger Jesper.

Miljöarbetet är centralt, från produktsortiment till transporter.

– Vi har en kranbil som drivs med HVO (hydrerad vegetabilisk olja) och hyr in i astbilar vid behov. Dessutom kan vi erbjuda lägenhetspackade leveranser, säger säljchefen Henrik Nyiri.



Anläggningen i Motala



Från köksutställningen.

Leveranser till stora projekt

K-Bygg i Motala levererar till omfattande projekt i regionen. Ett exempel är samarbetet med Åhlin & Ekeröth, som under 2024 fick material levererat till bl.a ett nytt gym för Friskis & Svettis i Motala. Bland leveranserna fanns gips, marksten och golvsystem.

“Ett showroom gör det enkelt för byggare att visa upp produkter för sina kunder.”

– Just nu arbetar vi med ett stambytesprojekt tillsammans med samma byggfirma. Det handlar om totalt 850 lägenheter hos Bostadsstiftelsen Platen, ett arbete som kommer pågå i åtta år.



Butik på nedre plan och utställning på övre.

– Vi är ungefär halvvägs genom projektet, vilket är mycket spännande, säger Jesper.

En ljus framtid

Med en tydlig strategi, stark kundbas och fokus på relationer och hållbarhet är K-Bygg i Motala redo att växa. Oavsett om det handlar om byggprojekt eller hjälp till privatpersoner strävar man efter att vara en partner att lita på. ■

Leif Håkling



Transporter till byggen är en central del.