

 FABRIKKEN

**FRANSEN**GROUP













FABRIKKEN

En bog i anledning af FRANSEN GROUPS 50 års jubilæum





●● **Du kan ikke styre  
vinden; men du kan  
justere sejlene**



# Indholdsfortegnelse.

En charmør i Troldhede side 16

Vi har ramt noget rigtigt side 26

Designerens livscyklus side 44

Lykkedepoter og andre inspirationskilder side 60

Samarbejde, tillid og respekt side 68

Tryllerieerne side 74

Det er vores arbejdsplads side 84

Der er også alt det andet side 92

Familievirksomheden side 98

Der sættes pris på det, vi kan side 108





Da jeg var 14 år gammel, lovede jeg min mor, at jeg, når jeg blev stor, ville have min egen fabrik.

Det løfte holdt jeg, og i år har "min fabrik" eksisteret i 50 år.

De har været sjove. De har været hårde. De har været lærerige. Alle 50 år.

De har bragt mig i forbindelse med mange dejlige mennesker. De har givet mig mange fantastiske oplevelser. Og de har været rammerne for et værdifuldt familieliv.

Min drivkraft har været min begejstring for design, glæden ved at have med mennesker at gøre, og tilfredsstillelsen ved at få ting til at lykkes.

Når man når en milepæl, som et 50 års jubilæum er, får man lyst til at kigge tilbage. Det er dét, jeg gør i denne jubilæumsbog.

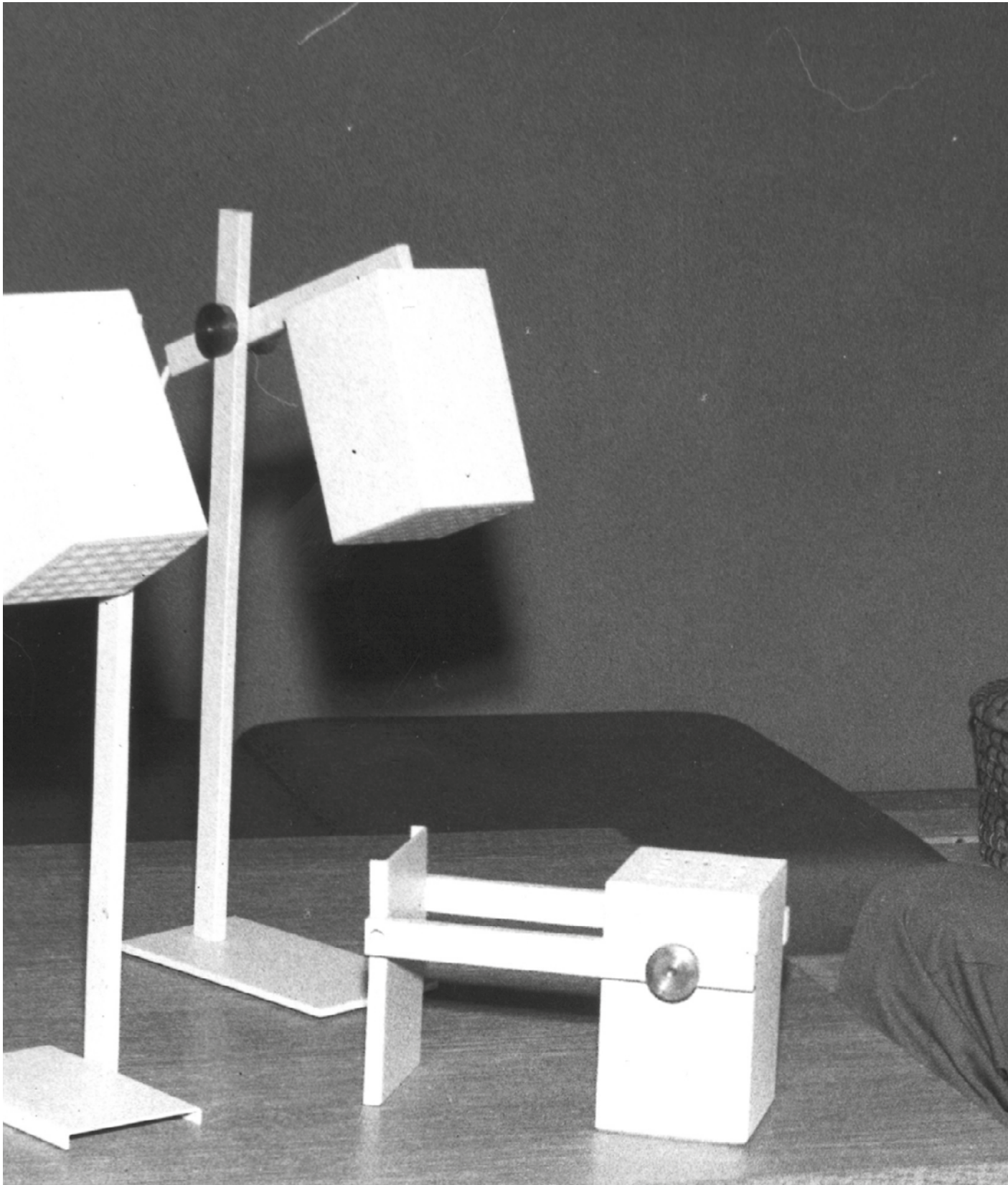
På de næste 140 sider kan man få et indtryk af udviklingen i FRANDSEN GROUP. Lige fra jeg i 1968 sendte mit første design ud fra et kælderlokale i Vestergade i Skanderborg til den produktion, der med udgangspunkt i hovedsædet på Egeskovvej i Horsens, er i gruppens selskaber: Frandsen Retail, Frandsen Project, Verpan og rewired.

Ind imellem fortæller jeg i en række små essays min egen historie og om de værdier, jeg har mødt og sat pris på i det, jeg selv opfatter som et ganske fantastisk og rigt liv. Sammen med kunder, leverandører, medarbejdere og min familie. Og mange andre.

Jeg håber, jubilæumsbogen kan virke som inspiration og som et udtryk for den taknemmelighed, jeg føler overfor alle, der har bidraget til at gøre det muligt at fortælle historien om FRANDSEN GROUP.



Benny Frandsen, stifter af FRANDSEN GROUP



BF-LAMPEN FRA 1968





# Den første lampe.

Uddrag fra produktblad fra 1968

BF-lamperne er alle udført i firkantede jernprofiler og fås i farverne sort - perlegrå - orange (mat. ovnlakeret). BF-lamperne føres i seks typer: tre gulvmodeller - 2 bordmodeller og en vægmodel. Alle modellerne er monteret med sort eller grå plastledning, gulvmodellerne med 4 m, bord og vægmodel med 2,5 m ledning. Desuden er samtlige modeller forsynet med bløde - "plastsåner". Reflektorerne er på alle lampetyperne afsluttet med plast-gitter, der dels hindrer blænding, og desuden giver den behagelig lysspredning.

Design: Benny Frandsen

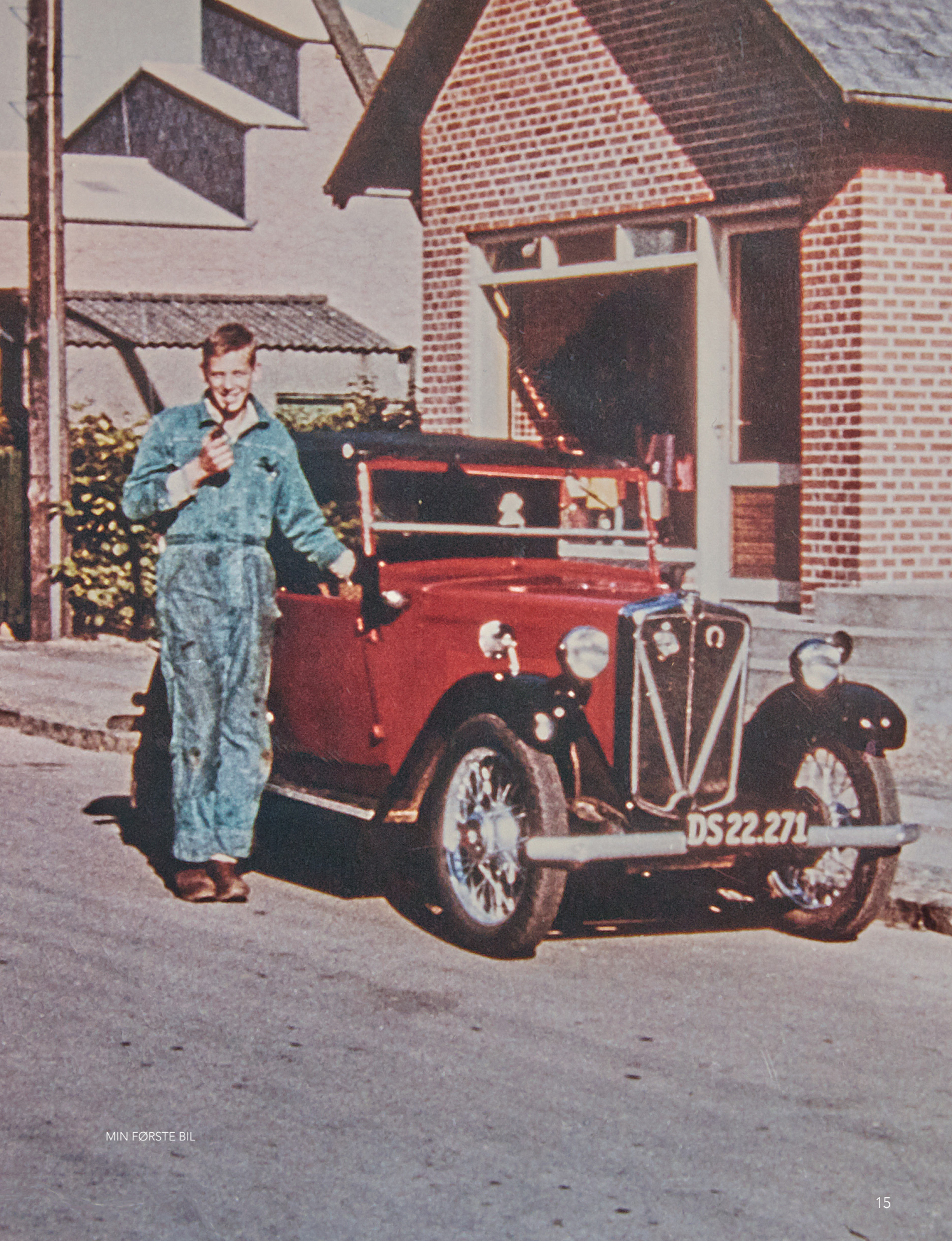




BF-LAMPEN, 1968  
DESIGN BENNY FRANDSEN







MIN FØRSTE BIL



## **En charmør i Trolldhede.**

Som 14-årig lovede jeg min mor, at når jeg blev stor, ville jeg have min egen fabrik.



Jeg voksede op i Troldhede. En lille, hensygnende flække på den vestjyske hede, som i sin storhedstid, da brunkulslejerne var på sit højeste, havde 3-4.000 indbyggere. Der var 500-600 tilbage i byen, da jeg blev født, og byens attraktioner var jernbanestationen, kroen, hvor der var bal hver lørdag, og fabrikken, hvor der blev fremstillet plader til byggeindustrien.

Det var ikke så meget, byen havde at byde på. Men jeg fik meget med mig derfra.

Det skyldes ikke mindst min mor. Hun var et fantastisk menneske. Hun lærte mig respekt. Respekt for alle mennesker. I hendes øjne var ingen bedre eller ringere end andre. En værdi, som hun indprentede mig, og som sidder dybt i mig. Jeg har hele livet forsøgt at gøre den til min egen værdi.

Det var min mor, som ønskede, at jeg fik en god uddannelse. Som 14-årig sagde jeg til hende, at når jeg blev stor, ville jeg have mine egen fabrik. Jeg vidste også, hvad det skulle være for en fabrik, for jeg havde tegnet lamper til kroen i Troldhede.

Det var et andet af mine store forbilleder i fødebyen, der havde inspireret mig til den drøm. Herman Horn, der var direktør på fabrikken i Troldhede, var kommet hjem fra USA. Hans søn, Henrik, blev min gode ven, så jeg kom meget i deres hjem. Den lærdom, jeg ikke fik i mit eget hjem, fik jeg der. Horn var fantastisk. Et inspirerende og meget musisk menneske. Det er også fra ham, jeg har interessen for moderne kunst. Han samlede på kunst, og væggene i deres hjem var dækket af malerier. Jeg så meget op til ham.

Min mors udgangspunkt var kærlighed til alle mennesker. Engang imellem blev hun selvfølgelig skuffet, men det rokkede ikke ved hendes udgangspunkt. Hun var meget rummelig, og hun var dus med hele byen. De kom til hende, både med deres glæder og sorger. Det er fra hende, jeg har arvet min glæde ved relationer til mennesker.

Jeg er den yngste af fem søskende. En rigtig efternøler og meget forkælet. En af mine brødre har engang sagt, at jeg fik verdens bedste opdragelse; for jeg fik aldrig nogen, og det er nok rigtigt. Den opdragelse jeg fik, først og fremmest af min mor, var baseret på kærlighed.

Min far var mere indadvendt. En stille mand, og en meget retfærdig mand. Da jeg, som den eneste af mine forældres fem børn, fik mulighed for at få en realeksamen, kom jeg på realskolen i Skjern.





MINE FORÆLDRE. KL. 16.15 HAR JEG ALTID KALDT DETTE FOTO. DET VAR ET FAST RITUAL, AT NÅR DER BLEV FLØJTET TIL FYRAFTEN PÅ FABRIKKEN KL. 16, SATTE MIN MOR VAND OVER TIL KAFFE, OG PRÆCIS KL. 16.15 VAR MIN FAR HJEMME, OG KAFFEN BLEV SERVERET. HVER DAG I 38 ÅR.



En togrejse på 50 km hver dag. På en af disse ture skruede jeg et af DSB-askebægrene i kupéen af. Da jeg kom hjem, satte jeg det op på væggen i mit værelse ved siden af min seng. Da min far opdagede det, blev han stiktosset. Ikke fordi jeg røg, men fordi jeg havde stjålet. Jeg fik besked på at skru DSB-askebægeret ned igen, og "så skulle vi gå en lille tur". Så jeg gik sammen med min far ned gennem byen med askebægeret i hånden - til spot og spe for alle. Målet var stationsforstanderen, hvor askebægeret skulle afleveres. Til mine forældres værdibegreber hørte, at man skulle opføre sig ordentligt og kunne være sig selv bekendt. Jeg har ikke stjålet siden.

Jeg fik min realeksamen. Men med hiv og sving og alene takket være et UG i gymnastik. Det var det eneste, der interesserede mig. Jeg var hverken særlig flittig eller særlig god, ja faktisk var jeg ikke skoleegnet. Mine matematikopgaver løste jeg i toget til Skjern, hvor jeg købte mig til at skrive opgaverne af fra kammeraterne. På det punkt svigtede jeg min mor. Hun var meget ambitiøs på mine vegne, og jeg havde lovet hende at tage den realeksamen. Men jeg var mere interesseret i piger og idræt. Jeg var også den bedste til det i Troldhede. Både til det med fodbolden og det med pigerne. En af mine brødre var vild med modetøj, og han havde noget nyt på hver gang, han besøgte os. Det brugte afleverede han til min mor, som syede det om til mig, så jeg var altid klædt i det sidste skrig på modefronten til lørdagsballeerne på Hotel Troldhøj.

Fra lørdagsballeerne kendte jeg Kis, hvis far ejede Hotel Troldhøj. Hun hedder rigtigt Kirsten, og hun kom bogstaveligt til at spille rollen som "Kirsten Giftkniv" i mit liv.

En dag kom Kis og fortalte, at hun fik besøg af sin gode veninde, Inge, fra Nykøbing Mors. Kis kendte jo til mine bedrifter, både til lørdagsballeerne og på Troldhedes førstehold i fodbold, så hun understregede lige, at veninden i øvrigt var lillesøster til Henning Enoksen, fodboldikonet og landsholdsangriberen med det fantastiske venstreben, og hun foreslog, at hun fik arrangeret, at jeg mødte Inge.

At møde Henning Enoksens lillesøster var bestemt ikke uinteressant. Men, svarede jeg Kis, jeg ville jo godt lige have mulighed for at vurdere, hvad jeg sagde ja til. Så vi aftalte, at jeg skulle lægge mig bag en hæk i Dalgasgade, hvor jeg boede, og at Kis og Inge så tilfældigt gik en tur ned gennem byen og forbi hækken på det tidspunkt, hvor jeg lå og lurede.

"MIN BENNY", SAGDE MIN NIECE, INGER, ALTID.  
MIN FANGST VAR JEG NU OGSÅ LIDT STOLT AF.



Jeg kunne godt lide det, jeg så, og da de to veninder var vendt om og var på vej tilbage, sprang jeg "helt tilfældigt" ud fra hækken og mødte Kis og hendes veninde. Og sagde til Kis, at jeg syntes, hun skulle invitere sin veninde med til krobøl om lørdagen.

Inge var på det tidspunkt kun 14-15 år, men kontakten var skabt. Senere blev Inge og jeg rigtige kærestepar, vi blev forlovet nytårsaften 1962, og vi blev gift i 1966. Så Inge har jeg også haft 50 års jubilæum sammen med, hun har været med hele vejen.

Forlovelsen blev i øvrigt fejret på Restaurant Landsbyen i Herning sammen med Inges veninde, Kis, og hendes kæreste, Johannes, til tonerne fra Svend Nicolaisens orkester. Kis og Johannes blev forlovet samme dag, og begivenheden blev en del af en direkte transmission i Danmarks Radio den nytårsaften.

Mine ældre søskende var blevet sendt ud at tjene på bøndergårde på egnen i 10-12 års alderen. En længere skoleuddannelse var der ikke råd til. Alle fik dog en håndværkeruddannelse, og har haft succes i livet. Min far arbejdede på fabrikken og havde titel af tømrermester, men lønnen var beskedent. Min mor hækede babytøj til fabrikkerne i Herning og fik 1,50 kr. for et sæt. Jeg lærte også at hækle og hjalp hende om aftenen, og sammen udviklede vi forretningen og investerede i en strikmaskine, så vi kunne levere strømper til tekstilfabrikkerne i Herning. Men stykprisen var stadigvæk lav. Økonomien var stram i vores familie.

Lomme penge var der ikke noget, der hed. Men jeg har altid været flittig, og ud over at hjælpe min mor med hækleriet og strikjetøjet, tjente jeg selv til lørdagsballerne og fritidsinteresserne.

Mit første job var som avisbud med Holstebro Dagblad. Det var op kl. 6 om morgenen, for nyhederne skulle jo ud, og det var kun, når vejret var virkelig grumt, min far fik lov til at tage tjansen for mig. Da jeg blev lidt ældre, var jeg tankpasser på den lokale servicestation fra kl. 20 til midnat. Det var dengang servicestationer levede op til deres navn. Arbejdet indebar, at der både skulle tankes op, tjekkes dæktryk, tages imod kontanter og vaskes for- og bagruder på kundernes biler. Et job, jeg var ene mand om, men der var heller ikke helt så mange biler dengang.

I skoleferierne var jeg murerarbejdsmand i et lokalt murerfirma. Et fysisk hårdt job, som selvfølgelig også indebar, at der skulle hentes bajere til alle svendene fra tidlig morgen. Og da jeg gik i realskolen havde jeg fritidsjob som gartner.

Lønningsposen indeholdt ikke det store; til gengæld fik jeg mange gode måltider sammen med gartnerfamilien, og jeg lærte at slå flikflak med baglæns salto. Gartneren var nemlig tidligere Ollerup-gymnast. Det var også den stramme økonomi, der betød, at vi i mit barndomshjem havde en tidligere herregårdsbisse fra Sjælland boende til leje. Christian, hed han. Han havde arbejdet i brunkulslejerne, men da brunkulseventyret var slut, blev han boende. Han fik, ligesom min far, arbejde på fabrikken, og på et tidspunkt byggede min far et lille hus til ham i vores baghave, hvor han boede, til han døde. Christian blev en del af familien. Sammen med min far overværede han alle de fodboldkampe, som jeg spillede for Troldhedes førstehold. Det var også ham, der, da jeg blev 18, forærede mig en Morris Minor fra 1935 med kaleche. Det styrkede mit image som byens charmør.

Min ældste bror Svend, der nu er 94 år, uddannede sig som møbelsnedker og senere arkitekt. I et halvt århundrede har han, indtil i år, drevet sit eget, succesfulde arkitektfirma i Viborg. Min mellemste nu afdøde bror, Jørgen, blev uddannet kommis i Brugsen i Mattrup. Han slog sig ned i Spanien, hvor han blev storentreprenør, men vendte tilbage til Danmark for ca. 20 år siden, hvor han indtil sin død var vinimportør. Og min yngste bror, Hugo, uddannede sig som karetmager og startede siden Spættrup Stolefabrik; en virksomhed, som i en årrække fik stor succes på det amerikanske marked.

Min søster Grethe bosatte sig som voksen i Roskilde, hvor hun har skabt et rigt familieliv med børn, børnebørn og oldebørn, som hun, på samme måde som min mor gjorde, samler om sig. Grethe er en tro kopi af min mor.

Efter realskolen blev jeg elektrikerlærling i Troldhede, hvilket senere gav mig adgang til ingeniøruddannelsen. Også her fulgte jeg med min gode ven Henrik, og vi blev begge ingeniøruddannede i Århus - han som stærkstrømsingeniør, jeg som svagstrøms. Som ingeniørstuderende opnåede jeg at blive den formentligt første professionelle danske fodboldspiller. Min indsats både på fodboldbanen og til lørdagsballerne betød, at der hver lørdag på Hotel Troldhøj blev samlet ind, så jeg kunne købe en togbillet hjem til Troldhede, så jeg hver søndag kunne spille med på førsteholdet. Vi endte i Jyllandsserien, og den "professionelle" status betød selvfølgelig også, at jeg fortsat kunne dyrke mit charmørimage til lørdagsballerne.

I studietiden på ingeniørskolen tog jeg revanche for min ikke så prangende realeksamen. Jeg havde lovet min mor, at jeg nok skulle blive ingeniør, så uddan-





BILLEDKUNST HAR MIN STORE INTERESSE. MALERIET HER VAR ET AF DE FØRSTE, JEG KØBTE. DET MINDER MIG OM MIN FAR OG MIN MOR. KUNSTNEREN ER OLE TONSGAARD.

nelsen igennem var jeg disciplineret og fik UG for mit afgangsprøve. Min mor var meget ambitiøs på mine vegne. Og min ambition var at opfylde hendes ambitioner. Men jeg var også ambitiøs på mine egne vegne - og har været det livet igennem. Jeg har altid arbejdet på at blive den bedste. Det lykkedes ikke helt i realskolen. Men jeg blev den bedste i Troldhede til at fange ål i Kulsøen. Jeg blev den bedste på fodboldbanen. Jeg var den mest populære til lørdagsballerne. Og jeg havde også lovet min mor, at jeg ville være millionær, inden jeg blev 30. Det sidste nåede jeg ikke. Men mit barndomshjem i Troldhede gav mig den bedste livsmestring gennem en opvækst præget af kærlighed, respekt og arbejdsomhed.





# Vi har ramt noget rigtigt.

Drømmen om mit eget, om at skabe noget.  
Og de muligheder, dét at skabe noget,  
kunne føre med sig.

Det var den musiske og inspirerende direktør Horn i Troldhede, der var den direkte kilde til min drengedrøm. Drømmen om mit eget, om at skabe noget. Og de muligheder, dét at skabe noget, kunne føre med sig.

Derfor var det naturligt, at det, der drev mig, da jeg i 1968 startede det, der senere er blevet til FRANDSEN GROUP, var mine designerdrømme.

Det var min interesse for og lyst til at lave belysningsdesign, der drev mig. Jeg havde en jættetro på, at jeg kunne lave belysningsdesign, som ville indtage hele verden.

Det var designer, jeg ønskede at etablere mig som. Det var min drøm. Mere end det var at blive fabrikant.

Inge og jeg havde købt den tidligere afholdsloge i Skanderborg, hvor vi indrettede stueetagen til privatbolig. Den øverste etage blev showroom. Kælderen udgjorde produktionsområdet, hvor to drenge, som Inge havde spottet på den skole, hvor hun virkede som lærer, samlede og monterede lamperne.

Dét med økonomien og de forudsætninger og betingelser, der skal være i orden for at drive en virksomhed, det var noget, der kom til mig senere. I 1968 havde jeg slet ikke fornemmelse for, hvor vigtigt det er at tjene penge og at have likviditet til at udvikle sig, hvis man skal drive en virksomhed. Jeg startede også helt amatøragtigt med en kassekredit på 15.000 kr. med sikkerhed i min kones lærerløn. Penge, som jeg tabte, næsten inden jeg kom i gang, da jeg i Sverige stødte ind i en kunde, som snød mig.

Dér kunne min drengedrøm have fået en brat ende. Men min underleverandør havde tillid til mig og gav mig en lang kredit for den produktion, jeg aldrig fik en krone for. Og for at få smør på brødet meldte jeg mig til tre års rådighedstjeneste som løjtnant seks uger om året. En af de værdier, jeg ønskede at bygge min virksomhed op på, var, at jeg ville kunne betale enhver sit. Jeg har altid haft det princip, at jeg knokler - i hvert fald indtil, jeg har betalt mine regninger.

Men det var op ad bakke i starten. Jeg var en elendig sælger. Mit første produkt i Frandsen Belysning var en firkantet lampe, som jeg havde tegnet til diskoteker i det job, jeg havde som ingeniør i et års tid, efter jeg blev færdiguddannet. I mit nystartede firma, Frandsen Belysning, videreudviklede jeg den til bordlampe, væglampe og gulvlampe.

FABRIKKEN TIL HØJRE BLEV BYGGET I 1972 OG  
FABRIKKEN TIL VENSTRE I 1975. SIDSTNÆVNTE  
VAR DET BESKYTTEDE VÆRKSTED.

**FRANDBEN BELYSNING A/S**

Problemet var blot, at det var mig selv, som skulle sælge den. Og det var jeg rent ud sagt en torsk til. Det var fra dør til dør rundt til el-installatørerne i alle provinsbyer. Men jeg gik oftest igen med en undskyldning for, at jeg havde forstyrret. Og uden at have solgt nogle lamper. Jeg havde slet ikke sælgergenet og erkendte hurtigt, at jeg måtte ansætte nogle sælgere.

Designet og den lampeserie, jeg rejste rundt med, var godt nok. Og her i jubilæumsåret har vi taget netop det design op igen.

Selv om humor normalt er et væsentligt element i min hverdag, så var det dér med at rejse rundt og sælge altså ikke noget, jeg fandt specielt sjovt.

Til gengæld spillede min humoristiske sans nok ind, da jeg skulle finde på et system, så "butikken" kunne blive passet, når jeg tog på salgsrejser. Det var jo før, der var noget som hed mobiltelefoner, så jeg etablerede en partstelefon med vores allerbedste venner, Poul og Jane, som boede to huse fra os i Vestergade i Skanderborg. Nok den første partstelefon og i hvert fald eneste af sin slags i Skanderborg.

I nattens mulm og mørke trak vi en telefonledning fra vores hus hen over de to mellem-liggende nabohuse og placerede ledningen i tagrenden, uden at nogen opdagede det. Da vi nåede Poul og Janes hus blev den ført ind gennem et af deres vinduer. På den måde kom de til at fungere som telefonpassere i Frandsen Belysning, når jeg var væk. Og til det var Poul, og især Jane, ganske professionelle.

Allerede det første år udstillede jeg mine lamper på Gøteborg-Messen. Der mødte jeg Jan-Erik Andresen fra Norge. Han blev min første udenlandske agent - og en livsven. Over to glas sherry på et hotel i Gøteborg lavede vi en aftale.

Norge blev hurtigt et stort eksportmarked for Frandsen Belysning. I de tre første år blev den nyproducerede Ball-lampe den mest solgte i Norge, hvor der laves statistik for sådan noget. Norge er stadigvæk et af FRANDSEN GROUPs helt store markeder, og det er stadigvæk Ball-serien, som hører til nordmændenes absolutte favoritter.

I Danmark kom vi ind på markedet gennem min første sælger, som var indkøber hos Rahrs Tekniske Forretning i Århus; en grossistvirksomhed som handlede med alle el-installatørerne. Så kom der gang i salget fra Frandsen Belysning.



● ● Det er som at møde en gammel ven, jeg ikke har mødt i flere år. Genkendelsesglæden er stor, når jeg ser en Ball-lampe. Det tror jeg faktisk, den er for de fleste, der husker halvfjerdserne. Dengang var der nærmest ikke et værelse uden en såkaldt magnetlampe på væggen.



Trods oplevelsen af succes var det ikke nogen nem start for Frandsen Belysning. Og bedst som jeg var ved at komme i gang, kom oliekrisen i begyndelsen af 1970'erne. Men jeg troede jo på det, og i stedet for at give op, byggede jeg min første fabrik på Danmarksvej i Skanderborg. Det er nok et kendetegn for mig, at jeg tror på, at man kan og skal arbejde sig ud af kriser. Det var også, da finanskrisen i 2008 var på sit højeste, jeg besluttede at bygge FRANSEN GROUPs nuværende hovedsæde på Egeskovvej i Horsens.

Også mine designerdrømme gik trægt i starten. Den firkantede diskotekslampe blev ikke det verdensomspændende hit, jeg havde forestillet mig. Jeg var tvunget til at tænke i andre former. Det førte til et samarbejde med Thisted Aluminium. Sammen udviklede vi Ball-lampen, en 18 cm. kuglelampe. Ball-lampen blev min første succes - ikke mindst på grund af salget i Norge. Og har været det lige siden. Ball-lampen har været med alle 50 år, og der er solgt millioner af den lampe i forskellige udgaver.

Det har altid været en ambition for mig, at jeg skulle ud i verden med mine produkter. Allerede i begyndelsen af 1970'erne etablerede jeg en dattervirksomhed i USA. Og i slutningen af 70'erne følte jeg for første gang, at jeg sådan rigtigt havde succes med det, jeg lavede. Så meget, at jeg opfattede mig selv som etableret på belysningsmarkedet, både i Danmark og internationalt. Næsten lige meget hvad jeg lavede, blev det kopieret af andre.

Det var meget mine egne designs, vi producerede, og jeg oplevede, at vi hørte til i den gode del af belysningsverdenen, selv om der var mange om buddet dengang. Vores succes betød også, at jeg i begyndelsen af 80'erne købte fire små danske belysningsvirksomheder op. Jeg købte dog ikke kun virksomheder, jeg solgte også et par stykker.

Sammen med to gode venner, Niels Peter Petersen og Søren Gundelach, stiftede jeg allerede i 1969 Eport69, en virksomhed som fremstillede lampeskærme. Den blev solgt igen i begyndelsen af 70'erne. Sammen med to andre venner, Erik Tonsgaard og Arne Juhl Nielsen, stiftede jeg i 80'erne Steel Coating i Stilling. Både Erik Tonsgaard og jeg havde i vore virksomheder brug for malede metaloverflader i en høj kvalitet, og vi byggede sammen med Arne Juhl, som netop havde solgt sin virksomhed, en højteknologisk virksomhed, som udførte kvalitets-overfladebehandling. Jeg blev bestyrelsesformand og Arne Juhl direktør, og Steel Coating blev en succes. Men fra starten var vi enige om, at vi skulle skille os af med virksomheden igen efter ti år, og det gjorde vi.



Af Harry Ludvigsen

Foto: Kurt W.



Benny Frandsen begyndte at producere lamper i sit soveværelse. I dag har han en moderne industri-virksomhed i Skanderborg Øst, har netop udvidet den og omgås med planer om ny udvidelse næste år...

## LAMPER SKAL VÆRE SJØVE OG PRAKTISKE



Den 32-årige ingeniør Benny Frandsen i Skanderborg gi'r den en ordentlig én på lampen! Den forhenværende, unge elektriker er kommet gevaldigt i stødet med en lampeproduktion, der begyndte i hans soveværelse, men nu foregår i et moderne industri-kompleks i Skanderborgs nye erhvervs-kvarter. Herfra eksporterer Benny Frandsen i dag lamper i eget design til en række lande og har netop fået en 12 måneders serieordre til England på henimod halvanden million kr.

Benny Frandsen repræsenterer, hvad man populært benævner „et moderne industri-eventyr“. Som elektriker var han ikke særligt begejstret for at hænge lamper op, men navnlig ikke imponeret af den slags lamper, man bød hjemmene. Han fandt, at lamper kan laves meget sjovere, fikserer og mere praktisk. Som tænkt så gjort: Benny Frandsen blev lampefabrikant!

Hele foretagendet er kun få år gammelt. Når man nu taler om lamper, kan man også sige, at den unge, initiativrige Skanderborg-ingeniør er et lysende eksempel på, hvad en kombination af virke-trang, idérigdom og manglende respekt for risikoen ved at styrte sig ud på gyngende grund kan resultere i: Benny Frandsen er i dag ombrust af en usædvanlig erhvervssucces!

Hans årlige omsætning er i løbet af de få år siden starten på lampefabrikationen i hans soveværelse i en lejlighed på Vestergade i Skanderborg vokset til „et betydeligt millionbeløb“. Bord- og stænderlamper samt lamper skydes nu i seriefabrikation af fra hans smukke virksomhed i Skanderborgs industriby — men hele tiden har Benny Frandsen fingeren på pulsen. Han skaber folks smag, lader en møbelarkitekt hjælpe sig med at designe, og serieproduktionen ligger ikke under massefabrikatio-

nens ofte udprægede svagheder.

### NYT INITIATIV: HJÆLPER SVAGE

Benny Frandsen har satset på „smarte“ lamper, og hans aftagere er både ind- og udland. Foruden det ny marked England drejer det sig foreløbig om Amerika, Norge, Sverige, Danmark og Frankrig. Den unge lampefabrikant er billedet af den nye erhvervs-generation, præget af det gå-på-mod, men tillige det tålmod, der skal til for at stå igennem og overvinde dagens administrative papirvælde og alle kringelkroge på vejen frem imod den succes, bag hvilken for Benny Frandsen også ligger hårdt slid.

Senest har Benny Frandsen taget et spændende initiativ: Han har udvidet sin lampefabrik med 595 kvadratmeter for at give 20 unge klienter fra Åndssvageforsorgens center Sølund i Skanderborg chancen for at komme ud i nytligt produktionsarbejde. Hans initiativ synes at skulle kronnes med held.

### EN GLÆDELIG OVERRASKELSE

Allerede nu ser det ud til, at de 20 klienter fra Sølund i deres eget produktionsværksted hos ingeniør Benny Frandsen er i stand til at fremstille visse lamper og lampedele. Både Sølund's ledelse og Benny Frandsen selv er glædeligt overrasket. Her synes at være vist en ny vej for mennesker, der ellers kunne være henvist til blot at tilbringe ørkesløse dage i lediggang, men som nu på et privat initiativ grundlag og støttet af Sølund's ledelse er bragt ud i det private erhvervsliv for at gøre gavn i egen følelse af dog at kunne præstere en indsats, også andre har brug for.

Dette viser ingeniør Benny Frandsen fra en anden side: Han ønsker ikke at være sig selv nok midt i successen. Hvor han kan gøre en god gerning for andre, gør han det. Hans lamper lyser vej —!



En anden succes i 80'erne var, da jeg etablerede en produktion af solarier. I den periode blev der etableret solcentre overalt i Danmark, og det inspirerede mig til at lave en folkeudgave af de solarier, som centrene var indrettet med. Så jeg designede et sådant "folkesolarium", kaldte det Skansun, og satte det i produktion på fabrikken i Skanderborg. Det blev en kæmpesucces i 3-4 år, men da alle kunne se successen, blev markedet efterhånden oversvømmet med solarier. Og det justerede jeg sejlene efter og ophørte med produktionen.

Mindre succes havde jeg med et forsøg på at blive rejsebureau-direktør. Min bror, Jørgen, havde en golfbane og en rideskole i Sydspanien, og det inspirerede mig til at arrangere golf-ture til Spanien. Men den branche blev lidt for usikker for mig. På den sidste tur, jeg arrangerede, blev det lidt for spændende for mig. Det bureau, som jeg havde købt flybilletterne hos, kom i problemer, så pludselig stod jeg i Kastrup Lufthavn uden sikkerhed for, at mine 110 gæster kom af sted. Vi kom af sted, men det blev også min sidste tur som rejsebureau-direktør. Dagen efter vi kom hjem, gik bureauet konkurs. Så justerede jeg sejlene igen.

Et projekt, jeg til gengæld havde glæde af i alle årene i Skanderborg, var et samarbejde jeg etablerede med Åndssvageforsorgens institution, Sølund, i Skanderborg. På et tidspunkt udvidede jeg fabrikken på Danmarksvej i Skanderborg Øst med en fløj, hvor vi beskæftigede en række af Sølunds klienter. Det var et socialt eksperiment, som vi gennemførte sammen med Åndssvageforsorgen, og forretningsmæssigt var det ikke nogen guldgrube - tværtimod. Men det var en stor fornøjelse og glæde, at jeg på denne måde kunne medvirke til, at de mennesker hver dag kom væk fra institutionen og fik en for dem meningsfuld hverdag. Og jeg har aldrig fået så mange kys og knus, som når jeg deltog i deres julefrokoster.

Et projekt, som jeg stadig, og i stigende grad, har glæde af, også forretningsmæssigt, er overtagelsen af Verpan i 2003. I dag udgør Verpan et af FRANSEN GROUPS tre hovedben.

Relationen til den verdensberømte designer Verner Pantons unikke designs startede egentlig som underleverandør til produktionen af et af Pantons mest kendte designs, VP Globen. Men den personkreds, som var vores samarbejdspartnere, udviklede sig så "broget", at jeg besluttede med mig selv, at enten måtte samarbejdet stoppe, eller også måtte vi overtage virksomheden.

Det endte med, at vi købte Verpan, og siden har også den del af FRANDSEN GROUP været i konstant udvikling og har udvidet produktionen, både med en lang række af Verner Pantons belysningsdesigns, men også med hans møbel- og tekstildesigns. På den måde er vi i dag blevet leverandør til bl.a. indretningen af PRADAs eksklusive modebutikker verden over.

Udviklingen af Verpan har været mulig, ikke mindst på grund af et særdeles konstruktivt og positivt samarbejde med Verner Pantons enke, Marianne Panton.

At jeg var en af de belysningsfabrikanter, der overlevede, tror jeg skyldes, at jeg altid har haft fokus på, hvad kunderne har brug for. Og været visionær på det felt. Sammen med dygtige, loyale medarbejdere evnede jeg at sætte kunden i centrum, så det var nemt for dem at sælge de belysningsprodukter, vi leverede til dem.

Målet har altid været at være en lille smule foran kundernes egne indkøbere. Det har ikke kun handlet om prisen, det har i høj grad handlet om design og kvalitet. Og om levering til tiden. Det koncept, vi i dag har succes med i FRANDSEN GROUP, baseret på dialog og et tæt samarbejde med vores kunder, det har jeg tilstræbt gennem alle 50 år. For kun med dialog og et godt samarbejde kan vi som producent være med til at tage hånd om kundernes udfordringer.

I 1990'erne skete der noget markant med kundegrundlaget. Da jeg startede var kunderne i Danmark tusindvis af detailbutikker og nogle grossister rundt i landet. I begyndelsen af 90'erne opstod der i stedet store indkøbsforeninger og møbelkæder.

Jeg tror, jeg var en af de første, der for alvor satsede på, at belysning skulle præsenteres ordentligt, bl.a. i møbelbutikker. Det kunne ikke gøres i belysningsbutikkerne, hvor man ikke kunne se skoven for bare træer. Idé Møbler var den første kæde, vi etablerede et sådant tæt samarbejde med. Efterhånden kom mange andre store kæder til.

Med den udvikling erkendte jeg, at der skulle ske noget med Frandsen Belysning. Vi skulle kunne løfte noget mere. Jeg søgte efter en partner og kom i kontakt med Lyskilde i Brædstrup, som var ejet af Friis-koncernen. Her havde de et tilsvarende problem. De manglede en partner, som kunne designe nogle produkter. Jeg solgte Frandsen Belysning til Friis-koncernen, og blev direktør i det fusionerede selskab.





FRANSDEN GROUPS DOMICIL I HORSENS  
BÆRER PRÆG AF FLOTTE INDRETNINGS-  
LØSNINGER, HVOR DER ER KÆLET FOR DEN  
KREATIVE OG INSPIRERENDE INDRETNING.







JEG BLEV MIN EGEN UNDERLEVERANDØR, DA JEG SAMMEN  
MED ARNE JUHL OG ERIK TONSGAARD STIFTEDE  
STEEL COATING.

Virksomheden kom til at hedde Frandsen-Lyskilde - hvilket afspejler, at jeg bestemte ikke havde opgivet min drengedrøm om "egen fabrik". Jeg fortsatte med at designe lamper, hvor jeg brugte de lampeskærme, som Lyskilde havde på lager, og jeg oparbejdede et godt samarbejde med bl.a. Ilva. Men Friis-koncernen fortsatte med at have problemer, og efter tre år fik jeg til opgave at sælge Frandsen-Lyskilde. Det endte med, at jeg købte virksomheden tilbage, og kaldte den senere Frandsen Lighting. Det var tre hårde år. Men det gav noget energi og noget erfaring.

At udvikle Frandsen Lighting til det, jeg ønskede, krævede god likviditet, og kort efter årtusindeskiftet fik jeg en indsprøjtning fra min ungdomssven fra Troldhede, den senere Vestas-direktør, Johannes Poulsen. Han og jeg fejrede min forlovelse med Inge sammen med på Restaurant Landsbyen i Herning nytårsaften, 1962.

Johannes kom med en ansvarlig lånekapital, som vi konverterede til aktier. De aktier købte jeg tilbage i 2012, men på den måde blev Johannes i en årrække medejer af virksomheden. I samme periode var han i bestyrelsen for Frandsen Lighting, der i 2005 blev til FRANDSEN GROUP, efter Verpan var blevet etableret som det tredje ben i virksomheden.

I denne periode kom der endnu en ny ind i ejerkredsen, nemlig min mangeårige medarbejder, Dorte Nørgaard, som erhvervede 10 procent af aktierne og således også skød likviditet ind i selskabet. Dorte, som er direktør i Frandsen Retail, er fortsat medejer af FRANDSEN GROUP.

Jeg var blevet rustet til modgang, og da finanskrisen kom i 2008, var jeg forberedt. Vi havde i Frandsen Lighting haft en række år med god vækst og havde indrettet varelagre og produktion på, at der kunne komme krisetider. Og hvor andre overlevede krisen ved at drosle ned, gjorde vi det modsatte. Vi besluttede, at vi i den værste krisetid skulle have nyheder, som gjorde os attraktive hos kunderne.

Attraktivt var til gengæld ikke det domicil i Brædstrup, som jeg havde overtaget, da jeg købte "min fabrik" tilbage. Så da krisen var værst, besluttede jeg at bygge et tidsvarende og velbeliggende hovedsæde - med facade til den jyske motorvej. Vi skulle være synlige. Valget faldt på det nye, nuværende hovedsæde på Egeskovej i Horsens, som siden er blevet udbygget to gange.

Etableringen på Egeskovej i 2009 var en super beslutning. Vi blev attraktive for vore samarbejdspartnere og oplevede enorm goodwill og respons fra vores besøgende.

Dér fik vi optimale muligheder for den tætte kontakt og samarbejde med vore samarbejdspartnere, som var og er målet. Det mål har vi fået opfyldt.

Kunder, designere, samarbejdspartnere og andre folk elsker fortsat at komme på Egeskovvej.

Hovedsædet på Egeskovvej blev på den måde mit ultimative gennembrud for det, jeg startede for 50 år siden. Det, jeg havde drømt om. FRANDSEN GROUP har udviklet sig og er vokset markant, siden vi kom til Horsens, og koncernen har hvert år de seneste mange år kunnet fremvise rekordresultater. Det ser ud til at kunne fortsætte.

At det er lykkedes skyldes ikke mindst de kunder, vi gennem årene har etableret et tæt samarbejde med verden over. Og det er selvfølgelig. Når møbelkæder verden over ser, hvordan vi samarbejder med verdensomspændende og førende kæder som BoConcept og Bolia er reaktionen: De har ramt noget rigtig i FRANDSEN GROUP i Horsens. Sådan oplever jeg det også selv. Og ja, det er gået op og ned. Men det har været sjovt. I alle 50 år.

Og i hele processen har jeg forsøgt at opføre mig ordentligt. Tillid og troværdighed betyder meget for mig. Det var også noget af det, jeg havde med fra Troldhede.





I 2003 BLEV VERPAN EN DEL AF FRANDSEN GROUP, OG VERPAN PRODUCERER I DAG EN LANG RÆKKE AF VERNER PANTONS MEST UNIKKE BELYSNINGS- OG MØBELDESIGNS.

UDVIKLINGEN AF VERPAN ER SKET I TÆT SAMARBEJDE MED MARIANNE PANTON.

HER ER JEG I SAMTALE MED MARIANNE PANTON VED INDVIELSEN AF VERPAN BUTIKKEN I ÅRHUS I 2017.









VIEW GENNEM FRANDSEN GROUPS  
LAGERHALLER PÅ EGESKOVVEJ 29 I  
HORSENS.

 Ball er et af den slags design, som det kan være helt svært at forstå, nogen rent faktisk har tegnet. Så naturligt er det.

**Trine Ross**





## En af de ultimative 1970'er-lamper Ball er tilbage i funky farver og med spejlblank overflade.

AF TRINE ROSS

● Egentlig ligner den vel mest af alt et lårben, der ligger i hofstens hulning. Men for alle os, der husker 1970'erne, betyder Ball børneværelse, sommerhus og pilfingrede udforskninger af magneten, der holder skærmen fast mod væggen, samtidig med at den kan drejes.

Ball er et af den slags design, som det kan være helt svært at forstå, nogen rent faktisk har tegnet. Så naturligt er det. Men manden bag Ball-lamperne er altså Benny Frandsen, og han ramte tiden perfekt tilbage i 1969. Hvilket måske ikke er så mærkværdigt, for Benny Frandsen har de seneste 30 år tegnet ikke bare et utal af lamper, men også designprofilen for Frandsen Lightning.

De oprindelige Ball-lamper findes i tidstypiske farver som mat mørkebrun og orange, men da Benny Frandsen fornemmede, at tiden igen var moden til Ball-lamper, blev de sendt på gaden i de nye farver sort, hvid, rød, orange, lys rosa, lys blå, turkis, mørk lilla og krom og med spejlblank overflade. Både

væglampen (nu med kraftigere magnet) og den frithængende pendel fra samme serie er sat i produktion igen, og den vejledende pris for væglampen fra Frandsen Lightning ligger på 349 kroner, eller 389 kroner for kromversionen.

Men selv om man kunne have frygtet, at Ball med sine søde runde former i stor stil var endt på lossepladsen i de retlinjede 1980'ere, så kan man stadig finde dem i brugt tilstand. Der findes nemlig altid tidslommer i gemmerne på loftet, oppe i sommerhuset eller nede i kælderen, hvor tiden ikke sætter spor så stærkt og gennemført som den plejer, og her har Ball'erne overvintret.

Så er man til det helt originale design, kan man være heldig at finde sine gamle Ball-lamper, for eksempel hos De Ville i Nansensgade 56, København, hvor prisen for et sæt i perfekt stand lyder på 250 kroner.

trine.ross@pol.dk

# Designerens livscyklus.

Design, der aldrig kommer ud af butikken,  
er ikke godt design.



Design er for mig mange ting. Jeg glæder mig over et flot design, men det er kun værdifuld design, hvis andre også glædes over det. For en virksomhed, der er baseret på design, er det selvfølgelig vigtigt, at produkterne kan sælges.

Design, der aldrig kommer ud af butikken, er ikke godt design.

Og jo, det var min drøm selv at markere mig som en international, anerkendt designer. Gjorde det også et langt stykke ad vejen. Men jeg har ikke de ambitioner længere.

Det der med at lave noget meget sofistikeret, det siger mig ikke noget. Jeg ser mange mystiske designs, som der aldrig kommer noget konkret ud af. Den gode oplevelse for mig, det er, når et design bliver konkret og efterspurgt. Noget, folk gerne vil have i deres hjem. Det er min ambition i dag.

Min designdrøm er blevet behersket med årene. Man kan sige, den er blevet mere købmandsagtig. Men jeg kan bestemt glæde mig over, at andre har mod på det mere eksperimenterende design. At de ikke kan leve af det, er ærgerligt.

Jeg lykkedes især i de første 20-25 år af virksomhedens eksistens med at få succes med flere af mine egne designs. Og fik internationale designpriser, bl.a. for designs, hvor jeg var pioner indenfor halogenbelysning.

I flere år i træk modtog jeg priser i både Norge, Danmark og England. Bl.a. fik jeg i 1988 designprisen for min 3-Line-serie på det årlige Lightshow i Olympia Hall i London. På den sidste del af flyvningen fra København til Århus meddelte flyets kaptajn, at der var champagne til alle i flyet. Vi har en prisvinder om bord, lød det over højttaleren. Champagnen til det i øvrigt fyldte fly var en hilsen fra Jyske Bank, som på dét tidspunkt var min hovedbankforbindelse.

Det var fantastisk og meget tilfredsstillende at få disse internationale designpriser. Og den 3-Line-serie, vi fik mest designmæssig goodwill på i slutningen af 80'erne, er stadigvæk et af mine favoritdesigns.

Dengang kom vi ikke med flere hundrede nyheder om året, som vi gør i dag. Jeg kunne ikke blive ved at følge med. Der kom en udvikling, som dels betød, at vi udviklede flere og flere af vore designs sammen med eksterne designere. Den

faldt sammen med, at detailledet slog sig sammen i indkøbsforeninger og der opstod store og internationale kæder. Her gik det for alvor op for mig, at vores designs ikke bare skulle udvikles af mig, men i et tæt samarbejde med vores kunder og de designere, som vi i FRANDSEN GROUP samarbejder med. Det var en udvikling, som accelererede op igennem 1990'erne.

Man kan sige, at jeg startede helt forkert for 50 år siden. Jeg var slet ikke dygtig nok til at vurdere afsætningsmulighederne i de første mange år, hvor jeg havde allermest fokus på mit eget design. I dag ved jeg, at man skal starte med afsætningsmulighederne, derefter kommer designet og produktionen. Det var også i dén proces FRANDSEN GROUP for alvor begyndte at opleve vækst.

Festen ville formentlig have været slut, hvis jeg havde holdt fast i mine designambitioner. Men hellere en levende kujon end en død helt. Som virksomhedsejer er man nødt til at fokusere på noget, som kan afsættes, som der kan tjenes penge på og give stabilitet, og som genererer likviditet, så man kan udvikle sig.

Det handler om forståelse for og indsigt i markedet.

Det betyder ikke, at mine designdrømme er væk. Slet ikke. I dag er der tilsyneladende ikke så meget tilbage af den ambitiøse designer og fabrikant, som startede i kælderen for 50 år siden. Men jeg genkender lidt af mig selv fra dengang i FRANDSEN GROUPs nyeste aktivitet, "rewired", som er en del af Frandsen Project, og hvor vi fremstiller dansk designede og dansk producerede klassiske belysningsprodukter i en meget høj kvalitet, bl.a. en række Friis & Molkte-designs. Lidt nostalgi, måske. Lidt drømme.

De drømme er ikke meget værd, hvis ikke stabiliteten og sikkerheden for, at hele virksomhedsgruppen kan køre videre, og at medarbejderne har det godt, er til stede.

Men når generationsskifteprocessen er gennemført i FRANDSEN GROUP vil jeg bruge min tid i virksomhedens designafdeling. Afdelingen har allerede tilbudt mig et job.

3-LINE BLEV TILDELT FLERE INTERNATIONALE DESIGNPRISER I 80-ERNE.



MODEL 1300. DESIGNET I 1968.  
LAMPEN VAR I 1975 DEN MEST  
SÆLGENDE GULVLAMPE I NORGE.







## Jubi 50.

SERIEN, SOM BESTOD AF EN BORD- OG GULVLAMPE, BLEV DESIGNET TIL MIN 50-ÅRS FØDSELSDAG. GULVLAMPEN ER BYGGET OP OMKRING ET KUGLELEJE.

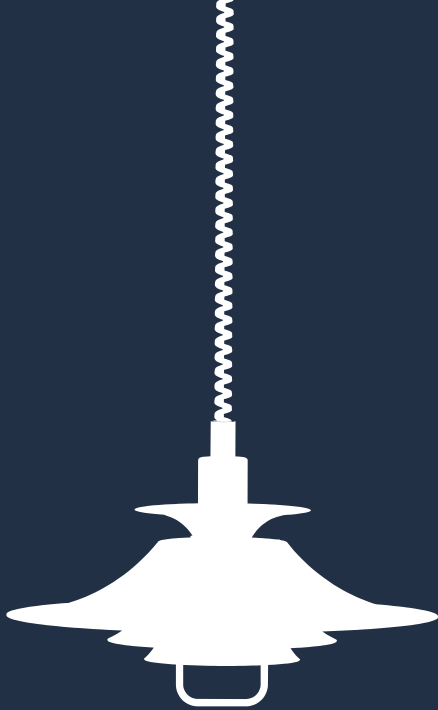


## Swing.

SERIE DESIGNET I 70ERNE. BESTOD AF GULV-, BORD- OG VÆGLAMPE.

GULVLAMPEN ER I VID UDSTRÆKNING BLEVET BRUGT PÅ VÆRELSENE PÅ DE KONGELIGE SLOTTE.

# Benny Frandsen designs.



**1030.**

METALPENDEL DESIGNET I 80ERNE.  
DE FLESTE MED HEJS.

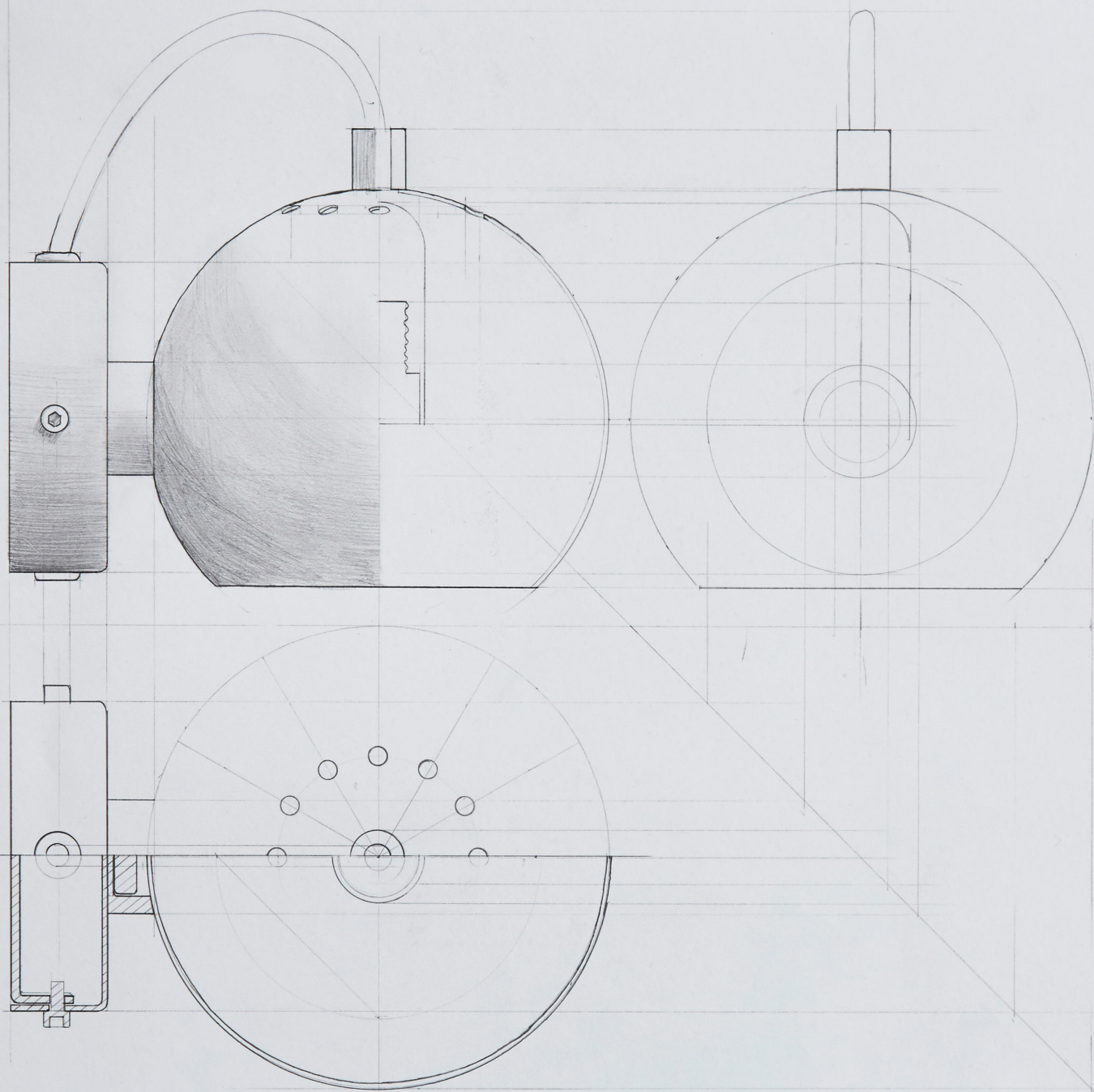


**Amalie.**

MODELLEN BLEV DESIGNET I 1994.

LAMPEN BLEV OPKALDT EFTER MIT  
FØRSTE BARNEBARN, AMALIE.

LAMPEN BLEV SOLGT I MERE END  
100.000 EKSEMPLARER.




TEGNING AF BALL VÆGLAMPEN






Jeg elsker den udfordring, der ligger i at gå fra en skitse på papir til en færdig lampe. Det er vigtig for mig, at vi i designprocessen ikke indgår kompromiser, der gør, at designet fremstår mindre spændende end det oprindelige design.



Jeg var på ferie på Mallorca, og allerede efter halvanden dag fik jeg abstinenser. Jeg gav mig til at tegne lidt på en glaspindel, men røg hele tiden i det evindelige problem med, hvordan jeg skulle få en mundblæst pendel afbalanceret samt gjort justerbar i højden. Jeg begyndte at sende tegninger hjem i firmaet, hvor de gik i gang med en model. Da jeg kom hjem, lå lampen faktisk færdig og køreklar på mit skrivebord.

A minimalist white pendant lamp is shown against a dark background. The lamp has a smooth, rounded, white shade that is suspended from a thin, vertical wire. A second, curved wire loops around the main suspension wire, creating a sculptural, organic form. The lighting is soft, highlighting the texture of the white shade and the metallic sheen of the suspension hardware. The overall aesthetic is clean and modern.

KOBE-LAMPEN VANDT I 2000 FORMLANDS DESIGNPRIS.





BLACK OR WHITE | VINDER AF LIGHTSHOW-PRISEN 1987

# Black or White

Prisvindende lampeserie fra 1987

Black or White serien designede Benny Frandsen i 1987. Serien bestod af en række artikler til hjemmet, bl.a. et askebæger, samt bord- og gulvlampe.

Gulvlampen vandt i 1987 LIGHTSHOW-prisen for bedste design.

KLIP FRA MIDTJYLLANDS AVIS 1987



Værsgo Frandsen,  
du var bedst igen!



MALERIET ER MALET AF MIN VEN,  
KUNSTMALEREN JOSIE GAARDSVIG.





# Lykkedepoter og andre inspirationskilder.

Kunsten har været den måske vigtigste inspirationskilde for mig livet igennem.

Min passion for design har ind imellem givet sig udslag i nogle lidt utraditionelle situationer. I 1990'erne, da vi i Frandsen Lighting producerede mange keramiklamper, kunne man en dag finde mig siddende på et af toiletterne på Miro-museet i Barcelona og tegne skitser til et nyt lampedesign. Jeg var på besøg på museet og blev så inspireret af Miros geniale streger, at jeg straks selv måtte sætte nogle streger på papir, mens indtrykkene var friske.

Kunsten har været den måske vigtigste inspirationskilde for mig livet igennem. Allerede i opvæksten i Trolldhede blev jeg fascineret af den kunst, jeg oplevede, når jeg besøgte min kammerat Henrik, hvor der var kunst overalt på væggene. Den store interesse for kunst, som hans far havde, har jeg også, og i dag samler jeg selv på kunst, som hver eneste dag glæder og inspirerer mig, fra jeg står op om morgenen.

Jeg har også fået inspiration på Picasso-museet i Salé-Palæet i Nice, hvor jeg købte en Picasso - altså ikke et af hans malerier, men en trøje i Picassos egen blå yndlingsfarve. Den blå nuance er nemlig også min yndlingsfarve, og var for øvrigt også designeren Verner Pantons. Netop Panton har jeg fået tæt ind på livet, efter Verpan blev en del af FRANDSEN GROUP. Produktionen i Verpan omfatter en række af Verner Pantons mest unikke belysnings- og møbeldesigns.

Men det er ikke kun store kunstnere, jeg lader mig inspirere af. Hverdagens "kunstnere" er lige så ofte mine inspirationskilder; når jeg ser en tragt, en si, en mælkekande eller en hvilken som helst anden hverdagsting, der signalerer form, kvalitet og anvendelighed.

Et udgangspunkt for mig når jeg selv laver design, er også naturen med dens mangfoldighed og ikke mindst dens cyklus med skiftende farver, lys og former fra årstid til årstid, ligesom mine rejser rundt i det meste af verden, både privat og i forretningsøjemed, har betydet rigtig meget for min egen og for virksomhedens udvikling.

Der er mange måder at blive inspireret på. Det kan være mine daglige aviser: Børsen, Jyllands Posten og Politiken. Engang imellem også Kristeligt Dagblad, som jeg låner af Inge. Og det kan være mennesker. Her er Svend Møller Andersen en af dem, der har inspireret mig allermest.



Det er blevet sagt, at folk, der har deltaget i et af Svend Møller Andersens kurser, ofte kan berette om noget, der minder om "mirakler". At de efter et kursus med ham har fået ny selvtillid, er blevet i stand til at løse problemerne på arbejdspladsen og er sluppet af med angstneuroser. Jeg forstår dem godt.

Det er mange år siden, jeg var på et af hans legendariske kurser, men det han lærte mig, bruger jeg den dag i dag. Det var især en helt særlig hukommelsesteknik, hvordan man skulle disponere en tale og måske aller-vigtigst for mig: At lære sig at bruge lykkedepoter. Hvordan man altid skal udfordre sig selv ved at sætte sig positive delmål, det Svend Møller Andersen kaldte lykkedepoter, så man har noget at se frem til. Vel og mærke realistiske, opnåelige lykkedepoter.

Det med lykkedepoterne har jeg haft rigtig meget glæde af, og den lærdom har været afgørende i mine bestræbelser på altid at tænke positivt.

Og apropos lykkedepoter, så er en helt gennemgående inspirationskilde for mig min familie. Sammenholdet og i de seneste år også medejerskabet har ført rigtig meget med sig. Det fylder og er væsentligt i min hverdag.



thi Frandsens Forstand

gi'r Lys over Land -----

Bedste Frandsen!

I Sandhed en Gestus og alt for galt. Et genialt Sæt Lamper til mit nyindbittede Arbejdsverelse-- 40 Watt - behageligt arbejdslys i to Lamper.. 60 Watt kan godt skære lidt.

Sarah Bernhard fik sin Kage, Napoleon sin Cognak, Grønthandler Andersens Kat hedder Sokrates, og jeg er blevet en Lampe.

Ofte har jeg læst din sidste Sætning, "Prøverne ønskes ikke returneret og knebet mig i Armen. Desværre kan jeg jo som sagt ikke medvirke i Reklame, men da indtil flere Personer har spurgt, hvor jeg dog havde faaet de Lamper fra, kunne jeg maaske faa oplyst dit københavnske Agentur - man ved aldrig, om det kan hjælpe.

Men altsaa min Hustrus og min inderligste Tak samt flere Besøgen des videresendte Boundrigg

Jesper Klein

Selv Goethe havde Lysmagerne i sine Tanker til det sidste, hans Dødsord var jo netop : Mehr Licht.



# ●● Thi Frandsens forstand gi'r lys over land!

Sådan skrev Jesper Klein til Benny Frandsen, da Benny i 1976 opkaldte en lampe efter skuespilleren, komikeren og entertaineren.

Bedste Frandsen!

I Sandhed en Gestus og alt for galt.  
Et genialt sæt Lamper til mit nyindrettede  
Arbejdsværelse - 40 Watt -  
behageligt arbejdslys I to Lamper. 60 Watt kan godt skære lidt.  
Sarah Bernhard fik sin Kage, Napoleon sin Cognak,  
Grønthandler Andersens Kat hedder Sokrates,  
og jeg er blevet en Lampe.







FRANSDEN GROUPS SHOWROOM  
KINA, 2018



# Samarbejde, tillid og respekt.

Mine manglende sælgerevner var et problem for mig i de første mange år.

Min første kunde var en lille installatør, som jeg forsøgte at sælge 4 eller 8 af mine "geniale" designs til. Men som nævnt: Jeg var en elendig sælger. Jeg var slet ikke sælger. Jeg havde det ikke i mig.

I bund og grund var det katastrofalt. For det nytter jo ikke noget, at man laver nogle "geniale" produkter, hvis man ikke kan få dem solgt. En god sælger skal have lyst til at sælge. Men det havde jeg ikke i mig. Det var bare en sur pligt for mig at gå fra installatør til installatør. Virkelig en sur pligt.

Mine manglende sælgerevner var et problem for mig i de første mange år. I starten anerkendte jeg ikke, hvor vigtig kunderelationen er. Så ja, det var ret amatøragtigt der for 50 år siden.

De seneste mange år har kundestrukturen for FRANDSEN GROUP været en helt anden. Og jeg har også udviklet mig. Tilsammen betyder det, at jeg i dag har et helt andet syn på kundebegrebet og dermed også en helt anden relation. Det er ikke mindst oplevelsen af mulighederne i og det fantastiske ved på en helt anden måde at have kunderne med i produktionsprocessen, der er årsagen.

I de første mange år var min entusiasme koncentreret et helt andet sted. I at designe og i at få designet frem til et færdigt produkt. At få skabt noget på den smarteste og bedste måde. Dengang var det i højere grad med underleverandørerne, jeg havde min dialog. Ikke med kunderne. Men kunden er jo det vigtigste, hvis en virksomhed skal have en fremtid.

Så ja, det var katastrofalt, at mit fokus lå et helt andet sted. At jeg ikke havde tilstrækkelig forståelse for, at en god kunde er karakteriseret ved tilfredshed med det, jeg laver, og den måde jeg betjener kunden på. Og som ikke oplever problemer med det, vi leverer. Det handler om at levere nogle produkter, som kunden kan få ud af sin butik igen.

Min mangel på kundeforståelse betød også, at jeg ind imellem følte, at kunderne ligefrem så lidt ned på mig. Det har bestemt ændret sig. Fordi jeg har udviklet mig, og fordi relationen til kunden har udviklet sig. Og ja, for os er kunden absolut det vigtigste. Men udviklingen har betydet, at en god kunde også er en, som har brug for os. Når de ting opfyldes, så er resultatet en god og konstruktiv dialog.

I dag elsker jeg at snakke med mine kunder. Det er unægtelig en udvikling siden starten for 50 år siden. Kunderelationer i dag handler om tillid og om et respektfuldt samarbejde. Og hvor kunden bliver til en del af vores udviklingsteam. Kan det ikke fungere på den måde, så er det slet ikke en kunde, som vi ønsker.

Netop de værdier i vore kunderelationer er noget, vi i FRANDSEN GROUP har satset på og gjort til et særkende. Og det har spillet en central rolle for virksomhedens udvikling de seneste 10-15 år.

De første år havde jeg kunder, der omsatte for 1500 kr. om måneden. Når jeg var heldig. I dag omsætter vores kunder, de danske og internationale kæder, for millioner om måneden.

Antallet af kunderelationer er også dramatisk færre i dag, hvor vi ikke har kontakten til alle de små el-installatører, men til indkøbsforeningerne og de store internationale kæder. Det er til gengæld kunderelationer, der kræver konstant udvikling, og det er her, den konstruktive og positive dialog opbygges og opleves. Også fordi mange af vore produkter specialfremstilles til de enkelte kunder og de dele af verden, hvor vore kunder opererer. Så kunden er i høj grad med, også i vores udvikling.

Netop for at udvikle og udbygge sådanne kunderelationer inviterer vi jævnligt kunderne med til vore produktionsvirksomheder og vore showrooms i både Kina og Polen. Her kan kunderne selv vælge og påvirke de produkter, som vi skal levere - og som kan sikre kunder til vores kunder.

Det siger sig selv, at vi med sådan en struktur respekterer og følger vore kunder tæt. Omvendt er det også et samarbejde, som kræver, at kunderne har respekt for os og det, vi kan præstere - både teknisk, designmæssigt og produktionsmæssigt, for at imødekomme netop deres behov og ønsker. Og levere noget der er deres.

I hele denne samarbejdsproces betyder personlige relationer rigtig meget. For i dag er relationerne til kunderne ikke kun et spørgsmål om overlevelse. Det handler også om fælles værdier. Det betyder og kræver, at man er meget tæt



HEAL'S  
**Benjamin**

*Sharp and modern - the perfect silhouette over a dining table, available in a range of colours*

DESIGNED IN DENMARK  
EXCLUSIVELY FOR HEAL'S

HEAL'S  
**Cohen**

*Bring Scandinavian serenity to your home with this mid-century style pendant*

DESIGNED IN DENMARK  
EXCLUSIVELY FOR HEAL'S

New

Product information card

Product information card



FRANSDEN RETAILS ENGLSKE KUNDE, HEALS.  
PÅ BILLEDET HER SES BENJAMIN OG COHEN  
SERIERNE FRA FRANSDEN RETAIL.

på hinanden. Den udvikling har jeg selv oplevet og lært en masse af, og det er noget, som alle vore sælgere i dag har fokus på.

Vore kunder er ikke blot nogen, vi handler med. Dem har vi oplevelser sammen med. Dem udvikler vi os med. Og dem har vi fælles værdier med. I gensidig tillid og respekt.





# Tryllerieerne.

Fra starten fandt jeg ud af, at man som fabrikant er vanvittigt afhængig af sine underleverandører.

Det var en underleverandør, der holdt mig økonomisk i live, da jeg for 50 år siden blev snydt i en handel og mistede næsten hele den startkapital, jeg havde lånt i banken. Men det er ikke den eneste grund til, at jeg, lige siden det hele begyndte i 1968, har haft stor respekt for underleverandørers betydning og vigtigheden af en tæt og kreativ relation.

Fra starten fandt jeg ud af, at man som fabrikant er vanvittigt afhængig af sine underleverandører. Det kan godt være, at jeg havde nogle idéer - og måske også ind imellem nogle vilde idéer. Men underleverandørerne, de har fagligheden og realitetssansen. Og ofte et godt kendskab til, hvad markedet efterspørger.

Så de er gode at lytte til, underleverandørerne. Ydmyghed er nødvendig. Min første egentlige underleverandør var Niels Hansens Metalvarefabrik i Horsens, og når jeg tog ned til Niels Hansen, startede vi altid med en øl. Jeg havde nogle idéer med, han sad med sin kunstige arm i sin store, gamle stol lænestol sammen med sin schæferhund. Og, da jeg i starten ikke havde mange penge at gøre med, fortalte jeg ham om mine idéer og foreslog ham så, at det måske var noget, vi kunne realisere i fællesskab.

Jeg havde helt sikkert masser af selvtillid, følte mig jo som "verdens bedste" designer. Men det var gennem dialog og samarbejde, vi fandt frem til løsninger. Det kan godt være, jeg var "verdensmesteren". Men det var Niels Hansen, som kunne trylle.

Underleverandøren var og er i høj grad med til at definere, hvad der er muligt. Niels Hansen vidste, hvad han havde med at gøre. Men han spillede altid med på mine vilde idéer. Det kom der en hel masse kreativitet og mange gode løsninger ud af.

Dengang, som i dag, handler det om samarbejde. I dag er det dialogen med kunden, der definerer og bestemmer, hvad der skal produceres, men allerede i starten af mit samarbejde med Niels Hansen, tog jeg ofte kunderne med ud på metalvarefabrikken, hvor vi så fandt en løsning i fællesskab. Det er dét, vi i de seneste årtier har videreudviklet og udbygget, så forståelsen for produktet og respekten for processen er der i alle led.

Den klassiske kontakt, jeg oprindeligt havde med underleverandører, er nu i vid udstrækning flyttet over i FRANDSEN GROUPS projektafdeling. Og der er kommet

nye leverandører til i Polen og Kina, hvor produktionen til det meste af FRANDSEN GROUPs boligbelysning finder sted. I begge lande har vi på samme måde et tæt samarbejde med vore underleverandører. Men vi har også egne showrooms i forbindelse med fabrikkerne de steder, som vi tager kunderne med ud til. På den måde bliver vore underleverandører i nogle faser centrum for det tætte samarbejde med kunderne, for det er dér, tingene kan finpudses og justeres i en fælles forståelse.

Den udvikling er også tilfredsstillende for vore underleverandører, der gennem processen oplever, at de ikke bare skal levere så billigt som muligt. Det er nemlig en proces, der sikrer kvaliteten, fordi alle får fokus på, at det er dén, der er afgørende for kunden - fordi den for dem er afgørende for relationen til slutforbrugerne.

Jeg har personlige relationer til rigtig mange af vore underleverandører, lige fra Niels Hansen til vore samarbejdspartnere i Kina og Polen i dag. Og ja, det kræver noget overskud, men det er nødvendigt. Det handler både om at kunne drikke en øl med dem og at anerkende deres kunnen og professionalisme. Deres tryllerier. De relationer er centrale for en virksomhed, og selv om det er nye tider og andre typer fabrikker, man samarbejder med i dag, er relationen den samme. Lige meget om det er en lokal smedemester eller en storproducent i Kina.

Gennem alle mine år med FRANDSEN GROUP har jeg insisteret på at have og at bevare personlige relationer. Jeg ved, det betyder ekstremt meget. Det gælder for underleverandører, som det gælder for kunder, medarbejdere og andre samarbejdspartnere. Uden disse relationer er det lidt lige meget.





PER ALSTED  
ALSTED METAL, HORSENS



● ● Jeg har arbejdet sammen med Benny siden jeg som 13-årig var arbejdsdreng på et metalværksted. Jeg overtog værkstedet fra min far, og i dag har vi samarbejdet med FRANDSEN GROUP i tre generationer. Benny har et kæmpe drive og kunne sagtens komme ud på værkstedet en lørdag formiddag, hvis han pludselig havde fået en god idé, der skulle afprøves. På en måde arbejder han hele tiden med nye idéer og designs i hovedet. Jeg kan nogle gange blive helt svedt over tempoet, men det har altid været spændende at være en del af.

**Per Alsted, Alsted Metal**



HENRIK PEDERSEN,  
DESIGNER, 365° NORTH

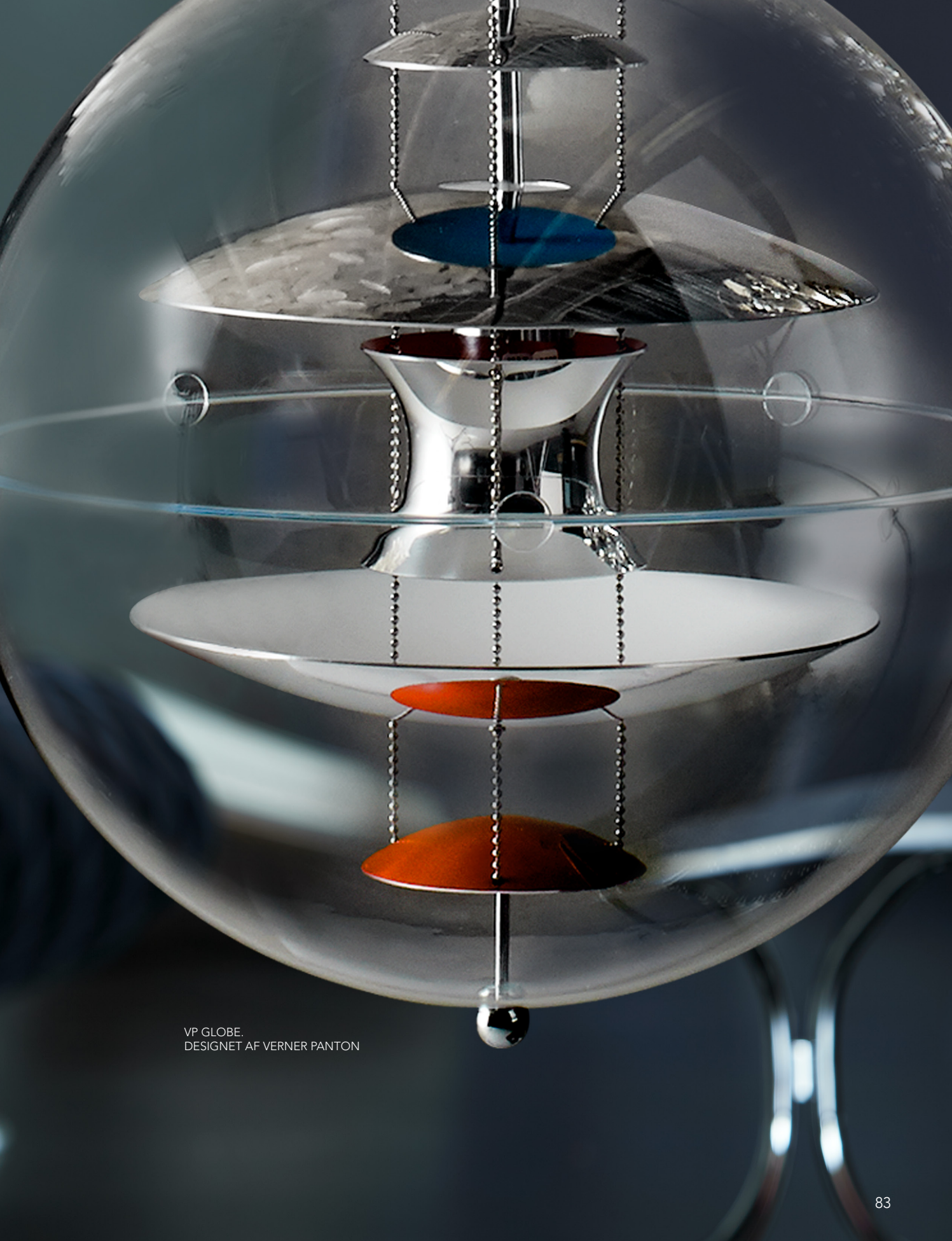


● ● Mit møde med Benny og FRANDSEN GROUP startede med en misforståelse. Jeg havde lavet en lampekollektion på 10 prototyper, som jeg arbejdede på at få i produktion. I den forbindelse kontaktede jeg en god ven, der i forvejen samarbejdede med Benny, FRANDSEN GROUP. Tegningerne blev afvist af Benny med det samme. Begrundelsen var, at samtlige lamper var kopier af noget, de allerede havde set. Min kollektion var derfor ikke en, de hverken kunne eller ville sætte i produktion. Det viste sig heldigvis at være en misforståelse. De havde set mine prototyper et andet sted, så jeg kunne heldigvis forklare, at de tegninger, de havde set, var mine designs. Benny var meget begejstret og købte hele kollektionen på stedet, og for en designer er det jo en drømmestart. Herefter udviklede det sig stille og roligt, og i dag er det over 10 år siden. Vi har stadig i dag et åbent og frit samarbejde, men altså, jeg tegner ikke lamper for andre.

Det, der gør Benny til en god designer og samarbejdspartner, er hans tekniske forståelse for lamperne. En designproces i samarbejde med ham bliver derfor ikke kun et spørgsmål om former og farver, men også om designet er realistisk at producere i den sidste ende. Det er en vigtig, men ofte overset, del af en designproces. For at være en god designer skal du have forståelse for materiale, funktion og ikke mindst produktion. Du bygger som designer bro mellem et koncept og en produktion. Designeren er derfor ikke, som mange tror, en kompromisløs kunstner. Tværtimod skal der ofte kompromiser til, for at et design skal lykkes. Du bliver ikke en dygtig og succesfuld designer af at producere en lampe i 10 eksemplarer og sælge den til fem personer. Benny har evnen til at skabe en flot og funktionel lampe, der også er realistisk at producere. Enhver tosse kan jo sidde og tegne skitser, men der er lang vej fra dét og så til et færdigt design, der kan sælges verden over. Men det kan Benny.

**Henrik Pedersen, 365° North**





VP GLOBE.  
DESIGNET AF VERNER PANTON



# Det er vores arbejdsplads.

Medarbejderne skal opleve, at FRANDSEN GROUP er deres arbejdsplads. Deres firma.



Jeg er den eneste, som indtil nu har kunnet fejre 50 års jubilæum i FRANDSEN GROUP. Men jeg bliver pustet i nakken. Vi har haft 45 års jubilæer blandt medarbejderne, flere 40 års jubilæer og rigtig mange 25 års jubilæer. Det ser jeg selvfølgelig som noget meget positivt. Ligesom vi har flere eksempler på, at vi gennem årene har beskæftiget flere generationer fra den samme familie. Medarbejderne er glade for deres arbejdsplads.

At vi har de mange jubilæer, tror jeg, hænger sammen med, at min holdning er, at medarbejderne skal opleve, at FRANDSEN GROUP er netop deres arbejdsplads. Deres firma. Og vore medarbejdere er og skal være meget selvkørende i hverdagen. Derfor oplever jeg også, at de har samme følelser for firmaet, som jeg selv har.

Og ja, det er da mig, der er bossen og mig, der er ejeren. Men i dagligdagen har vi en tone, som skaber et følelsesmæssigt medarbejderskab. Der er ikke nogen, der får lov til at sige noget dårligt om vores arbejdsplads. For rigtig mange af medarbejderne har en oplevelse af, at de selv er med til at skabe den.

Sådan er virkeligheden også. Jeg træffer ikke mange beslutninger uden at have afstemt tingene med de medarbejdere, som berøres, når der skal tages beslutninger. Der er udbredt konsensus. Derfor er der også en oplevelse af, at alle i FRANDSEN GROUP løber samme vej.

Jeg tror, som så meget andet, at min holdning, når det gælder samarbejdet med medarbejderne, har baggrund i min opvækst i Trolldhede, hvor mantraet var: Respekt for det enkelte menneske.


Jeg er tæt på rigtig mange af medarbejderne. Men på en måde, så alle ved, hvilke roller vi hver især har i hverdagen. Og selv om det gennem alle 50 år er gået både op og ned i virksomheden, har de tætte medarbejderrelationer ikke givet problemer. Respekten har haft prioritet, også når tingene ikke er gået vores vej. Med det til følge, at når der har været krisetider, så har også medarbejderne givet et ekstra nap. Når vi har skullet give den en skalle, har vi gjort det i fællesskab.

Selvfølgelig har der været situationer, hvor jeg har skullet skille mig af med medarbejdere. Det har givet søvnløse nætter, og det har gjort ondt. Men der har

altid været åbenhed om de vilkår, der har været gældende for os. Derfor har det ikke rokket ved den gensidige respekt.

At skille sig af med medarbejdere, lærer jeg aldrig. Men det har jo været mit ansvar, og med den udvikling, FRANDSEN GROUP har været i de seneste mange år, er det ansvar ikke noget, der tynger.

Min holdning til og min daglige samarbejdsform med medarbejderne betyder helt sikkert, at der gennem årene har været beslutninger, som jeg burde have truffet, men som ikke er blevet truffet. Men ikke at træffe beslutninger er jo også en stillingtagen. Og jeg har aldrig været bange for at træffe følelsesmæssige beslutninger. At det kan være en værdifuld måde at udøve lederskab på, fik jeg en oplevelse af, da jeg i 2018 blev nomineret til titlen som "Årets ejerleder".


A close-up photograph of a woman with short, grey hair and glasses, wearing a maroon polo shirt. She is focused on assembling a large, clear, spherical object, likely a light fixture, in a factory or workshop. The background is blurred, showing blue structural elements of the facility. The lighting is bright, highlighting the woman's concentration and the details of the object she is working on.

VP GLOBE OG PANTO PENDLERNE  
MONTERES. NÅR PENDLERNE SAMLES  
FOREGÅR ALT MANUELT - OG AF DET  
SAMME PERSONALE. PÅ BILLEDET  
HER ER MARGIT LEMMING I GANG MED AT  
SAMLE EN VP GLOBE PENDEL.









FUN PENDLERNE BESTÅR AF RUNDE SKALLER  
FRÆMSTILLET AF PERLEMOR. HER ER  
ANNEMARIE VANG JENSEN VED AT SAMLE EN  
FUN 5DM PENDEL, SOM BESTÅR AF 1824 SKALLER,  
NÅR LÅMPEN ER FÆRDIGSAMLET.



I 2016 FEJREDE MEDARBEJDERNE, AT FRANDSEN GROUP RUNDEDE EN OMSÆTNING PÅ 100 MIO. KR.

DER ER SNART CHAMPAGNE IGEN, NÅR VI RUNDER DE 200 MIO. KR.





# Der er også alt det andet.

I bund og grund handler det om idéer og visioner.



Det har altid været vigtigt for mig, at det, jeg beskæftiger mig med, bliver til noget håndgribeligt og gavnligt for mennesker. Det er min ambition, hvad enten det handler om design, produktion, samarbejdsrelationer eller alt det andet, som livet også indeholder.

I bund og grund handler det jo om idéer og visioner. Og det er dét, jeg har brugt det meste af mit liv på.

Det er selvfølgelig min virksomhed, der har lagt beslag på det meste af min tid. Men jeg har også blandet mig i mange andre ting. Jeg har ikke kunnet lade være. I bund og grund tror jeg, der et eller andet sted sidder en politiker i mig. Så jeg har blandet mig - både i lokalsamfundet og i det brancheliv, som jeg nu har været en del af i 50 år.

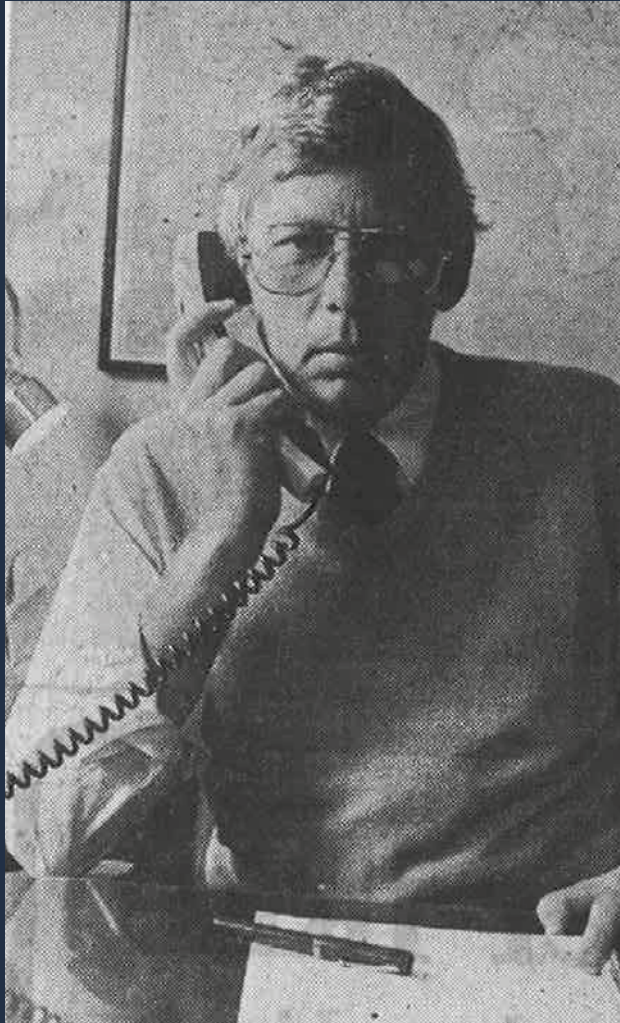
I alle årene med FRANDSEN GROUP har jeg sammen med min familie haft bopæl i Skanderborg. Gennem en årrække var jeg lidt af en ildsjæl i byens kommunale Initiativudvalg, hvor jeg sad sammen med borgmesteren, økonomidirektøren og andre repræsentanter for erhvervslivet. Jeg gik også, sammen med afdøde Harald Hansen, den lokale kreditforeningsmand, der gik under navnet "Guld-Harald", ind i arbejdet for at få en golfbane og en svømmehal i Skanderborg - helt klart nogle af "stjernestunderne" i mit samfundsengagement.

Det var også gruppen bag golfbanen og svømmehallen, der fik en erhvervschef ansat i Skanderborg, og som betød, at der for alvor kom gang i udviklingen af byens industriområde. Jeg var selv den første, som byggede en fabrik i industriområdet i Skanderborg Øst. I dag er der totalt udsolgt.

På et tidspunkt sad jeg i bestyrelsen for 11 forskellige institutioner og initiativer i byen. I samme periode startede jeg Industriforeningen i Skanderborg, som senere blev suppleret med en erhvervsklub, som stadig er aktiv. Turistforeningen, fritidshjemmet og ja, en masse andre ting i byen har jeg også været aktiv i. Ligesom FRANDSEN GROUP igennem de seneste år har været sponsor for byens håndboldhold, golfklubben og for Kulturhuset i Skanderborg.

Man kan spørge, hvorfor jeg aldrig blev "rigtig" politiker. Det skyldes nok, at jeg gennem mit frivillige arbejde fik et ganske godt indblik i de beslutningsprocesser, der er knyttet til de politiske processer. Det er en verden, hvor det er meget svært

KLIP FRA AARHUS STIFTSTIDENDE 1975



**Benny Frandsen  
formand for  
industriforeningen**

at få truffet beslutninger. Det er en verden, hvor man bruger rigtig meget tid, og jeg har jo oplevet, at der "går politik" i alt - uanset hvad der blev foreslået. Golfbanen tror jeg, jeg arbejdede for i 15 år, inden der kom skred i projektet.

Det er altså ikke politikernes skyld, at mange af de idéer, vi fik, rent faktisk er blevet til nogle gode aktiver for lokalsamfundet.

Jeg har i årenes løb fået flere opfordringer til at blive "rigtig" politiker. Der var endda nogle politiske partier, som gerne havde set mig som borgmesterkandidat i Skanderborg. Men det er altså alt for tung en verden for mig. I de udvalg og arbejdsgrupper, jeg sad i, kreerede vi masser af idéer, men at få dem ført ud i livet er en proces, som slet ikke passer til mit temperament. Der var meget, der lykkedes, men det politiske spil måtte jeg stå af på. På det tidspunkt valgte jeg at koncentrere min arbejdsindsats om udviklingen af FRANDSEN GROUP.

Det samme engagement som jeg har haft i lokalsamfundet, havde jeg en lang årrække som bestyrelsesmedlem i brancheforeningen for belysningsfabrikanter, FABA. Det udviklede sig til en lidt eksklusiv klub, hvor medlemskontingentet blev for højt - når målet var at få alle i branchen med. FRANDSEN GROUP er stadigvæk med i FABA, men på et tidspunkt var jeg en af initiativtagerne til en alternativ forening, Dansk Belysning. En hovedopgave for den blev at arrangere den årlige belysningsmesse i Herning.

Det engagement, som jeg har lagt i det frivillige arbejde både lokalt og i branchen, har været en stor personlig tilfredsstillelse for mig. Selv om det i perioder har været både tungt og tidskrævende, så har det skabt resultater i form af gode og gavnlige aktiviteter. Og jeg har lært en masse af de processer, som dette samfundsengagement har ført mig ind i.

Det er sjovt at have indflydelse. Og det er sjovt, når man sammen med andre får ting til at lykkes.







HER ER JEG SAMMEN MED MINE TO BØRN - PERNILLE  
TIL VENSTRE OG PETER YDERST TIL HØJRE. I MIDTEN ER DET  
PERNILLES MAND, THOMAS.

# Familievirksomheden.

Vore kunder kan lide, at FRANSEN GROUP har udviklet sig til en familievirksomhed.



FRANSEN GROUP kan med rette kaldes en familievirksomhed. Mine børn, Pernille og Peter, er i dag medejere, og de har begge ledende stillinger i virksomheden. Pernille som COO i den samlede gruppe, Peter som CEO i Verpan.

Et familieføretagende var ikke en del af min drøm, da jeg startede i kælderens for 50 år siden. At det er blevet det er mere tilfældigheder.

Pernille er uddannet akademiøkonom og kom i praktik i en sønderjysk tømmerhandel, hvor hun blev udstationeret i tømmerhandelens afdeling i Hamborg. Men inden hun blev færdig med sin eksamensopgave, blev afdelingen i Hamborg nedlagt, så hun kom til os og gjorde sin praktiktid og sin eksamensopgave færdig. Og ja, så har hun været her siden. Før hun blev COO, har hun bl.a. har været en bærende kraft i opbygningen af Frandsen Project.

Med Peter var det mere målrettet. Han har altid haft et ønske om at blive en del af FRANSEN GROUP. Da han havde gennemført sin uddannelse som speditør, fik han tilbudt et job som sælger hos Louis Poulsen A/S. Men Peter meddelte mig, at han hellere ville være i FRANSEN GROUP. Han blev ansat som eksportsælger i Frandsen Retail, siden blev han eksportchef; men flyttede til Verpan som direktør, da den gren af FRANSEN GROUP skulle bygges op.

For begge børns vedkommende var det deres eget ønske og valg. Og de vidste begge, at hvis de skulle arbejde hos mig, var der nogle krav, som skulle være opfyldt. Bl.a. at de talte engelsk og tysk flydende.

Det er først senere, det bliver et mål for mig at fastholde og styrke FRANSEN GROUP som en familievirksomhed. Faktisk gik der mange år, før jeg så på FRANSEN GROUP som en sådan. Det manifesterede sig først rigtigt for mig, da Peter og Pernille blev medejere. Men det blev også ved den lejlighed besluttet, at det skulle være en person udefra, der skulle afløse mig, når den tid kommer.

Det med familievirksomheden udviklede sig så. For også Pernilles mand, Thomas, er i dag en central figur i FRANSEN GROUP som direktør i Frandsen Project. Og Peters hustru, som også hedder Pernille, er i dag kreativ udvikler i Verpan.

For mig personligt er det en stor glæde, at FRANSEN GROUP har udviklet sig til en familievirksomhed. Og selv om jeg nok ikke kan være fuldstændig objektiv, så oplever jeg ikke, at mine egne familiemedlemmer i det daglige arbejde skiller sig ud fra virksomhedens øvrige medarbejdere. Jeg er i hvert fald opmærksom på, at sådan

må det ikke være eller kunne opleves.

Hvis der alligevel er en forskel, så skyldes det nok alene den omstændighed, at vi i familien er tætte på hinanden. Og på den måde tænker meget ens i mange spørgsmål.

Det betyder meget for mig, at mine børn på den måde er en del af min hverdag. Min mor ønskede jo for mig, at det skulle gå mig godt her i livet. Jeg synes, jeg har gjort, hvad jeg kunne for, at hun fik det ønske opfyldt. Forpligtelsen til at gøre sit bedste for, at ens nærmeste har det godt, sidder bestemt i mig.

Jeg mærker også, at vore kunder og andre samarbejdspartnere verden over sætter pris på, at vi netop er en familievirksomhed. Det betyder åbenbart mere, end man umiddelbart skulle tro.

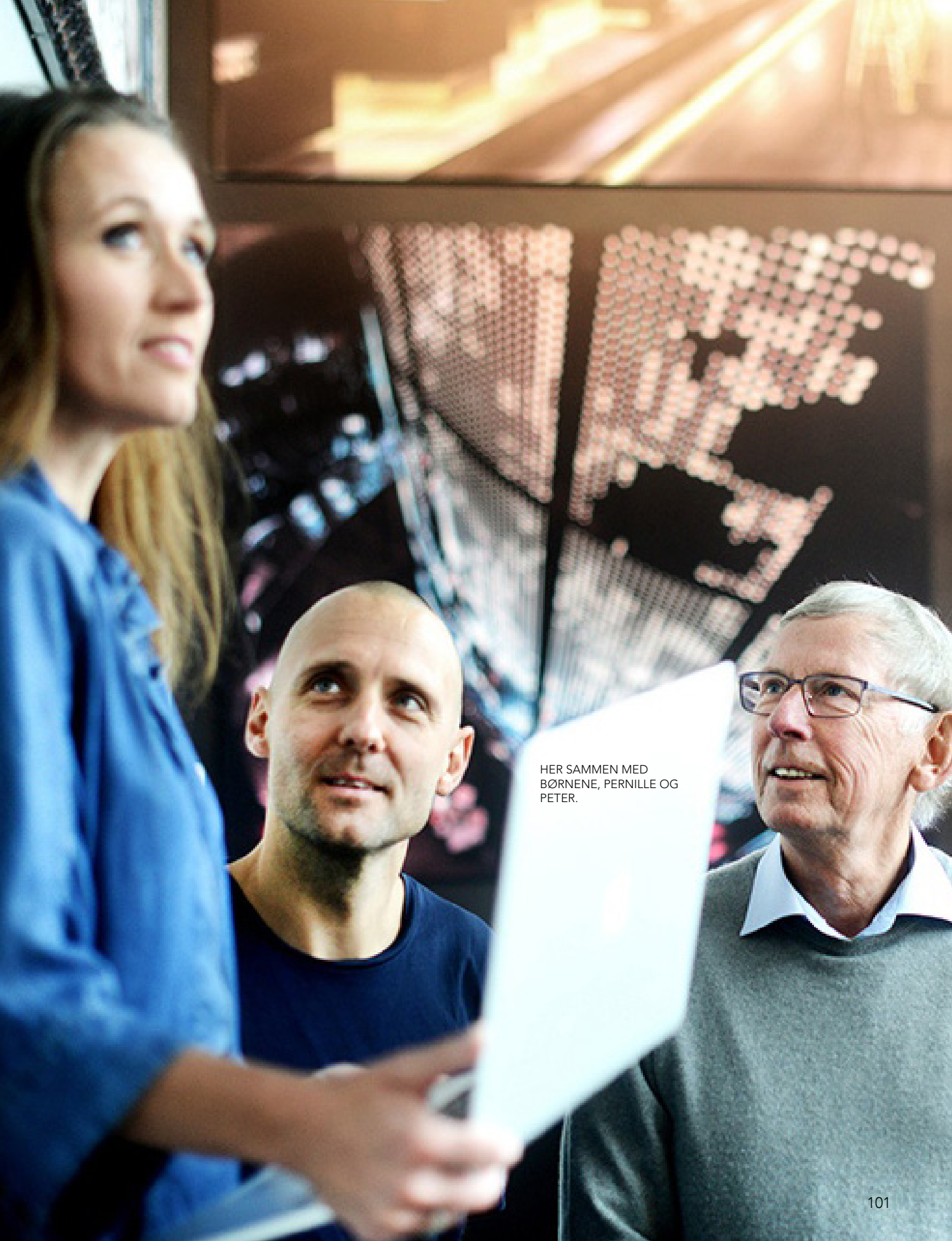
Så det er meget positivt og en stor glæde for mig, at Peter og Pernille er blevet mine partnere. De er ikke kommet sovende til noget som helst, og i dagligdagen løser de deres opgaver. De er samtidig meget ansvarlige omkring det ejerskab, som de i dag har i FRANDSEN GROUP. At FRANDSEN GROUP nu er etableret som en familievirksomhed, giver virkelig mening for mig.

Min hustru, Inge, har til gengæld sin egen verden og sine egne interesser. Hun er i høj grad min ventil til den verden, der ligger uden for FRANDSEN GROUP. Og med Inges aktivitetsniveau, engagement og mange interesser er det en stor verden.

Selv om hun aldrig direkte har været en del af virksomheden, har hun i høj grad været med til at skabe min verden. Ikke mindst som en fremragende værtinde for de mange forretningsrelationer som, især i de første mange år, både spiste og boede hos os i Vestergade i Skanderborg.

En af de gæster, vi i midten af 70'erne fik besøg af i Vestergade, var kronprinsen af Nigeria. Jeg var blevet spurgt, om jeg kunne levere nogle bestemte produktioner til ham - en ordre til en kvart million kroner, hvilket var mange penge dengang. Det var en ordre, der skulle anvendes til Volvos kursuscenter i Nigeria, og nu kom "kronprinsen" selv til Skanderborg for at forhandle ordren på plads. Og Inge havde dækket op med det musselmalede, krystalglassene og sølvtøjet og frembragt de lækreste retter.

Jeg undrede mig ganske vist lidt, da "kronprinsen" og hans "advokat" fra Kastrup Lufthavn ringede og meddelte, at "kronprinsen" havde glemt sin pung, og om det var muligt, at jeg kunne hjælpe, så de kunne købe en flybillet fra København til Tirstrup



HER SAMMEN MED  
BØRNENE, PERNILLE OG  
PETER.

Lufthavn. Men jeg overførte det ønskede beløb, og jeg lukkede også op, da den lokale blomsterforretning, lige inden "kronprinsen" skulle ankomme, leverede en kæmpe buket hvide roser til værtinden fra "kronprinsen" og hans følge, som var beærede over at være inviteret til vores private hjem. Og da de ankom kort efter, fik vi overrakt to ibenholtfigurer som en gave fra kongehuset i Nigeria.

Peter, vores søn på dengang 4-5 år, var, om muligt, endnu mere duperet af besøget af den mørklødede prins i de flotte gevandter, end jeg var. Han var totalt fascineret og endte da også på skødlet af "kronprinsen", hvor han bare stirrede på den kongelige gæst. Men pludselig sprang Peter ned, prikkede til mig og sagde: Far, kom lige. Han trak mig ind ved siden af, hvor Peter noget betuttet sagde til mig: Han spyttede på gulvet.

Sønnens fascination af "kronprinsen" var med ét dalet markant. Og da "kronprinsen" og hans "advokat" også skulle låne penge for at kunne rejse videre til London, fandt jeg det rimeligt at meddele dem, at ordren, som vi fik forhandlet på plads, var på betingelse af, at jeg fik de 250.000 kr. før leveringen. "Kronprinsen" og "advokaten" var tydeligt pikerede over, at jeg tilsyneladende ikke havde tillid til dem, men handlen blev indgået, og jeg fik mine penge - i første omgang dog i form af en "gummicheck". Men det opdagede jeg og fik pengene, før varen blev leveret.

Senere fandt jeg ud af, at det var nogle plattenslagere, vi havde haft besøg af. De repræsenterede en mellemhandler, som var dansker, men som arbejdede hos Volvo i Nigeria. For at imponere mig sendte denne mellemhandler mig i forløbet billeder, hvor han sammen med "kronprinsen" blev eskorteret til lufthavnen i Nigeria i store limousiner. På de fremsendte fotos kunne man dog ikke se, om det var ham, der sad i bilen.

De leverede produkter skulle ikke bruges til det, de havde fortalt mig. De blev brugt af mellemhandleren til at udøve ulovlig konkurrence. Det opdagede vi, da vi så, de leverede varer i en dansk annonceavis.

Inge demonstrerede ved den, som ved så mange andre lejligheder, hvilken fantastisk opbakning, jeg på hjemmefronten har fået gennem årene. I alle detaljer. Hun var også den, der i mine unge år sørgede for, at der var sat sedler på mit tøj, når jeg skulle ud og rejse. Sedlerne sikrede, at jeg klædte mig, så tingene passede sammen, så jeg kunne tage mig præsenteret ud. Inge har nemlig en særdeles god smag, og den dag i dag må jeg igennem dresscoden hver morgen, inden jeg går ud ad døren.


Hendes tålmodighed med mig og mine ambitioner har været enestående. I alle 50 år og lidt til.





PERNILLE, PETERS HUSTRU, ER KREATIV UDVIKLER I VERPAN. HER ARBEJDER HUN MED SAMMENSÆTNINGEN AF FARVER TIL VERPANS KOLLEKTION.





INGE, MIN HUSTRU, HAR VÆRET MED MIG HELE VEJEN. VI  
FEJREDE GULDBRYLLUP I 2016. HER ER INGE TIL RECEPTIONEN  
I 2009, HVOR VI FEJREDE INDVIELSEN AF DET  
NYE DOMICIL I HORSENS.











BELYSNINGSLØSNING DESIGNET OG LEVERET  
AF FRANDSEN PROJECT TIL HOTEL W I  
VERBIER I SCHWEIZ I 2013



**Der sættes pris på det, vi kan.**

Fremtiden ser rigtig lys ud.

Fremtiden for FRANDSEN GROUP kender jeg af naturlige årsager ikke. Men mit bud er: Den bliver fantastisk.

Min målsætning med at skabe en virksomhed med tre ben, hvor de alle tre, Frandsen Retail, Verpan og Frandsen Project, hver især har vist deres styrke som selvstændige og vigtige profitcentre i gruppen, sikrer, at fremtiden ser rigtig lys ud. Hver især har de tre selskaber cementeret ikke bare en overlevelsessevne, men i høj grad en udviklings- og vækstevne.

En væsentlig årsag til min store tro på fremtiden er den måde, som hver af de tre selskaber håndterede det nærmeste, vi har været på en krise, nemlig finanskrisen i 2008. Alt gik dramatisk ned, også hos os, men vi reagerede på krisen modsat stort set alle andre. Vi produktudviklede på livet løs og overvandt meget hurtigt krisen. Og fik virkelig fodfæste på både gamle og nye markeder.

Så det, der blev en alvorlig krise for mange, blev for os en fase, hvor vi cementerede og udbyggede vores kunderelationer worldwide ved at nytænke, ved at produktudvikle og ved at manifestere os som en troværdig og pålidelig samarbejdspartner. Også, fordi krisen fik os til at have fokus på netop de kunder, som værdsætter den fleksibilitet, omstillingsevne og leveringsdygtighed, som vi demonstrerede er vores styrke.

Den satsning vi gjorde, da finanskrisen satte ind, omfattede også beslutningen om at bygge nyt hovedsæde i Horsens. En satsning, der gjorde det attraktivt for vore kunder at komme til os. Effekten har været fantastisk. Og hovedsædet er siden blev udbygget, senest her i jubilæumsåret med bl.a. nye showrooms og faciliteter til vore udviklingsafdelinger.

Derfor oplever jeg i dag, at de kunder, vi leverer til, føler det som noget både konstruktivt og positivt, når vi i FRANDSEN GROUP går ind i et samarbejde. Jeg oplever, at der bliver sat pris på det, vi kan.

Effekten af den lidt modsatrettede reaktion på finanskrisen viste sig hurtigt. Og trods den fremgang vi oplevede, og har oplevet siden, føler jeg, at vi kun er i begyndelsesfasen til at komme ind på de helt store eksportmarkeder. I de kommende år forventer jeg ikke mindst en markant udvikling på det kinesiske marked og i det øvrige Fjernøsten.

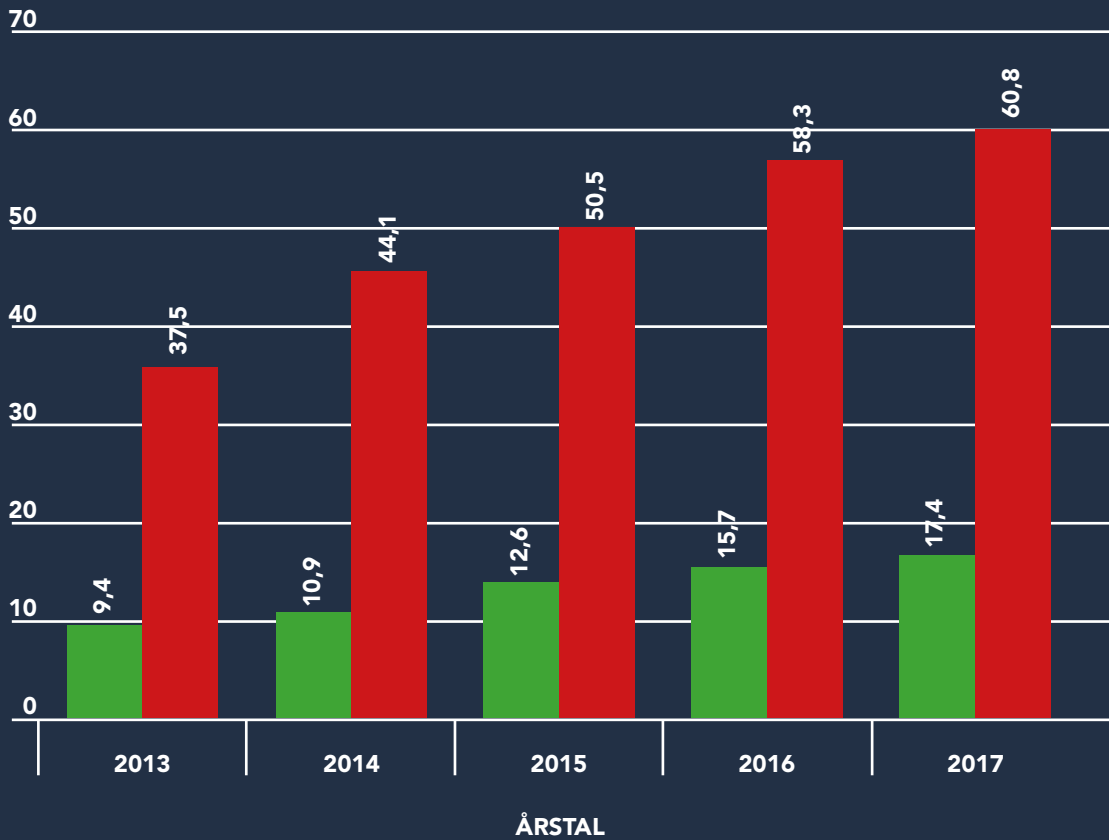


Det er dermed ikke nødvendigvis en udvikling, som vil medføre, at vi fortsat vil udvide hovedsædefaciliteterne i Horsens. Den fysiske udvikling vil mere blive i vore produktionsvirksomheder i Kina og i Polen. Det er udviklingsmulighederne på de internationale markeder, vi i disse år ansætter ingeniører, designere og andre specialister til at fokusere på.

Hvilket af de tre ben i FRANDSEN GROUP, der vil udvikle sig mest i fremtiden, har vi selvfølgelig talt om. Jeg ved det ikke, men når jeg spørger lederne i Frandsen Retail, Frandsen Project og Verpan, er svaret enslydende: Det bliver dem.

Der er også oceaner af muligheder i hvert af de tre selskaber i FRANDSEN GROUP.

RESULTATERNE HAR UDVIKLET SIG RIGTIG GODT I FRANDSEN GROUP.



# Bolia Awards

Siden 2011 har Bolia uddelt awards for bedste leverandør indenfor forskellige kategorier. Frandsen Retail har modtaget prisen fire gange:

Best home accessories supplier | 2011

The best furniture supplier | 2013

Supplier of the year | 2016

Supplier of the year | 2018





ORB LAMPESERIE. BESTÅR AF LYSEKRONER,  
BORDLAMPER OG GULVLAMPER  
DESIGNET SPECIELT FOR BOLIA. ORB ER DEN BEDST  
SÆLGENDE LAMPESERIE I BOLIA.





VERPAN



VERPAN FLAGSHIP STORE, AARHUS, 2017





VERPAN

PRADA STORE, PARIS  
CLOVERLEAF SOFA, DESIGN VERNER PANTON (1956)









VERPAN

VESTRE LANDSRET, VIBORG  
CLOVERLEAF SOFA OG XXL MOON, DESIGN VERNER PANTON









**VERPAN**

FÆLLEDEN, SKANDERBORG  
MOON XXXL PENDEL, DESIGN VERNER PANTON



**VERPAN**

VP GLOBE Ø50 CM  
DESIGN VERNER PANTON





**FRANSEN**

GIRAFFE GULVLAMPE (DESIGNET I 2016)  
DESIGN BENNY FRANSEN





**FRANDSEN**

BALL USB VÆGLAMPE  
DESIGN BENNY FRANDSEN



AABYBRO VUC, FM1954 PENDLER  
DESIGN FRIIS & MOLTKE, rewired









FRANSEN  
PROJECT

TIVOLI HOTEL, KØBENHAVN  
PRODUCERET AF FRANSEN PROJECT





FRANSEN  
PROJECT

90 COLUMBUS APARTMENTS, NEW JERSEY, USA  
DESIGN FRANSEN PROJECT

● ● At vove er at miste fodfæstet for en stund, ikke at vove er at miste sig selv.


**Inspireret af Søren Kierkegaard**











SWAN GULVLAMPE. JUBILÆUMSMODEL 2018. DESIGNET I  
ANLEDNINGEN AF JUBILÆUMSÅRET.

SWAN VIL VÆRE AT FINDE I BUTIKKERNE I LØBET AF  
FORÅRET 2019.

DESIGNET ER INSPIRERET AF SVANERNE PÅ SKANDERBORG  
SØ, SOM JEG HAR UDSIGT TIL FRA MIT HJEM I  
SKANDERBORG.

SERIEN PRODUCERES SOM GULVLAMPE OG PENDEL I  
FARVER SORT OG HVID.

**FRANSEN**



# 1968



BENNY FRANDSEN STIFTER FRANDSEN BELYSNING I HJEMMETS KÆLDER I SKANDERBORG. DE ENESTE ANSATTE, UDOVER BENNY, ER TO SKOLEDRENGE, DER HJÆLPER TIL EFTER SKOLETID.

# 1972

FRANDSEN BELYSNING FLYTTER TIL DANMARKSVEJ I SKANDERBORG. DEN NYE FABRIK ER 700 KVADRATMETER OG BESKÆFTIGER OMKRING 20 ANSATTE. BYGNINGEN STÅR FÆRDIG 1. JULI 1972.

# 1973

VIRKSOMHEDEN PÅ DANMARKSVEJ UDVIDER. VÆRKSTEDET OMFATTER NU OGSÅ ET BESKYTTET VÆRKSTED FOR UDVIKLINGSHÆMMEDE. 20 BEBOERE FRA BOSTEDET SØLUND BLIVER ANSAT, OG HAR NU DERES DAGLIGE GANG I VIRKSOMHEDEN.

# 1984



”DET GÅR SIMPELTHEN SÅ STÆRKT FOR ØJEBLIKKET, AT JEG IKKE TØR GÆTTE PÅ, HVORDAN VORES TAL SER UD I NÆSTE MÅNED”. FRANDSEN BELYSNING UDVIDER IGEN MED YDERLIGERE 500 KVADRATMETER, OG OMSÆTTER FOR 16 MIO. DKR, HVORAF HALVDELEN GÅR TIL EKSPORT.

# 1993

FRANDSEN BELYSNING BLIVER SOLGT TIL FRIIS KONCERNEN. BENNY BLIVER ANSAT SOM ADM. DIR. I DET, DER NU HEDDER FRANDSEN/LYSKILDE. VIRKSOMHEDEN BESKÆFTIGER 65 MEDARBEJDERE.

# 1996

BENNY FRANDSEN KØBER FRANDSEN/LYSKILDE TILBAGE FRA FRIIS KONCERNEN. VIRKSOMHEDEN SKIFTER NAVN TIL FRANDSEN LIGHTING A/S, OG BENNY GÅR FRA AT VÆRE ADM. DIR. TIL IGEN AT VÆRE EJER.

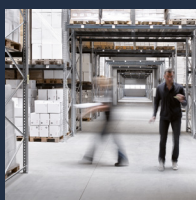
# 2004

FRANSDEN LIGHTING A/S INDLEDER I 2003 ET SAMARBEJDE MED VERPAN OM AT PRODUCERE VERNER PANTONS VP GLOBE OG FUN LAMPE. I 2004 OPKØBER FRANSDEN LIGHTING A/S VERPAN, DER NU BLIVER EN DEL AF FRANSDEN LIGHTING.

# 2005

FRANSDEN LIGHTING A/S SKIFTER NAVN TIL FRANSDEN GROUP, DER NU BESTÅR AF UNDERSELSKABERNE FRANSDEN LIGHTING A/S, FRANSDEN PROJECT OG VERPAN.

# 2009



FRANSDEN GROUP FLYTTER TIL NYT HOVED-DOMICIL PÅ EGESKOVVEJ I HORSSENS. DOMICILET ER 6000 KVADRATMETER.

# 2016

DET NYE BRAND, REWIRED, LANCERES AF FRANSDEN PROJECT.



# 2017

VERPAN ÅBNER DERES FØRSTE FLAGSKIBSBUTIK I VESTERGADE I AARHUS.

# 2018

FRANSDEN GROUP FEJRER DERES 50-ÅRS JUBILÆUM. VIRKSOMHEDEN UDVIDER ENDNU EN GANG HOVEDDOMICILET. DENNE GANG MED 400 KVADRATMETER.

•• Når man kan fejre 50 års jubilæum,  
skal det gøres ordentligt.





G

EXIT ↓



# FRANSEN GROUP

Egeskovvej 29  
8700 Horsens  
Denmark  
+45 76 58 18 18  
info@frandsengroup.dk  
www.frandsengroup.dk

## Verpan.

Web: [www.verpan.com](http://www.verpan.com)  
Facebook: [www.facebook.com/verpan.com](http://www.facebook.com/verpan.com)  
Instagram: @verpan.com  
Linkedin: Verpan

## Frandsen Retail.

Web: [www.frandsenretail.com](http://www.frandsenretail.com)  
Facebook: [www.facebook.com/frandsenretail.com](http://www.facebook.com/frandsenretail.com)  
Instagram: @frandsenretail.com  
Linkedin: Frandsen Retail

## Frandsen Project.

Web: [www.frandsenproject.com](http://www.frandsenproject.com)  
Instagram: @frandsenproject.com  
Linkedin: Frandsen Project





TEKST: STIG ANDERSEN  
GRAFISK TILRETTELÆGGELSE: LONE KUDSK  
PRODUKTION: REKLAMETRYK

ISBN 978-87-971044-0-8  
PRINTED IN DENMARK 2018









**FRANSEN**GROUP