

# Vækststrategi og analyse af vækstmuligheder

## UDFORDRING

Casevirksomheden er Europas førende leverandør på sit afsætningsområde inden for fødevarerindustrien. Virksomheden er anerkendt for at skabe innovative løsninger, der opfylder fødevarerproducenternes og detailhandelens behov for kvalitetsprodukter. Virksomheden har i de seneste år præsteret en jævn vækst på ca. 10% årligt samt et driftsresultat på ca. 13%.

Virksomhedens teknologi- og markedsbæssige platform er imidlertid relativt smal. Teknologien, som virksomheden benytter, influeres af leverandøren af råmaterialerne. En meget stor del af omsætningen er placeret i et enkelt geografisk marked.

Virksomheden ønsker vækst af to årsager: dels for at reducere afhængigheden af én teknologi og ét marked, dels fordi virksomhedens afsætningsmarked rummer betydelige vækstmuligheder.

På den baggrund blev Implement Consulting Group bedt om at strukturere, lede og udfordre en analyseproces med det formål at identificere de mest attraktive vækstmuligheder.

## DIAGNOSE

Projektet var centreret omkring en serie strukturerede workshops, hvor en række centrale vækstrelaterede spørgsmål blev identificeret. Baseret på disse spørgsmål blev ti væksttemaer udformet. Væksttemaerne udgjorde en slags hypoteser og arbejdsgrundlag for ti tilsvarende delprojekter, hvor vækstpotentialer skulle kvantificeres.

Implement Consulting Group udarbejdede en skabelon for delrapporterne, således at de kritiske spørgsmål blev besvaret for hvert væksttema.

Informationerne til at behandle delrapporternes væksttemaer blev indhentet dels internt fra centrale specialister, dels eksternt fra kunder, analysebureauer og industrispecialister. Dette skete med en meget stor indsats fra virksomhedens egne medarbejdere støttet af Implement Consulting Group. På workshops blev delresultater drøftet og hypoteser be- eller afkræftet.

## LØSNING

Analysen viste, at virksomheden har ambitiøse, men realistiske vækstpotentialer på over DKK ½ mia. Realiseringen af dette potentiale vil kræve en stor indsats på såvel udviklings- som markedssiden.

Nogle af de ingredienser, der skal realisere væksten, er:

- Etablering af tættere partnerskaber med centrale kunder.
- Sortimentsoptimering og krydssalg på tværs af segmenter.
- Forøgelse af værdiindholdet i produkter ved hjælp af produkt- og materialeinnovation.
- Udvikling og tilpasning af nye materiale- og produktionsteknologier.
- Penetration på andre geografiske markeder.

## RESULTAT

Virksomheden har til det videre strategiske arbejde fået en gennemarbejdet og veldokumenteret analyse og vurdering af vækstmulighederne samt tilknyttede risici.

Gennem dialog med nøglemedarbejdere inden for produktudvikling, salg og forretningssystemer samt med bestyrelsen er der skabt et fælles billede af, hvilken omverden man agerer i, og hvilke muligheder og udfordringer virksomheden står over for.

I den efterfølgende strategiproces har virksomheden således haft et solidt grundlag, ud fra hvilket vækstmulighederne skal kunne prioriteres og strategiske mål og initiativer opstilles.

---

Yderligere information  
Kontakt Lars Kirkegaard  
+45 2338 0011, lk@implement.dk

---