



Stadig gang i kædesalg

Matas
solgt til cvc
juni 2006

Biva
solgt til Odin
og Dania
juni 2006

Intersport
solgt til Arev
maj 2007

Imerco
40 pct. solgt til
M. Goldschmidt Capital
juni 2007

Inspiration/Kop og Kande
salg til Altor mislykkedes
i august 2007

IDemøbler
Axcel
Købt november 2007

Sportmaster
Arev
december 2007

Tøjeksperten
Polaris
Blev købt i januar i år

Babysam
Polaris og AAC
Købt februar 2008

Kilde: Børsen

Nye Babysam-ejere sætter på mia-vækst

Kapitalfonden Polaris og britiske AAC har købt Babysam og er klar til at sende babyudstyrskæden ud i hele Norden – både gennem organisk vækst og yderligere opkøb. Omsætningen skal løftes med 1 mia. kr. Exit-drømmen er en børsnotering

Detailhandel

AF MIKKEL NIKOLAJSSEN

Kreditkrise og udsigt til lavkonjunktur eller ej, der er altid penge i forældrenes og bedsteforældrenes små guldklumper. Kapitalfondene Polaris og AAC Capital Partners har i går købt den frivillige kæde Babysam.

Dermed holder kapitalfondene og detailkæderne liv i handlerne, på trods af at kreditkrisen har gjort det mere besværligt at låne penge, ligesom bristede drømme om Matas-milliarder har fået flere kæder til at droppe et eventuelt salg. Polaris lukkede således en handel med Tøjeksperten forrige måned, og i december sidste år meldte den islandske kapitalfond Arev sig på banen med et købstilbud på Sportmaster. Månedens inden havde Axcel sat kløerne i IDemøbler.

Med 30 butikker i Danmark er Babysam den stør-

ste kæde for babyudstyr, og med det udgangspunkt har de nye ejere tænkt sig at sende kæden på nordisk ekspansionstogt.

Opkøb og nye butikker

Den planlagte vækst på det nordiske marked kommer til at ske både gennem åbning af nye butikker og opkøb af allerede etablerede frivillige kæder. Især svenskerne kan se frem til en massiv udbygning af de danske babybutikker.

Ifølge Jan Johan Köhl, managing partner i Polaris, er det planen, at der skal åbnes op mod 120 nye butikker de kommende år, og omsætningen skal løftes fra de nuværende 500 mio. kr. til op mod halvanden milliard. Først skal kæden dog udbygges i Danmark, og ifølge Polaris er der plads til yderligere 10 Babysam-butikker i Danmark. Derefter står den på nordisk ekspansion.

Og Jan Johan Köhl er ikke bekymret for, om konjunkturerne vender, og Danmark bliver sendt ned i et lavere økonomisk gear.

»Forretningsområdet har en solid indtjeningsprofil og en historisk evne til at vokse hurtigere end detailhandelen generelt. Hvis vi skulle få en økonomisk nedtur, er jeg sikker på, at vi vil stå meget stærkere end de andre små frivillige kæder på markedet og dermed have mulighed for at tage markedsandele,« siger Jan Johan Köhl.

Ledende i Norden

Hos medejeren AAC Capital Partners er David Holm-Ovrén sikker på, at Babysam bliver den ledende kæde i Norden.

»Der er store muligheder for at udvikle Babysam til den førende nordiske kæde. Det er vores plan, at Babysam skal lede den nordiske konsolidering, både ved at

købe konkurrenter og åbne nye butikker. Det er en branche i god udvikling, fordi forældre og bedsteforældre bruger flere og flere penge på deres babyer,« siger David Holm-Ovrén.

Store besparelser

Som ved alle andre handler med frivillige kæder er det planen at omdanne kæden til en kapitalkæde og dermed opnå store besparelser på driften, markedsføringen og administrationen. Adm. direktør i Babysam Uwe Koch er overbevist om, at disse besparelser vil give Babysam et løft.

»Der er oplagte synergier at hente, når vi får mulighed for at etablere koncernfunktioner inden for markedsføring, indkøb og ikke mindst HR, hvor vi vil kunne tilbyde vores ambitiøse og dygtige medarbejdere langt større udviklingsmuligheder end hidtil,« siger Uwe Koch.

Ifølge Polaris er investeringshorisonten et sted mellem fem-syv år, og Jan Johan Köhl mener selv, at en børsnotering er en mulighed.

»Den ligger lidt på grænsen, men en børsnotering er klart en mulighed. Det synes vi selv, kunne være sjovt. Og især i Sverige har man haft mange succesfulde børsnoteringer af detailvirksomheder. Men også andre internationale spillere, der i dag ikke er i Norden, kunne være oplagte købere til den tid,« siger Jan Johan Köhl.

Salget af BabySam-kæden er besluttet enstemmigt af alle 12 andelshavere, der vil fortsætte deres engagement i kæden. De hidtidige ejere vil således sidde på 20 pct., mens Polaris og AAC sidder på de resterende 80 pct. Købsprisen er ikke offentliggjort.

mikkel.nikolajsen@borsen.dk

Kunder til tops i ledelsen af Babysam

■ Ledelse

AF MIKKEL NIKOLAJSSEN

Med købet af Babysam benytter de nye ejere også muligheden for at skifte ud i bestyrelsen. Ny formand bliver Sanna Suvanto-Harsae, der blandt andet har været adm. direktør for den skandinaviske del af den store britiske producent af husholdningsartikler Reckitt Benckiser og tidligere har arbejdet for Synoptik.

Dermed får Babysam en kvinde i spidsen for satsningen, og selv om Jan Johan Kühl understreger, at hun ikke er valgt, fordi hun er kvinde, ser han alligevel store fordele ved hendes køn.

»Hun har f.eks. selv tre børn og har selv været kunde i Babysam, så det er jo klart en fordel. Samtidig er hun mentalt vant til at arbejde i Norden, hvilket er en fordel i vores situation. Hun er faktisk dansk, men gift med en svensk finne,« smiler Jan Johan Kühl.

Flittig kunde

Han har også selv været en flittig kunde i Babysam, da han har to børn på henholdsvis halvandet og tre år. I det hele taget mener han, at det er en stor fordel, at han selv og eksempelvis Sunna Suvanto-Harsae faktisk har erfaringer som kunder i Babysam og har stået med

hovedet nede i barnevogne og vurderet betrækket på autostole.

»Mange af os er jo småbørnsfædre, så vi kender Babysam som kunder og brugere,« siger Jan Johan Kühl og fortæller, at det giver en bedre forståelse for den forretning, der skal drives.

Ud over Sanna Suvanto-Harsae kommer hver af de to kapitalfonde med et medlem, ligesom der arbejdes på endnu en ekstern kandidat til bestyrelsen. De tidligere ejer, der nu sidder på 20 pct. af ejerskabet af Babysam, bidrager selv med det sidste medlem. Hvorvidt det bliver den tidligere formand Hans Christian Jensen, er endnu ikke besluttet.

Jan Johan Kühl fortæller samtidig, at det er et krav til bestyrelsesmedlemmerne, at de selv poster penge i virksomheden for at understrege det personlige engagement.

Hemmelige beløb

Hvor mange penge hvert medlem investerer, vil han ikke ud med.

»Hvor meget bestyrelsesmedlemmerne i vores virksomheder investerer varierer fra et par hundrede tusinde til små millionbeløb,« fortæller han. Adm. direktør Uwe Koch fortsætter som topchef for kæden efter salget.

mikkel.nikolajsen@borsen.dk

Med 30 butikker i Danmark er Babysam den største kæde for babyudstyr, og med det stærke udgangspunkt har de nye ejere fra kapitalfondene Polaris og AAC Capital Partners tænkt sig at sende kæden på nordisk ekspansionstogt. Foto: Magnus Møller/Polfoto

egenannonce
- please

Lejligheder/kontorer
males/renoveres hurtigt
og professionelt.
Opsætning af fliser.
Ewa Gromadzka
ellardo@yahoo.dk
28 12 00 15

Niels Jacobsen Møbler
Totalindretning og Landsdækkende service
Aps - København - Bredgade

HOLMRIS

Niels Jacobsen Møbler
mail@ergooptima.dk • www.ergooptima.dk
Hørsholmvej 100A, 1460 Rødovre, Tlf. 44 12 10 00

WM-data
a logica company

WM-data
skifter navn til

logica

INTERNATIONALT UDSYN - MED LOKALT ENGAGEMENT

Nu skifter WM-data navn til Logica. Vores 750 danske medarbejdere er blevet en del af en international it-virksomhed, der favner 39.000 medarbejdere i 36 lande fordelt på fire kontinenter. Med fem kontorer i Danmark er vi også tæt på dig. Så uanset om din virksomhed agerer lokalt, regionalt eller globalt, har Logica erfaringen, medarbejderne og teknologien til at hjælpe dig videre mod dine mål.

Læs mere om dine muligheder med Logica på www.logica.dk