



PRESSEMEDDELELSE AUGUST 2020

Stor træproducent nedbryder logistiske barrierer med nyansættelse

Den sønderjyske træproducent Frøslev vender for alvor blikket mod det private marked og har derfor ansat Brian Nissen som Business Unit Manager. Med sine 25 års byggemateriale-erfaring skal han være med til at ændre hele måden, privatkunder køber træ på. Målet er at springe et logistisk led over, så hr. og fru Danmark fortsat køber træprodukter i byggemarkederne, men nu får dem leveret direkte til privaten – og slipper for besværet med en fyldt trailer.

Træ som byggemateriale er populært og efterspurgt som aldrig før. Den danske byggebranche har længe draget nytte af de mange fordele ved det bæredygtige materiale, og nu er turen også kommet til private forbrugere.

Det er en tendens, som har fået træproducenten Frøslev til at udvide forretningen med ansættelsen af Brian Nissen, som den 1. august er tiltrådt som Business Unit Manager.

De første til at levere træ direkte til privaten

- Med Brian Nissen har vi fået en virkelig stærk spiller med på holdet, og vi er sikre på, at han er den rette til at skal styrke vores logistik-setup over for privatkunderne. Vi har allerede indgået et samarbejde med Danske Fragtmænd, som Brian skal drive. Det betyder, at vi fremover kan tilbyde levering direkte til kundernes privatadresse, så de fortsat køber produkterne i byggemarkedet eller trælasten, men slipper for besværet med at skulle fylde traileren op med eksempelvis terrassebrædder eller FT-systemhegn. Denne service er vi den første træproducent til at tilbyde, og vi er ikke i tvivl om, at den nedbryder nogle logistiske barrierer til gavn for både privatbrugere, byggemarkeder og trælastere, fortæller Morten Bak, salgschef hos Frøslev. Han fortsætter:

- Men Brian får flere hatte på. Han skal nemlig også stå for at udrulle vores helt nye beregningsprogram, som ved hjælp af 3D-teknik guider kunderne til det rette træprodukt. Det skal fungere som en digital hjælpende hånd, hvor kunderne kan se og udvælge den rette løsning uden en tur i byggemarkedet først.

25 års byggemateriale-erfaring

Brian Nissen har, siden han blev færdig som bygningsingeniør i 1995, arbejdet med salg og indkøb til byggebranchen, og han er derfor en erfaren herre med stor viden på området. På CV'et fremgår bl.a. indkøbschef hos Silvan, kategorichef hos Davidsens Tømmerhandel, trælast-agent hos ITA og produktchef hos XL-Byg. Senest tog han en afstikker fra byggebranchen som regionschef hos Ryds Bilglas, men med sin nye stilling i Frøslev vender han tilbage til den branche, han kender bedst.



PRESSEMEDDELELSE AUGUST 2020

- Jeg har et indgående kendskab til indkøb og salg af byggematerialer, som jeg kan bruge til at få skabt de rette løsninger, der letter processen både for byggemarkederne, trælasterne og forbrugerne. Brian Nissen lægger vægt på, at han glæder sig til at blive en del af Frøslevs nye satsning på det private marked. Han afslutter:

- Jeg ser frem til at blive en del af den spændende rejse, der skal munde ud i langt bedre købsoplevelser for vores privatkunder. Mit største succeskriterie er, at det ikke skal være de små forhindringer på vejen, der gør, at folk ikke kaster sig ud i at lave en træterrasse selv. Og her er jeg sikker på, at vi går den rigtige vej ved at tilbyde levering direkte til privaten, samtidig med at vi styrker den digitale brugeroplevelse med vores beregningsprogram. Nu glæder jeg mig til at trække i arbejdstøjet og komme ud over stepperne!

For yderligere billedmateriale og koordinering af interviews, kontakt:
Benjamin Jul Olsen | Kommunikationsrådgiver, Perfekta PR
T +45 2682 4648 | E-mail: benjamin@perfektapr.dk

Billedtekst til medsendt materiale:

Billede 1: Brian Nissen, ny Business Unit Manager hos Frøslev.
Billede 2: Privatadresse, hvor der er leveret træ direkte til døren.
Billede 3: Trælister fra Frøslev