



Fr. v. Tomas Hedman Strömhielm Försäljningschef XL-BYGG, Per Mases tidigare ägare av XL-BYGG Moraträ, Pål Mases ägare av XL-BYGG Siljan, Christer Blank ägare samt VD XL-BYGG Siljan

2020-01-28 09:00 CET

## **XL-BYGG hittar nya lösningar för att säkra framtiden för lokala bygghandlare - går in i samägande med XL-BYGG Mora trä och XL-BYGG Siljan**

**Ny ägarstruktur har gett XL-BYGG bättre ekonomiska förutsättningar. Tack vare detta kan nu bygghandelskedjan erbjuda lösningar för sina delägare som tidigare inte varit möjliga. Målet är att stå emot kapitalkedjornas starka expansion.**

XL-BYGG kan nu erbjuda sina handlare stöd vid exempelvis generationsskiften eller andra anledningar till försäljning. Som ett led i detta har XL-BYGG AB gått in som delägare i två butiker i Rättvik och Mora efter att de tre delägarna haft behov av att avyttra verksamheten.

- Vi vill inte att all bygghandel skall vara konceptuella storföretag i framtiden. Vi tror på den lokala bygghandeln och den lokala entreprenören, och kommer att ta fighten för att stå emot konsolideringen, säger Karin Eriksson, VD på XL-BYGG AB.

Under de senaste åren har det skett en kraftig konsolidering på byggmarknaden, där de kapitalägda kedjorna genom förvärv har köpt allt fler fria bygghandlare. Detta har resulterat i att färre lokala brädgårdar finns kvar.

- Som en allvarlig konsekvens av kapitalkedjornas framfart försvinner en naturlig förankring och lyhördhet på orten som den lokala handlaren besitter. XL-BYGG vill nu ta ställning för den lokala brädgården med dess unika känsla för det lokala samhället och dess kunder säger Tomas Hedman Strömhielm, försäljningschef på XL-BYGG AB och ansvarig för förvärv.

Istället för att delägarna i XL-BYGG Mora trä och XL-BYGG Siljan skulle bli tvungna att sälja vidare butikerna har kedjan klivit in och förvärvat majoriteten, samtidigt som två av dessa fått möjligheten att vara kvar som delägare och fortsätta driva verksamheten i samma lokala anda som tidigare.

- Jag är mycket nöjd över att vi har kunnat genomföra en sådan här lösning. I en tid där kapitalkedjorna köper upp fler och fler fria lokala bygghandlare känns det fantastiskt att vi äntligen har resurser att stå emot. Detta både för att behålla volymen inom kedjan men framförallt för att kunna säkra att det även i framtiden kommer att finnas lokala brädgårdar med en unik karaktär, drivna av lokala entreprenörer, säger Tomas Hedman Strömhielm.

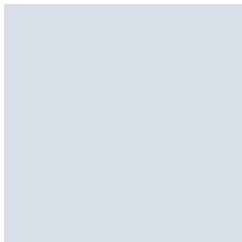
Bygghandelskedjan erbjuder också möjligheten för handlarna att köpa tillbaka företaget vid en senare tidpunkt, eller att generationsskifta sitt ägande. Detta ger handlarna chansen att tryggt få fortsätta driva sina butiker utan att behöva sälja vidare till kapitalkedjorna. Att kunna vara flexibla i lösningar är en viktig hörnsten i företagets ambition att säkra framtiden för de lokala bygghandlarna.

– Att XL-BYGG har kunnat kliva in och stötta upp är verkligen uppskattat. Det är tryggt att veta att vi kan fortsätta jobba på som entreprenörer för samma bygghandelskedja som vi initialt gick in i. Det är stort för oss handlare att de här möjligheterna finns, säger Pål Mases, delägare på XL-BYGG Siljan och XL-BYGG Moraträ.

---

*XL-BYGG är en kedja av närmare 60 fristående bygghandlare med cirka 80 butiker över hela landet. Tillsammans med våra kolleger i Norge och Danmark bildar vi Skandinaviens största profilerade bygghandlarkedja. Många av våra anläggningar har en över hundraårig historia med ursprung i de traditionella brädgårdarna. Därför bankar våra hjärtan extra starkt för trä och virke.*

## Kontaktpersoner



### **Jenny Pedersén**

Presskontakt

Kommunikationsansvarig

[jenny.pedersen@mestergruppen.se](mailto:jenny.pedersen@mestergruppen.se)

0766 29 26 59



### **Carl Littlewood**

Presskontakt

Kedjechef, XL-BYGG

[carl.littlewood@mestergruppen.se](mailto:carl.littlewood@mestergruppen.se)

+46 8 578 51 647