

BilligVVS - Service, sortiment og veludannede folk

BilligVVS har været i business 9 år hertil sommer. De må siges at være DK's mest etablerede VVS-forhandler online, samt have en stor del af æren for at danskerne leder efter VVS-artikler online, før der ledes andre steder.

E-HANDELSPRISEN bringer her historien om www.BilligVVS.dk fortalt af stifter og indehaver Jesper Bunde-Pedersen. <!-- [endif]-->

- Da jeg startede forretningen var det alt andet end etableret. Jeg var dengang el-installatør og kørte forretningen fra soveværelset om aftenen, og i dagtimerne med en radiator under den ene arm og kundemobilen i den anden hånd. Så der er sket en udvikling siden, heldigvis.

Det sværeste?

- At turde tage chancer, er nødvendigt for enhver iværksætter, og når man så har opbygget en organisation skal man omstille sig til ikke at have kasketten i alle situationer.

- Derudover har der været mange basale opstartsbesværligheder, såsom folks tøven med at bruge dankortet hos os, og da det var ovre havde vi leveringsbesvær pga. vi kun havde én leverandør. I dag har vi 46 leverandører, så nu er det dem, der banker på hos os.

Varesortiment?

- Jeg startede fordi det var muligt at være billigere online og stadig lave en forretning ud af det. Vi ligger i dag, alt efter varetype, ift. konventionelle butikker på en 35 – 90 % besparelse. Ved usexede varer, såsom bøjninger og afløbsrør, er vi utrolige billige.

- I starten havde jeg ca. 250 varetyper, alle udvalgt efter hvad jeg syntes så lækkert af sanitet, såsom blandingsbatterier og køkkenvaske.

- Jeg måtte indse, at kunderne ville have meget andet, så efter udvidelsen af forretningen er det blevet en stor del af forretningen, så at sige. I dag har vi 40 000stk. produkter med billed på sitet, og 100 000stk. i butikken.

Lagerstyring?

- Vi har intet varelager, vi formidler produkterne. Dvs. at når du bestiller et brusesæt, så sender vi det direkte fra én eller flere leverandører til dig. De eneste varer vi har fingrene på, er dem der tilbagesendes, og dertil har vi et 100kvm. lager og en enkelt lagermand.

- Vi har på det sidste brugt mange ressourcer på at blive elektronisk integreret med vores leverandører, så alt forsendelsesinformation mv. om varen kan videresendes til kunden.

- En styrke i vores forretning er, at vi ikke hæmmes økonomisk af lagerbindinger. Vores forretningen virker omvendt end de gængse, for jo mere vi sælger, jo større cashflow har vi, før vi skal betale for varen.

Tiden pt.?

- I højkonjunkturstiderne med meget nybyggeri benyttede kunderne totalleverandører med faste priser, og det var kunden ligeglad med, for omkostningerne steg huset alligevel med i værdi, i løbet af bygge-tiden.

- Men nu i disse tider renoverer folk hellere, og de er også lidt mere opmærksom på hvad varerne koster, så vi ser pt. en yderligere opløstning i forretningen.

Sejrsopskriften?

- Service er det vigtigste forretningsaspekt for mig, og det har det været siden dag et, for at skabe mund-til-mund effekten. Vi er synlige, så kunden mærker at der sidder mennesker bag skærmen, specielt hvis noget går galt.

- Vi har startet forretningen op og gjort det til normen at danskerne handler VVS på nettet. Vi er lige startet op i Sverige og her kan vi mærke at det anderledes. Det bliver vores nye kulturelle udfordring.