

Presseinformation

Überleben oder wachsen? – Die Handelsvertretung hat die Wahl. Dr. Guido Quelle hielt Vortrag an der IHK zu Lübeck.

Lübeck, 13. November 2009

Überleben oder wachsen? Die Stellhebel für Wachstum von Handelsvertretungen waren der Fokus des Vortrages von Dr. Guido Quelle am vergangenen Freitag in Lübeck. Eingeladen hatten der Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb in Hamburg (CDH) sowie die IHK zu Lübeck. Mehr als 80 Handelsvertreter aus zahlreichen Branchen waren der Einladung gefolgt.

„Der etwas provozierende Titel des Vortrages soll verdeutlichen, dass es ein jeder selbst in der Hand hat, ob sein Unternehmen oder seine Handelsagentur wächst und gedeiht, oder schlicht überlebt und dahin vegetiert“, erläutert Quelle. Seine Erfahrung nimmt Quelle aus 300 Projekten in Industrie und Handel, die er mit seinem Unternehmen, der Mandat Managementberatung GmbH in Dortmund, zum Erfolg geführt hat. Wachstum sei nicht nur eine Frage des Produktes und der Dienstleistung, sondern vielmehr auch eine Frage der persönlichen Einstellung und Vorgehensweise, führt der Experte für profitables Wachstum weiter aus.

„Handelsvertreter sind in einer wirkungsvollen Position. Sie können ihren Industriepartner oder Handelspartner und ihren Absatzpartner erfolgreich machen und sie können für ihren eigenen Erfolg sorgen. Als Externe in einer internen Organisation sind sie in der Lage, Prozessverbesserungen anzustoßen und maßgeblich auf den Markt einzuwirken“, stellt Quelle heraus.

In seinem Vortrag stellte der Dortmunder Managementberater die wesentlichen Stellhebel zu nachhaltigem Wachstum der Handelsvertretung vor:

- o Eine größere Nähe zum Industriepartner herstellen
- o Selbst zur Marke werden
- o Den Preis stabil halten
- o Den Kunden zeigen, was sie wirklich brauchen
- o Sich selbst persönlich permanent weiterentwickeln

Die anwesenden Teilnehmer zeigten ein hohes Interesse an der praktischen Umsetzung und zahlreiche Fragen konnten direkt im Plenum beantwortet werden. Auch der Veranstalter zeigte sich nach dem Vortrag hochzufrieden: „Herr Dr. Quelle hat die Kernprobleme von Handelsvertretern im Bereich des Verkaufens in einer solchen Vielzahl prägnant, kurz und griffig dargestellt, wie ich es zuvor noch nicht erlebt habe“, resümiert Rechtsanwalt Philipp Krupke, Hauptgeschäftsführer des CDH.

Eine DVD des Vortrages ist in Kürze bei Mandat erhältlich. Eine detailliertere Übersicht über die fünf Stellhebel ist auf der Mandat Website kostenfrei als Download verfügbar.

Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Dr. Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame. Sein drittes Buch „Planen Führen Wachsen“ ist im Frühjahr 2009 erschienen und in Kürze auch in englischer Sprache („Plan Lead Grow“) verfügbar.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Bisher wurden über 300 Strategie- und Organisationsprojekte betreut. Zu den mehr als 100 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, die CBR-Gruppe, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen.

Foto: Dr. Guido Quelle, geschäftsführender Gesellschafter der Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund während des Vortrages.

Bildnachweis: © 2009 Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH
Dr. Guido Quelle
Emil-Figge-Straße 80
D-44227 Dortmund

Tel: +49 231 9742390
Fax: +49 231 9742389
guido.quelle@mandat.de
www.mandat.de

