



Ingen ønsker at blive behandlet som en bankbog

LABFRESH-stifter Kasper Brandi Petersen kalder virksomhedens deltagelse i Lifestyle Growth 2019 for ”super lærerig”, og han er ikke bange for at give indflydelse fra sig til de rette personer.

Salget stoppede stort fra den ene dag til den anden.

- Der var ikke så mange, som tænkte på hvide og blå businessskjorter, konstaterer Kasper Brandi Petersen.

Sammen med sin forlovede, Lotte Vink, står han bag LABFRESH, som parret stiftede i 2017, og virksomheden blev hurtigt en stor succes. Indtil Covid-19 ramte hele verden.

LABFRESH var fra begyndelsen tænkt som et alternativ til de traditionelle modehuse, hvis mission er at sælge så meget som muligt så ofte som muligt, men med den unikke tekstilbehandling FreshCore samt minimalistisk, dansk design går den innovative virksomhed en helt anden vej.

- Med vores produkter køber du mindre, og du vasker mindre, hvilket er til glæde for både pengepung og planet, som Kasper Brandi Petersen siger.

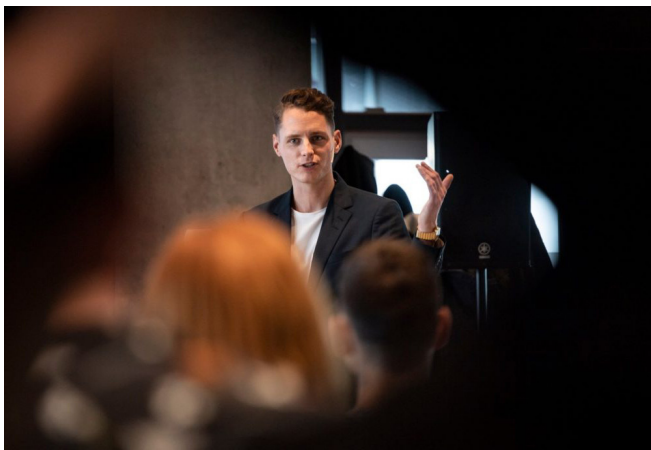
Det unikke mix af tekstilbehandlinger, udført af eksperter i Schweiz, gør FreshCore-produkter hydrofobiske, antibakterielle og krølfri, og teknologierne gør det muligt at forblive frisk og velduftende i dagevis med produkterne fra LABFRESH.

Tempoet og væksten har været tæt på vanvittig, LABFRESH har blandt andet deltaget i udgaver af Løvens Hule i både Danmark og Holland – begge gange med succes.

Sådan var det også, da virksomheden var med i Lifestyle Growth i 2019, hvor et stærkt dommerpanel blandt andet var attraktivt for Kasper Brandi Petersen.

- Der var rigtig mange dygtige modfolk med, og selv om vi dengang måske var længere end andre af deltagerne, så betød det ikke, at vi var en moden virksomhed. Der er utrolig mange beslutninger, som du sidder alene med, og vi havde stor glæde af at modtage indspark og råd fra folk, som selv har investeret.

Han tænker ikke mindst tilbage på det engagement, han mødte fra Minimums Peder Tang samt Jens Poulsen fra DK Company.



- Det var super lærerigt, og de står jo begge i spidsen for fede forretninger. Det var fantastisk, at de tog sig tid til blandt andet at gå vores regnskaber igennem, så for os var deltagelsen i Lifestyle Growth på mange måder med til at definere vores efterfølgende vækst og måder at tackle de forskellige problemstillinger, fortæller Kasper Brandi Petersen.

Han er i det hele taget ikke bange for at give noget indflydelse fra sig – men det skal være til de rette mennesker.

- Forkerte råd og/eller investeringer kan blive dyre, så vi gør meget ud af de menneskelige relationer. Det handler om at lære mulige investorer at kende, give dem konkrete problemstillinger, men lad for alt i verden være med at tale om penge som det første. Ingen ønsker at blive behandlet som en bankbog. Han har allerede lært at spotte for lave værdisætninger, for dårlige vilkår, eller krav om for store procentdele af virksomheden, men omvendt er han ikke bange for at få andre med ombord.

I Løvens Hule i Danmark takkede LABFRESH ja til en investering fra Tommy Ahlers, og det udviklede sig til et fint samarbejde og en god oplevelse for iværksætterne, men siden skiftede Tommy Ahlers til en politisk karriere.

- Vi holder til i Amsterdam i Holland, så vi prøvede at finde en Tommy Ahlers i den hollandske udgave af Løvens Hule, og vi takkede også ja til en investering på 250.000 euro på skærmen, siger Kasper Brandi Petersen.

Samarbejdet blev dog aldrig ført ud i livet på grund af manglende tilgængelighed til investorens beslutningstagere – i modsætning til samarbejdet med Tommy Ahlers.

Det bringer os tilbage til det tidspunkt, hvor Covid-19 stoppede det meste, og selv om alle LABFRESH-produkter er pletafvisende, var det dog ikke muligt at afvise konsekvenserne af en verdensomspændende pandemi.

- Vi fokuserede i stedet på t-shirts og sweatere, og lige nu står vi med en omsætning, som er 40 procent højere end sidste år. Derudover har vi de seneste måneder været profitable, lyder det fra en omstillingsparat og innovativ Kasper Brandi Petersen.

Onlinebrandet har skåret omkostningerne til, og derudover står Kasper Brandi Petersen bag en lille genistreg.

- For nogle måneder siden tømte jeg vores bankkonto for at bruge alle pengene på printreklamer og tv-reklamer i Holland.

Det var en stor chance at tage, men onlinereklamer er med tiden blevet dyrere og dyrere, mens annoncepriser på print og tv er gået den modsatte vej, så vi forhandlede særdeles attraktive priser hjem, fortæller LABFRESH-stifteren.

Effekten udeblev ikke – voldsom omsætningsfremgang – og samtidig er der slået hul ind til retail-markedet med etableringen af seks shop-in-shop i Holland.

- Vi har lært, at enhver krise rummer muligheder, siger Kasper Brandi Pedersen.

