

Kitchn – fra ”råt til godt” strategiarbejde

Den danske køkkenproducent Kitchn, der indgår i koncernen Skandinavisk Køkkengruppe, er vokset fra at være en håndværksvirksomhed til en industriel producent med en stærk markedsposition.

Kitchn har succesfuldt etableret Kitchn som et kendt brand med 36 franchise-ejede butikker i både Danmark og Sverige. Den stærke vækst og ønsket om fremtidig ekspansion, gjorde ledelsen opmærksom på udfordringen med at sikre den ”røde tråd” i udviklingen af virksomheden. Behovet for at udvikle en bæredygtig strategi og opnå fælles retning i ledergruppe blev udgangspunktet for Kitchn’s samarbejde med strategikonsulenten Jane Kaas, der er ValuePerform certificeret.

Som et led i processen med at få et strategisk klarsyn i ledergruppen og den øvrige organisation var første initiativ at samle ledergruppen om en strategiproces.

Kitchn’s strategigruppe med direktion, økonomichef, fabrikschef og områdesalgschefer besvarede et ValuePerform spørgeskema, og i den efterfølgende strategivorkshop blev ValuePerform rapporten brugt som ramme for dialogen. Drøftelserne af hvilken værdi, Kitchn leverer til sine kunder, og hvilke indsatser, Kitchn skal gøre, for at levere det, kunderne efterspørger, var nogle af de vigtigste punkter på dagsordenen. Dialogen ledte til et klart billede af, hvilken kundeværdi Kitchn skal skabe, og en erkendelse af, hvilke indsatser, der hidtil havde haft for høj prioritet i organisationen, men ikke skabte værdi for kunderne.

Næste skridt for Kitchn er at arbejde videre med strategiimplementeringen i den øvrige organisation, herunder i franchisebutikkerne.

HVORFOR VALUEPERFORM?

PRÆCIS OG HURTIG DIAGNOSE

Strategisk kritiske punkter for Kitchn blev identificeret hurtigt og effektivt.

KVALIFICERET OG STRUKTURERET PROCES

Strategivorkshoppen kunne starte på et mere kvalificeret grundlag og blev gennemført mere struktureret end ved tidligere strategiproceser.

KONKRET INDSATSPLAN OG FÆLLES RETNING

Ledergruppens indsigt og holdninger er blevet blotlagt i analysen og dermed blev der skabt en genvej til enighed om en konkret indsatsplan.



Vi er på vej mod et strategisk klarsyn i ledergruppen der er med til at give ejerskab af de beslutninger vi har truffet om de fremadrettede indsatser.

Direktør Anders Hornebo

For at sikre ensartet kommunikation i markedet, vil Kitchn fremadrettet arbejde fokuseret med, at alle led i virksomheden har den samme opfattelse af, hvad der skaber værdi for kunden. Her vil ValuePerform spille en vigtig rolle som kommunikationsværktøj.

