



"Hvis man er en succesfuld virksomhed, tror man, at man kan forlænge verden med brædder. Sådan er det ikke. Når det går godt, skal man turde lave om, turde gøre nogle andre ting og turde investere."

- Mads Stensgaard, Direktør og Ejerleder

Kjær Sommerfeldt - Passion for vin & godt lederskab

Kjær Sommerfeldt har gennem et skræddersyet medarbejderudviklingsprogram fået et fælles sprog i hele organisationen – en kulturtransformation, som er med til at vedligeholde vinhandlens succes på markedet.

Introduktion

Kjær Sommerfeldt er, udover at være kendt for sine udsøgte vine, Københavns ældste vinhandel. Siden virksomheden blev grundlagt i 1875, har udviklingen i den populære vinhandel ikke stået stille. Da direktør Mads Stensgaard, sammen med to eksterne investorer, opkøbte Kjær Sommerfeldt af den franske koncern V&S Group i 2008, bestod virksomheden af få ledere og investorer. Virksomheden har siden da været på en spændende udviklingsrejse – ledelses-, personale- og forretningsmæssigt.

"Vores rejse startede i 2008, på en meget brændende platform... i form af, at vi overtog virksomheden samme dag som Lehman Brothers gik konkurs. Så vi blev mødt af en barsk virkelighed, og vi var hårdt presset de første år," fortæller direktør Mads Stensgaard om at overtage Kjær Sommerfeldt i samme moment som finanskrisens gennembrud i 2008.

"Tilbage i 2007 herskede der en usund kultur i virksomheden. Sælgerne bestemte alt. Så da jeg trådte ud af koncernen og købte Kjær Sommerfeldt, skulle virksomheden fremadrettet drives efter en anden filosofi og måde at drive en virksomhed på," fortsætter Mads Stensgaard.

Mads Stensgaard formåede at vende blodrøde tal til en gunstig forretning og efter 8 år med konstant vækst, stod Kjær Sommerfeldt i 2018 over for næste fase i deres udviklingsrejse.

5 HURTIGE OM KJÆR SOMMERFELDT



Stiftet: 1875

Antal medarbejdere: Ca. 60

Omsætning siden 2008: Tredoblet

Kongelig Hofleverandør: Siden 1959

Sælger mere end: 3 mio. flasker vin om året

HVAD SIGER MEDARBEJDERNE?

"En ny og brugbar horisont, med mange livsforbedrende muligheder."

"Jeg fik rigtig meget ud af herfra, som jeg allerede kan bruge. Øjenåbner i forhold til mig selv, hvem/hvad jeg står for, og hvor jeg gerne vil hen. Rigtig god indlæring med fordeling af samarbejde, enkeltarbejde og fremlæggelse."

"Nina er super professionel og god til at lære fra sig. Materialet er meget relevant for mit arbejde. De 7 Gode Vaner™ kan bruges af alle, med lyst til udvikling."

"Alle kan lære – alle har godt af udvikling. Stærk fælles referenceramme for et team at have."

"Super godt og veldokumenteret materiale. Dygtig - og inspirerende underviser. Workshopen gav stor refleksion og brugbare værktøjer."

"Med succes følger der nye krav og andre kompetencer, end dem vi har i dag," fortæller Mads Stensgaard. Med en voksende ledergruppe var det vigtigt for Mads Stensgaard at udvikle nogle grundlæggende ledelsesprincipper og tydeliggøre rollerne i ledergruppen gennem et fælles værdisæt og sprog. "Vi har nu et stort lederteam, og jeg er kommet længere væk fra beslutningstagning. Så selv om vi er en lille virksomhed, med en flad struktur, så opstod der på et tidspunkt et mellemlederniveau, hvor det blev relevant at tage de øvrige leders tilgang til ledelse og menneskesyn i betragtning."

Med succes følger der nye krav og andre kompetencer, end dem vi har i dag

Man besluttede derfor at initiere et lederudviklingsprogram med henblik på at øge tilliden og samarbejdet internt og dermed skabe essensen af værdibaseret ledelse, hvor målet var at skabe vedvarende succes i en branche, hvor passionen er stor og konkurrencen hård.

Samarbejdet med FranklinCovey

Mads Stensgaard kontaktede FranklinCovey i januar 2018 med henblik på at starte et internt medarbejderudviklingsforløb med afsæt i De 7 Gode Vaner™. For Mads Stensgaard var tillid og kendskab til kulturen i Kjær Sommerfeldt afgørende for samarbejdet.

"Dem der skulle køre vores kursusforløb, skulle være nogle, der havde lyst til at følge os efterfølgende. Der kan opstå alt muligt i virksomheden; derfor er det vigtigt at have en tilknyttet, der kender kulturen, der kender mig, og kender den rejse, vi er på. Det har Nina købt fuldstændigt ind på. Hun er super dygtig, enormt behagelig og vellidt, og er god til at facilitere, men også til at få sat nålen ned der, hvor det trykker," fortæller Mads Stensgaard om samarbejdet med Partner i FranklinCovey, Nina Kenney.

Mads Stensgaard kontaktede FranklinCovey på baggrund af egen inspiration og brug af De 7 Gode Vaner™. "Jeg har altid været inspireret af De 7 Gode Vaner™. Jeg kan godt lide princippet om, at det starter med dig selv, og hvis du ikke kan lykkes og har indsigt i dig selv, så kan du heller ikke forstå dig på andre mennesker," fortæller Mads Stensgaard. Og netop på grund af virksomhedens kontinuerlige vækst, gennem de sidste 10 år, så Mads investeringen i De 7 Gode Vaner™ som en forlængelse af den succes.

"Af en eller anden mærkelig årsag, begynder mange først at gøre noget, når der er noget, der går galt. Og hvis man er en succesfuld virksomhed, tror man, at man kan forlænge verden med brædder. Sådan er det ikke. Når det går godt, skal man turde at lave om, turde gøre nogle andre ting

DE 7 GODE VANER™

SIGNATURE EDITION 4.0

De 7 Gode Vaner™ er et veldokumenteret system til ledelsesudvikling og personligt lederskab. Lige meget hvor kompetent en person er, vil man ikke have konstant og vedvarende succes, medmindre man er i stand til at lede sig selv på en effektiv måde, samarbejde med andre og kontinuerligt forny sine evner. Disse elementer er kernen i personlig og organisatorisk effektivitet.

Vane 1: Vær proaktiv – at tage initiativ og gøre sig selv ansvarlig

Vane 2: Begynd med slutningen – at opstille professionelle/personlige mål

Vane 3: Gør det første først – at fokusere på det væsentlige frem for hastesager

Vane 4: Tænk vind-vind – at udbygge relationer og samarbejde effektivt

Vane 5: Søg først at forstå, dernæst af blive forstået – at kommunikere troværdigt

Vane 6: Skab synergi – at værdsætte og få positivt udbytte af forskelligheder

Vane 7: Slib saven – at opnå balance i livet og frigive andres potentiale

Vil du vide mere om de øvrige programmer?

Find programoversigt for Leading at the Speed of Trust™ [her](#)

Find programoversigt for De 4 Essentielle Roller i Ledelse™ [her](#)

og turde investere. Jeg ved godt, at det ikke er alle mennesker, der har behov for at være i bevægelse hele tiden, og det er også fint nok. Men har man slet ikke behov for at være i bevægelse, så tror jeg ikke, man skal være i Kjær Sommerfeldt. Det ligger i vores kultur. Man skal synes, det er fedt. Og det er det, som det her forløb er med til at understøtte. I takt med at vi bliver større, bliver det sværere at holde fast i vores kultur og værdisæt, så det er helt klart også en investering i det – at holde fast og bevare fokus.”

I takt med at vi bliver større, bliver det sværere at holde fast i vores kultur og værdisæt, så det er helt klart også en investering i det – at holde fast og bevare fokus

Løsningen til Kjær Sommerfeldt blev designet ud fra enkle modeller og en praktisk værktøjskasse. Ledergruppen deltog først på en De 7 Gode Vaner™ workshop, hvorefter elementer af FranklinCoveys tillids- og ledelsesprogrammer blev tilføjet til det videre forløb. Målet med det skræddersyede forløb var at styrke den individuelle leders selvledelse og samarbejdet i gruppen. Læringen blev forankret gennem fysiske workshops med dertilhørende før- og eftermålinger. Nina Kenney afholder fortsat 1:1 coachingsessioner med lederne for at sikre forankring af de nye praksisser og mindset. Derudover er Mads Stensgaard blevet certificeret i De 7 Gode Vaner™ med det formål at kunne formidle virksomhedens strategi, værdisæt og kultur videre til nye medarbejdere og dermed selvstændigt fortsætte implementeringen af De 7 Gode Vaner™ i organisationen.

Resultaterne

”Ledergruppen har lært hinanden bedre at kende. Vi har opbygget større tillid, og et tema – en forståelse for – hvor vigtig tillid er i en gruppe, og en hel organisation. At udforske hvordan vi kan arbejde med det har gjort, at vi er blevet meget stærkere sammen. Jeg har blandt andet brugt det som et dialog-værktøj til at se, hvor mit teams fokus er henne, og hvilke ting vi arbejder med – og så er det blevet rullet videre ud i organisationen,” fortæller Mads Stensgaard.

Vi har fået et fælles sprog i organisationen – en fælles forståelse for hinandens prioriteringer og tilgang til arbejdet

”Feedbacken har været sindssygt god – også den feedback medarbejderne har givet deres chefer efterfølgende. Vi har fået et fælles sprog i hele organisationen – en fælles forståelse for hinandens

"Vores filosofi er, at tilfredse medarbejdere og tilfredse kunder, er forudsætningen for vækst og økonomiske resultater." - Mads Stensgaard, Direktør og Ejerleder



"Vi kan ikke, og ønsker ikke, at løbe fra, at vi har gjort det hamrende godt og har haft 10 år med vækst og har tredoblet vores omsætning. Det er der ingen i vores branche, der har gjort, så det er en stor anerkendelse og glæde"

prioriteringer og tilgang til arbejdet," fortæller Mads Stensgaard.

De sidste tre år i træk er Kjær Sommerfeldt blevet nomineret til Danmarks Mest Anbefalede Virksomhed, senest i 2019, hvor de var i selskab med blandt andre Irma, Tivoli og ISS. Nomineringerne er et resultat af virksomhedens høje NPS-score (Net Promoter Score, som måler i hvor høj grad kunder og medarbejdere vil anbefale virksomheden til andre). I slutningen af 2019 lå NPS-scoren på +75 – den absolut globale elite.

Mads Stensgaard blev desuden nomineret som Årets Ejerleder 2019 i Hovedstadsregionen. "Vi vandt ikke, men at være én ud af de 6000-9000 virksomheder, de har screenet, haft personligt interview med 125 – og så var vi én af de tre, der stod på scenen – det var en stor anerkendelse. Det vigtigste for mig var, at folk får en forståelse af, at det ikke kun er vores branche, der lægger mærke til os – det er der faktisk andre, der gør, og vi er oppe imod mange store, succesfulde virksomheder."

Udover de mærkbare interne resultater samt anerkendelsen – både i og uden for branchen – ses resultaterne også i virksomhedens imponerende vækst siden Mads Stensgaard tiltrådte som ejerleder i 2008. "Vi kan ikke, og ønsker ikke, at løbe fra, at vi har gjort det hamrende godt og har haft 10 år med vækst og har tredoblet vores omsætning. Det er der ingen i vores branche, der har gjort, så det er en stor anerkendelse og glæde," afslutter Mads Stensgaard.