

# En samlingspunkt för lokala byggare

Optimera Vetlanda har blivit en säker partner för byggproffs i regionen tack vare sitt sortiment, personliga bemötande och engagerade hållbarhetsarbete. Här samlas byggare av alla storlekar för att hitta material och inspiration.

– Vi ska göra det enkelt, proffsigt och tryggt för kunden, säger platschef Lasse Lindberg.

Optimera Vetlanda är mer än en traditionell bygghandel – här möts proffs, entreprenörer och fastighetsbolag från hela Vetlanda kommun och kringliggande orter. Med 15 anställda i Vetlanda och ytterligare fem i Sävsjö täcker man ett stort upptagningsområde och samarbetar tätt med andra Optimeraanläggningar i regionen.

– Vi har ett nära samarbete med våra kollegor i Eksjö, Aneby, Tranås, Nässjö, Jönköping, Värnamo, Vaggeryd och Ulricehamn. Det gör att vi kan erbjuda snabba leveranser och alltid ha rätt material på plats, berättar Lasse.



**“Vi ska göra det enkelt, proffsigt och tryggt för kunden.”**

Bland de större projekten märks leveranser till Willys, Jula, Clas Ohlson i Vetlanda och Kvarteret Vallen och polishuset i Nässjö samt det pågående Hitech-projektet, ett utbildnings- och innovationscenter i Vetlanda.

– Vi fungerar både som samarbetspartner till totalentreprenörer och underentreprenörer.

## Tillgängligt och personligt

Kunderna, främst hantverkare och byggföretag men även privatpersoner, möts av en generös butiksyta med utställningar för kök, badrum och kakel. Utbudet är brett och inkluderar såväl material som arbetskläder och profilkäddor, där Optimera är marknadsledande lokalt.

– Vi har en ambition att virke och byggvaror aldrig ska ta slut. Kundnytta är det absolut viktigaste för oss, säger Lasse.

## Enkel miljöplanering

En uppskattad drive-in-lösning gör det smidigt för kunder att hämta material direkt på gården. Dessutom finns ett medlemssnickeri där kunder kan använda skivsåg och kapsåg för att förbereda material inför arbetsplatsen. Alla kunder kan få EPD (miljödata) på sina inköp, vilket underlättar miljöredovisning och bidrar till minskad klimatpåverkan.



– Vi erbjuder även återvinning av arbetskläder och kan ge företag protokoll på hur materialen återvinns. Det är en tjänst som blivit mycket uppskattad.

Personalen har även utbildats i hållbarhetsfrågor och samarbetet inom koncernen Saint-Gobain ger tillgång till ett brett utbud av miljöanpassade produkter.

## Utbyte och inspiration

Butiken fungerar som sagt som en naturlig mötesplats för regionens entreprenörer. Genom regelbundna frukost- och lunchmöten, där leverantörer presenterar nyheter och lösningar, skapas nätverk och kunskapsutbyte.



– Vi vill vara en mötesplats där även mindre företag och enmansföretag kan få inspiration och råd, säger Lasse.

## Hur arbetar ni för att stärka banden med era kunder?

– Affärerna görs på relationer. Vi känner våra kunder väl och återkopplar snabbt. Det personliga bemötandet gör att många väljer oss gång på gång. Genom medlemskapet i Proffsklubben kan byggare samla poäng på sina inköp och ta del av förmåner som bensin och verktyg. ■

Kristina Stenmalm

**“Affärerna görs på relationer.”**

