

Vækststrategier

Ansoff
Intensiv vækst Integrativ vækst = vækst ved integration Diversifikation

Ansoffs vækstmatrice har som bekendt fire faser:

Markedsindtrængning
Markedsudvikling
Produktudvikling
Diversifikation

Vedrørende Ansoff, se specielt notat.

En anden måde at anskue vækstmuligheder på er intensiv vækst, integration og diversifikation.

Intensiv vækst svarer til de tre første faser i Ansoff:

Markedsindtrængning
Markedsudvikling
Produktudvikling

Integrativ vækst

Baglæns integration = Opkøb af eller sammenslutning med tidligere led i forsyningskæden, fx leverandørvirksomhed.

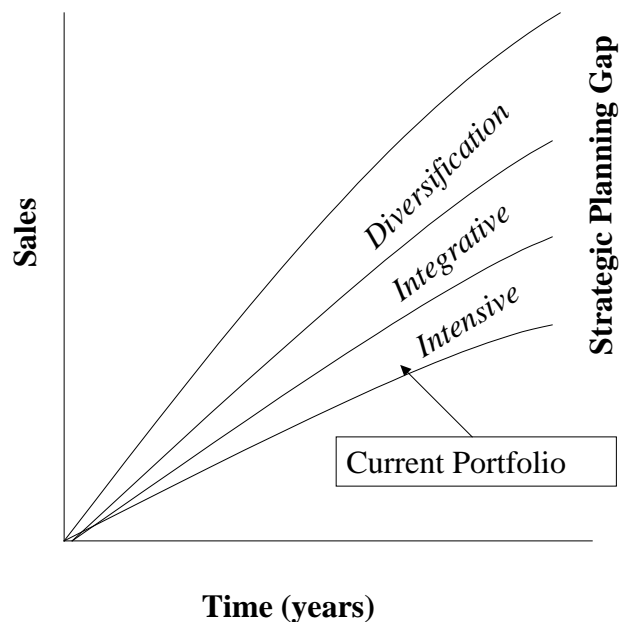
Forlæns integration = Opkøb af eller sammenslutning med senere led i forsyningskæden, fx grossist eller detailhandelsvirksomhed (forhandler).

Horisontal integration = Opkøb af eller sammenslutning med senere led i forsyningskæden, fx grossist eller detailhandelsvirksomhed (forhandler).

I tid er integration placeret mellem intensiv vækst og diversifikation (*planlægningsgab*).

Bruges typisk, hvor man mere eller mindre har udtømt mulighederne i forbindelse med intensiv vækst, men hvor man omvendt ikke ønsker at gå til diversifikation.

Strategic Planning Gap



Ved integration kan der skabes synergieffekter af forskellig art, herunder salgsmæssig og markedsføringsmæssig synergi, der kan bidrage til vækst.

Andre synergieffekter er af finansiel og produktionsteknisk art. De fører til øget rentabilitet/lavere omkostninger

Diversifikation

Diversifikation er principielt at sælge noget helt andet og til helt andre kunder, end man hidtil har gjort. Dog er der også her grader (concentric, horizontal og conglomerate diversification, og hvor sidstnævnte repræsenterer den mest radikale ændring).

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.