



Wachstum in gesättigten Märkten

Wie Sie verborgene Potenziale erkennen und in Erträge verwandeln

Anja Henke, Springer Gabler, 186 Seiten, 39,99 Euro, ISBN 978-3-658-08561-2

Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, trotz gesättigter Märkte profitabel zu wachsen. Anja Henke stellt in ihrem neuen Buch Strategien, Lösungen und Methoden vor, die Unternehmen sofort nutzen können, um Werte schaffende Wachstumsziele selbst unter schwierigen Bedingungen zu erreichen. Dieses Buch zeigt, wie nachhaltiges, organisches Wachstum selbst in gesättigten Märkten möglich ist. Es stellt praktikable Lösungen vor, die sich in vielen Unternehmen bereits messbar bewährt haben. Die bisherige Perspektive auf Wachstum ist häufig einseitig. Chancen für Wachstum werden in den Unternehmen übersehen, obwohl sie vorhanden sind. So kommt es, dass langfristiges Wachstum - trotz vieler Strategien, Maßnahmen und Projekte - wenig gelingt und Unternehmen oft genug über kurzfristige positive Effekte nicht hinauskommen. Die Autorin lenkt den Blick auf die immer vorhandenen, heute aber meist unbeachteten Erfolgspotenziale, indem sie bei den Ursachen statt bei den Symptomen ansetzt. Mit lesenswerten Fallbeispielen und Interviews mit Top-Managern aus Industrie und Mittelstand.

Trotz neuer Wettbewerber, rückläufiger Umsätze, Margenverfall und Kostendruck können Unternehmen nachhaltig wachsen - wenn sie die vorhandenen Wachstumschancen erkennen und ergreifen. Häufig ist ein Perspektivenwechsel in der Unternehmensführung erforderlich, um die meist unbeachteten Erfolgspotenziale aufzuspüren. Anja Henke spricht von Lösungen der so genannten zweiten Ordnung,

die verlässlich Chancen für Wachstum bieten, unabhängig von Umfeld und Veränderungsdynamik. Das adäquate Handwerkszeug dazu liefert dieses sehr fundiert geschriebene Buch.

Von der Analyse über die Strategie bis zur Umsetzung beschreibt die erfahrene Wachstumsexpertin konkret und sehr praxisbezogen Methoden, Kompetenzen und Maßnahmen, die für die Entwicklung und Umsetzung von Werteschaffendem Wachstum erforderlich sind. Sackgassen und Erfolgswege des Wachstums werden erläutert, Hemmnisse und Chancen begründet. Deutlich wird: Wer Wachstumspotenziale erschließen will, muss bei den Ursachen ansetzen und systematisch Chancen nutzen. Den Leitfaden enthält dieses Buch. Komplettiert wird es durch zahlreiche Fallbeispiele sowie Interviews mit Managern aus Dax-Unternehmen, familiengeführten Unternehmen und dem Mittelstand, die zeigen, wie sie die erforderlichen Rahmenbedingungen geschaffen haben, um mit ihren neuen Strategien am Markt erfolgreich zu sein.

Über die Autorin:

Dr. Anja Henke ist Geschäftsführerin der Carpe Viam GmbH in Düsseldorf. Mit ihrem Team berät die Naturwissenschaftlerin Konzerne und Mittelstand zu Umsatz- und Ertragswachstum, Innovation und Marktführerschaft. Die frühere McKinsey-Beraterin gilt seit vielen Jahren als ausgewiesene Wachstumsexpertin.

www.carpeviam.com