

Virksomheds- salg realiserede livsdrøm

Henrik og Liselotte Stæhr har ikke vundet i lotteriet. De har knoklet hver dag de sidste 14 år. Til gengæld kan de nu – efter salget af deres virksomhed – leve det liv, de altid har drømt om: I pagt med naturen. Omkring deres nyopførte amerikanske bjælkehus er parret ved at rejse en skov, som skal forsyne dem med vildt, bær og frugter. Og måske inspirere til nye ideer.



“Salget af virksomheden “Burner” gav noget mere end forventet. Nu kan Liselotte og Henrik slappe af og nyde deres nye liv”.

Liselotte og Henrik Stæhr har med salget af parrets virksomhed, Burner, realiseret en gammel drøm: Hus på landet og deres helt egen skov.



”Hver gang vi havde en million, købte vi en ny maskine”

Henrik og Liselotte Stæhr betragter sig selv som ”produktionsmennesker”. Målet var aldrig en stor virksomhed med mange ansatte. Derfor kom salget på det helt rigtige tidspunkt, og de to iværksættere fik langt mere end de forventede.

Af Mads Wedderkopp

”Burner” er navnet på Henrik og Liselottes virksomhed, som producerer tændblokke til pejse og grill. Eller rettere, tændposer, for materialet er indkapslet i folieposer, så man ikke får beskidte fingre af at tænde op. Selvom produktet aldrig har ændret form siden opfindelsen i 1992, var det først med valget af emballeringen i 1997 – det skorstenslignende paprør med det ildrøde plasticlåg – at virksomheden for alvor fik vind i sejlene. ”Vi tog et rør fra en tæpperulle, delte

det i to og sprayede hver af dem matsort. ”Etiketterne lavede vi i hånden”, fortæller Henrik Stæhr, som derpå besøgte samtlige pejse- og ovnforretninger i Jylland og på Fyn. Liselotte Stæhr tog sit rør og ringede på dørene hos sjællandske pejseforretninger. Parret ville lave deres egen undersøgelse af emballeringen, før de tog skridt til at ændre indpakningen, der indtil da havde været en lidt anonym plasticpose. Og pejseforretningerne var begejstrede for ideen,

som derfor blev ført ud i livet.

”Først købte vi 2.500 rør. Jeg kan stadig huske, at vi syntes, det var helt vanvittigt at købe så mange rør”, fortæller Liselotte, som allerede 14 dage efter kunne bestille yderligere 5.000 paprør med tilhørende rødt plasticlåg.

Møbelopsparing gik til egen virksomhed

Som kemilaborant og udlært i Brøstes



Der er højt til loftet på det nye landsted. Og måske fødes en dag en ny, spændende idé.



kosmetikafdeling kan Henrik det der med at blande væsker. I 1985 blev han laboratoriefachef hos Alaska (billejeplejprodukter) og det var herfra, at han tog springet til at blive selvstændig sammen med Liselotte, der har en baggrund som kæde- og marketingassistent hos Dagrofa. Parret havde sparet 200.000 kroner sammen til at starte egen virksomhed for, fortæller Henrik, men afbrydes af Liselotte:

"Det var faktisk til nye møbler", indskyder hun. Begge var dog tændt på ideen om at blive selvstændige, da Henrik havde udviklet opskriften på den perfekte tændpose, som ikke tørrer ud og ikke lugter. Hemmeligheden ved tændposerne ligger i, at materialet hærdner i posen nøjagtigt seks timer efter, at maskinen har forsegleet folien. Derved kan produktet maskinfremstilles – samtidig med, at poserne efterfølgende kan håndteres og pakkes i paprør.

Iværksætterydelse gjorde det muligt

Henrik gik de første 10 måneder i vaskekælderen i huset i Rødovre, hvor han eksperimenterede med det perfekte blandingsforhold af lampeolie og de øvrige ingredienser. Med henholdsvis et banklån og et statsgaranteret iværksætterlån tog han derpå kontakt til Sejersens Specialmaskiner i Frederiksværk, som byggede den første prototype af den maskine, som skulle producere poserne.

"På en god dag producerede vi 40.000 tændposer. Men der var også masser af børnesygdomme på maskinen", siger Henrik, som sender den daværende iværksætterydelse en kærlig tanke. For uden statens økonomiske opbakning, var det aldrig gået.

"Iværksætterydelsen gav os en halv understøttelse i 3¹/₂ år, og det var det, der lige fik det hele til at hænge sammen", siger han og beklager, at ydelsen på grund af

misbrug ikke længere eksisterer.

"Mange ideer ser ikke dagens lys, fordi der ikke længere er økonomisk fundament til at afprøve de gode tanker", siger Henrik.

Hårdt arbejde

I 1993 flyttede virksomheden til en egentlig produktionshal på 126 m², som i 1999 var vokset til 450 m². To år før salget af virksomheden i 2006 sprøjtede 6 produktionsmaskiner 24 tændposer ud i sekundet. Fem medarbejdere knoklede på den nu 1000 m² store fabrik, som af praktiske årsager lå tæt ved huset i Rødovre. Hver aften forlod Liselotte fabrikken en time før maskinerne lukkede ned, for at gå hjem og forberede aftensmad til Henrik og sønnen.

"Det var hårdt arbejde. Vi skulle levere til Silvan hver uge om torsdagen, og det måtte ikke glippe. Ikke én gang", fortæller Henrik og uddyber:

"Det tager to år at komme ind i Silvan, og det tager et øjeblik at komme ud igen!"

Gældfri – og klar til salg

I 2002 var virksomheden gældfri. 80 procent af produktionen gik til Tyskland, Norge, Sverige, USA, Canada og flere andre lande. Henrik og Liselotte havde nok gjort det meste meget fornuftigt: "Ingen skulle bestemme over os. Hver gang vi havde en million kroner, købte vi en ny maskine til at producere endnu flere tændposer", siger Henrik. Alligevel led virksomheden afsavn:

"Vi har stort set aldrig beskæftiget os med markedsføring. Vi vidste godt, at der snart skulle ske noget nyt, men vi er jo produktionsmennesker. Vi ville ikke det der med en stor virksomhed og mange ansatte. Det er også derfor, at det var så godt og rigtigt at sælge Burner", siger Henrik og Liselotte samstemmende.

Mere end forventet

Gennem en advokat kom Liselotte og Henrik i kontakt med en række rådgivere og valgte til sidst Audon Partners.

"Der var en god stil, væremåde og stemning, og de talte, så vi kunne forstå det", siger Henrik, som dog blev sat på en hård opgave med at fremskaffe tal og prognoser for Audon Partners salgsmodning af selskabet.

"Pludselig kunne vi se, hvor godt, det hele så ud. "Det køber vi sgu' da!", sagde vi til hinanden, da vi så det endelige salgsspektrum og 5 års budgetterne", fortæller Henrik.

Parret fik "noget mere end forventet" for Burner, der blev købt af en dansk forretningsmand med de nødvendige kompetencer til at drive selskabet videre. I dag har Liselotte og Henrik realiseret drømmen om et liv på landet tæt ved kysten syd for Køge med nybygget amerikansk bjælkehus, egen skov og motorbåd i værkstedsbygningen, som også huser parrets anden indtægtskilde, Quicktap, som producerer tandplejeprodukter. Og måske snart en ny, spirende virksomhed.

"Egentlig er det ikke nødvendigt for os, men her er højt til loftet, så måske får vi en anden god idé", siger Henrik og Liselotte. ■

For Liselotte Stæhr var det et krav, at det nye landsted skulle ligge i nærheden af havet. I dag bor parret 700 meter fra Køge Bugt.



