



JUBILÆUM

**VORDINGBORG
KØKKENET**

Luksus – alle har råd til

Siden 1963





1963 1964 1994 1995 2013

EN TUR I TIDSMASKINEN

Når vi i 2013 kigger tilbage på 50 år med Vordingborg Køkkenet, tegner der sig et billede af en historie, der på mange måder afspejler de samme årtiers erhvervshistorie.

Det er overgangen fra håndværk til industri og produktion. Opbygningen af en stor lokal produktion med flere hundrede ansatte og den senere udflytning af samme produktion. Et boom i virksomheden som følge af byggeboomet i 1960'erne ...

Historien om Vordingborg Køkkenet er under alle omstændigheder historien om driftige lokale iværksættere, der startede Jensen & Dehn – det senere Vordingborg Køkkenet. Om en virksomhed med stor betydning for det sydsjællandske lokalområde. Og om familien Jacobsen, der overtog virksomheden i 1995 og siden har skabt en stabil succes i konstant udvikling.

Gode gamle dage – og fremtidige muligheder

Denne brochure sætter ord og billeder på virksomhedens historie. Godt hjulpet af tidligere medarbejdere, der tænker tilbage på de gode gamle dage, hvor et Vordingborg Køkken kostede 2.000-3.000 kroner og medarbejderne tjente under 10 kroner.

Jubilæet er samtidig en god anledning til at kigge frem på de kommende år, hvor vi med vores stærke team, flotte køkkener og opdaterede butikker vil både fastholde og udbygge vores position på markedet.

Velkommen i en tidsmaskine, der både vil bringe dig frem og tilbage i tiden – på en rejse i 50 år med Vordingborg Køkkenet.

God tur



A handwritten signature in blue ink, reading 'Hjalmar Hansen'.

Hjalmar Hansen
Adm. direktør

A handwritten signature in blue ink, reading 'Ingolf Jacobsen'.

Ingolf Jacobsen
Bestyrelsesformand

Grundlægger Preben Jensen om ...:

"DRØMMEKØKKENET" FRA VORDINGBORG

Da Preben Jensen grundlagde det, der skulle blive til Vordingborg Køkkenet, i slutningen af 1950'erne, var det for at skabe en moderne og effektiv produktion af køkkener til "eget brug". Køkkenerne skulle bruges til de mange boliger, Preben Jensens tømrer- og byggefirma opførte.



De første køkkener blev solgt på en messe i Vordingborg i 1963.

1963 1964 1994 1995 2013

Skabelsen

Da Preben Jensen blev udlært bygningssnedker i 1946, forestillede han sig næppe, at der foran ham lå et personligt erhvervseventyr, der både førte til Vordingborgs største byggefirma og et køkkenfirma, der viste sig yderst bære- og levedygtigt:

– Jeg købte min mesters virksomhed i 1958, hvor den allerede var en af de største af sin slags i området. 1950'erne og starten af 1960'erne var jo en travl tid, hvor det begyndte at gå stærkt. Der blev blandt andet bygget en del centralskoler, hvilket gav os en masse godt arbejde, fortæller Preben Jensen om de første år som selvstændig bygmester.

Etablerede egen produktion

Når de mange ejendomme og boliger blev opført, var det ofte omstændeligt, når døre, vinduer, køkkener osv. skulle etableres. Alt skulle laves fra bunden:

– Der var dengang ingen byggeindustri, der producerede færdige vinduer, døre osv. Vi skulle derfor lave det hele selv. På et tidspunkt kom der nye maskiner på markedet, der gav mulighed for at producere færdige elementer på fabrik, og et par andre firmaer var begyndt at standardisere tingene. Derfor købte jeg en virksomhed i Vordingborg, der havde nogle store lokaler, hvor vi kunne etablere en produktion. – Produktionen betød, at vi i 1963 kunne levere vinduer og det hele til de mange store kunder, vi havde. Det var blandt andet boligselskaberne, og der er ikke en boligkarré i Vordingborg, hvor vi ikke har opført en del af den.

"Drømmekøkkenet" på "Vordingborg - lille og vågen"

I den nye produktion indgik også produktionen af køkkener, der fik et lille gennembrud på en lokal messe i Vordingborg:

– På messen "Vordingborg - lille og vågen" lavede vi et lille prøvekøkken og kaldte det "Drømmekøkkenet". Messen satte noget i gang, men vi var stadig for dyre og produktet var lidt for godt med for mange detaljer. Vi solgte dog 3-4 store køkkener på messen, husker Preben Jensen om en periode, hvor Jens-Christian Dehn kom på banen og ideen om et decideret køkkenfirma tog form:

– Jens Christian og jeg var kammerater og havde været spejdere sammen. På en tur til Sverige købte vi et par prøvekøkkener med hjem for at se, om det var noget, vi selv kunne lave. Jens syntes, det var

en god ide og mente, at han kunne sælge det. Derfor begyndte vi at producere og samle, mens Jens begyndte at sælge. Og det gik vældig godt i den afdeling.

Fra Jensen & Dehn til Vordingborg Køkkenet

Det fælles produktions-projekt mellem Jensen & Dehn havde i nogle år netop disse to navne, indtil begrebet Vordingborg Køkkenet kom på banen:

– Navnet var Dehns opfindelse, siger Preben Jensen, der var med i projektet indtil 1964, hvor en sygdoms-periode fik ham til at fokusere på sin egen virksomhed og sælge aktierne i køkkenproduktionen til Dehn, der drev Vordingborg Køkkenet videre: – Der var så meget gang i virksomheden, at den kunne klare sig selv, og det blev en fantastisk forretning.

*Sort/hvid foto af et Vordingborg Køkken
fra slutningen af 1960'erne.*





*Vordingborg Køkkenbutik på Gl. Kongevej
i København.*

Stort net af butikker:

VORDINGBORG PÅ FREDERIKSBERG – OG RUNDT I RESTEN AF LANDET

*Det var en stor og flot Vordingborg-forretning på Gl. Kongevej i København,
som Ericka og Tørgen Larsen overtog og byggede op fra 1974 og frem.
Forretningen var en af mange Vordingborg-forretninger rundt om i Danmark.*

1963 1964 1994 1995 2013

Dehn alderen

– Jeg havde arbejdet med og solgt køkkener i så mange år, at jeg til sidst tænkte, at jeg lige så godt kunne være selvstændig. Derfor købte vi forretningen på Gl. Kongevej af Jens-Christian Dehn, der ejede Vordingborg Køkkenet på det tidspunkt, fortæller Jørgen Larsen med et smil om dengang, da tanken om eget salg og selvstændighed blev til virkelighed. Hans kone Ericka fortæller om butikken:

– Vi var gode til at sælge derinde, hvilket var tiltrængt i en butik, der var kørt ned, da vi overtog den. I løbet af et år fik vi butikken op og stå igen. Vi snakkede godt for vores varer, der dengang var usamlede. Der gik ikke længe, før vi kom til at holde af Vordingborg Køkkenet og fandt ud af, at det skulle sælges på vores egen måde, siger hun og fortsætter:

– Butikken lå på Frederiksberg, der var et lidt specielt område. Her var der masser af kendte kunder og generelt mange gengangere blandt kunderne.

Udfordringer hos Dehn og Berlitz

Siden starten af 1970'erne havde Vordingborg Køkkenet oplevet en markant vækst, der betød etableringen af mange forretninger rundt om i landet:

– I 1974 var der over 600 medarbejdere i Vordingborg Køkkenet, der både havde en dørfabrik, en samlefabrik og en spånpladefabrik i Jylland, fortæller Jørgen Larsen, der forud for selvstændigheden med egen butik på Frederiksberg havde en række forskellige funktioner i Vordingborg Køkkenet.

– Der var et fantastisk klima i virksomheden med en positiv ånd herude i Vordingborg og ude i felten.

Vi kunne som medarbejdere få alle de udfordringer, vi ville have.

– Selv var jeg for eksempel med, da vi startede op i Tyskland, og jeg havde kun mit skoletysk. Så sendte Dehn mig ind til et tysk kursus på Berlitz. Derinde måtte vi ikke tale dansk, og vi blev sendt til Tyskland nogle måneder. Det var dyrt, så jorden rystede, men det virkede.

Sælgere af guds nåde

Jørgen Larsen er født, opvokset og udlært i Vordingborg – i den lokale farvehandel i 1950'erne. Han kendte derfor både byen og køk-

ken-virksomheden, da han i 1970'erne blev en del af organisationen omkring Vordingborg Køkkenet:

– Da jeg var barn, var det slagteriet, garvefabrikken osv., der var store arbejdspladser i området. Senere blev Vordingborg Køkkenet en af de store virksomheder med Jens-Christian Dehn som ejer. Han var god til mennesker og vidste, hvad han selv kom fra og hvem, han var. Han og salgsdirektør Henning Poulsen havde begge stået i isenkræmmerlære i Vordingborg, og begge var

sælgere af guds nåde, fortæller Jørgen Larsen og giver et eksempel på Dehns salgs- og forhandlingstalent:

– Jeg kan huske, at jeg engang var på tur med Dehn. På vej hjem kørte vi på et tidspunkt forbi en bank, hvor Dehn stoppede og gik ind. Da han kom ud, sagde han: "...jeg var lige inde og låne 10 millioner kroner ..."

"...jeg var lige inde og låne 10 millioner kroner ..."

Vognmand ved sin nyindkøbte lastvogn i slutningen af 1970'erne.



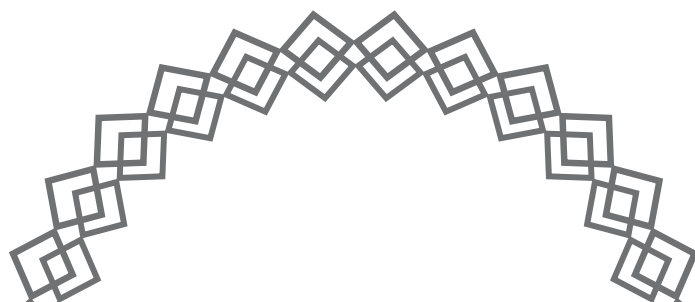


Samlefabrik ved Tilst i Århus anno 1974.

Bent Pawlik har været ansat siden 1967:

“MIN FØRSTE LØN VAR 9,25 KRONER I TIMEN ...”

For Bent Pawlik startede kapitlet “Vordingborg Køkkenet” helt tilbage i 1967 med en timeløn på 9,25 kroner. Og kapitlet er, som han siger, “...stadig ikke slut”.



1963 1964 1994 1995 2013

– Det var en fantastisk arbejdsplads, jeg startede på. Vi havde frihed til at lave vores ting, uden at en overordnet stod og kiggede over skulderen. Jeg var fra Vordingborg og vidste derfor, at det samtidig var et firma i fremdrift og en virksomhed, hvor der skete noget. Der var meget stor respekt om virksomheden, og det er der stadig, fortæller Bent Pawlik, der i årene efter ansættelsen i 1967 kom til at opleve, at udviklingen af Vordingborg Køkkenet langt fra var toppet endnu:

– Der var cirka 40 mand på virksomheden, da jeg startede, men der kom løbende kolleger til, så der i starten af 1970'erne var omkring 350 mand i produktionen. Det var en arbejdsplads, hvor der var plads til alle. Også alle de mange unge mennesker, vi har haft igennem.

Del af et stærkt familieskab

Når man beder Bent Pawlik kigge tilbage på de mere end 45 år, han har arbejdet hos Vordingborg Køkkenet, er hans konklusion positiv:

– Jeg har haft en del forskellige funktioner undervejs fra lagerarbejde, som jeg har arbejdet mest med, til udvikling af nye modeller. Undervejs har der altid været et stærkt familieskab i virksomheden. Et familieskab jeg har følt mig som en del af, på en virksomhed hvor jeg altid har haft

det godt. Mange har været her i mange år og har en høj anciennitet, hvilket ikke er tilfældigt, konstaterer Bent, der i dag har en mere fleksibel ansættelse, hvor han er en del af produktionen, når virksomheden og Bent selv har brug for det.

Festligt firma

Et kig tilbage på over fire årtier hos Vordingborg Køkkenet, bringer masser af sjove minder frem hos Bent Pawlik. Minder om et firma, hvor den ikke kun stod på hårdt arbejde. Der var også plads til fest og farver:

– Hvis vi havde nået at samle et bestemt antal skabe, blev det markeret med en tår at drikke til alle. Der blev holdt nogle gode julefrokoster. Og da firmaet havde 10 års jubilæum i 1973, blev der festet og spillet igen med Katy Bødger, Kai Løvring, stor spisning og dansetelt, tænker Bent Pawlik tilbage og konkluderer:

– Jeg føler det og har altid følt det som var det min virksomhed. For man er vel altid lidt gift med sit arbejde? Firmaets nedture undervejs har ikke været spændende, men der blev heldigvis altid fundet en løsning.

Vordingborg Køkkenet var hyppig deltager ved Fagenes Fest i Vordingborg.



*Interview med bestyrelsesformand
Ingolf Jacobsen
og adm. direktør Hjalmar Hansen,
Vordingborg Køkkenet:*

HISTORIEN OM ÉT ERHVERVSEVENTYR, DER BLEV TIL ET NYT

"Du skal købe Vordingborg Køkkenet...", lød det i telefonrøret hos Ingolf Jacobsen, der havde afhændet et succesrigt erhvervseventyr og bosat sig i Phoenix, Arizona. I den danske ende af røret var advokat Hedin, der forsøgte at finde en løsning for Vordingborg Køkkenet, hvis økonomi skrantede i starten af 1990'erne. Et besøg i Danmark og et par møder senere var familien Jacobsen ejer af den kendte sydsjællandske køkken-producent.

Med virksomheden Cabelcon havde Ingolf Jacobsen gjort det mere end almindeligt godt. Et sandt erhvervseventyr var sluttet for hans vedkommende med et indbringende salg i 1994 og en plan om at bosætte sig med familien i det amerikanske.

Alligevel var der et eller andet, der trak Jacobsen, da advokat Hedin fra Vordingborg henvendte sig med sit forslag om et engagement i Vordingborg Køkkenet:

– Hedin havde været vores advokat her i Vordingborg helt tilbage fra 1970'erne. På det tidspunkt, da han ringer og siger, at "...du skal købe Vordingborg Køkkenet", havde min kone og jeg ingen planer

om at skulle vende tilbage til Danmark, fortæller Ingolf Jacobsen.

– Jeg sagde i første omgang, at det måtte vente til efter juleferien, men det tillod virksomhedens situation ikke. Vi holdt derfor et møde allerede den 17. december, hvor der blev forhandlet til ud på natten.

Klogere på "fru Olsen"

Hvis Ingolf Jacobsen's familie skulle investere noget kapital i den trængte virksomhed, havde han nogle krav, der skulle opfyldes:

– Jeg ville ikke være direktør. Det skulle være Hjalmar Hansen, som

1963 1964 1994 **1995 2013**

Epoken

jeg kendte fra Cabelcon, hvor han havde det overordnede produktionsansvar. Vi kontaktede derfor Hjalmar, der ville tænke over det, men det var der ikke tid til ..., husker Ingolf Jacobsen tilbage på en situation, hvor der blev gjort op med et par personlige forestillinger:

- Det havde altid været en drøm for mig at prøve at sælge varer direkte til forbrugeren. Det måtte da være nemt ...! Det blev vi også klogere på, da vi havde overtaget Vordingborg Køkkenet og var kommet i gang. Fru Olsen var langt sværere at sælge til, end jeg og vi regnede med.

Overtagelsen af Vordingborg Køkkenet blev forhandlet med den daværende indehaver Jens-Christian Dehn, som Ingolf Jacobsen og direktør Hjalmar Hansen kalder for en "...fantastisk personlighed":

"...guldet lå ikke bare lige på vejen"

- Det blev ikke et køb, jeg var helt vildt begejstret for. Jeg var 45 år og "pensioneret", men der skulle ske noget og jeg kunne godt lide at producere ting selv. Så jeg valgte sammen med min familie at købe virksomheden, der dog hurtigt viste sig at være noget mindre moderne, end hvad jeg havde været vant til tidligere, fortæller Ingolf Jacobsen, mens Hjalmar Hansen supplerer:

- Virksomheden havde ikke eksisteret i dag, hvis ikke familien Jacobsen havde overtaget den. Og guldet lå ikke bare lige på vejen til at samle op, men vi havde givet os selv en udfordring, hvilket man vokser med. I første omgang

var den store turn around at optimere administration og produktion, hvilket gav virksomheden en forandringskurve, der gav overskud allerede i 1996.

Vordingborg Køkkenet lægger vægt på styrke og brugsrigtig, gennemtænkt konstruktion.. til mindste detalje..

Annonce fra 1970'erne.

Alle skuffer glider på robuste rulleskinner - legende let uden blokader og bindinger. Systemet, der er konstrueret til at tåle flittig brug og stor belastning, er også forsynet med automatisk udtræksstop.



Hængslerne er skjulte og selvlukkende - uden generende snaplase. Ingen klemte fingre, for hængselkonstruktionen bevirker, at lågerne lukker "blidt" det sidste stykke. Hængslerne, der er markedets suverænt bedste, er justerbare i alle retninger.





Administrerende direktør Hjalmar Hansen i fabriks hallen, i 1994 da produktionen stadig var aktiv i Vordingborg.

"Essensen var hr. og fru Danmark ..."

Da de nye indehavere og direktion kom i gang med at forny og styrke Vordingborg Køkkenet, var udgangspunktet et blandet image:

– Det var enten "...vi skal selvfølgelig have et nyt køkken fra Vordingborg ..." eller "...aldrig igen". Men vi kunne fornemme en livsnerve i virksomheden, hvor essensen var hr. og fru Danmark, der ønskede et køkken i god kvalitet til en ok pris og ikke alt det hersens design", fortæller Hjalmar Hansen.

– En af Ingolfs styrker er, at han ser muligheder, ikke begrænsninger. Det blev blandt andet startskuddet til, at Vordingborg Køkkenet valgte at have egne butikker frem for franchise-tagere. Det gav et tiltrængt omsætningsløft og var fuldt gennemført i 1996.

*Vordingborg Køkkenet blev
i 1999 kåret til
Gazellervirksomhed af
dagbladet Børsen.*

1963 1964 1994 1995 2013

Epoken

- Vi ville samtidig have helt styr på forsyningskæden fra indkøb af varer til produktion og salg. Det gav en integreret produktudvikling, der var en anden af Ingolfs stærke sider.

Ingolf Jacobsen tilføjer:

- Beslutningen om at gå fra franchise til en kapitalkæde med egne butikker var dyr men rigtig. For muligheden for at styre hele kæden har blandt andet været medvirkende til at styre virksomheden igennem den seneste krise.

Ny forretningsmodel: Afvikling gav udvikling

Vordingborg Køkkenet kom senere til en skillevej, da der var behov for markante investeringer i det danske produktionsapparat. Skillevejen gav anledning til overvejelser omkring virksomhedens fremtidige struktur:

- Hvis vi, som ønsket, skulle levere just in time, skulle vi investere meget i virksomheden og i et stort højlager. Da vi regnede på det, viste det sig hurtigt, at vi skulle finde andre, der kunne producere tingene for os. Det var vores konklusion og årsagen til, at vi startede et samarbejde med en meget stærk samarbejdspartner i Tyskland, fortæller Ingolf Jacobsen om den afvikling af det meste af produktionen i Danmark, der gav plads til udvikling af andre stærke sider:

- Vores nye forretningsmodel var altså, at vi ikke selv skulle producere mere, men i stedet være et "handelselskab" med de produkter, der gav mening på det danske marked, konstaterer Hjalmar Hansen.

Fokus på kunden

Et omdrejningspunkt i hele virksomhedskulturen i Vordingborg Køkkenet er konsekvent fokus på kunden:

- Vores kendskabsanalyser viser, at vi i dag har et godt image. Det skyldes blandt andet, at vi har arbejdet meget med produktkvalitet og med den oplevede kvalitet, altså hvordan vi får produktet solgt til kunden. Det bruger vi al vores energi på i dag. Giver vi den første kunde en god oplevelse, så vil den næste kunde også have en god oplevelse osv. Det er samtidig vigtigt, at vi gør en utilfreds kunde glad, siger Hjalmar Hansen.

- Vi gemmer os ikke for kunderne. I USA har kunden altid ret, også når han ikke har det. Og vi vil jo også gerne selv behandles med lidt respekt, når vi har brugt 30.000 kroner og opefter på et produkt.

Announce fra Boligdan i start 1990'erne, før det tog navneforandring til Vordingborg Køkkenet.





2007 besøgte statsminister Anders Fogh Rasmussen Vordingborg køkkenet for at lære mere om, hvilke tiltag vi havde lavet for at fremme integrationen af nydanskere.

Vordingborg køkkenet
leverede i 2012 ca. 6500
køkkener til danske hjem og
arbejdspladser.

1963 1964 1994 1995 2013

Epoken

Familieje giver fordele

Hjalmar Hansen, der i det daglige skal manøvrere det gode skib Vordingborg Køkkenet, ser det i den forbindelse som en stor fordel, at virksomheden er familieejet:

– At der er tale om en aktiv ejer i et 100% familieejet firma er en fordel i beslutningsgangene, og det har betydning for fremtiden og visionerne i virksomheden. Vi står på en ufatteligt god platform, da vi ikke har nogen gæld og samtidig har penge på bankbogen. Alt det har vi på plads. Udfordringen bør derfor være, hvordan vi får en større markedsandel i et marked med mange udbydere, siger Hjalmar Hansen og runder af:

– Fremtiden er åben og med vores platform kan vi ikke ønske os et bedre afsæt. Vordingborg Køkkenet er en virksomhed med gode fremtidsudsigter.

***“– Fremtiden er åben
og med vores platform kan vi ikke
ønske os et bedre afsæt.
Vordingborg Køkkenet er en virksomhed
med gode fremtidsudsigter.”***



Vordingborg Køkkenet har aldrig været blege for at stikke ud fra mængden. Heller ikke når det gælder farvede køkkener anno 2013.

SUCCES MED STÆRK ERHVERVSPAKKE

Da Vordingborg Køkkenet etablerede egen erhvervs-afdeling i 2012, afspejlede det en stigende efterspørgsel fra boligforeninger og erhvervskunder efter køkkenkonceptet fra Vordingborg. De ønskede en erhvervspakke med bredt sortiment, hurtig levering, attraktive priser og professionel håndtering. Den pakke får de hos Vordingborg ...

1963 1964 1994 1995 2013

– På erhvervssiden har vi reelt samme produkt og samme udvalg som til privatkunder. Indmaden er den samme. Det giver os en styrke på erhvervssiden, at vi på den måde har et alsidigt kvalitetsprodukt, der tiltrækker mange boligforeninger og nogle erhvervskunder, fortæller Jannek Wulff, der er ansvarlig for erhvervssalget i Vordingborg Køkkenets Odense-afdeling.

– Det handler samtidig om, at vi i dag kun skal bruge 10 arbejdsdage på implementering af et køkken.

Så er det gamle køkken revet ned, el og vvs er tilsluttet og det nye køkken monteret.

Flere strenge at spille på

– Det er en stærk erhvervspakke, vi tilbyder vores erhvervskunder. Med aftagelige fronter, så de kan skiftes ud, hvis der er brug for det ved fraflytning, uden at hele køkkenet skal skiftes ud. Og med en kvalitet på sliddelene, der gør det attraktivt for boligforeninger at vælge Vordingborg Køkkenet, når der skal nye køkkener i en ejendom eller opgang, lyder det fra Jannek Wulff.

– For mange boligforeninger er det samtidig vigtigt, at de ofte har stiftet bekendtskab med os før. Det gør det nemt for folk at have tillid til os. Derfor bliver vi ofte sat i gang og klarer os selv, så inspektører osv. i foreningerne ikke behøver at høre fra os, før køkkenerne er helt klar. De ved, at vi hjælper vores kunder med at tage den fulde entreprise.

– Vores koncept er netop godt til helt store entrepriser, fordi vi har flere strenge at spille på. Og fordi det stadig er en lækker kvalitet, selvom prisen er sat lidt mere aggressivt.

Endnu skarpere på pris, profil og produkt

Jannek Wulff har beskæftiget sig med salg i mange år – bl.a. som selvstændig butiksdrevende. Han synes stadig, at salg er en spændende udfordring:

– Jeg har altid været drevet af salg og succesoplevelser, og hos Vordingborg Køkkenet handler det stadig om at få folk hjulpet med at opfylde deres drømme. Her i butikken føler jeg mig samtidig som del af et meget dynamisk og ungt hold. Det gør, at vores kunder oplever, at der sker noget, og at der er en god ping pong. Både mellem kunderne og os og mellem kollegerne, siger han og sætter et endnu bredere perspektiv på:

– Vordingborg Køkkenet er en moderne organisation og et firma, hvor der sker noget hele tiden. Der er en dynamik, der er nødvendig i disse tider. Vi har desuden en kvalitetssikring, der er vigtig, og som følge af finanskrisen er vi bare blevet endnu skarpere på pris, profil og produkt.



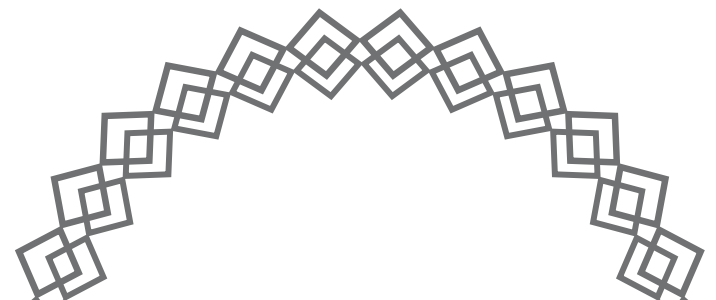
*I 2007 blev Vordingborg
Køkkenet fremhævet i
Dansk Industri som
mønstervirksomhed inden
for integration.*



Køkkenudstilling med fornemmelsen af at være i et "ægte" hjem.

“DER SKAL VÆRE PLADS TIL DRØMME I VORES UDSKILLINGER ...”

Når Projekt- og udviklingskoordinator Lars Bundgaard indretter Vordingborg Køkkenets butikker rundt i hele landet, skaber han først og fremmest plads til kundernes køkken-drømme - og giver dem masser af inspiration og ideer med på vejen.



– Vi følger nogle få regler, når vi skal skabe et godt rum i den enkelte butik. Det handler blandt andet om lige linier, stringens, funktionalitet og så en lille overraskelse rundt omkring, som kunderne ikke havde regnet med. For du skal overraske med en væg, hvor tapet eller en anden farve bryder rammen. Eller med ting og genstande, der får det til at se hjemligt ud.

– Butikkerne er samtidig så ens som muligt, da det gør det nemt for vores kunder at finde rundt. Du kan altid fornemme på indretningen og stilen, at det er en Vordingborg-butik, fortæller Lars Bundgaard og tilføjer:

– Jeg har fokus på, at butikkerne fungerer, og at der er plads til at drømme i vores udstillinger. Hertil kommer dygtige konsulenter, der hjælper kunden med at finde de rigtige brikker, så vi i fællesskab kan lægge det puslespil, der passer hos kunden.

Gør det nemt for kunden

Lars Bundgaard selv har den bredest mulige baggrund for at udføre jobbet med at indrette Vordingborg Køkkenets butikker rundt i Danmark. Den oprindelige uddannelse som tømrer er suppleret med stor erfaring fra meget forskellige funktioner i Vordingborg-regi:

– Jeg har mange forskellige erfaringer med i rygsækken, da jeg både har arbejdet som sælger og har været butikschef hos Vordingborg. Derfor ved jeg, hvad både kunde og sælger har brug for. Jeg ved, at noget af det, der er kanonspændende ved salg er, at alle kunder er forskellige med forskellige drømme, rum, økonomi osv. Et salg er derfor back to basic hver gang, hvor du skal gøre det nemt for kunden, siger Lars Bundgaard, mens han konstaterer:

– I mine år hos Vordingborg Køkkenet har jeg flyttet mig mange gange. Det har til gengæld betydet, at jeg altid har været glad for at gå på arbejde.

Og selvom det lyder mærkeligt, så glæder jeg mig faktisk til at komme i gang igen efter en god ferie.

Midt i markedet

For Lars Bundgaard er der flere grunde til, at Vordingborg Køkkenet står så stærkt i markedet, som det er tilfældet:

– Vi vil helst være midt i markedet, hvor vi altid har været. Det giver os den største andel, men det giver os først og fremmest mulighed for at møde vores kunder og ramme dem, hvor de er. Fordi vi er så stærke midt på markedet, men samtidig kan gå både op og ned i kvalitet og pris, hvis kunden ønsker det.

– Du kan få det hele hos Vordingborg Køkkenet, uanset om du skal indrette en lille klublejlighed, have nyt køkken i den store villa eller skal bruge en stærk erhvervsløsning til boligforeninger, fortæller Lars Bundgaard.

– Vi kigger samtidig hele tiden efter nyt, der kan interessere vores kunder. Køkkenserien Pino og Badea til badeværelset er gode eksempler på nyt.

"Hvis du viser, at du vil og kan ..."

– Som ansat i Vordingborg Køkkenet kan du altid komme med ideer, og kan du endda argumentere for dem, får du ofte lov til at arbejde videre med dem, fortæller Lars Bundgaard om en arbejdsplads med en flad struktur:

– Der er masser af muligheder, hvis man vil udvikle sig. Hvis du viser, at du vil og kan, så får du lov. Til gengæld er alt synligt, og du bliver målt og vejet, men kan du lide at arbejde selvstændigt, så fungerer du godt hos Vordingborg. Vi har samtidig

nogle toptunede salgsredskaber til rådighed, så vi kan gøre det, som det i sidste ende handler om, nemlig at yde det bedste for kunden, runder Lars Bundgaard af, inden der skal skabes plads til flere drømme i den næste Vordingborg-butik.

"Hvis du viser at du kan og vil, får du lov."



Luftfoto af Vordingborg Køkkenets hovedkontor og produktionsfabrik i Vordingborg.

1995 2013

