
Vorwort von Markus Hankammer, CEO der BRITA Gruppe

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

seit ich die BRITA Gruppe von meinem Vater übernommen habe, erlebe ich täglich die Herausforderungen des Unternehmenswachstums. Der Grundstein des Unternehmens war die Erfindung des Tischwasserfilters. Von dort aus gehen wir seit fast 50 Jahren unseren Wachstumsweg aus einer Marktnische heraus, die wir entwickelt haben und auf der ganzen Welt beständig ausbauen. Wenn wir hier über Wachstum nachdenken, hat das eine quantitative Seite: Die Zahlen müssen stimmen. Und es hat eine qualitative Seite: Es geht um Innovationen und um Menschen.

Um die sich wandelnden Wachstumsanforderungen zu bewältigen, haben wir unsere Organisation und unsere Prozesse tiefgreifend verändert – für mehr Nähe zum Kunden, für Innovation, für Flexibilität im Denken und Handeln.

Egal wie gut Strategie und Vorbereitung sind, Veränderungen sind immer mit Widerstand verbunden – bei den Mitarbeitern wie auch bei den Führungskräften. Während der Zusammenarbeit mit Dr. Anja Henke lernte ich unter anderem, Widerstände als Schritt auf dem Weg ins Neuland zu begrüßen. Mein Vorbild ist in dieser Hinsicht Steve Jobs, der sagte: „Mein Job ist es nicht, nett zu Menschen zu sein. Mein Job ist es, sie besser zu machen.“ Und: „Das Nein-Sagen zu tausend Dingen stellt sicher, dass wir nicht auf die falschen Schienen geraten oder zu viel auf einmal versuchen.“

Als Vertreter der Familie und CEO habe ich im Unternehmen eine exponierte Position. Bei der heutigen Größe des Unternehmens braucht es mehrere Schultern und Köpfe, die Verantwortung übernehmen und gemeinsam unsere Zukunft gestalten. In intensiven Workshops haben wir unsere Strategie angepasst und den Weg der Umsetzung entwickelt. Dabei ging es sowohl um Ergebnisse und Kennzahlen wie auch um Verhalten, Kommunikation und Zusammenarbeit. Diese vielschichtigen Themen zu entwickeln und deren Wechselwirkungen zu erkennen war wertvoll für mich und für alle Beteiligten. Wir haben dabei eine gemeinsame Grundlage geschaffen und sind stärker geworden. Ein solcher Prozess ist natürlich auch einmal turbulent.

Warum erzähle ich Ihnen das alles? Ich denke, dass viele Unternehmen heute vor ähnlichen Herausforderungen stehen wie die BRITA Gruppe. Wachstum ist für jedes Unternehmen wichtig. Profitables Wachstum sichert uns eine nachhaltige Position und schafft die Liquidität, die wir für Investitionen in Innovation benötigen. Doch die Betrachtung

der Zahlen alleine reicht nicht aus. Es ist wichtig, das ganze Bild des Unternehmens zu sehen, mit den unterschiedlichen Interessen und Interpretationen – einschließlich der jeweils eigenen. Erst daraus lassen sich wirksame Strategien entwickeln und Erfolge erzielen.

In diesem Buch von Dr. Anja Henke finden Sie einen neuen Blick auf Wachstum und einen praktischen Weg, wie Wachstum realisiert werden kann. Die Autorin ist eine ausgewiesene Wachstumsexpertin und unterstützt seit vielen Jahren Unternehmen auf dem Erfolgskurs. Ihre besondere Fähigkeit besteht darin, dass sie neue Möglichkeiten für Wachstum eröffnet, da sie Ergebnisse und Strategien ebenso einbezieht wie die zugrundeliegenden, doch oft verborgenen Denkweisen und Erfolgsprinzipien. Beispielsweise spielt die Interpretation von Daten eine wichtige Rolle. Hier rege ich bei uns im Hause immer wieder kontroverse Diskussionen an, um die beste Lösung zu entwickeln, etwa wenn es um Innovationsprojekte geht.

Diese Synthese der harten Fakten und weichen Faktoren macht es möglich, bei der Strategieentwicklung und Umsetzung alle Erfolgsfaktoren gezielt zu steuern und zusätzliche Handlungsoptionen zu eröffnen. Aus dieser Perspektive heraus und mit den entsprechenden Methoden erzeugt Dr. Henke quasi eine einzigartige „Rundum-Sicht“, die alle für Wachstum erforderlichen Elemente im Blick behält.

Als Führungskraft, CEO oder Geschäftsführer eines Unternehmens werden Sie von diesem Buch profitieren, ebenso wenn Sie generell an der Entwicklung von Wachstumschancen interessiert sind. Verständlich, fundiert und unterlegt mit vielen Unternehmensbeispielen zeigt die Autorin, worauf es ankommt, wenn Unternehmen nachhaltiges, Werte schaffendes Wachstum erzielen wollen.

Profitieren Sie von den kenntnisreichen Ausführungen der Autorin und bringen auch Sie Ihr Unternehmen auf Wachstumskurs!

Viel Erfolg wünscht Ihnen

Markus Hankammer
CEO der BRITA Gruppe

Wachstum in gesättigten Märkten

Wie Sie verborgene Potenziale erkennen und in Erträge
verwandeln

Henke, A.

2015, XIV, 186 S. 32 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-658-08561-2