

het Groeimodel

GROEITHEMA		GROEIKNELPUNTEN	FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4
1	Strategie	Bedrijfsstrategie	Niet eenduidig vastgelegd.	Helder en vastgelegd.	Niet meer up-to-date.	Achterhaald.
		Management	Door de ondernemer zelf.	Behoeftte aan een manager.	Verlies van controle.	Ineffectief management.
		Organisatiestructuur	Slecht gestructureerd en onduidelijke rolverdelingen.	Structuur sluit niet aan bij de feitelijke werkwijze.	Werkwijze tussen bedrijfsonderdelen steeds formeler.	Veranderingen zijn moeilijk te realiseren en tijdrovend.
		Personeel	Moeilijk om geschikt personeel te vinden.	Bedrijf vraagt steeds meer om specialisten.	Formele cultuur en slechter functionerend personeel.	Bij betere medewerkers neemt motivatie ook af.
2	Marktpositionering	Product vs.klantgerichtheid	Product / dienst is uniek en nieuw en verkoopt zichzelf.	Veranderende klantwensen worden niet goed opgepakt.	Product / dienst niet nieuw, toch staat USP's centraal.	Product en dienst niet nieuw meer, sterke concurrentie.
		Klantrelatie	Eerste klanten leggen erg veel beslag op het bedrijf.	Klanten zijn belangrijk maar kosten veel tijd.	Onduidelijk in welke klanten te investeren.	Er wordt op klantwaarde gestuurd, toch veel verloop.
3	Automatisering	Processen	Veel mondelinge afspraken en afstemmingsproblemen.	Door fouten gedwongen om processen vast te leggen.	Medewerkers vertrekken, inwerken nieuwe kost tijd.	Processen lopen steeds moeizamer, bureaucratie.
		Systemen	Bestaande systemen zijn eigenlijk 'houtje touwtje'.	Groei belemmert door niet optimale ICT omgeving.	Bedrijf overweegt systeem integratie, is dat wel nodig?	Meer focus op kostenefficiëntie, ook bij ICT.
4	Kapitaal & Financiering	Kapitaal	Vooraf eigen vermogen geen mede-eigenaren.	Kapitaalbehoefte, maar onder welke voorwaarden?	Weinig kennis van de kapitaalmarkt in huis.	Aandelenverhoudingen worden strategische issues.
		Bancaire financiering	Geen duidelijk beeld van behoeften en mogelijkheden.	Financiering vanuit cash flow, liquiditeitsproblemen.	Aanvullende financiering nodig maar moeilijk kiezen.	Financiering is kostenpost. Er moet gekort worden.
5	Business Partners	Dienstverleners	Samenwerking met kleine, lokale dienstverleners.	Kleine partijen kunnen groei niet goed bijhouden.	Veel dienstverleners maar effectiviteit / efficiency laag.	Dienstverleners die waarde toevoegen zijn erg schaars.
		Omzetvergroeters	Samenwerking met veel partijen. Opportunistisch.	Doel is rendement verhogen, hoe en met wie beginnen?	Strategische keuze voor samenwerking, maar welke?	Partnerships moeilijk te beheersen.
		Kostenverlagers	Nauwelijks samenwerking. Alles in eigen huis houden.	Initiële stappen voor structurele uitbesteding.	Wisselende ervaringen met uitbesteding, twijfels.	Uitbesteding nodig maar op welke onderdelen vooral?
6	Overname & Opvolging	Strategische overnames	n.v.t.	n.v.t.	Acquisitie is doel maar geen goede overnamestrategie.	Integratie overnamepartij is lastig en langdurig proces.
		Opvolging	n.v.t.	Herkennen en aanwijzen geschikte opvolger moeilijk.	Opvolging wordt steeds op de lange baan geschoven.	Het gevaar dreigt van twee kapiteins op één schip.