

ILVA's nye, frisindede familie

”

“Vi var intuitivt tændt på ideen med det samme. ILVA er noget så sjældent som et brand i en overvejende ikke-brandet branche”.

Mikael Thinghuus, IDesign

ILVA er med sine tre danske og ét svensk møbelhus kommet i familie med IDEmøbler. Tilsammen er de to danske møbelkæder Danmarks største bolighus-koncern med en samlet omsætning på næsten 2 milliarder kr. Men de nye ejere har ikke travlt med at klæde IDEmøbler og ILVA i ens tøj – der skal være plads til hver sin stil.



ILVA tilbage på landkortet:

Forførende, fræk og fornuftig



ILVA er kommet tilbage på danske hænder, og oven i købet i hænderne på nogen, som hævder at kende ILVA's særlige DNA: Høj kvalitet og godt design med "autoritet og kant" – og så til en pris, hvor de fleste kan være med.

Af Mads Wedderkopp

Der er kærlighed i luften i det store hjørnekontor på 1. sal i Greve, hvor ILVA's hovedkontor i glas, stål, marmor og beton ligger i bekvem afstand til motorvejsnettet. ILVA-direktør Henrik Andersen og IDdesign-direktør Mikael Thinghuus har "fundet hinanden" på den gode, gammeldags måde, og hjerterne banker for det fælles projekt, ILVA, som nu skal genskabes til fordums storhed – eller det, som nogle betegner som "IKEA for voksne".

"Vi var egentlig ikke på udkig efter noget i Danmark; vores plan var på sigt at fusionere med andre møbelkæder i Norden", fortæller Mikael Thinghuus, som imidlertid straks blev tændt på ILVA, da den godt 30-årige møbelkæde pludselig lå indenfor rækkevidde.

Ikke hvert 5. år

"Vi var intuitivt tændt på ideen med det samme. ILVA er noget så sjældent som et

brand i en overvejende ikke-brandet branche", fortæller Mikael Thinghuus og uddyber, at det giver gode muligheder for at slå markedet med vækstrater, som ligger betydeligt over den generelle vækst i branchen.

"Jeg var simpelthen tændt på at få noget godt ud af ILVA igen", siger han med henvisning til, at ILVA inden for få år har været udsat for flere ejer- og strategiskifter.

"Det var alle sammen gode ideer, men de kom lige efter hinanden og blev aldrig fuld-



“Vi ønsker at skabe et oplevelsescenter for kunden med inspiration og events, høj service, venlighed og puls i butikkerne. Vi har før sat dagsordenen på stil og pris, og det kommer vi til igen”.

Adm. dir. Henrik Andersen, ILVA

ført. For os var ILVA en mulighed, som ikke dukker op hvert 5. år”, siger han.

Masser af synergi

Dertil kom, at ILVA bød på en række betydelige synergimuligheder for IDdesign, som driver 38 IDEmøbler butikker i Danmark og derudover har butikker på Færøerne, Grønland og Island samt 19 udenlandske franchise-butikker under navnet IDdesign. ILVA's infrastruktur var logistisk gearet til et stort netværk, ligesom kæden netop havde implementeret ny IT. Alt sammen noget, som IDEmøbler efter overgangen fra frivillig kæde af selvstændige butikker til integreret kapitalkæde stod for selv at skulle udvikle:

”Alene summen af synergi gør købet af ILVA til en god forretning”, siger Mikael Thinghuus, som heller ikke lægger skjul på, at der skal tænkes kreativt for at bringe ILVA tilbage til danskernes bevidsthed som den møbelkæde, der begejstrede alle for 10 år siden.

”Det er ikke svært at lave noget superlækkert til de få – f.eks. en stol til 40.000,- Men det er svært at lave en næsten ligeså lækker stol til 4.000,-, som en masse mennesker kan få glæde af!”

ILVA's DNA

For adm. dir. Henrik Andersen, ILVA, er det sød musik i ørerne, når den nye ejer rammer plet i det, han betegner som ILVA's DNA: Evnen og modet til at skabe godt design og fornuftig kvalitet til en attraktiv pris.

”Vi skal ikke slå på prisen alene, men vi skal stille skarpt på vores sortiment med autoritet og kant. Vi skal vise et udvalg, men netop et ”valg”, hvor vi på forhånd har turdet tage stilling – også selv om nogen vil

føle, at det ikke lige er noget for dem. Vi tror på, at der er mange mennesker, som gerne vil forføres til at tage lidt mere dristige beslutninger”, siger Henrik Andersen, som ønsker at skabe et oplevelsescenter for kunden med inspiration og events, høj service, venlighed og puls i butikkerne”.

”Vi har før sat dagsordenen på stil og pris, og det kommer vi til igen”, siger han.

Ekspandere til Norden

IDEmøbler og ILVA når tilsammen over halvdelen af de danske kunder. Dermed er de to kæder på et i øvrigt meget fragmenteret marked landets største udbyder af møbler og boligudstyr. Og det er tanken, at væksten skal fortsætte til hele Norden, men de nye ejere har ikke hastværk med strategien:

”Danmark er nok det land i Norden, der er hårdest ramt af recessionen, så det er ikke det mest gunstige tidspunkt at ekspandere i Skandinavien”, siger Mikael Thinghuus, som dog ikke vil afvise, at vækststrategien pludselig får ben at gå på: ”Hvis det rigtige tilbud viser sig i morgen, så er vi parate”, siger han. ■

Audon Partners blev i 2008 engageret som strategisk og finansiel rådgiver for ILVA's islandske hovedaktionær, Lagerinn, med henblik på at forstå en struktureret international salgsproces af ILVA's aktiviteter og forretninger i Danmark og Sverige (ud over tre møbelhuse i Danmark har ILVA ét møbelhus i Malmø). Transaktionen skaber Danmarks største bolighus-koncern med en samlet omsætning på næsten 2 milliarder kr. Køberen, IDdesign, er ejet af kapitalfonden Axcel, som var drivkraften i købet.

Møbler for de modige

Kunstneren Kristian von Hornsleth har udsmykket og signeret 4 sofaer specielt til ILVA. Sofaerne er designet af den japanske designer Hiromichi Konno og bærer navnet CHAT. Idéen bag CHAT var at designe et møbel, hvor mennesker kan sidde afslappet og tale sammen og som indbyder til forskellige former for anvendelse. Arkitekturen på CHAT kombinerer meget elegante, bløde, organiske og runde former på ryglænet med mere kubiske linjer på sædeelementet. Udformet i materialer af høj kvalitet for god komfort. Meningen er god nok. Sofaerne er ikke blot lærreder for den farverige kunstners skabertrang. Hornsleth har udsmykket sofaerne i en god sags tjeneste: De i alt 4 unika kunstværker sælges på auktion på Lauritz.com og indtægterne vil gå ubeskåret til humanitære formål.



Audon Partners A/S

Toldbodgade 31
DK 1253 København K
Telefon 33 43 60 00
Fax 33 43 60 10
Mail: info@audonpartners.dk
Web: www.audonpartners.dk



Audon Partners

Audon Partners er den danske del af M&A International Inc., verdens førende internationale alliance af rådgivere med speciale i køb og salg af mellemstore virksomheder.

- Specialist i rådgivning vedr. virksomhedskøb/-salg (M&A).
- Mere end 30 års M&A-erfaring.
- 90% af vores køb/salg gennemføres i samarbejde med vores internationale partnere.

M&A International Inc.

M&A International Inc.'s mission er:

Ved salg af virksomhed;

At opnå den maksimale pris, som det internationale marked er indstillet på at betale for virksomheden.

Ved køb af virksomhed;

At identificere, forhandle og gennemføre internationale virksomhedsopkøb, der giver størst mulig synergi.

M&A International Inc.

- Globalt dækkende
- 600 M&A-rådgivere internationalt
- Lokalt repræsenteret
- Specialist i mellemstore virksomheder



6 skarpe til Mikael Thinghuus



Hvad var det bedste ved handlen?

"Synergierne!...Og så det store potentiale, som ligger i at eje et brand i en branche uden særligt mange brands."

Det værste ved handlen?

"Det tog lang tid. Seks måneder fra vi begyndte realitetsforhandlinger til handlen var endeligt godkendt af konkurrencemyndighederne. Det flytter fokus fra det øvrige arbejde."

Hvad er det bedste ved møbelbranchen?

"To ting: For det første er vi rigtig mange i branchen, som virkelig brænder for det, vi laver. For det andet er der et kæmpe potentiale i at tilføre møbelhusene elementer fra livsstilsbranchen. Møbler er ligeså vigtige for folk i dag som tøj, sko, biler og ure..."



Hvem er Jeres værste konkurrent?

"Det er svært at svare på, for branchen er meget fragmenteret. Vi har ca. 20 procent af møbelmarkedet, IKEA har måske 15 procent og tilbage er så 65 procent, som er dem, jeg fokuserer på. Dem, der har modet til at "føre kunden i dansen", står til at få en god bid af markedet. ILVA har det mod."

Hvordan bliver ILVA en succes igen?

"Vi vil få forbrugerne ind i vores huse igen ved at give kunden solide grunde til at besøge ILVA: Unikt sortiment, klar stil, personlig betjening, brugsværdi, value for money. Vi vil begejstre kunden i butikken!"

Hvad er dit bedste møbel?

(Lang tænkepause...) "Det er et håndlavet og håndmalet langbord fra snedkeren i Rejsby i Sydvestjylland. Det var også value for money..."