

MØD DEN ØSTJYSKE BAGERMESTER HENRIK KJÆR

Historie- fortælleren fra Hovedgård

KAGEHUSET ER DET LEVENDE BEVIS PÅ, AT DER ER MASSER AF LIV UDEN FOR DE STORE BYER. HENRIK KJÆR HAR OPBYGGET EN POPULÆR BAGERKÆDE I SMÅ LOKALSAMFUND PÅ BASIS AF KVALITET, NYSGERRIGHED OG EVNEN TIL AT FORTÆLLE HISTORIER OM SINE PRODUKTER.



Kagehusets rustikke landbrød vandt i 2018 titlen som Danmarks bedste specialbrød.



”
VI VIL IKKE GÅ PÅ
KOMPROMIS MED
KVALITETEN I JAGTEN
PÅ VÆKST

Bagermester Henrik Kjær sætter sig i cafehjørnet, puster ud og kigger SPRØDs udsendte dybt i øjnene. Jeg når ikke at sige noget, inden han begynder:

– Det kan godt være, at det her ligner en succes, men det er dæleme hårdt. Jeg har været i gang siden klokken 22 i aftes, og selv efter et døgnns arbejde er der stadig masser at gøre. Og derhjemme har jeg tre drenge, som jeg også gerne vil være far for, så du kan nok se, at jeg kæmper med at få enderne til at nå sammen.

Når man skal interviewe manden bag den østjyske bagerkæde Kagehuset, skal man have spidset sine blyanter hjemmefra. Der bliver ikke tid til det undervejs, for tankerne flyver ud af Henriks mund lige så hurtigt, som croissanterne ryger over disken henne ved kasseapparatet.

Vi har sat os sammen for at snakke om, hvad der har gjort Kagehuset til en succes. Henrik er en af CBP's gode kunder, og vi er nysgerrige for at høre om, hvordan man skaber fremgang "ude på landet", hvor butikslukninger og fraflytning mod de store byer ellers er dagens orden.

Lad os få baggrunden på plads. Fortæl mig om din vej frem mod det, du har i dag.

– Jeg har altid villet være bager. Jeg begyndte som arbejdsdreng i Niels Jørgen Schacks bagerforretning i Sønderborg tilbage i 1992, kom i lære samme sted efter et par år og var udlært i 1997. Det var her, jeg lærte, at historie og kærlighed er hjertet i en god bagerforretning. Sådan var det for min læremester, og sådan er det for mig i dag.

– Jeg er nysgerrig af natur og arbejdede hos forskellige bagere, da jeg var blevet udlært. Det blev blandt andet til tre år i Norge, hvor jeg arbejdede som konditor, fordi jeg gerne ville blive dygtigere til kager. Jeg sugede til mig, alt det jeg kunne, indtil jeg sammen med min kone Mette følte mig klar til at få egen forretning.

Det blev så her i Hovedgård, I fik fod under egen bagerdisk. Hvorfor lige her?

– Det var en tilfældighed. Mette og jeg er sønderjyder, og vi kendte ikke Hovedgård. Men det var her, muligheden for at blive selvstændige opstod, netop som vi var klar. Og vi tænkte: Hvorfor skulle vi ikke kunne få det til at lykkes her?

– Der hørte en bagerbutik i Gedved med til forretningen, og vi udvidede yderligere med butikker i Østbirk og Egebjerg de følgende år. Det gik godt, så i 2012 sprang vi ud i vores hidtil største satsning med det, du ser her: Et helt nybygget bageri på 800 m² og en tilhørende butik med cafe. Og seneste udvidelse kom, da vi åbnede en Kagehuset i Superbrugsen i Stensballe, en forstad til Horsens.

Kagehusets fremgang er kommet ved at satse på mindre lokalsamfund. Hvordan passer dette sammen med historien om landsbyer, der plages af fraflytning og tomme butikslokaler?

– Jeg tror fuldt og fast på, at man kan skabe en bagersucces alle steder. Man gør det ved at satse på kvalitet og ved at blive en aktiv medspiller i lokalsamfundet. Kundene kører gerne langt, når det rygtes, at de kan få fremragende rundstykker og kager hos dig. Og hvis du samtidig skaber arbejdspladser og benytter alle muligheder for at komme i kontakt med de lokale, har du al sympatien på din side.

– Vi har et åbent bageri, hvor vi tit inviterer lokalbefolkningen til arrangementer, for

DANSK SURDEJ I VERDENSKLASSE

Som den eneste danske bager har Henrik Kjær fået optaget en surdej i det internationale surdejsbibliotek i Belgien. Det er en hæder, der kun tildeles helt unikke surdeje, som af eksperter vurderes til at være bevaringsværdige for eftertiden.

Surdejen er baseret på rug og stammer fra Henriks læremester Niels Jørgen Schack. Mange af Kagehusets brød er baseret på denne rugsurdej, som friskes op kl. 3 hver nat i bageriet i Hovedgård.

Hos CBP er vi ret stolte af, at en bager med et så højt kvalitetsniveau har valgt os som samarbejdspartner.



"Mette-brødet" bages i bageposer, der giver brødet en god saftig krumme. Brødet fik bronze i 2013.

eksempel bagning med børn. Det er meget populært, og det giver en masse små ambassadører, der løber hjem og fortæller om deres oplevelser. Som et andet eksempel har vi kørt et projekt med en 8. klasse fra den lokale skole om, hvordan vores butik kunne blive endnu mere attraktiv for de helt unge. Og hvordan vi kunne bruge sociale medier til at nå bedre ud.

– Vi gjorde det af ren nysgerrighed. Det er spændende at snakke med unge, for de har et helt andet syn på mange ting. Og det er jo dem, der gerne skulle komme i butikken i morgen.

Nysgerrighed er tydeligvis det, der driver dig. Hvor har den ellers bragt dig hen?

– Jeg flyttede på et tidspunkt ind hos en fransk bager for at lære at bage perfekte franske croissanter. Jeg ville lære håndværket og alle de hemmelige tricks, for hvorfor skulle mine kunder ikke have det allerbedste?

– Efter hjemkomsten holdt vi så fire franske uger i butikkerne, så kunderne opdagede, at deres lokale bager nu kunne

endnu mere. Og nu sælger vi rigtig mange croissanter i alle butikkerne. I det hele taget elsker jeg at lære nyt og finde på nye produkter, der gør det spændende for kunderne at besøge os.

”

**DET ER NEMT AT PRODUCERE
NOK, MEN DET SVÆRE ER AT
HOLDE OVERBLIK OG VÆRE
EN GOD LEDER SAMTIDIG**

Du talte om historie og kærlighed til bagerhåndværket. Det lyder jo godt, men hvad betyder det i praksis?

– Historie er at respektere de klassiske dyder. At gå tilbage i tiden og arbejde med gamle meltyper og opskrifter. Og at bruge lokale ingredienser, ligesom man gjorde dengang. Vi har en række brød, der er bagt på lokal mel, og vores populære honningkager er lavet med lokal honning.

– I gamle dage var det naturligt at bage med lokale råvarer, men sådan er det ikke

længere. Derfor vækker det opsigt, når vi kan fortælle, at vi har brugt den og den mel fra en lokal mølle. Historiefortællingen er afgørende, og den gør vi meget ud af i butikken.

– Historien om Kagehuset er også, at vi bager alt fra bunden. Det princip holder vi fast i, uanset hvad. Vi vil ikke gå på kompromis med kvaliteten i jagten på vækst. For mig er det kun interessant at have forretningsmæssig succes, hvis det bygger på de bedst mulige produkter.

Det er tydeligt, at du har en enorm gejst omkring din forretning. Hvordan får du spredt din energi ud i alle afkroge af virksomheden?

– Det er den helt store udfordring. Vi er i dag 80 medarbejdere fordelt på fem lokationer, og jeg har følt, at jeg er på grænsen af, hvad jeg kan klare. Det er nemt at producere nok, men det svære er at holde overblik og at være en god leder samtidig med, at der skal tages masser af små og store beslutninger hver eneste dag. Jeg fik en øjenåbner, da en af mine bedste medarbejdere ude i butikkerne sagde op. Hun



var en gæv pige, der ikke havde brokket sig og bare knoklet på med udfordringerne. Men en dag måtte hun give op med øjeblikkelig virkning. Jeg så mig selv i spejlet og spurgte: Hvordan kunne det ske? Hvordan havde jeg ikke opdaget det i tide?

– Min indsigt var, at jeg måtte have hjælp til at sikre sammenhængskraften. Jeg kan ikke nå rundt i alle butikker og hjælpe dem med alt det, der opstår. Derfor har jeg nu ansat en mand til at være min forlængede arm ude i butikkerne. Det har fjernet en stor bekymring og en dårlig samvittighed fra mine skuldre, så jeg bedre kan koncentrere mig om at udvikle forretningen.

Men hvis du har arbejdet i 24 timer nu, er der vel mere, der skal uddelegeres?

– Helt sikkert, vi er ikke i mål. Men de lange arbejdsdage er også min egen skyld, for jeg får nye ideer hele tiden. Og jeg har nu fået så meget luft, at jeg er begyndt at drømme om næste skridt, som er et tre gange så stort bageri. Ja, det lyder vildt, men uden nysgerrighed og udvikling keder jeg mig.

Henrik griner og kaster et blik på uret. Han har lige et par gøremål mere, inden han skal hjem og være sammen med sine drenge efter skoletid. Og måske have nogle timer på øjet, inden nye ideer til udviklingen af Kagehuset vælter frem.

5 SPRØDE BUTIKSRÅD

fra Henrik Kjær

Vær synlig i butikkerne

Der er altid mere at lære og opdage, selvom du har været i branchen i mange år. Snak med kunderne, inviter skolebørn indenfor i bageriet, opsøg de bedste bagere og lær af dem. Du kan ikke undgå at få nye ideer, som du kan bruge til at udvikle din forretning.

Hold fast i kvaliteten

Hos Kagehuset vejes alt af fra bunden. Det kræver dygtigt mandskab og kan forøge risikoen for menneskelige fejl, men kvaliteten er prisen værd. Som håndværksbager er din eksistensberettigelse at lave det, industribagerierne og de store bagerkæder ikke kan.

Kunderne elsker det lokale

Gamle opskrifter og lokale råvarer er vejen frem. Dine kunder vil have ægthed og nærvær, også i de produkter, de køber hos dig. Der er dygtige producenter af mel, mælk, frugt, honning og andre gode råvarer i dit lokalområde, så find dem, bag med deres produkter og fortæl historien.

Fortæl, fortæl

Dine kunder nyder at høre om, hvordan dit brød og dine kager er blevet til. Fortæl historien om råvarer og forarbejdning, når du har chancen for det: Direkte til kunderne i butikken, på skilte, på Facebook og i den lokale presse.

Overrask den sure kunde med service

Når der sker fejl, og kunden er utilfreds, kan det vendes til en positiv oplevelse. Det handler blot om, hvordan du tackler situationen. Indrøm fejlen (også selvom det er kundens skyld), opvej den (pengene tilbage eller nyt produkt) og gør så noget uventet ekstra, der viser, at du gerne vil have en glad kunde. Det kan fx være en kage eller et gavekort på ti rundstykker. Tænk på det som en investering i markedsføring, for overraskede kunder snakker om deres oplevelse.