

# 8. RAZVOJ PODJETJA DO ZRELOSTI



# Ponovitev 7. enote:

## Načrtovanje in začetek

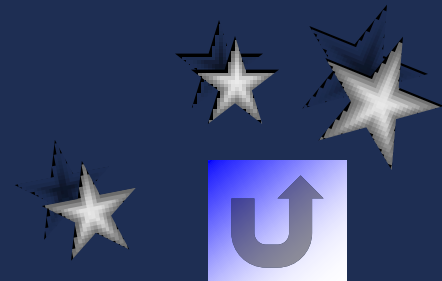
- *Zakaj je pomembno razmisliti o strategiji vstopa, preden se lotimo podjetja in ustanovitve podjetja?*
- *Katere strategije vstopa lahko navedete in v čem so njihove prednosti in slabosti?*
- *Na osnovi česa bi se odločili za izbor pravne oblike za uresničitev podjetja?*
- *Kakšna je organizacija malega podjetja v začetku in kdo opravlja taktične naloge?*
- *Kako bi razložili frazo "sam svoj šef"?*
- *Kako naj bi podjetnik izbral partnerje in kako prve zaposlene?*
- *Ali bi zaposlovali vnaprej ali šele po tem, ko sami ne bi več zmogli?*
- *Kako naj bi bili sestavljeni podjetniško-menedžerski timi?*



# Ponovitev 7. enote:

## Načrtovanje in začetek - 2

- *Kateri so temeljni razlogi za pripravo poslovnega načrta?*
- *Če smo opravili vsa predhodna preverjanja našega podjetja, zakaj potem pripravljamo še poslovni načrt?*
- *Kakšna je temeljna struktura poglavij in vsebina poslovnega načrta?*
- *Ali podjetnik lahko zmanjša tveganje novega podjetja, če se podjetja loti popolnoma sam?*
- *Katera znanja potrebuje podjetnik, da bi lahko vodil podjetje tudi kot menedžer?*
- *Kateri so najpogostejši razlogi za propad podjetij?*
- *Kako podjetnik lahko zmanjša tveganje propada?*



# Strategije rasti podjetja

---

	<b>Obstoječi produkti</b>	<b>Različni produkti</b>	<b>Novi produkti</b>
<b>Obstoječi trg</b>	Večji delež	Razvoj produktov	Inoviranje produktov
<b>Različni trgi</b>	Razvoj trgov	Diverzifikacija	Inoviranje na več trgih
<b>Novi trgi</b>	Prenos na nove trge	Ustvarjanje novih trgov	Korporacijsko podjetništvo



# Strategije rasti podjetja - oblike

---

## 1. GENERIČNA RAST PODJETJA

- podjetje raste z istim proizvodom ali asortimentom
- raste obseg proizvodnje
- povečuje se skupni prihodek ali / in skupni dobiček
- KDAJ JE MOŽNA GENERIČNA RAST?
  - če trg za naš proizvod raste
  - če ima podjetje dovolj finančnih sredstev za financiranje rasti
  - če na trgu obstajajo proizvodni, človeški in drugi viri, ki jih je moč kupiti
  - če podjetje organizacijsko sledi rasti



# Strategije rasti podjetja - oblike

---

## 1. GENERIČNA RAST PODJETJA

## 2. RAST Z DIVERZIFIKACIJO

- čista diverzifikacija: ponudba novega proizvoda na nov trg
- razvoj novega proizvoda: ponudba novega proizvoda na obstoječi trg
- tržni razvoj: ponudba obstoječega proizvoda na nov trg

### • ZAKAJ RAST Z DIVERZIFIKACIJO ?

- če podjetje ne more rasti generično
- če želimo zmanjšati tveganje v poslovanju
- da bi povečali fleksibilnost podjetja, izkoriščenost sredstev
- motivacija za zaposlene
- podpora osnovnemu programu - primer sezonska komponenta



# Strategije rasti podjetja - oblike

---

## 1. GENERIČNA RAST PODJETJA

## 2. RAST Z DIVEZIFIKACIJO

## 3. LICENCE

- pridobitev dodatnih likvidnih sredstev
- rast s pomočjo (z vlaganjem) drugih podjetij

### • ZAKAJ BI RASLI Z LICENCO ?

- prodaja licence
- nakup licence



# Strategije rasti podjetja - oblike

---

## 1. GENERIČNA RAST PODJETJA

## 2. RAST Z DIVEZIFIKACIJO

## 3. LICENCE

## 4. FRANŠIZE

- prodaja znanja za prodajo proizvoda
- nakup znanja o poslu, ideje, priložnosti

### • ZAKAJ RAST S FRANŠIZO?

- širjenje blagovne znamke
- nakup gotovega posla





# Strategije rasti podjetja - oblike

---

## 1. GENERIČNA RAST PODJETJA

## 2. RAST Z DIVEZIFIKACIJO

## 3. LICENCE

## 4. FRANŠIZE

## 5. JOINT VENTURE POSLI / PODJETJA

- če je projekt preobsejen za eno podjetje
- če je posel prerizičen za eno podjetje
- če partnerji vsak zase nimajo dovolj izkušenj in/ali znanja za novi podjem
- če partnerji ne želijo prepustiti kontrole nad trgom drugim
- če je novi posel bistvenoi drugačen kot je sedanji izgled (image) partnerjev na trgu



# Strategije rasti podjetja - oblike

---

## 1. GENERIČNA RAST PODJETJA

## 2. RAST Z DIVEZIFIKACIJO

## 3. LICENCE

## 4. FRANŠIZE

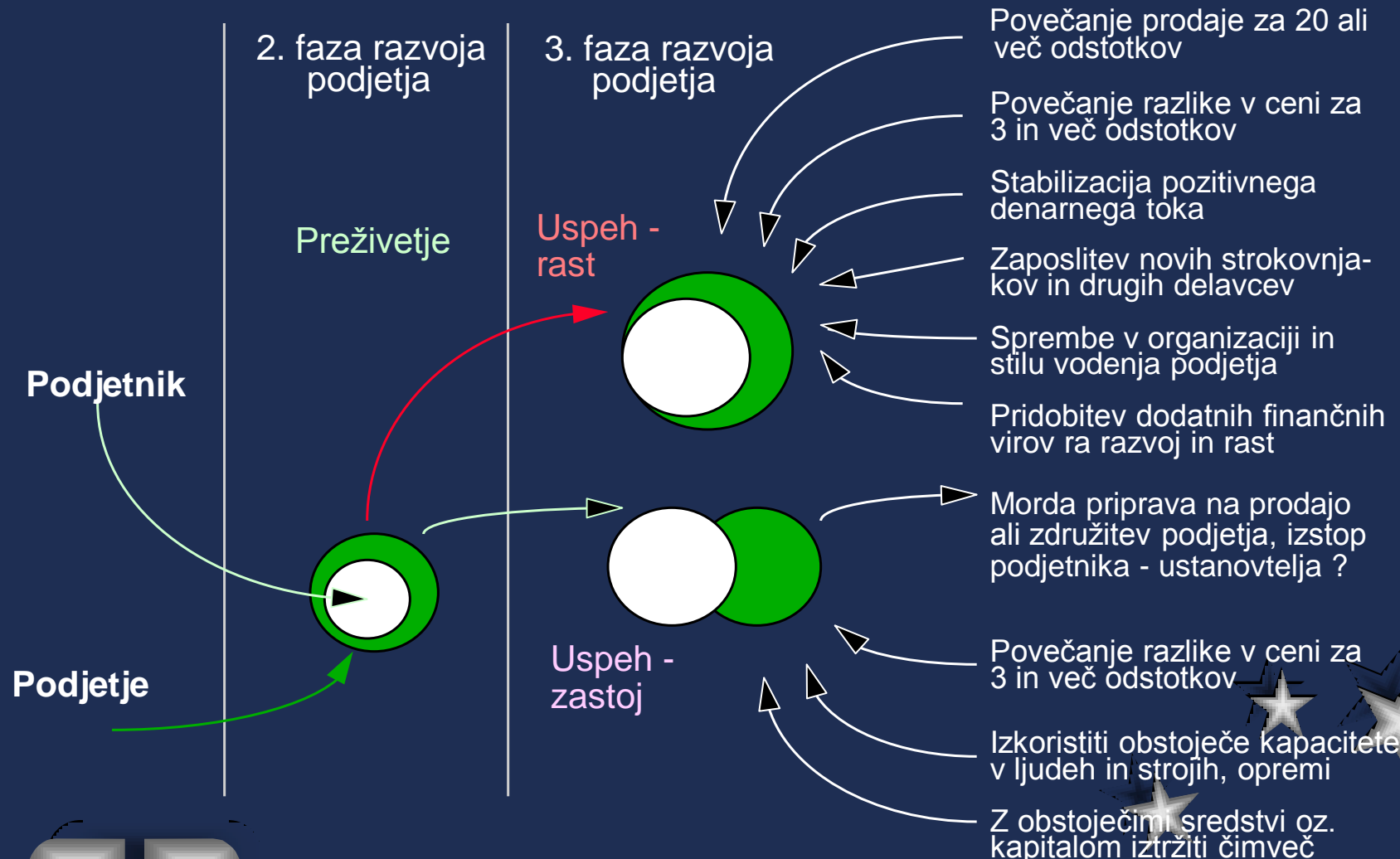
## 5. JOINT VENTURE POSLI / PODJETJA

## 6. NAKUPI IN PRODAJE PODJETIJ

- nakupi in pripojitve
- vrste: horizontalno, vertikalno in geografsko povezovanje,
- ZAKAJ?
- management, diverzifikacija proizvodnje, nove tehnologije, kontrola



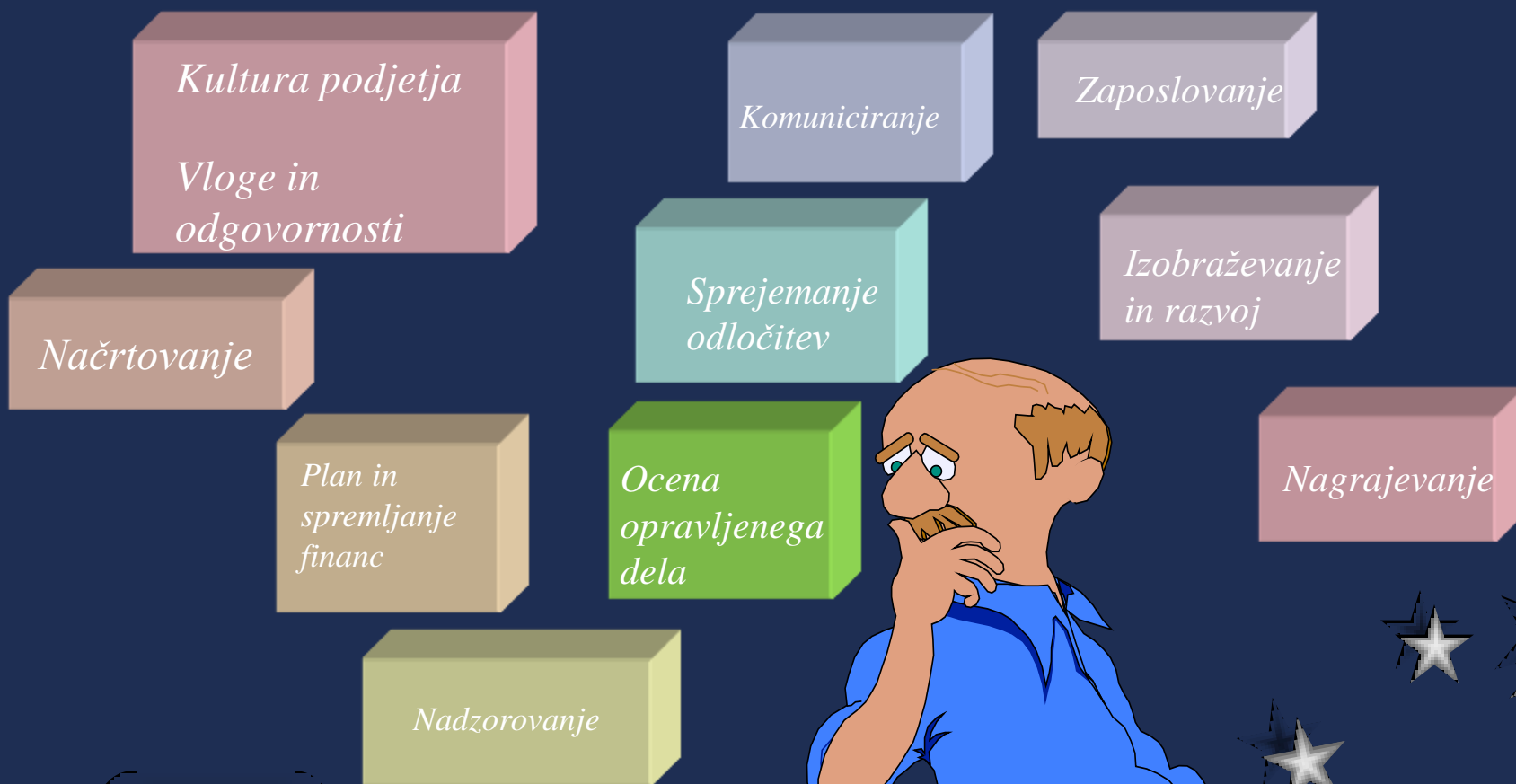
# Prehod v 3. fazo razvoja



# Plan profesionalizacije vodenja

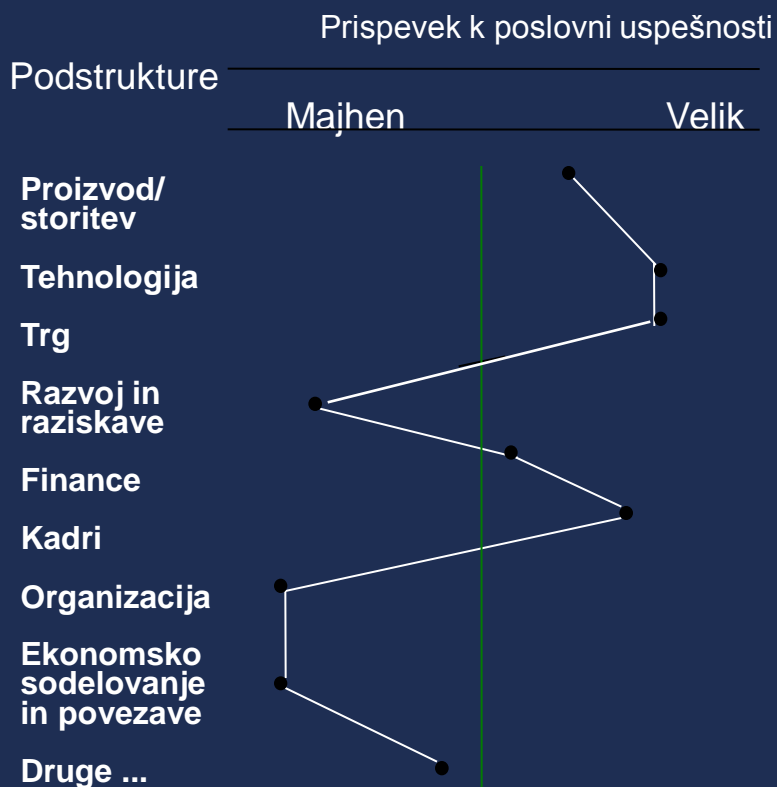
## načrt prehoda

*Kaj vse moramo spremeniti v prehodu iz 2. v 3. fazo rasti podjetja:*



# Primer analize prednosti in slabosti po podstrukturah

Primer profila prednosti in slabosti



Primer profila možnosti in nevarnosti



# Žetev v podjetništvu

---



- Zakaj je uspel Bill Gates?
- Makro in mikroekonomski razlogi za uspeh
- Karakteristike podjetnika
- Koga vse je “osrečil” Bill Gates?



# Žetev v podjetništvu

---

- Zakaj strategija žetve?
- Kako pripraviti žetveno strategijo?
- Katere možnosti za žetev poznamo?
- Kakšna je vrednost našega podjetja?
- Prodaja dela ali celega podjetja? Kdaj?
- Javna ponudba delnic



# Temeljne strategije žetve

---

- Povečajte denarne pritoke in tok
- Podjetje ali dele dati v najem
- Managerski ali delavski odkup podjetja
- Združitve in pripojitve
- Javna prodaja delnic podjetja
- Likvidacija podjetja





---

Tukaj se ponovi insert iz Dead Poets Society.....



# Ne pozabite:

- Tradicija, čast, disciplina, odličnost
  - Različnost je odlika
  - Besede in ideje menjajo svet
- Ustvarite svoj lastni stih (pesem, podjem)
  - Predstavite svojo idejo
  - Učite se skozi delo
  - Menjajte odnos do sveta

*Robin Williams Dead poets society*

# Ponovitev 8. enote:

## Razvoj podjetja do zrelosti

- *Katere osnovne strategije rasti podjetja poznate (po Harperju)?*
- *Kakšne vrste diverzifikacije lahko razberete iz Harperjeve matrike strategij rasti?*
- *Kaj razumete z "generično rastjo" podjetja?*
- *Kam bi v Harperjevi preglednici uvrstili franšizing in licenciranje, kam pripojitve in spojitve podjetij?*
- *Kam sodijo skupni projekti in ustanavljanje podjetij v tujini?*
- *Kakšna je danes vloga internacionalizacije poslovanja in na kaj podjetnik ne sme pozabiti, ko se odloča za internacionalizacijo?*
- *Kakšne nevarnosti spremljajo hitro rast?*
- *Kaj pomeni "profesionalizacija poslovanja" in kaj vse mora podjetnik spremeniti ob prehodu v fazo profesionalnega vodenja?*
- *Katere temeljne sestavine podjetniškega procesa so neobhodne za hitro rast podjetja?*
- *Kako analizirati podjetje pred odločitvijo za nadaljnjo rast?*
- *Zakaj je pomembno pripraviti strategijo žetve?*
- *Kakšen pomen ima poznavanje vrednosti vašega podjetja z vidika žetve?*
- *Katere so najpogostejše žetvene strategije?*

