

NEWS ØRESUNDS MÅNADSINTERVJU:

IKANO BOSTAD GÅR IN I DANMARK

– HAR REKRYTERAT DANSK VD OCH SKA BYGGA UPP ETT KONTOR I KÖPENHAMN

Reportage: **JENNY ANDERSSON**

FOTO: NEWS ØRESUND

Om ett år tror René Brandt att Ikano Bostads nystartade danska dotterbolag Ikano Bolig kommer att sätta spaden i marken för det första bostadsprojektet på andra sidan sundet. Han har rekryterats som vd för bolaget och siktar på att ha den första medarbetaren och ett kontor på plats i Köpenhamn vid årsskiftet. Företaget är långsiktiga i sin satsning och produkten ska vara densamma som i Sverige – bostadsrätter, hyresrätter, radhus och vårdboende.

Svenska Ikano Bostad, som ägs av familjen Kamprad och utvecklar, bygger och äger bostäder, håller just nu på att etablera sig i Danmark. Det första steget har varit att rekrytera en vd för det danska dotterbolaget. Det är snart två månader sedan René Brandt tillträdde tjänsten och han har redan fått flera affärsförslag från aktörer som vill arbeta tillsammans med bolaget i Danmark. Uppstarten tror han därför kan komma att gå snabbare än förväntat.

– Företaget är en intressant samarbetspartner. Jag tror vi kommer att få en flygande start i Danmark. Jag gissar att vi har köpt första marken inom ett halvår och att vi startar det första projektet nästa år, säger han.

Men att den danska uppstarten ska gå snabbt är inget självändamål, snarare tvärtom.

– Det första som jag lade märke till under rekryteringen var att företaget inte hade bråttom. Det var viktigare att hitta rätt person. Om det tog några månader längre var inte särskilt viktigt, säger René Brandt.

Det är samma inställning som genomsyrar den strategi som han just nu tar fram för den danska etableringen.

– Jag tror att vi kommer att lägga fram en konservativ strategi för hur vi vill expandera i Danmark. Det finns en stor tillgång till kapital i företaget om vi hittar rätt projekt, men det är viktigt att leverera ordentlig kvalitet så att vi kan behålla den trovärdighet som den svenska organisationen har, säger han.

I Sverige bygger Ikano Bostad sina egna hus, men under en uppstartstid på fyra-fem år kommer de inte att göra det i Danmark. Det behövs en större volym innan det är rimligt att göra själv, menar René Brandt. Det byggs mycket just nu i Danmark och konkurrensen om entreprenörerna gör att det finns en risk att kvaliteten blir lidande. Ett sätt för Ikano Bolig att säkra kvaliteten blir att arbeta med några byggentreprenörer som fasta samarbetspartner. René Brandt tror att företaget kommer att skilja ut sig i Danmark på ett positivt sätt.

– Det är en mycket stor konkurrens på den danska marknaden. Det finns många duktiga bostadsutvecklare, men jag är inte så nervös för den konkurrensen. Ikano Bolig är en verksamhet som utmärker sig från de flesta andra aktörer på den danska bostadsmarknaden för att företaget är långsiktigt i sin strategi, familjeägt och har en bred produktpalett. Det gör att man har möjlighet att ha en längre relation till sina kunder, säger han.

2013 sålde Ikano sin kontorsportfölj som bland annat innehöll tio fastigheter på Ideon i Lund och fokus har sedan varit bostadssegmentet. Beslutet om att gå in i Danmark kommer från en önskan om att växa ytterligare inom det området och då behöver geografin breddas. För ett år sedan togs beslutet att gå in i Danmark och strategin har varit att rekrytera en vd med lokal kompetens på den nya marknaden. Ännu finns inga klara mål om i vilken takt företaget vill växa i Danmark, men de letar efter både små och stora projekt.

– Jag har upplevt ett stort engagemang och ödmjukhet i bolaget som jag inte har mött på samma sätt i andra företag. Det tror jag är för att man är långsiktig och kan göra saker som inte nödvändigtvis ger avkastning idag utan på längre sikt, säger René Brandt.

Långsiktigheten har även bidragit till att det har varit mindre viktigt exakt när etableringen på den nya marknaden skulle ske.

– Är man långsiktig är inte konjunkturcykler lika viktigt. Det var en av mina första frågor när jag var på anställningsintervju. Men tidpunkten är mer ett uttryck för att man har haft en enorm tillväxt i Ikano Bostad i Sverige och byggt upp de processer och produkter som man tror på så att man är redo för en ny marknad istället för att gå in för två-tre år sedan vilket hade varit optimalt marknadsmässigt. Det finns möjligheter både i låg- och högkonjunk-



Kontorshuset Klipporna i *Hyllie är hemvist för Ikano Bostad i Malmö.*

FOTO: NEWS ØRESUND

tur om man är långsiktig, säger René Brandt.

Däremot påverkar marknadsläget vilka produkter som är mest intressanta. Just nu är det mer fördelaktigt att köpa mark och bygga själv än att köpa befintliga portföljer. Dessutom finns det god tillgång på mark i de områden som Ikano Bolig kommer att fokusera på, i Köpenhamns omnejdskommuner. Efterfrågan och kundsegmentet är bredare där när priserna i centrum har stigit och fler har sökt sig utanför city.

– Priset på mark i centrala Köpenhamn är väldigt högt. Det gör att vanliga människor, som är vårt segment, pressas ut från centrum. Vi ser en utflyttning från Köpenhamn och en stigande efterfrågan i Köpenhamns omnejd där det dessutom finns mark till rimliga priser. Vi kommer förmodligen inte att satsa på centrum och high-end bostäder i hamnen, säger René Brandt.

”Det finns inte så många hinder för vår etablering i Danmark. Det finns såklart faktorer som kan försena expansionen, men det kommer inte att påverka att vi går in i Danmark och förblir där.”

René Brandts har tidigare erfarenhet av att bygga upp organisationer, men han har inte stått i spetsen för dem eller jobbat i en så bred verksamhet tidigare. Han tror att de kommer att vara fem-sex medarbetare i Ikano Bolig om ett år och då främst bestå av projektutvecklare och projektledare för byggande. På sikt kommer de även att ha administration och uthyrning i egen regi medan de troligen kommer att hyra in mäkleri för den delen av verksamheten som avser försäljning. Kontoret blir till en början i ett kontorshotell i någon av Köpenhamns omnjedskommuner, men det är även viktigt att behålla en stark koppling till moderbolaget.

– Det kommer att vara ett stort erfarenhetsutbyte där nya medarbetare ska över till Sverige för att lära känna företagskulturen. Det finns en enorm stolthet över att jobba i företaget bland medarbetarna och man vill gärna visa upp företaget, säger René Brandt.

Ännu har Ikano Bolig inte satsat på att marknadsföra sig i Danmark. De ska först bli säkra på vad de vill göra innan de kommunicerar ut något, menar René Brandt. Men många känner till bolaget och släktskapet till Ikea är positivt. Han ser mycket optimistiskt på framtiden.

– Det finns inte så många hinder för vår etablering i Danmark. Det finns såklart faktorer som kan försena expansionen, men det kommer inte att påverka att vi går in i Danmark och förblir där. Om, eller när, det kommer en konjunkturnedgång kommer vissa aktörer att behöva sälja mark och då har vi kapacitet att köpa för att använda vid senare tillfälle. ■



FOTO: NEWS ØRESUND

IKANO BOLIG

Nystartat danskt dotterbolag till svenska Ikano Bostad som utvecklar, bygger, äger och förvaltar bostäder för människor i livets alla faser. Genom att erbjuda bostadsrätter, hyresrätter, radhus och vårdboende kan Ikano Bostad vara med och utveckla hållbara bostadsområden och stadsdelar med fokus på hållbarhet. Bolaget äger cirka 1 000 lägenheter och har 700 under produktion i Öresundsområdet, totalt i Sverige är motsvarande siffror 6 000 respektive 1700. Ikano Bostad har sitt huvudkontor i Sundbyberg och ett lokalkontor i Malmöstadsdelen Hyllie. Ikano är en internationell företagsgrupp som ägs av familjen Kamprad, med verksamheter inom bank, bostad, detaljhandel, försäkring och produktion.

RENÉ BRANDT

Aktuell:
vd på nystartade Ikano Bolig

Tidigare:
bland annat varit chef på danska Bonava, NCC Bolig och projektutvecklare på Keops.



FOTO: NEWS ØRESUND