



## KUNDEN HAR ORDET

KATHRINE HESNER  
PRODUKT- OG SERVICEUDVIKLINGS-  
CHEF - MÅTTE- OG HYGIEJNESERVICE,  
BERENDSEN TEXTIL SERVICE A/S

# DERES ØVELSER TJENER ET FORMÅL – NEMLIG AT ANSKUELIGØRE VIGTIGE POINTER OG SKABE REFLEKSION

## BERENDSEN TEXTIL

er repræsenteret i 15 europæiske lande og er markedsledende i Danmark. Virksomheden udlejer tekstiler og hygejneartikler og håndterer detaljerne omkring vask, vedligeholdelse og levering. Som de første og eneste i branchen får Berendsen Textil Service svanemærket alle sine vaskerier.

## SIRIUSPARTNER

“Deltagerne stilles typisk over for en række praktiske, udfordrende opgaver, der er relateret til forløbets fokusområder. For at understøtte refleksion og læring arbejder vi altid med debriefing af aktiviteter. Ambitionen er at relatere læringen til deltagernes hverdag og de aftalte fokusområder”.

## HVORDAN HAR SIRIUSPARTNER HJULPET JER?

”Vi har senest benyttet os af SiriusPartner i vores lancering af en ny vision for vores virksomhed. Deres rolle var at gøre visionen håndgribelig - i første omgang over for vores sælgere og måneden efter over for 170 udvalgte ambassadører, som derefter skulle kommunikere det videre til alle vores godt og vel 1.400 medarbejdere. De skulle med andre ord klædes på til at bære budskaberne videre i organisationen. Berendsens vision hviler på seks værdier, og det var disse værdier, som SiriusPartner tog fat i. Helt konkret gennemførte deres konsulenter en øvelse for hver værdi, og fulgte derefter op med deres iagttagelser og en snak om, hvordan erfaringerne fra øvelserne kan anvendes i hverdagen.”

## HVAD VAR FORMÅLET MED TILTAGET?

”Formålet var at få visionen og værdierne helt ind under huden på ambassadørerne. En ting er at definere, hvad vores virksomhed står for, noget andet er at få medarbejderne til at agere efter det – både over for hinanden og over for kunder og samarbejdspartnere. Det kræver naturligvis, at man bruger nogle ressourcer på at forstå, hvad der ligger i værdierne og ikke mindst arbejder med dem i praksis. For at få et godt afsæt for implementeringen af vores nye vision valgte vi at holde et to-dages kick off arrangement ved Middelfart. Det fungerer altid godt at komme væk fra de vante omgivelser. Vi stod selv for planlægningen af dag 2, og den første dag havde vi så inviteret SiriusPartner til at stå for programmet.”





→ fortsat fra forsiden

## KULTUR

Ved at skabe bevidsthed om kulturen og værdierne i jeres virksomhed - og få medarbejderne til at tage ansvar - kan I udvikle jer og skabe vækst.

I en verden med skærpet global og lokal konkurrence er en organisations evne til at tilpasse sig markedet og opbygge en stærk samarbejdskultur, der fastholder og udvikler nøglepersoner, det mest effektive redskab til at sikre virksomhedens succes. Virksomheder over hele verden bliver derfor nødt til at rette fokus mod deres kulturkapital.

Man ved, at der i succesfulde virksomheder er en stærk sammenhæng mellem personlige værdier og virksomhedens kultur. Når en virksomhed ønsker at forandre sig, bør fokus derfor først og fremmest rettes mod kulturen.

## HVAD HAR I FÅET UD AF TILTAGET?

"Det var meget vigtigt for os at få skabt noget liv og dynamik på seminaret, så det hele ikke gik op i tørre power point indlæg. SiriusPartner fik i den grad skabt en inspirerende dag ude i det fri. Vi blev udfordret både fysisk og mentalt gennem forskellige øvelser, men det som for alvor gjorde det til en god og lærerig oplevelse, var deres evne til at evaluere og perspektivere det, de så.

Der findes mange, der kan sparke liv i kludene, men vil man have noget med hjem i rygsækken, kræver det, at man bliver udfordret på den rigtige måde. Det mener jeg er det, der adskiller Sirius Partner fra andre i deres branche. Deres øvelser tjener et formål - nemlig at anskueliggøre vigtige pointer og skabe refleksion hos deltagerne. Som en vigtig sidegevinst fik vi desuden et fælles sprog - blandt andet en håndfuld metaforiske vendinger, som SiriusPartner introducerede. I dag ved alle deltagerne fx præcis, hvad jeg mener, hvis jeg siger, at det er tid til at 'gå i hytte'."

## HVORDAN TILRETTELAGDE I FORLØBET?

"Der blev, så vidt jeg husker, holdt to møder før kick-off og to efterfølgende. På det allerførste møde gjorde vi selvfølgelig rede for vores vision og værdier, og dernæst havde vi en dialog om programmet for dagen. Det skal siges, at vi har brugt SiriusPartner til en del andre arrangementer, så vi vidste allerede, hvad de stod for, og hvordan de arbejdede.

Kunsten er, at udfordre folk, så de opnår nye erkendelser uden på nogen måde at gå over stregen for den personlige integritet. Den balancegang må siges at være lykkedes. I hvert fald har selv de mest skeptiske talt særdeles positivt om kick-off arrangementet."

... find flere kundehistorier på: [www.siriuspartner.dk/da/kundecases](http://www.siriuspartner.dk/da/kundecases)



**SIRIUSPARTNER**  
**KICK-OFF**