



CKJ vinder flere af de store opgaver!

Carsten Jensen, adm. direktør, CKJ Steel A/S:

"Med afsæt i et ambitiøst strategisk mål vinder vores salgsorganisation og ledere flere større opgaver. Vores stærke position på markedet bliver fastholdt. Jeg deltog i et strategisk forløb med 10 andre virksomhedsledere, som blev styret af konsulentvirksomheden STRATEGOS. På en konkret og enkel facon har STRATEGOS accelereret fremdriften i CKJ. Resultaterne taler for sig selv."



Situationen: Hårdere konkurrence

CKJ er en stærk spiller på markedet for tanke og rørsystemer til procesanlæg til bl.a. medico-, biotek- og fødevarer virksomheder. Konkurrencekravene er blevet skærpet. CKJ Steel er derfor blevet udfordret på at vinde større opgaver. Det var tydeligt, at flere områder skulle forbedres. Carsten Jensen udtaler:

"Ledelseskraften skulle styrkes, og en mere effektiv arbejdsform skulle indføres for at levere flere vindertilbud."

Løsningen: En fokuseret ledergruppe vinder

For at CKJ kunne fastholde sin position på markedet var det nødvendigt at udvide ledergruppen. Vigtige nøglespillere blev derfor tildelt en stærkere ledelsesrolle.

Et præcist antal større udbud skulle vindes indenfor 12 måneder. Dette blev fastsat af den nye ledergruppe, direktionen og bestyrelsen. Desuden blev den nye ledergruppes styrker og svagheder identificeret. Som Carsten Jensen siger det:

"Alle sidder inde med afgørende viden, som hurtigt skal sættes sammen for at skabe de bedste vindertilbud. Involvering af hele organisationen er derfor afgørende. Alle de prioriterede indsatsområder samt konkrete aktiviteter er nu synliggjort, så alle medarbejdere kan følge med i fremdriften. Synligheden skaber fælles ejerskab, fælles prioriteringer, en fremdriftstavle og fælles mødestrukturer. Vores organisation er langt mere effektiv og vinder flere opgaver."

I en travl hverdag står den nye ledergruppe overfor en vigtig opgave:

"Værktøjskassen til CKJ er skræddersyet til at accelerere vores fremdrift. Værktøjskassen er også skræddersyet til, at vi alle holder fast i vores fokus, uanset i hvor høj grad den daglige hvirvelvind forsøger at vælte os!"

Resultatet: Bedre gearet til at vinde

CKJ Steel er som virksomhed blevet mere professionel i sin tilgang til markedet. Det har stor betydning, når der skal vindes flere af de store opgaver. Carsten Jensen oplever det således:

"De afgørende salgs- og produktionsprocesser er blevet forbedret." Vi vinder flere af de større opgaver. Den nyetablerede ledergruppe tager langt større ansvar, og det gør CKJ Steel mere handlekraftig og succesfuld. Det sker især, fordi ledergruppen nu har tydelige fælles mål. Der er samtidig fuld gennemsigtighed i forhold til, hvordan de vigtigste indsats eksekveres."

Læs om CKJ på www.ckj-steel.com