



Markant vækst skabte behov for ny strategi

Trævarevirksomheden Keflico deltog i vækstprogrammet "Vilje til Vækst" og fik hjælp af Væksthus Nordjylland til at håndtere fremtiden

Af Niels Henriksen

Da den globale finanskrisen så småt begyndte at klinge af, og der igen kom gang i byggeriet, oplevede trævarevirksomheden Keflico i Støvring en markant vækst i omsætningen, som blev fordoblet på relativ kort tid. Hvis organisationen skulle følge med kundernes lyst til at handle med Keflico, skulle der lægges en ny strategi.

- Vi havde selv en meget klar idé om, hvad der skulle til. Vi ville tage afsæt i vores identitet. Den skulle der ikke ændres på, men vi spurgte os selv om, hvad vores berettigelse i branchen var. Vi ønskede at skabe værdi for os selv og for vores kunder, og så havde vi brug for at optimere vores interne processer, så vi kunne følge med den markant voksende omsætning. Endelig var vi overbevist om, at øget digitalisering, hvor vi ikke mindst gør det lettere for kunderne at handle med os, skulle være en del af løsningen, forklarer administrerende direktør Mads Stenstrop og kommerciel direktør Camilla Hyldgaard Thomsen.

Konsulent i virksomheden

De to henvendte sig til Væksthus Nordjylland, hvor de havde en god sparring med vækstkonsulent Lasse Thomsen, som hjalp med en medfinansiering.

- EU-midlerne via Væksthus Nordjylland gjorde os i stand til at vælge en lidt større pakke, end vi ellers ville have gjort, smiler Mads Stenstrop.

En del af pakken var en konsulent, som var til stede på virksomheden to dage om ugen fra august 2017 til december.

- Det blev et lidt anderledes og godt valg, for hendes tilstedeværelse betød, at vi kunne arbejde tæt sammen om strategien, mens vi samtidig fortsatte driften af virksomheden. Diskussioner, proces-

ser og interaktion mellem konsulent og os blev meget bedre og tættere, lige som det blev lettere at involvere medarbejdere. Konsulenten havde således flere samtaler og workshops med medarbejderne, uden at vi var til stede. På den måde kunne de tale mere frit, påpeger Mads Stenstrop og Camilla Hyldgaard Thomsen, der understreger, at de fik meget for pengene, så at sige.

Implementere strategien

Efter fire måneders samarbejde med konsulenten blev det tid til at implementere strategien.

- Nu ligger der et stort arbejde foran os. Derfor har vi fastansat en medarbejder, der skal være med til at gøre ordene i strategien til virkelighed. Det er nok lidt usædvanligt i vores branche, hvor vi som handelsvirksomhed måler vores alle sammens indsats i forhold til omsætning. Vores nye medarbejder omsætter på den måde ikke noget men er en investering i fremtiden, understreger Camilla Hyldgaard Thomsen.

Seks løfter

Arbejdet med ny strategi har bl.a. medført seks løfter til kunderne, som typisk er større træforbrugende virksomheder, byggemarkeder, byggevirksomheder og entreprenører. Kunderne kan

således forvente Pålidelig kvalitet til konkurrencedygtige priser, Et bredt og dybt sortiment, Professionel, sikker og hurtig levering, Kontinuerlig udvikling og tæt samarbejde, Løsningsorienteret og kompetent rådgivning og endelig at Keflico tager den bæredygtige udvikling seriøst.

For Væksthus Nordjylland har det været spændende at følge strategiarbejdet hos Keflico.

- Når virksomheder henvender sig til os med ønske om at få hjælp til udvikling, kan de være mere eller mindre afklarede om det specifikke behov. Keflico havde en klar idé om, hvor virksomheden skulle hen, og Keflico kendte selv den konsulent, som virksomheden ønskede at bruge. Vores arbejde er typisk at være med til at identificere udviklingspotentialer, konkretisere indsatserne og i samarbejde med virksomheden at finde de private konsulenter, som med afsæt i en faglig ekspertise kan hjælpe virksomheden bedst. Væksthus Nordjylland er i samarbejde med kommunens erhvervskontor en uvildig sparringspartner for virksomheden, mens de specifikke faglige indsatser/forløb varetages af private konsulenter - således har alle en fælles ambition om at realisere virksomhedens vækstpotentiale, påpeger Lasse Thomsen.

