



Wachstum ist kein Zufall!

Wie Growth-Leadership Unternehmen revolutioniert und Krisen überflüssig macht.

Ein Bericht von **Dr. Anja Henke**

Growth Leadership: Ein Weg für nachhaltiges Unternehmenswachstum

In der heutigen dynamischen Wirtschaftswelt ist Wachstum keine Option, sondern eine Notwendigkeit für Unternehmen, die langfristig erfolgreich sein wollen. Während kurzfristige Restrukturierungen und Kostensenkungen die unmittelbaren Herausforderungen lindern, bietet Growth Leadership eine nachhaltige Alternative, die langfristigen Erfolg möglich macht. Growth Leadership zielt darauf ab, Führungskräfte und Teams so auszurichten, dass sie Innovation und Wachstum stetig und aus eigener Kraft entwickeln können. Dies basiert auf dem Ausschöpfen vorhandener Chancen, der systematischen Strategieentwicklung und Stärkung der Führung.

Die Essenz von Growth Leadership

Growth Leadership kombiniert eine klare strategische Ausrichtung mit einem tiefen strategischen Verständnis für die Stärken und Potenziale eines Unternehmens. Es berücksichtigt dabei, dass nachhaltiges Wachstum nicht durch kurzfristige Maßnahmen, sondern durch eine fundierte und fortlaufende Weiterentwicklung von Strategie, Organisation und Menschen erzielt wird. Eine erfolgreiche Wachstumsstrategie fußt auf drei Hauptsäulen:

1. Strategische Ausrichtung:

Unternehmen müssen sich klar über ihre langfristigen Ziele und Prioritäten sein und diese klar kommunizieren. Eine starkes Führungsteam an der Spitze, das in sich einig ist und an einem Strang zieht, bildet die Basis für nachhaltige Transformationen und Innovationen.

2. Bottom-Up-Prozesse für kurzfristig bessere Ergebnisse:

Wachstumspotenziale, die sich direkt ausschöpfen lassen, liegen im Wissen der Mitarbeiter. Bottom-Up-Prozesse machen diese Potenziale realisierbar. Dies setzt nicht nur Motivation frei, sondern sorgt auch für tragfähige Lösungen. Denn Hürden, die sonst dem Erfolg im Weg stehen, werden hier direkt ausgeräumt. Dies sind innovative und pragmatische Prozesse, die jedes Unternehmen für sich nutzen sollte, um direkt Umsatz und Profit zu steigern.

3. Top-Down Strategien für dauerhaft Innovation und Wachstum:

Längerfristige Strategien liegen in Händen des Top Management, denn hier sind die erforderlichen Ressourcen vorhanden. Mustererkennung, Paradigmenwandel und vernetztes Denken sind wertvolle Grundlagen – Voraussetzungen – um das Geschäft innovativ auszubauen und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Zudem sind diese Methoden dafür geeignet, aus Komplexität Mehrwert zu erzeugen. Darüber hinaus lässt sich damit die Vorausschau kultivieren, die eine Vorreiterposition ermöglicht.

Die Rolle der Führung

Ein Erfolgsfaktor von Growth Leadership sind naheliegenderweise die Führungskräfte. Ein klares und gemeinsames Verständnis der Führungsaufgaben bildet die Basis für gute Führung. Funktionale Führungsprozesse sind ein weiteres Element, denn diese stellen sicher, dass Information systematisch durch die Adern des Unter-

nehmens fließen. Natürlich geht es darüber hinaus um Haltung und Verhalten. Growth Leader zeichnen sich durch ihre Fähigkeit aus, Demut und professionellen Willen zu kombinieren, was Jim Collins als „5-Level-Leadership“ bezeichnet. Solche Führungskräfte besitzen die charakterliche Stärke, ihr Ego zurückzustellen und das Gesamtwohl des Unternehmens zu fördern. Sie verstehen, dass nachhaltiger Erfolg nicht durch individuelle Glanzleistungen, sondern durch gemeinsame Anstrengungen erzielt wird.

»Die aktuelle Zunahme der Schattenwirtschaft in Deutschland zeigt, wie wirtschaftliche Unsicherheit und steigende Arbeitslosigkeit den informellen Sektor stärken – eine Entwicklung, die das Potenzial birgt, langfristig die Stabilität unseres Wirtschaftssystems zu gefährden.«

nehmens fließen. Natürlich geht es darüber hinaus um Haltung und Verhalten. Growth Leader zeichnen sich durch ihre Fähigkeit aus, Demut und professionellen Willen zu kombinieren, was Jim Collins als „5-Level-Leadership“ bezeichnet. Solche Führungskräfte besitzen die charakterliche Stärke, ihr Ego zurückzustellen und das Gesamtwohl des Unternehmens zu fördern. Sie verstehen, dass nachhaltiger Erfolg nicht durch individuelle Glanzleistungen, sondern durch gemeinsame Anstrengungen erzielt wird.

Operative Umsetzung

Eine Strategie ist nur so gut wie ihre Umsetzung. Diese erfordert die Kooperation jenseits von persönlichen Präferenzen, ein solides Veränderungswissen und immer wieder eine konstruktive Kurskorrektur. Die erzielten Ergebnisse dienen als deutlicher Kompass. Growth Leadership fördert dafür eine Kultur der Offenheit, Verantwortung und Disziplin. Denn stetiges Lernen und Weiterentwicklung sind der Herzschlag einer gelungenen Umsetzung. Die



Dr. Anja Henke

Anwendung dieser Prinzipien bewegt das gesamte Unternehmen in eine positive Dynamik. So entsteht Anpassungsfähigkeit, was nicht nur temporäre Lösungen möglich macht, sondern den langfristigen Erfolgskurs sicherstellt.

Vorteile von Growth Leadership

Growth Leadership ist mehr als nur eine Methode, es ist eine Haltung. Dadurch entstehen strategische Expansion und organisatorische Resilienz. Unternehmen, die diesen Ansatz implementieren, steigern die Produktivität der Mitarbeiter, denn sie erreichen mehr mit den vorhandenen Ressourcen. Wachstum entsteht aus eigener Kraft, auch in Krisenzeiten. Zudem gewinnen solche Unternehmen durch das Engagement und die Motivation der Belegschaft sowie die passenden Prozesse und Strategien an Innovationskraft. Finanzielle Ziele werden

systematisch realisiert. Mehrwert entsteht. Die Perspektiven für die Zukunft liegen auf dem Tisch. Alle Beteiligten wissen, was zu tun ist – und sehen die Ergebnisse. Erfolg macht einfach Spaß.

Fazit: Die Zukunft gestalten

Growth Leadership ist eine Alternative zur herkömmlichen Restrukturierung, die oft auf kurzfristige Ergebnisse ausgerichtet ist – und eine bedauerlich geringe Erfolgsquote hat. Unternehmen, die sich auf den Weg von Growth Leadership begeben, fördern nicht nur Wachstum und Innovation, sondern eine Kultur des kontinuierlichen Lernens und der Weiterentwicklung. Dies umfasst besonders die Führungskräfte, die den Rahmen für Erfolg schaffen und aufrecht halten. So stellen alle Beteiligte in ihren Rollen sicher, dass Wachstum in guten wie in schlechten Zeiten eine konstante Größe bleibt.

Zur Autorin

Dr. Anja Henke ist Gründerin der Unternehmensberatung Carpe Viam und spezialisiert auf nachhaltiges Unternehmenswachstum. Mit einer wissenschaftlichen Basis in Molekularbiologie und einer erfolgreichen Karriere in der Top-Management-Beratung entwickelte sie innovative Wachstumsstrategien, die vernetztes Denken und Change-Management vereinen.

Ihre Methoden gehen über reine Zahlenlogik hinaus und zielen darauf ab, Führungskräfte in sozialen und strategischen Kompetenzen zu stärken. Als internationale Expertin realisierte sie Projekte für Unternehmen wie die Deutsche Post, Deutsche Bank und BRITA Group.

Dr. Henke ist Autorin des Buches „Wachstum in gesättigten Märkten“ und setzt sich dafür ein, Unternehmen zukunftssicher und profitabel zu machen – für mehr Wohlstand und nachhaltigen Erfolg.

Dr. Anja Henke – contact@carpeviam.com
www.carpeviam.com