

# Hummel-chef skal vinde millioner på større salg af sportsmode

**UDNÆVNELSE:** Den 41-årige Allan Vad Nielsen skal trække på globale erfaringer fra Bestseller, når han skal fordoble omsætningen i Hummel.

JESPER OLESEN  
jesper.olesen@finans.dk

Hummel skal vokse endnu mere i motetøj. Derfor er kravet stor viden om international mode samt detailhandel. Men der skal på samme tid være en evne til at drikke en bajer med medarbejderne.

Sådan lyder tre af de kvaliteter, som ejer og bestyrelsesformand Christian Stadil har fokuseret på i udvælgelsen af en ny adm. direktør for sin

sports- og modevirksomhed Hummel. Valget er faldet på den 41-årige Allan Vad Nielsen, der kommer med bl.a. 15 års erfaring fra den danske modekoncern Bestseller.

Allan Vad Nielsen blev mandag formiddag præsenteret som Hummel-chef ved en seance for alle selskabets medarbejdere i hovedsædet, der ligger på havnen i Aarhus. I kantine på den gamle ubådsværft, som er ombygget til tøjvirksomhed, fortalte Christian Stadil først gennem 20 minutter om Hum-

mels historie, visioner og hans ambitioner for selskabet.

Derefter kom Allan Vad Nielsen ind i lokalet. På scenen fik han symbolsk overdraget anførebåndet, der sad på armen af Christian Stadil.

Han har siden februar, da den daværende chef for selskabet, Søren Schriver, blev bortvist og politianmeldt for alvorlige uregelmæssigheder, også selv været midlertidig adm. direktør for Hummel. Men det ændres den 1. august, når Allan Vad Nielsen tiltræder.

Allan Vad Nielsen kommer direkte fra modekoncernen Bestseller, hvor han har været ansat gennem 15 år. Siden 2002 har han således haft ansvaret for etableringen af Bestsellers forretning i Storbritannien og Irland. Han er nu direktør med ansvar for en række markeder og des-

uden del af ledelsen i Bestseller, der ejes og ledes af Anders Holch Povlsen.

Kravet i Hummel er bl.a. fra ejer Christian Stadil, at der kommer endnu større fokus på afsætningen af sportsmode, etablering af flere egne butikker samt øget digitalisering med onlinehandel.

## Ingen mejetærsker

I sin første tale til medarbejderne slog Allan Vad Nielsen fast, at han vil give sig god tid til at lande i det nye job. Og det lød også fra scenen, at der med hans ankomst ikke kommer »en stor mejetærsker og kører igennem jer«.

»Det er ikke så kompliceret i denne branche. Vi skal lytte til kunderne og forstå at omsætte de muligheder, der opstår. I Bestseller har jeg arbejdet med mange mærker. I Hummel glæder jeg mig til at arbejde med ét og fokusere på

det,« siger Allan Vad Nielsen.

Han understreger samtidig, at den plan for Hummel, som Christian Stadil fremlagde over for Jyllands-Posten i den forløbne uge, har han talt meget med Stadil om de seneste uger gennem ansættelsesforløbet.

Det gælder også ambitionen om at få fordoblet omsætningen til 2 mia. kr. inden for en kortere årrække.

Christian Stadil lægger dog vægt på, at Allan Vad Nielsen ud over vurderingen af evner som forretningsmand og leder også er valgt ud fra andre kriterier. Hummel-ejeren siger:

»Han er sådan én, man har lyst til at få en øl og se en fodboldkamp med.«

Allan Vad Nielsen er fra Bording i Midtjylland. Han bor i nærliggende Ikast sammen med ægtefællen og parrets tre børn.

## SELSKABET

Hummel-virksomheden blev etableret i 1974 af håndboldspilleren Jørgen Vodsgaard og fik siden en række sportsstjerner som Allan Simonsen, Henning Jensen og Frank Arnesen med i ejerkredsen.

Navnet blev for alvor slået fast i 1980'erne gennem sponsorater med bl.a. det danske fodboldlandshold, men i 1992 kollapsede selskabet, hvorefter det blev genrejst af nye ejere.

Søren Schriver blev hentet ind som direktør i 1993 fra Reebok.

I 2015 havde Hummel-koncernen et overskud på 108 mio. kr. før skat.

Christian Stadil blev via Thornico A/S medejer af Hummel i 1998, og året efter blev han enejer.

Allan Vad Nielsen blev mandag formiddag præsenteret for medarbejderne i Hummel som deres kommende chef.  
Foto: Benjamin Nørskov

## »Jeg har forholdt mig grundigt til ejerens stil«

■ **Allan Vad Nielsen skifter en toppost hos den danske modegigant Bestseller ud med jobbet som adm. direktør i Hummel.**

■ **Selskabet og ejerfamilien har været i rampe-lyset, siden den tidligere chef blev bortvist i vinter.**

JESPER OLESEN  
jesper.olesen@finans.dk

Allan Vad Nielsen skifter fra den suverænt største danske modekoncern til en mindre af slagsen. Til gengæld kommer han til en virksomhed, hvor ejeren er vant til rampe-lyset og agerer flittigt i medierne. Hidtil har han været i en koncern, som bevidst holder en mere tilbagetrukket stil på den front.

**Hvorfor tager du så springet netop nu, hvor du samtidig går fra en stor familieejet modekoncern, der omsætter for 2,3 mia. kr., til en mindre, familieejet med salg på ca. 1 mia. kr. i fjor?**

## BLÅ BOG

Allan Vad Nielsen

Erhvervs erfaring:

■ August 2017: Adm. direktør Hummel a/s.

■ 2017-17: Medlem af Bestsellers Executive Management Board.

■ 2013-17: Direktør for alle selskaber og aktiviteter i Bestseller Storbritannien, Irland, Canada og USA.

■ 2006-13: Direktør for alle selskaber og aktiviteter i Bestseller Storbritannien og Irland.

■ 2004-06: Sales Manager for mærket Jack & Jones, Bestseller.

■ 2002-04: Sales Manager for Jack & Jones i Storbritannien, Bestseller.

■ Tidligere ansat i Bilka, Dansk Supermarked og NKT.

Uddannelse:

■ 1998: Salgsassistent.

■ 1996: HHX.

Privat:

■ 41 år.

■ Bosat i Ikast.

■ Gift med Lisa Vad, parret har tre børn.



»I en familieejet virksomhed kan man arbejde uden at skulle please alle mulige aktionærer eller andre ved at køre til højre eller venstre, som de ønsker. Det er en stor fordel. I Bestseller har jeg arbejdet sammen med fantastiske mennesker, og der skulle noget til at få mig videre. Men dels ser jeg stort internationalt potentiale i Hummel, som jeg kan bidrage til. Og dels er min mavefornemmelse om et kommende samarbejde med Christian Stadil rigtig god.«

**Netop Christian Stadil er som bestyrelsesformand og ejer meget synlig. Hvordan vil du tackle det?**

»Der vil komme udfordrin-

ger, og da skal man kunne tale om det. Ligesom man skal i et ægteskab. Som i sportens verden skal man også som cheftræner forholde sig til ejeren. Det har jeg gjort og forsøgt at vurdere, om han er ude efter det lange, seje træk og har et realistisk billede af, hvad der skal til på banen. Det har Christian Stadil vist mig fra første gang, hvor vi mødtes i processen. Uden den fornemmelse havde jeg ikke turdet hoppe. Jeg skal gå forrest her, men har brug for en ejer, der tænker langsigtet og støtter mig.«

**I februar blev den daværende chef for Hummel, Søren Schriver, bortvist og politianmeldt. Den affære har givet anledning**

**til en masse snak – også om Stadil-familiens ageren i samme forbindelse. Hvad tænker du om det?**

»Det er en trist sag, men den har ikke fyldt hos mig. Jeg har fokuseret på facts, der viser mig, at rigtig mange af de ansatte hos Hummel har været her i mange år – inklusive min forgænger. Og adm. direktører i andre selskaber i Thornico-koncernen, som Hummel er en del af, har også været der i mange år. Så jeg bruger min mavefornemmelse, og den er god.

**Du er blevet ansat til at fordoble omsætningen i Hummel, så den når 2 mia. i løbet af en kortere årrække, åbne flere butikker samt skabe mere onlinehandel.**

**Hvordan vil du føre den bundne strategi ud i livet?**

»Det har indgået grundigt i alle vores samtaler om min ansættelse. Det er naturligt i en virksomhed som Hummel, der har haft vækst, at der sættes nye mål. 2 mia. eller mere er potentialet. Nu skal jeg først lære virksomheden at kende og derefter definere de nødvendige indsatsområder. Hummel skal overraske forbrugere og genopfinde varer, som selskabet ofte har gjort. Og på samme tid udvide Hummel på flere digitale platforme. Så kommer væksten automatisk. Næste skridt med 2 mia. er oplagt, men jeg vil ikke sætte tid på. Det skal bare være hurtigst muligt.«