

Vollgas mit Augenmaß

Wachstum ist eine feine Sache. Volle Auftragsbücher führen zu ausgelasteten Kapazitäten, ermöglichen Größenvorteile und verschaffen den Unternehmen Marktmacht. Doch wer allein auf die Umsätze starrt, macht vielleicht einen Fehler. Denn nur profitables Wachstum erhöht tatsächlich den Unternehmenswert.

Der St. Galler Professor Peter Gomez und seine Koautoren, Sebastian Raisch und Juan Rigall, haben die 300 größten europäischen Unternehmen über einen Zeitraum von zehn Jahren analysiert. Das Ergebnis: Nur gleichmäßiges Wachstum von Umsatz und Gewinn sorgt für eine hohe Aktienrendite und mithin für einen steigenden Unternehmenswert. Um das zu erreichen, müssen Manager ihre Unternehmen in einen Spagat zwingen. Sie müssen Flexibilität und Effizienz in der Organisation miteinander vereinen. Gomez und Co. stellen verschiedene erfolgversprechende Organisationsformen vor und helfen Führungskräften zu entscheiden, welche von vier Strategien für ihr Unternehmen die richtige ist. Über „Die Formel für profitables Wachstum“ lesen Sie ab Seite 18.

Ein wahrer Meister des Wachstums ist Toyota. An der Börse ist der Konzern schon länger die Nummer eins unter den Autobauern. Nun haben die Japaner erstmals weltweit mehr Fahrzeuge verkauft als der bisherige Platzhirsch General Motors. Doch kann Toyota sein rasantes Wachstum fortsetzen, ohne seine hohen Ansprüche an die Qualität der Produkte aufzugeben? Wo finden sich Manager für die vielen neuen Niederlassungen? Und was kommt nach der Hybridtechnologie? In einem exklusiven Interview sagt Toyotas CEO, Katsuaki Watanabe, wie das Unternehmen weiter expandieren und trotzdem dem Toyota Way of Management treu bleiben will, wie der Konzern dem ständig steigenden Bedarf an Führungskräften begegnet und was seine Vision vom Auto der Zukunft ist. Mehr dazu in „Mit einer Tankfüllung um die ganze Welt“ ab Seite 32.



Christoph Seeger,
Chefredakteur

Christoph Seeger