



James Sinclair

VIRKSOMHEDSLEDER

De fleste forbrugervirksomheder forsøger at vokse ved at sænke priserne, og de fleste opkøb ødelægger værdi i stedet for at skabe den. Ejere og ledelsesteam ved godt, at det er den oplevelse, de sælger, som kunderne rent faktisk betaler for, men de har svært ved at opbygge en forretningsmodel, der kan beskytte denne oplevelse i stor skala. Spørgsmålet er, hvordan man kan udvide en virksomhed med flere mærker gennem opkøb uden at miste det, der gjorde hvert enkelt mærke værd at købe.

James Sinclair er en britisk iværksætter, der viser virksomhedsejere og grundlæggere, hvordan man kan udvide forbrugerorienterede virksomheder ved at opkøbe kriseramte mærker og genopbygge dem med fokus på kundeoplevelsen frem for prisen.

James Sinclair's 2026 biografi

TILGÆNGELIG FOR

- Tal

Hvorfor virksomheder samarbejder med James Sinclair

- Han følger selv de strategier, han underviser i. Partyman Group er en portefølje på ca. 40 millioner britiske pund inden for børnepasning, fritid, mad og drikke samt traditionsrige mærker, som han ejer og driver – ikke blot rådgiver om.
- Han har en konkret tese om, hvorfor prisstyrede forbrugervirksomheder mislykkes, som er beskrevet i The Experience Business, og kan vise operatører, hvordan de kan anvende den i deres egne enheder.
- Han har gennemført den sværeste del af væksten gennem offentlige opkøb: redningen af Party Pieces fra konkurs i 2023 er en dokumenteret casestudie i at købe et ødelagt forbrugerbrand og integrere det.
- Han rejste 700.000 GBP fra 21 långivere som 20-årig uden venturekapital og har opbygget alle efterfølgende virksomheder på basis af cashflow. Grundlæggere, der er bootstrappede eller modvillige over for private equity, genkender deres egne begrænsninger i hans historie.
- Han er direkte, morsom og henvender sig til driftsledere snarere end bestyrelsesmedlemmer. Publikum bestående af SMV-ejere, franchisetagere og forbrugerbrandteams går som regel derfra med noget, de kan sætte i værk allerede mandag.

JAMES'S TALENDE TEMAER

- Forretningsstrategi og vækst
- Innovation af forretningsmodeller
- Iværksætter
- Kundeoplevelse og marketing
- Salg og kundeakquise

SPROG: Engelsk

Højdepunkter i biografien

- Grundlægger og CEO, Partyman Group: softplay-centre, Twizzle Tops Day Nurseries, Marsh Farm Animal Adventure Park, Rossi Ice Cream, et fredet hotel og Party Pieces.
- Købte Party Pieces af Middleton-familien ud af konkursboet i maj 2023.

- Forfatter til The Millionaire Clown og The Experience Business: Why Price-Focused Businesses Fail And What Winners Do Instead.
- Vært for James Sinclairs Business Broadcast-podcast og en langvarig YouTube-kanal med fokus på forretningsmæssige beslutninger.
- Opbyggede koncernen uden venturekapital, finansieret gennem pengestrømme og långiverstøttede opkøb.
- Holder regelmæssigt foredrag i Storbritannien og Europa for iværksættere, SMV'er og franchisetagere.

Biografi

Party Pieces var insolvent og havde en gæld på mere end 2,5 millioner britiske pund, da James Sinclair købte virksomheden ud af konkursbehandling i maj 2023 og dermed tilføjede Middleton-familiens mærke for festartikler til en portefølje, der allerede omfattede legeland, børnehaver, en bondegårdspark og Rossi Ice Cream. Den slags handler er kernen i, hvordan han har opbygget Partyman Group: find en nødlidende forbrugervirksomhed, køb den billigt og indlem den i en driftsmodel, der er designet omkring oplevelse frem for rabatter.

Koncernen omsætter nu for omkring 40 millioner GBP. Sinclair opbyggede den uden risikovillig kapital. Han startede som 16-årig som børneunderholder og rejste som 20-årig 700.000 GBP fra 21 forskellige långivere for at åbne sit første legeland i Basildon. Den første filial nåede en omsætning på 1 million GBP inden for et år. Alle efterfølgende opkøb er blevet finansieret via pengestrømme og operatørens troværdighed, ikke via kapitalindsud.

Hans bog The Experience Business fremlægger den tese, der ligger til grund for det hele: priskunderede forbrugervirksomheder taber, fordi kunderne køber en følelse, og vinderne er de operatører, der investerer i de øjeblikke, som følelsen afhænger af. The Millionaire Clown, hans tidligere bog, er operatørens version af det samme argument fortalt gennem de virksomheder, han har købt, brudt ned og rettet op på.

Når købere booker ham, får de ikke en strateg, der kommenterer en sektor. De får en ejer-operatør, der konkret beskriver, hvordan han opbyggede en multibrand-forbrugerkoncern gennem opkøb, hvad han betalte for meget for, hvad han ikke gjorde, og hvordan han forhindrer, at oplevelsen forringes, når porteføljen vokser. Tonelejet ligger tættere på en grundlæggerworkshop end en keynote, hvilket er grunden til, at han ofte falder i god jord hos SMV- og franchisepublikum.

Vigtigste emner

- Vækst gennem opkøb i forbrugerbranchen
- Opkøb og turnaround af kriseramte brands
- Erfaringsbaseret differentiering frem for priskonkurrence
- Opbygning af porteføljer med flere mærker uden risikovillig kapital
- Pengestrøm, rentabilitet og driftsdisciplin
- Kundeakquise for forbruger- og fritidsbrands
- Iværksætteri og grundlæggerledet skalering

Ideal for

- SMV-stiftere og ejer-operatører, der skalerer forbrugervirksomheder
- Franchisenetværk og operatører med flere afdelinger inden for fritid, hotel- og restaurationsbranchen samt børnepasning
- M&A- og virksomhedsudviklingsansvarlige, der arbejder med

nødlidende forbrugeraktiver

- Iværksætterkonferencer, handelshøjskoler og grundlæggerfællesskaber

Resultater for målgruppen

- En brugbar mental model for, hvornår man skal konkurrere på oplevelse, og hvornår prisen stadig betyder noget
- Et konkret overblik over, hvordan man vurderer en nødlidende forbrugervirksomhed, før man køber den
- Taktikker på operatørniveau til at beskytte kundeoplevelsen, når en portefølje udvides med nye mærker
- En selvfinansieret grundlæggers argumentation for at finansiere vækst gennem pengestrømme og långivere frem for egenkapital
- Konkrete eksempler, herunder Party Pieces, som publikum kan sammenligne med deres egne forretninger

James Sinclair's 2026 talks & topics

Keynote om forretningsimperiet

Sinclair fortæller, hvordan han opbyggede Partyman Group fra et underholdningsbureau for teenagere til en portefølje af forbrugerbrands til en værdi af 40 millioner britiske pund, hvor opkøb og oplevelsesbaseret positionering udgjorde den centrale vækstmotor.

Vigtige pointer:

- Hvordan man vurderer og prissætter et kriseramte forbrugerbrand, der er værd at købe
- Hvad ændrer sig fra dag ét, når en oplevelsesdrevet operatør overtager en prisdrevet virksomhed
- Hvordan man finansierer vækst uden venturekapital

Keynote om personlig branding

En session med fokus på iværksættere, der handler om at opbygge et personligt brand, der understøtter et kommercielt brand, med udgangspunkt i hans podcast, YouTube-kanal og bogudgivelser som redskaber til at skaffe nye kunder til virksomheden.

Vigtige pointer:

- Hvordan en grundlæggers platform kan omsættes til indgående trafik til den daglige drift
- Hvad man skal offentliggøre, hvad man skal ignorere, og hvor lang tid det faktisk tager
- Hvor det personlige brand hjælper, og hvor det distraherer fra det daglige arbejde

Hvad James Sinclair klienter siger

James taler ud fra en dyb passion og stor erfaring. Han har opbygget en hurtigt voksende, rentabel fysisk butik og en dynamisk teamkultur. Hans foredrag er tempofyldte, morsomme, uformelle og fulde af værdifuld viden

Daniel Priestley
TAND

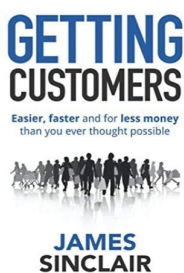
Det var virkelig de fire timers tur værd. Man kan ikke undgå at blive smittet af James' energi og entusiasme! Jeg har lært utroligt meget.

Jay-Anne Dingwall
Life and Health Made Simple A/S

James er uden tvivl en fremragende underviser og en begavet taler; han udstråler en smittende entusiasme.

David Carter
Iværksætter

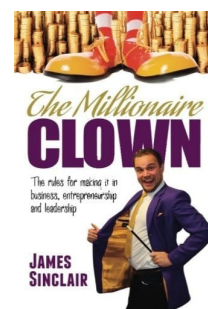
JAMES'S SENESTE BØGER



**Sådan får du kunder:
Nemmere, hurtigere og
billigere, end du nogensinde
havde troet muligt**



**Erfaring som forretning:
Hvorfor pridfokuserede
virksomheder fejler, og hvad
de succesrige i stedet gør**



**Millionærklovnen: Reglerne for
at slå igennem inden for
erhvervslivet, iværksætteri og
ledelse**