

Virksomhedens udviklingsstadier

En virksomhed gennemløber fra start til slut en række faser:

- Etableringsfasen eller entreprenørfasen
- Vækstfasen
- Modenhedsfasen
- Nedgangsfasen

Ovennævnte model kaldes CLC = Company Life Cycle.

(Der findes også andre måder at beskrive en virksomheds udviklingsfaser på).

Især tidspunkterne omkring faseskift er kritiske.

Fase	Karakteristika	Problemer
Etableringsfasen / entreprenørfasen	Beskeden organisation. Initiativer og beslutninger hos ejereren eller entreprenøren. Uformel organisation. Ingen præcist definerede jobfunktioner. Høj motivation. Grænseafprøvning – product / market og samhandelsvilkår mv. Krav om stadig tilpasning og fornyelse	Omkostninger vokser hurtigere end indtjeningen. Overblik mistes. Leveringstider overholdes ikke. Årsag: Manglende koordinering, hasteopgaver presses igennem. Produktionskvalitet svingende: hasteopgaver. Øgede lageromkostninger. Accept af ulønsomme ordrer. Modstand mod fornyelse i organisationen. Løsning: Effektivisering = koncentration omkring lønsomt sortiment.
Vækstfasen	Vækst gennem produkt- eller markedsudvikling. Funktionsopbygget organisation: Decentralisering, fx af salgsorganisationen i regionale områder eller efter sortiment eller kundegrupper (specialister). Satsning på bedre kapacitetsudnyttelse. Risikospredning gennem horisontal eller vertikal integration. Under horisontal integration:	Kapitalkrævende. Langsigtet. Risikobetonet. Risiko for konflikter i organisationen. Pionér-ånden fra entreprenørfasen forsvinder

	<p>Nye markedsområder (diversifikation). Under vertikal integration: Forlæns og baglæns. Mål: Bedre kontrol over branchens værdikæde (se Værdikæde).</p> <p>Ofte billigere at købe noget bestående end bygge op fra grunden. (Sml. fra privatsfæren: Bygge hus eller købe et færdigt).</p>	
Modenhedsfasen	<p>Stagnation.</p> <p>Løsninger: Horisontal eller vertikal integration. Diversifikation</p>	<p>Ambitionsniveauet falder ”Ingen” føler fornødent ansvar. Manglende initiativ til fornyelse. Nedgang klares gennem besparelser, snarere end gennem nytænkning.</p>
Nedgangsfasen	<p>Ingen visioner Dalende omsætning Besparelser</p>	<p>Udpræget demotivation De bedste medarbejdere har tidligt i fasen forladt den synkende skude. Ikke råd til fejltagelser.</p>

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.