



Strategi i vindervirksomheder

Temadag Danske Prydplanter

Danske  Prydplanter

Onsdag den 10. november 2010

# Flere informationer og værktøjer [www.vinderstrategi.dk](http://www.vinderstrategi.dk)

Vinderstrategi A/S, strategi rådgivning, strategi konsulent, strategi proces, bestyrelsesmedlem - Windows Internet Explorer

http://vinderstrategi.dk/

Filer Rediger Vis Favoritter Funktioner Hjælp

Favoritter epn epn business.dk Investor Netbank Vinderstrategi Analytics NN NN Erhverv LinkedIn Forældre Sporting Oversæt DMI connect Foreslåede websteder

Vinderstrategi A/S, strategi rådgivning, strategi k...

FORSIDE BESTYRELSESARBEJDE STRATEGIARBEJDE OM OS KONTAKT BLOG NYHEDER



## VINDERSTRATEGI®

*En vinderstrategi er ikke noget en vindervirksomhed® har*

*- det er noget en vindervirksomhed® gør!*

### Vinderstrategi A/S gør en forskel...

Vinderstrategi A/S tilbyder vindervirksomheder en skarpere strategi.

Derfor navnet Vinderstrategi A/S.

Vinderstrategi® er kendt for at være Danmarks mest attraktive strategiske rådgiver og sparringspartner, der i samarbejde med ambitiøse, modige og viljestærke virksomhedsledere sikrer unik værdiskabelse for hver

Internet | Beskyttet tilstand: Fra

105%

DA 21:51

# Enhver henvendelse er velkommen... 😊

- Strategisk rådgiver, professionelt bestyrelsesmedlem, Mikael Vest
- +45 2160 9031
- [vest@vinderstrategi.dk](mailto:vest@vinderstrategi.dk)
- <http://dk.linkedin.com/in/mikaelvest>



## Hvad er strategi?

Definition af strategi:

- Vejen til målet ....
- .... gennem et mønster af handlinger, der skaber konkurrenceevne og merværdi

# Hvad er strategi?

## Ingen færdig opskrift...

Enhver vindervirksomhed® må finde sin egen måde at skabe forandringer og opnå vinderstatus på



Hvem vinder...

”Vinder-quiz’en”?

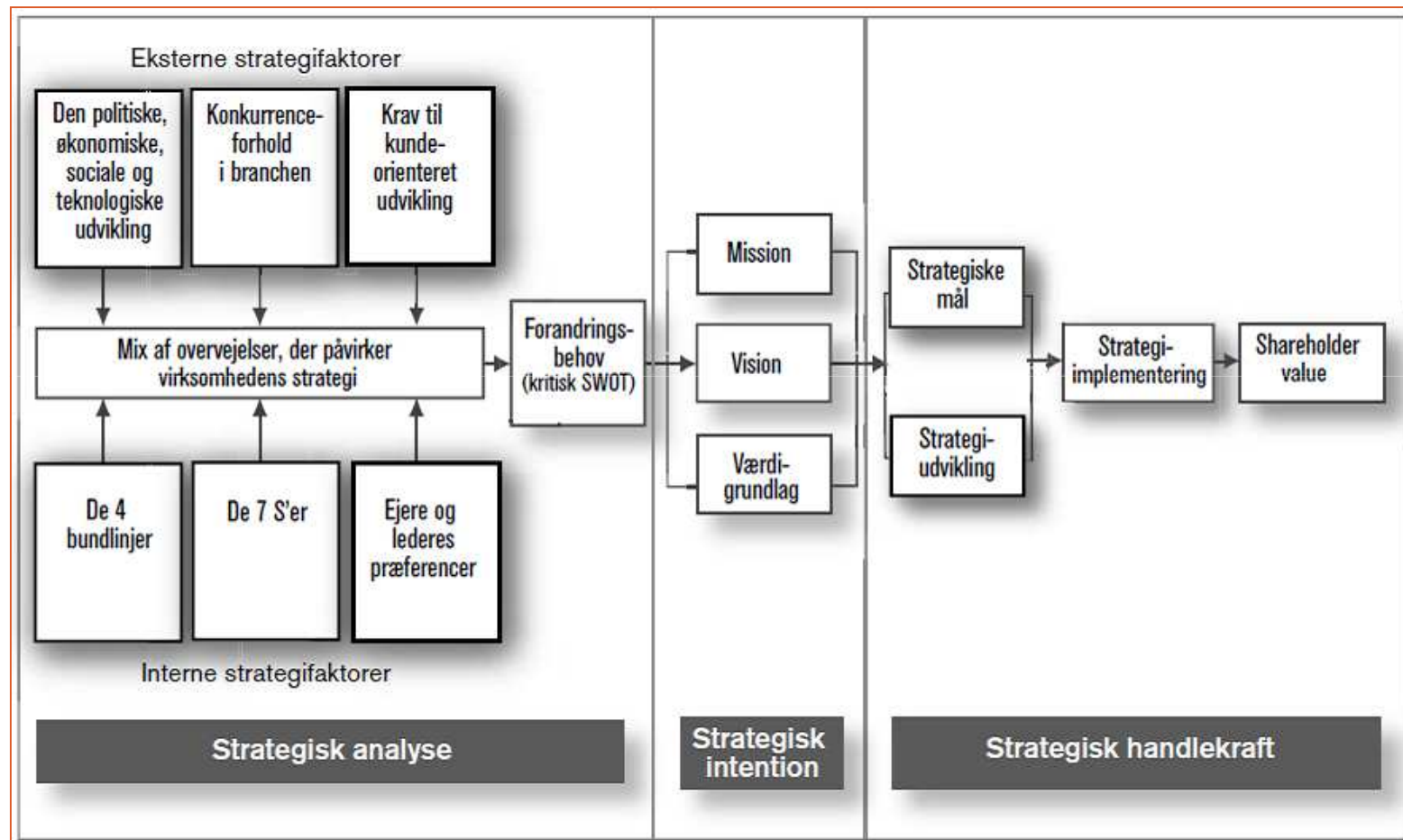
# Hvad kender tegner en god strategiudvikling i vindervirksomheden?

	Iværksætterfasen	Vækstfasen	Konsolideringsfasen
Karakteristika	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Spinkelt marked og teknologi</li> <li>•Lav vækst i salget</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Accelererende salg og markedsføring</li> <li>•Begyndende konkurrence</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Langsom vækst</li> <li>•Stabile priser og teknologi</li> </ul>
Bestyrelsens overvejelser	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Finansieringsbehov</li> <li>•Investeringsbudget</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Analysere efterspørgsel</li> <li>•Salgsplaner</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Udvikle salgskanaler</li> <li>•Udvikle produkter</li> </ul>

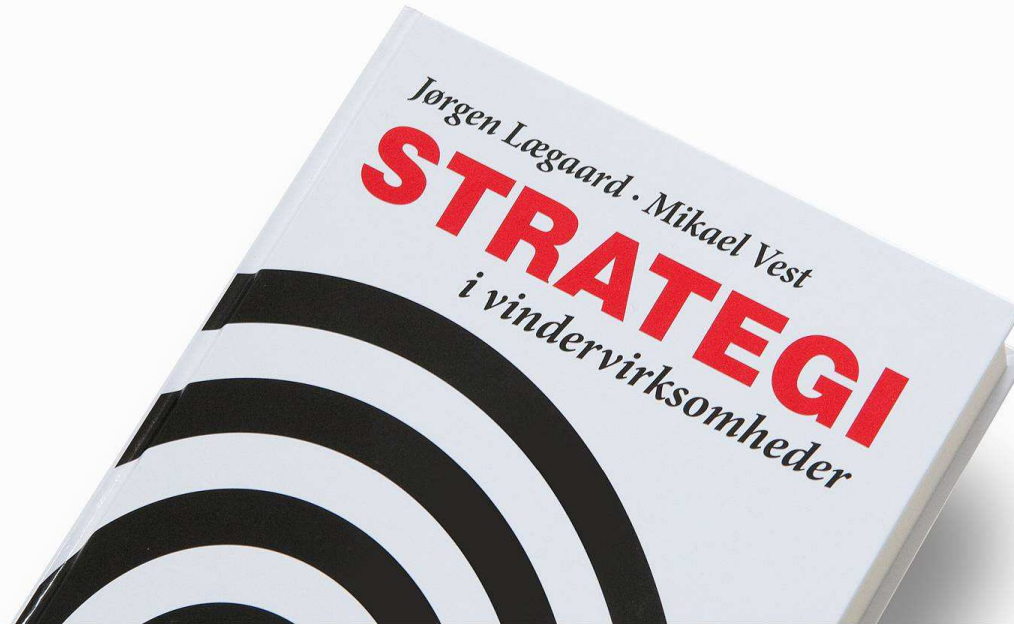
  

Nyt vækst fase
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Accelererende salg og markedsføring</li> <li>•Nye koncepter og teknologi afprøves</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Innovation</li> <li>•Revitalisering af organisation</li> <li>•Ny strategi/forretningsplan</li> </ul>
Afviklingsfase
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Kunder har forhandlingskraft</li> <li>•Overkapacitet</li> <li>•Ugunstigt marked</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Frasalg og fusioner</li> <li>•Timing af likvidation</li> </ul>

# Hvordan skabes en vinderstrategi?



# Hvilke krav skal vi stille til en vision?



- Forståelig
- Udsyn
- Spændvidde
- Unik
- Ultimativ
- Handlekraftig

**Hvilket spil vil vi spille?**

**Hvem henvender vi os til?**

**Hvad tilbyder vi dem?**

**Hvordan gør vi det?**

# Kompetencer kontra kernekompetencer

- Unik
- Svært at efterligne
- Værdi for kunden



# Hvilke krav skal vi stille til mission?



- Berettigelse på markedet?
- Hvilke forretningsområder – nu, fremover?
- Hvilke kundesegmenter?
- Hvilken værdi tilbydes kunderne?
- Hvilke kernekompetencer?
- Hvilke konkurrencefordele?

Hvornår har vi en ...



**vindervirksomhed<sup>®</sup>?**

# 13 vurderingskriterier for strategien i en vindervirksomhed<sup>®</sup>

Vurderingskriterier	Målepunkter
<i>1. Tilføj kompetencer til strategi</i>	Tilføj ledelsen de nødvendige kompetencer til at udvikle strategier til at imødegå de strategiske udfordringer fra den stigende konkurrence.
<i>2. Shareholder value</i>	Skab langsigtet værdi for virksomheden i ejernes interesse.
<i>3. Opbyg relationer til interessenter</i>	Byg virksomheden op som et åbent system med innovative relationer til interessenter: Kunder, medarbejdere, leverandører og samfund.

# 13 vurderingskriterier for strategien i en vindervirksomhed®

Vurderingskriterier	Målepunkter
<i>4. Kend virksomhedens omverdenen</i>	Analysér virksomhedens udfordringer med globalisering, hastig teknologisk udvikling og skred i sociale værdier og opbyg de nødvendige relationer.
<i>5. Kend interne ressourcer og kernekompetencer</i>	Analysér virksomhedens interne ressourcer og kompetencer og find dens kernekompetencer
<i>6. Brug lederskab med processer og skab resultater</i>	Anvend lederskab sammen med og gennem medarbejdere ved processer, der skaber resultater for interessenter og ejere.

# 13 vurderingskriterier for strategien i en vindervirksomhed®

Vurderingskriterier	Målepunkter
<i>7. Forstå kritiske succesfaktorer</i>	Identificer virksomhedens kritiske succesfaktorer og opnå forståelse for nødvendige forandringer til at indfri de strategiske udfordringer
<i>8. Ultimativ og unik vision og mission</i>	Skab innovation gennem en ultimativ og unik vision og mission.
<i>9. Gå i spidsen og kommuniker vision forståeligt</i>	Ledelsen går i spidsen for forandringer og kommunikerer visionen.

# 13 vurderingskriterier for strategien i en vindervirksomhed<sup>®</sup>

Vurderingskriterier	Målepunkter
<i>10. Værdier støtter visionen</i>	Visionen støttes af værdier, som medarbejderne er enige om udtrykker, hvad organisationen står for, og hvad der er ledende for alle aktiviteter.
<i>11. Styr virksomhedens risici</i>	Ledelsen opbygger effektive systemer til afdækning og eliminering af risici
<i>12. Kommuniker muligheder og risici</i>	Ledelsen kommunikerer om muligheder og risici,
<i>13. Handlekraft</i>	Strategi er ikke noget, vi har – det er noget, vi gør.

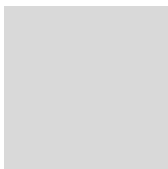


## Forventninger

- Hvad er strategi?
- Hvem vinder "vinder-quiz'en"?
- Hvad kendetegner en god strategiudvikling i virksomheden?
- Hvordan skabes en vinderstrategi?
- Hvilke krav skal vi stille til en vision og mission?
- Hvornår har vi en vindervirksomhed® ?
- Hvad har pingviner med strategi at gøre?

# Hvad har pingviner med vinderstrategi at gøre?





**Tak til** Danske  Prydplanter

**Tak for denne omgang**