

## VINDERE SKABER VINDERE

Nordisk Film Marketing fik skabt et vinderhold med hjælp fra OlymPeak Coaching.

*Læs mere på side 2*

## TÆNK AMBITIØST – OG HØJT

Pfizer Danmark har givet ambitionerne luft under vingerne og udviklet en ny vision.

Visionen skal indfries ved hjælp af et Winning Mindset.

*Læs mere på side 3*

## RIV VISIONEN NED FRA VÆGGEN

OlymPeak Coaching fortæller om Winning Mindset.

*Læs mere på side 4*

## NYT CORPORATE IMAGE TIL PFIZER DANMARK

Det er ikke nok at tænke ambitiøst. Ambitionerne skal også udtrykkes klart og åbent. Det har Pfizer Danmark gjort gennem en ny vision og et Winning Mindset, der skal give virksomheden et nyt Corporate Image.

»Vi har lært at tænke ambitiøst og turde tro på ambitionerne, og vi har forstået vigtigheden af at melde ambitionerne klart ud,« siger Karin Verland, adm. direktør i Pfizer Danmark.

*Læs mere på side 3*



# VINDERE SKABER VINDERE



*Det kan mærkes, når en coach på egen krop har prøvet det, der coaches i. Det indtryk fik marketing direktør i Nordisk Film, Mikkel Berg, af mødet med OlymPeak Coaching.*

Nordisk Film Marketing har været igennem en større omstrukturering af organisationen. Derfor var udfordringen at få medarbejderne

til igen at tænke og agere som ét hold:

»Medarbejderne skulle have en god oplevelse, der kunne styrke det sociale sammenhold. Samtidig ville vi skabe et vinderhold. Derfor var det oplagt at tage kontakt til OlymPeak Coaching, der består af folk, der selv har prøvet at vinde – og derfor kender hele vejen til toppen,« fortæller Mikkel Berg.

*»OlymPeak Coaching består af folk, der selv har prøvet at vinde – og derfor kender hele vejen til toppen«*

## Velforberedt og professionel proces

OlymPeak Coaching arrangerede i august et tre-dages seminar til det sydfynske øhav for medarbejderne i Nordisk Film Marketing. Turen bød på en kombination af seriøs leg, teambuilding-aktiviteter, konkurrencer, afslapning og diskussion af vision og Winning Mindset.

»Det var et omfattende program, som var meget professionelt tilrettelagt. Teamet fra OlymPeak Coaching styrede processen med en fin balance mellem indhold og indpakning – og med stort engagement. Man kunne virkelig mærke, at de har taget deres egen medicin. Derfor kunne vi tage fra Fyn som ét hold, og som et hold der vil vinde,« siger Mikkel Berg.

# SAMARBEJDE PÅ TVÆRS AF GRÆNSER

*J.C. Hempels Skibsfarve-Fabrik er vokset betydeligt siden etableringen i 1915 og har i dag selskaber over hele verden. Samarbejde på tværs af afdelinger og landegrænser er en af de største udfordringer.*

Derfor var en række ledere fra Hempels danske hovedkontor i oktober 2001 samlet til et seminar med OlymPeak Coaching med det formål at styrke samarbejdet mellem de forskellige afdelinger.

»Det var et meget vellykket seminar. OlymPeak Coaching er konkrete, handlingsorienterede og gode til at tage udgangspunkt i vores situation. I løbet af bare to og en halv dag lykkedes det at få skabt en fælles målsætning og et samarbejdsforum, der har fungeret

godt lige siden. Vi tog hjem med følelsen af, at det her, det kan virkelig blive til noget,« siger Jack Bohr Christensen, Group Director Protective Coatings i Hempel.

## Fra Danmark til Malaysia

På baggrund af seminaret fik Jack Bohr Christensen en idé: Hvis det kunne lade sig gøre at skabe et samarbejde på tværs af grupperne i Hempel i Danmark, måtte det også kunne lade sig gøre at skabe et samarbejdsforum på tværs af Hempels selskaber i forskel-

*»Vi tog hjem med følelsen af, at det her, det kan virkelig blive til noget«*

lige lande. Resultatet blev et seminar i Malaysia med OlymPeak Coaching.

»I maj var vi 12 segment-chefer fra forskellige lande, der mødtes på øen Rawa. Her diskuterede og opstillede vi mål og besluttede, hvorledes samarbejdet inden for Protective-segmentet på tværs af regioner, lande og afdelinger skal fungere. Turen styrkede vores netværk på tværs af landegrænserne, hvilket bl.a. har givet en markant bedre kommunikation mellem de forskellige selskaber,« fortæller Jack Bohr Christensen.

Næste skridt i udviklingen bliver to seminarer – et for ledergruppen og et for salgstyrken i USA. Her skal projektet gentages, så arbejdet mod et fælles mål kan blive yderligere styrket.

# TÆNK AMBITIØST – OG HØJT

*Det er den 24. januar 2005. Pfizer Danmark gør status efter tre år med en ny vision. Visionen er indfriet, men hvordan blev den det? Ved at tage udgangspunkt i fremtiden har Pfizer Danmark udviklet en ny vision. Visionen skal sammen med et Winning Mindset give Pfizer Danmark et nyt Corporate Image efter en turbulent periode med stor vækst og fornyelse i organisationen.*

I vinteren 2001 blev OlymPeak Coaching sat til at facilitere processen med udvikling og implementering af nyt Corporate Image for Pfizer Danmark. Det skete gennem udvikling af en ny vision og et tilhørende Winning Mindset. Det har givet Pfizer Danmark en stærk tro på egne ambitioner. Derfor siger man i Pfizer Danmark ikke længere, »hvis vi når målet«, men derimod »når vi når målet«.

Det handler om at forestille sig, at man står ude i fremtiden og har nået sit mål. Derefter skal man tænke over, hvad der bragte virksomheden til målet. Man skal lære af tidligere succeser: Hvad er det, man gør, når man gør det bedst? Dét er virksomhedens

*»Processen gav en fælles afklaring og et stærkt commitment til visionen i ledergruppen«*

Winning Mindset, og det man skal fokusere på for at nå sit mål.

»Vi har lært at tænke ambitiøst og turde tro på ambitionerne, og vi har forstået vigtigheden af at melde ambitionerne klart ud. Det er kommet til udtryk i en vision og et Winning Mindset, der er menneskeligt, nærværende og enkelt. Det skyldes ikke mindst OlymPeak Coachings evne til at skabe en åben og jordnær diskussion,« siger Karin Verland, adm. direktør i Pfizer Danmark.

## Stærkt ejerskab gennem grundig proces

Peter Ravn, der er Business Development Director i Pfizer Danmark, har været ansvarlig for hele Corporate Image processen. Han ser denne proces som afgørende for implementeringen af vision og Winning Mindset.

»I januar var ledergruppen samlet til et tre-dages seminar. Vi diskuterede, hvad vi vil, hvordan vi vil det, og især hvor meget vi vil det. Denne proces gav en fælles afklaring og et stærkt commitment til visionen i ledergruppen,« fortæller Peter Ravn.

I foråret blev mellemlederne inddraget i processen, og i august blev alle 200 medarbejdere præsenteret for og involveret i visionen og det nye Winning Mindset.

## Winning Mindset i hverdagen

I Pfizer Danmark forankres visionen i organisationen ved at gøre Winning Mindset til

*»Vi har lært at tænke ambitiøst og turde tro på ambitionerne, og vi har forstået vigtigheden af at melde ambitionerne klart ud«*

en del af virksomhedens hverdag. Det sker bl.a. gennem månedlige møder i ledergruppen og ved at indarbejde visionen i den enkelte medarbejders personlige mål og handlingsplan. Kursen fastholdes også ved, at lederne i et internt nyhedsbrev løbende gør status over, hvor langt processen er nået.

»Det skaber incitament til hele tiden at arbejde med visionen, at ledelsen på skrift skal redegøre for, hvilke mål der er nået. Men det fundamentale engagement blev skabt i august gennem ledergruppens involvering af medarbejderne. Her satte ledergruppen sin troværdighed ind på at nå visionen. Det forpligter – også i hverdagen,« siger Peter Haugegaard Hansen, personaleleder i Pfizer Danmark.

OlymPeak Coaching er fortsat involveret i implementeringen af Pfizer Danmarks nye Corporate Image, bl.a. som facilitator for ledergruppen og gennem coaching af ledere og medarbejdere.



# RIV VISIONEN NED FRA VÆGGEN

– og brug den aktivt i hverdagen ved hjælp af et Winning Mindset

En vision er intet værd, hvis den blot er et stykke papir, der hænger på en væg. Visionen skal ned fra væggen og integreres i hverdagen. Det kan gøres ved at udvikle og ikke mindst implementere et Winning Mindset: Koncentrationen af det man gør, når man gør det bedst.

Et Winning Mindset udvikles ved at tage afsæt i tidligere succeser og blive bevidst om de værdier, de holdninger og den adfærd, som skabte succeserne. Dette koges ned til opskriften på nye succeser – et Winning Mindset.

Formuleret i enkle og håndgribelige vendinger bliver et Winning Mindset let at huske. Derved bliver det et værktøj, der kan integreres i adfærden og bruges aktivt i hverdagen i forbindelse med f.eks. rekruttering, samarbejde og evaluering:

- Som rekrutteringsværktøj kan et Winning Mindset sikre, at de medarbejdere, som en

organisation ansætter, er i besiddelse af de værdier og holdninger, som organisationen står for.

- Som samarbejdsværktøj kan et Winning Mindset fungere som en aftale for, hvordan en organisation samarbejder og kommunikerer – såvel internt i forhold til kolleger og medarbejdere som eksternt i forhold til kunder og samarbejdspartnere.
- Som evalueringsværktøj kan et Winning Mindset bruges til at følge op på, om de beslutninger, der bliver truffet i en organisation, er med til at bringe organisationen nærmere sin vision.

Udviklingen af et Winning Mindset øger sandsynligheden for at opnå nye succeser. Den udvikling vil vi gerne hjælpe din organisation med, så I kan blive bevidste om, hvad I gør, når I er bedst – jeres Winning Mindset.

*OlymPeak Coaching*

## EN VISION GIVER OVERSKUD I HVERDAGEN

*Forbrugerstyrelsen har lært at bruge visioner som et værktøj til at skabe fokus og bruge ressourcerne bedre. Det giver større overskud i hverdagen.*

»I foråret blev vi beskåret i antallet af medarbejdere. Samtidig blev der stillet større krav til vores arbejde og produktion. Det skabte stor frustration i ledelsesgruppen,« siger Victor Kjær, direktør i Forbrugerstyrelsen.

Sammen med OlymPeak Coaching udviklede Forbrugerstyrelsen en ny vision. Ved at opstille et konkret og attraktivt mål – og handlingsplaner for målet – blev der skabt sammenhold, motivation og ny energi i organisationen.

»Det, at vi har fået en attraktiv og ambitiøs vision, har hjulpet os til at fokusere på de problemer, vi selv har indflydelse på – og gøre dem til positive udfordringer. Det gælder om at styre udenom de isbjerge, man alligevel ikke kan flytte. Derved udnytter vi vores ressourcer bedre, og det har gjort det lettere at tackle de daglige problemer,« fortæller Victor Kjær.

Visionen indgår nu også i hver enkel leders personlige målsætning, som hvert år evalueres af medarbejderne og de øvrige ledere. Dermed er medarbejderne med til at holde ledelsesgruppen fast på visionen.

## UD TIL HØJRE MED JANTELOVEN

– et foredrag om ultimative mål.

»Vores handlinger er afledt af vores mål. Derfor bliver man bedre til at præstere, hvis man sætter sig et ultimativt mål. Men det kræver også, at man tør blive til grin, hvis man ikke når sit mål. Første skridt er at eliminere Janteloven og sætte sig ud over, hvad andre mener, man kan og ikke kan,« fortæller Tom Johansen fra OlymPeak Coaching.

Som leder af det danske bobslædehold, bobteam.dk, ved Tom Johansen, hvad det vil sige at sætte sig et mål. Bobteam.dk har som sit erklærede mål at vinde medaljer ved Vinter-OL i Torino i 2006. Erfaringerne fra arbejdet med denne målsætning kan overføres direkte til en virksomheds arbejde med vision og Winning Mindset.

»En sportsudøvers evne til at præstere handler ikke alene om talent, men også om viljen til at udnytte sit talent. Tilsvarende handler det for en virksomhed ikke bare om faglighed, men i høj grad også om viljen til at udnytte denne faglighed. Ved at sætte et ambitiøst mål tvinger man sig til at tænke ambitiøst – og handle derefter,« siger Tom Johansen.

Tom Johansen har bl.a. holdt foredraget for ISO. Ifølge personalechef Morten Emborg blev foredraget brugt som inspiration til at arbejde med målsætninger og til at skabe en fælles forståelse for, at det er tilladt at tænke ambitiøst.

JOURNALIST: PETER JEPPSEN,  
GCI MANNOV  
LAY-OUT: GRAMSTRUPDESIGN APS  
TRYK: RICHARD LARSEN GRAFISK A/S

OLYMPPEAK COACHING ER:

LARS H. NIELSEN, NIELS LAULUND HENRIKSEN, JACOB BÖHME OG TOM JOHANSEN SAMT 25 FREELANCEDARBEJDERE.

WE CREATE COMMITMENT TO VISIONS & VALUES

BERNSTORFFSVEJ 140 • DK-2900 HELLERUP • TEL +45 39408080 • FAX +45 39400102

www.coaching.dk • info@coaching.dk