



Lars startar 120 butiker om året

Lars Larsen sitter tillbakalutad i Havsjöns brunbetsade trädgårdsmöbler och ser allmänt avslappnad ut. Natten ska tillbringas i ett trebäddsrum på anläggningen som även bland annat gästas av en minister ur Danmarks regering och Sveriges ambassadör i Danmark.

Det känns lite märkligt att träffa Danmarks "Ingvar Kamprad" så där på tu man hand. Lars är en av Danmarks rikaste män och han är oerhört populär i hemlandet. Han njuter av vårsolen och berättar på sitt enkla sätt om sitt livsverk JYSK-bäddlager. Det började 1979, då Lars öppnade sin första butik i Århus i Danmark, och idag, 27 år, 1100 butiker i 23 länder och 10.000 medarbetare senare sitter vi och samtalar på en veranda på Havsjö Konferens och fiske utanför Bodafors.

Hur lyckas man med det du gjort?

– Det handlar om köpmanskap, säger Lars på lagom grötig danska. Det gäller att hitta rätt varor till rätt priser, menar han och får det att låta extremt enkelt. Det är just det det handlar om för Lars, förmågan till och glädjen i att göra en god affär.

– När jag startade den första butiken 1979 gjorde jag det med ett kapital på 100.000 kronor, efter en månad öppnade jag den andra butiken. Jag hade inte mycket pengar, men många idéer, berättar han. Idéerna kombinerat med en massa energi och en stor portion mod, gjorde att Lars Larsen lyckades skaffa några leverantörer och en bank som hade lust att satsa på hans idé.

– Pengarna räckte till att starta de tio första butikerna, sedan fick jag låna mer pengar i England, säger Lars med ett brett leende.

– Det första målet var att komma upp i 40 butiker för att kunna göra stora inköp direkt på fabriker runt om i världen, utan mellan-händer, förklarar Lars.

Drömmen var redan från början att skapa en internationell kedja som skulle vara ledande inom sitt område. På 27 år har JYSK vuxit till ett internationellt företag med en omsättning på cirka 11 miljarder danska kronor och butiker över hela Europa och Canada.

Den första utlandsetableringen skedde 1984 i



Lars inviger första JYSK-butiken i Ungern

Tyskland. Idag har Lars 600 butiker där som säljer sängar och madrasser under namnet Dänisches Bettenlager och Bettenwelt. I Sverige finns 119 butiker.

– Vårt koncept är ett "miniikea", förklarar Lars och avslöjar att en av hans stora föredömen är en viss Kamprad från Småland. – Vi har inte samma bredd som Ikea utan satsar främst på sängar och madrasser. Sortimentet av andra möbler, utemöbler och inredning växer

dock stadigt och vi letar ständigt efter nya affärsmöjligheter. Våra butiker kompletterar Ikea bra och de ligger ofta i närheten av varandra, berättar Lars.

Var finns JYSK:s fabriker?

– Vi har inga egna fabriker utan designar och skapar prototyper på produkter och sedan letar vi efter duktiga producenter som kan tillverka dem. Tillverkarna kan finnas i Danmark, Sverige, Asien eller vart som helst i världen. Rätt pris på rätt produkt är avgörande för vår framgång. Vår storlek gör att vi kan tillverka stora volymer och få ner priset på var enskild vara.

Hur ser du på globaliseringen?

Globaliseringen är en fantastisk möjlighet på alla sätt. Marknaden för våra varor blir oändligt stor och lika så möjligheten att kunna producera bra varor till rätt pris. Det gäller att hänga med vi bor mitt i världen och alla kan konkurrera med alla. Globaliseringen är inget vi kan välja det är ett faktum idag och ett positivt faktum fullt med möjligheter, menar Lars.

Vad har ni för målsättningar?

– Vi startar runt 120 butiker om året och i år etablerar vi oss i tre nya länder; Schweiz, Holland och Slovakien. Till år 2010 ska vi ha nått 2000 butiker, säger Lars utan att blinka.

Nässjö ett bra val

Orsaken till att Lars befinner sig på Havsjö konferens och fiske är att JYSK har etablerat sitt centrallager för hela Sverige, Finland och

Baltikum i Nässjö.

– Nässjö har ett bra läge vid järnvägen och kommunen och Nässjö Näringslivs AB kunde erbjuda oss snabb och bra hjälp med etableringen, förklarar Lars valet av placeringen av centrallagret.

Hur ser ägarstrukturen ut i JYSK

– Jag äger personligen JYSK-koncernen och tillhörande bolag. Vid sidan av detta har jag även intressen i andra bolag jag äger helt eller delvis. Nämnas kan Bolia.com som är en europeisk kedja som är en Internetbaserad möbelaffär med visningsrum i stora europeiska städer. Ett annat är Ready Made som syr gardiner och hemtextilier. Interior Direct är storleverantör av möbelinventarier till hotell, kurs- och konferenscenter. Himmerland Golf & Country Club är en av Skandinavien bäst utbyggda och attraktiva golfbanor med eget golfhotell i toppklass. Det är några verksamheter jag är engagerad i.

Hur hinner du med?

– Det handlar naturligtvis om att skaffa rätt medarbetare. Jag har många duktiga människor runt mig som lever ut vår vision var dag, förklarar Lars. Framtiden ser mycket positiv ut för Jysk och köpmannen (han vill kallas köpman) Lars Larsen som ständigt är på jakt efter bra affärer.



- Av Mikael Torstensson @ -