



# LENE BJERRE REVITALISERES



Pressemeddelelse af 25. nov. 2020 – fra Lene Bjerre Design a/s

## Lene Bjerre Design revitaliseres med tysk investor og ny direktør

*Med avanceret e-handelsplatform og ny kapital i ryggen arbejder ægteparret Poulsen og de nye medejere mod forløsning på særligt det kæmpestore tyske interiør-marked. Lene Bjerre Design 2.0 forventer overskud allerede næste år*

Et af landets ældste og mest kendte interiørbrands – Lene Bjerre Design a/s i Nibe – er ovenpå et par udfordrende regnskabsår netop blevet økonomisk revitaliseret med assistance fra bl.a. en visionær, branchekendt tysk investor. Sammen med forretningsmanden Per Nybo Nielsen fra Herning, der samtidig også overtager posten som virksomhedens fremtidige adm. direktør, indtræder tyske Wolfgang Kilian, der bl.a. driver et kæmpe cash/carry-center i Grabfeld mellem Frankfurt og Leipzig, i ejerkredsen sammen med ægteparret Poulsen, der har drevet og udviklet Lene Bjerre Design siden 2006. Suzanne og Bjarne Poulsen, der udover stadig at eje deres 50 pct. af aktierne, fortsætter samtidig på deres poster som henholdsvis produktchef og økonomidirektør i virksomheden.

Som omtalt i forbindelse med offentliggørelsen af 2019-regnskabet for to måneder siden har familien Poulsen, der også tæller datteren Catharina, der er teamleder i marketingafdelingen, i et stykke tid været i forhandlinger med flere interesserede investorer for at få tilført ny kapital. Det blev nødvendigt oven på et par hårde år, der udhulede egenkapitalen som følge af store udfordringer omkring digitalisering af virksomheden og overgang til nye IT-systemer. Wolfgang Kilian har tilført selskabet i alt 12 mio. kr. Dels som aktiekapital, dels som ansvarlig lånekapital, hvorefter virksomheden står i en gunstig situation, nu med meget lav gæld og en bogført egenkapital på 15 mio. kr. Digitalt og afsætningsmæssigt strømlinet fremstår Lene Bjerre Design nu i en slags version 2.0 til at bevæge sig yderligere ud på særligt de internationale markeder. Klar med velkendte og nye produkter samt ikke mindst en toptunet digitaliseret handelsplatform med topmoderne webshop, der gør det enkelt at handle på virksomhedens lager såvel B2B som B2C. Platformen åbner store muligheder for at øge eksportandelen, der allerede er på 85 pct., vurderer investorerne. Udover Amazon har Westwing og Wayfair bl.a. taget produkterne i sortimentet.

## Nyt tysk brohoved

Wolfgang Kilian driver det 40.000 kvadratmeter store Deko Messezentrum, hvorfra ca. 150 internationale producenter præsenterer og sælger deres sortimenter direkte til især den kæmpestore tyske interiør-detailhandel med et årligt volumen på 20 mia. euro. Deko Messezentrum i Grabfeld har allerede i et par måneder solgt Lene Bjerre Designs varer, og produkterne – oplyser Kilian - ligger aktuelt på en flot tredjeplads rent omsætningsmæssigt hos Deko:

”Hvilket understreger den positive forventning, som jeg er gået ind i den danske virksomhed med. Lene Bjerre er et sympatisk og relevant brand, der i mine øjne passer fint til og bør kunne forløses meget bedre på det tyske marked, hvor gennemsnitsforbrugeren bruger 80 euro alene på interiørrelaterede juleprodukter,” forklarer Wolfgang Kilian. Han glæder sig over, at der allerede er etableret en knap 300 kvadratmeter stor selvstændig Lene Bjerre-stand i hans Deko Messe Zentrum, der de seneste år er blevet besøgt af stadig flere tyske indkøbere. Kilian arbejder aktuelt med planer om at skabe yderligere fem lignende kæmpe Messe Zentrum-knudepunkter rundt om i det øvrige Tyskland.

## Corona-egnet marked

Også Lene Bjerre Designs nyansatte adm. direktør køber sig ind og overtager 10 procent af aktierne i virksomheden. Per Nybo Nielsen fremhæver i den forbindelse det udviklingspotential, som også han ser i produkter og stil:

”Fra mine mange år i branchen ved jeg, at Lene Bjerre Design overalt er opfattet som en velanset leverandør af stærke kvalitetsprodukter og oveni er kendt for god service. Et potentiale som jeg glæder mig meget til at være med til at forløse yderligere,” siger den nye administrerende direktør og tilføjer: ”Virksomheden råder over en topmotiveret organisation af dygtige mennesker med stærke kompetencer, som jeg ser frem til at lære bedre at kende, så vi sammen kan videreudvikle fremtidens Lene Bjerre Design version 2.0.”

Per Nybo Nielsen har en lang løbebane i livstilsbranchen bag sig og har senest gennemført en vellykket turn-around i Lauvring A/S. En tilsvarende slankning, der heldigvis hos Lene Bjerre Design allerede er vel overstået med en god ny forretningsplan. Nu – pointerer han - venter i Nibe-virksomheden en strategiproces, der forventes færdiggjort i 1. halvår 2021, ligesom Nibe-virksomhedens produktsortiment også skal gennemgås og revitaliseres – det er allerede blevet fokuseret ned fra 12.000 til 2.000 varenumre. Ligesom antallet af medarbejdere er halveret, så virksomheden allerede forventer overskud næste år:

”Lene Bjerre Design skal være endnu mere relevant for vores kunder og forbrugere i sidste ende. I en generelt problematisk tid er netop interiørbranchen relativt upåvirket og rummer vel ligefrem nogle markedsfordele på baggrund af den beklagelige Covid-situationen, hvor forbrugere generelt de kommende år kan forventes at vægte indretning af deres hjem økonomisk højere fremfor f.eks. udlandsrejser i deres forbrug. Her står Lene Bjerre klar med digital handelsplatform og snart også med et virtuelt showroom. I den kommende tid skal personlige kontakter genopdyrkes,” pointerer Per Nybo Nielsen.

## Den rigtige kemi

Hos Suzanne og Bjarne Poulsen er der stor tilfredshed med de nye partnere og kapitaludvidelsen.

”Trods den meget vanskelige periode, som er gået forud, har vi heldigvis med virksomhedens kendte navn de seneste måneder været i den positive situation, at hele tre seriøse investorer meldte sig. I forhold til Wolfgang Kilian og Per Nybo Nielsen, som vi i sidste ende valgte, fornemmede vi imidlertid begge hurtigt, at alt passede: Branchekendskabet, visionerne, villigheden til selv at ville lægge hånden på kogepladen og ikke mindst den personlige kemi,” fortæller Bjarne Poulsen. Han fremhæver desuden, hvordan Kilian på baggrund af grundigt forarbejde og personlige møder relativt hurtigt blev mundtligt enig med ægteparret Poulsen. Siden har advokaterne fået detaljerne ned på nu underskrevet papir.

Ægteparret Poulsen understreger også at ville takke Lene Bjerres dedikerede og positive medarbejdere i en udfordrende periode, samt den mangeårige bankforbindelse Sydbank for stor forståelse og vilje til at komme godt i mål.

**For yderligere oplysning kontakt: Hovedaktionær og økonomidirektør Bjarne Poulsen, tlf.: 40 95 10 51 email: [bjp@lenebjerre.com](mailto:bjp@lenebjerre.com) | Adm. dir og medindehaver, Per Nybo Nielsen, tlf.: 27 20 10 80 og email: [pnn@lenebjerre.com](mailto:pnn@lenebjerre.com) | Investor Wolfgang Kilian, +49 36944 52590 email: [mail@deko-messezentrum.com](mailto:mail@deko-messezentrum.com) .  
Læs endvidere mere om Lene Bjerre Design på: [www.lenebjerre.com](http://www.lenebjerre.com)**