

# Dyne-Larsen vil være møbel-Larsen

Med købet af to nye møbelkæder tager Lars Larsen konkurrencen op med verdens største møbelkoncern, Ikea. Målet er at skabe et af verdens førende bolighuse.

## OPKØB INTERVIEW

STIG ANDERSEN

Jyske Lars Larsen har noget, der ligner et rigtig godt tilbud til enhver regering, der satser på vækst, arbejdspladser, eksport og indtjening. Det er i hvert fald, hvad den jyske succeskøbmand er overbevist om, at han kan få ud af sit køb af møbelkæderne Ilva og Idémøbler, når de sammen med hans Jysk-koncern skal blive til et førende bolighus på verdensplan.

»Hvor mange arbejdspladser det vil give ekstra i Danmark i de to møbelkæder, ved jeg ikke, Ilva og Idémøbler eksisterer jo allerede«, siger Lars Larsen. »Men hos de producenter, som skal levere til os, kan møbelsatsningen blive til rigtig mange arbejdspladser. Og det kan blive til mange Jysk-medarbejdere, som skal med ud i den store verden«.

Og målet er ambitiøst. At gøre Jysk til et markant møbelhus på verdensmarkedet. Fra Kina til Canada og fra Rusland til Sydamerika. Et møbelhus, som kan tage konkurrencen op med verdens største møbelkæde, svenske Ikea.

»Jeg har jo en drøm om, at jeg selv når det hele. Og om at blive verdensomspændende. Så Sydamerika er også med, men hvornår det sker, ved jeg ikke. Foreløbig er der nok at rive i. Jeg skal bruge et par år til at gøre de nyindkøbte Ilva og Idémøbler til spændende forretningskæder. Derefter skal de med ud i verden sammen med Jysk, som i forvejen også omfatter møbelkæden Bolia.com«.

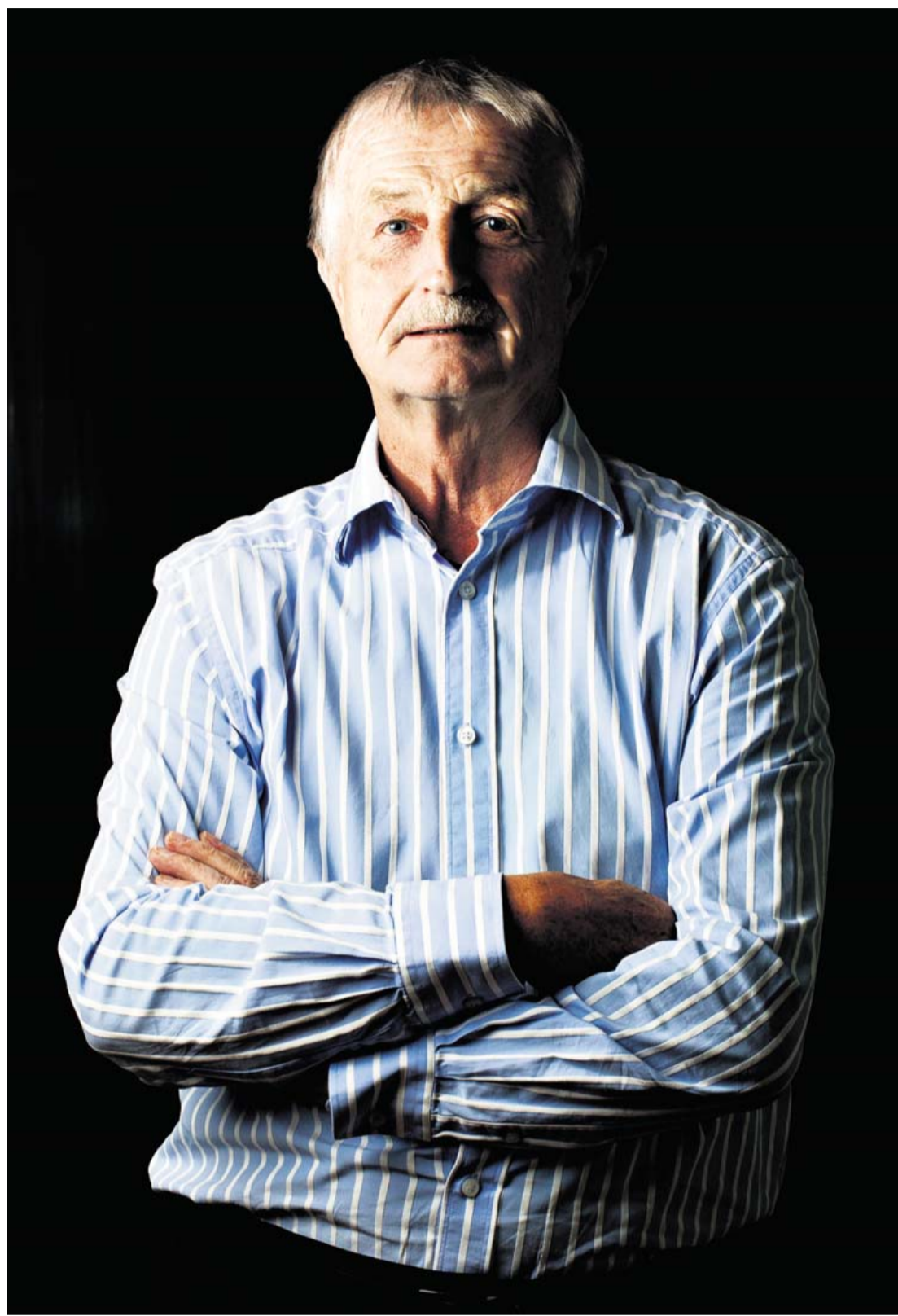
### Myndigheder tøvede

Lars Larsens tro på, at han med købet af de to møbelkæder kan skabe et stort, internationalt bolighus, som kan konkurrere med verdens største, skyldes arbejdet med og i Jysk-koncernen siden starten i 1979.

»Jysk har brugt utrolig meget energi på at etablere sig i indtil nu 35 lande verden over. At komme ind i et land er en lang og hård proces, og vi har gennem arbejdet i Jysk opbygget en stor viden om markeder verden over. Det koster mange millioner at få viden om et nyt land, men den energi, vi har lagt i det, behøver man ikke lægge i det endnu en gang med et møbelkoncept, som kan køre parallelt med Jysk«.

»Der vil være rigtig meget synergi i den organisation, som er bygget op i Jysk. Både på økonomistyringen, på logistikken, på vores it-knowhow, på indkøb af varer og på markedsføringen med blandt andet avis- og tv-reklamer. Og da vi også i Jysk har en del fælles leverandører med Idémøbler og Ilva, vil vi nu få en endnu større indkøbsstyrke«.

Sådan som Lars Larsens verden 'er



**NYE MÅL.** Det er ikke nok for Lars Larsen at drive JYSK, nu vil han også drive et af verdens førende bolighuse.

Foto: Marcus Bjørn

«  
Når jeg ser nogle muligheder, så er jeg nødt til at forfølge dem Lars Larsen

ud lige nu', vil det især blive møbelkæden Ilva, der sammen med Bolia og Jysk kan komme til at udgøre en slagkraftig, international møbelgigant. Bolia, som Lars Larsen har ejet siden 2005, er allerede på vej ud i verden, og »det ligger lige til højrebænet at tage Ilva med«, som han udtrykker det.

»Ilva dækker det spænd, der er mellem Bolias designprodukter i den dyre ende og det meget prisbillige sortiment i Jysk. De tre sammen kan blive et stærkt bolighus ude i verden, men jeg kan da også godt se et bolighus for mig, hvor alle fire koncepter, Jysk, Idémøbler, Ilva og Bolia, er med, så der er noget for enhver smag. Men der bliver ikke noget med at smelte de fire kæder sammen, de skal være selvstændige enheder«, fastslår Lars Larsen.

Selv om den jyske købmands møbelsatsning kan lyde som et godt tilbud til et samfund, der satser på vækst, arbejdspladser og eksport, var netop myndighederne ved at stikke en kæp i hjulet for hans planer.

»Det var da oppe at vende, at jeg med købet af Idémøbler og Ilva ville blive for

dominerende, og at det kunne blive svært at give mig lov til at gennemføre købet. Og konkurrencemyndighederne var på eget initiativ rundt både herhjemme og i udlandet for at undersøge, om der kunne være andre interesserede i de to kæder«, fortæller Lars Larsen. Men så trak han sin trumf.

»Jeg var nødt til at drage Ikea ind i det og sige: Hallo, der er en eller anden møbelkæde, som er verdens største, og som møver sig grundigt ind på det danske marked. Ikea sidder jo på næsten en tredjedel af det danske møbelmarked, og i Sverige sidder de på 60-70 procent. Det samme kunne ske i Danmark«.

»Om det var Ikea-argumentet, der overbeviste konkurrencemyndighederne, ved jeg ikke. Men det har helt givet spillet ind, og efter syv måneder fik jeg så tilladelsen til at gennemføre købet af Ilva og Idémøbler«.

Når du synes, at Ikeas 60-70 procent af markedet i Sverige er for meget, hvad er så din ambition for dit eget nye møbelimperium?

»Jeg vil gerne være et godt alternativ til Ikea. Og for at blive det manglede jeg

## ► FAKTA

### ► LARS LARS

**Jysk-koncernen** ejes af Lars Larsen. Den blev stiftet i 1979 som Jysk Sengetøjslager, men skiftede i 2001 til navnet Jysk.

Den første butik blev åbnet i Aarhus. Første udenlandske butik blev åbnet i Tyskland i 1984. I dag har koncernen mere end 2.000 butikker i 35 lande.

**I dag** omfatter koncernen tillige møbelkæderne Bolia.com, Ilva og Idémøbler.

**Stifteren Lars Larsen** er af Berlingske Business Magasin vurderet til at være Danmarks tredjerigeste med en formue på 23,9 milliarder kr.

altså nogle møbler. Jeg tvivler på, at jeg kan overhale Ikea, for de er store og stærke, men min ambition er da at være i lige så mange lande som dem. Måske ikke med helt så store bolighuse, men til gengæld lidt tættere på byerne, end Ikea typisk ligger«.

### Vil presse prisen

Hvordan vil leverandørerne, de mange producenter af møbler, lamper og tæpper, opleve, at det nu er Lars Larsen, der er kunden?

»Jeg tror, mange virksomheder har været glade for at være leverandør til Jysk, så hvorfor skulle de ikke også blive glade for at levere til de nye møbelkæder. Faktisk tror jeg, virksomhederne er glade ved, at der kommer en styrket indkøber«.

I Jysk er du kendt for at købe billigt ind. Vil virksomhederne blive presset prismæssigt?

»Det kan jeg love dig for, de vil. Men det vil ikke komme til at betyde noget for kvaliteten, det er slet ikke den retning, vi ønsker. Men vi forsøger faktisk at 'undervise' vore leverandører i, at jo større mængde de kan producere af den samme vare, jo billigere kan de lave den«.

»Netop den større volumen betyder, at de kan købe bedre maskiner, at de kan producere jævnt året rundt uden voldsomme udsving, hvor der skal fyres medarbejdere den ene dag og ansætte det dobbelte i højsæsonen. Faktisk skyldes en del af den succes, vi har oplevet i Jysk, at vore leverandører kan have lige mange ansatte alle årets 365 dage. Og med møbelsatsningen kan det blive til flere medarbejdere i produktionsvirksomhederne«.

Du er 65, har skabt en koncern med godt 18.000 medarbejdere, sælger for næsten 20 milliarder, og du er blevet en af Danmarks mest velhavende. Hvorfor bliver du ved?

»Fordi det er ufatteligt spændende. Når jeg ser nogle muligheder, så er jeg nødt til at forfølge dem. Jeg er 65 nu og ved ikke, hvor mange år der vil være endnu. Men så længe jeg har et drive, skal det i hvert fald bruges. Også fordi min opfattelse af købmændskab er, at man er nødt til at være stor for at overleve. Det er den viden, der driver mig. Hvis ikke man arbejder efter det princip, så er det, de 'slemme' svenskere kommer og overtager hele markedet«.