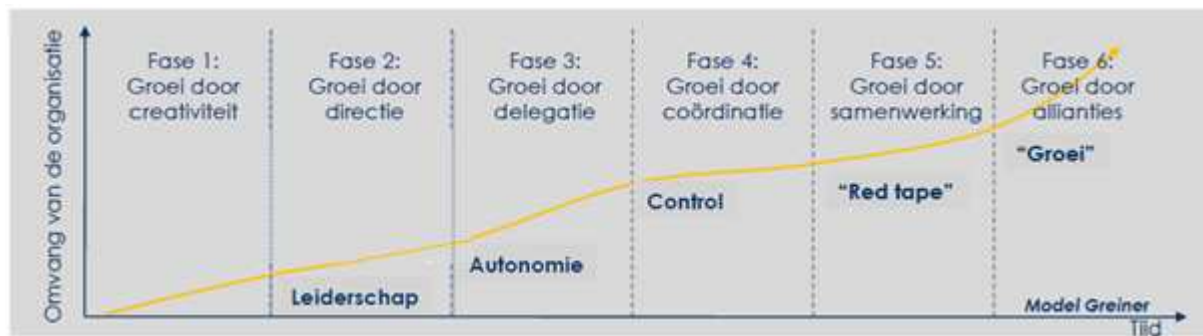


Groeimodel van Griener

Alle bedrijven hebben in meer of mindere mate te maken met het managen van groei. Het managen van groei is niet makkelijk: elke groeifase die een bedrijf doorloopt vraagt een andere manier van managementstijl en organisatiestructuur.

Het bekende groeimodel van Greiner geeft inzicht in de verschillende groeifases die bedrijven doorlopen en dit inzicht geeft een eerste basis aan het management. Het model van Greiner kent de volgende zes groeifasen:



In fase 1 wordt een nieuw bedrijf gekenmerkt door ondernemerschap en creativiteit. De overgang naar de tweede fase wordt gekenmerkt door vraag naar professioneel leiderschap en de organisatie gaat om meer richting en structuur vragen. Deze overstap is door veel bedrijven goed te maken, maar eenmaal in fase 2 en groeiend richting fase 3 komen vele bedrijven voor grote uitdagingen te staan die niet altijd overleefd worden.

In fase twee is de pioniersfase voorbij en moeten we een 'echt' bedrijf worden. Structuur is benodigd, wat bijvoorbeeld betekent dat er formele communicatie is, standaard processen worden ingevoerd, gestuurd wordt op budget en heldere taken en verantwoordelijkheden bekend zijn. Zonder deze zaken is een overgang naar fase 3 niet mogelijk. Vanaf fase 3 is er namelijk een middle management die zorgt voor de continuïteit, zodat de directie (oprichters) zich kunnen richten op de hoofdzaken en het toevoegen van weer nieuwe creativiteit

De overgang van fase 2 naar fase 3 is zo'n lastige omdat de benodigde managementstijl in deze fase meestal tegen de voorkeursstijl van de oprichters ingaat. Oprichters van goed lopende bedrijven zijn vaak ondernemende en creatieve geesten, terwijl voor deze fase juist structuur, beheersbaarheid en standaardisatie worden gevraagd.