

Einsichten – Wachstum kommt von innen

Mandat-Telekonferenz zu den vier Hauptursachen für Unternehmens-Wachstum

Dortmund, 15. Juni 2010

„Wachstum kommt von innen. Wie sonst ist es zu begründen, dass Wettbewerber in gleichen Märkten – wachsend, stagnierend, schrumpfend – so unterschiedliche Leistungen zeigen?“ Mit dieser Frage startete am Montag die monatliche Mandat-Telekonferenz. Dr. Guido Quelle, Geschäftsführender Gesellschafter der Mandat Managementberatung GmbH, gab vier Antworten, warum Unternehmen nicht zufällig wachsen.

„Wachstum darf nicht allein profitorientiert sein. Es braucht auch Richtgrößen außerhalb des Finanzbereichs, damit die Mitarbeiter mitgenommen werden können“, machte Quelle zu Beginn deutlich. Wachstumsbremsen entzündeten im Kopf und manifestierten sich in der Folge im Unternehmen. „Wer jedoch von innen stark ist, kann immer wachsen. Die Frage nach Wachstum ist im Kern eines jeden Unternehmens verankert.“

Aus über 100 Klienten- und mehr als 5.000 Mitarbeiterbeziehungen arbeitete Quelle vier Hauptursachen für Wachstum heraus:

1. Wachstum braucht eine starke Vision

„Dieses möglichst genaue Bild der angestrebten Zukunft hilft, Kräfte zu fokussieren. Diese Vision muss kommuniziert – und vor allem verstanden werden.“ Am Beispiel Miele zeigte Quelle, dass deren bereits über hundert Jahre altes Credo „Immer besser“ nach wie vor aktuell sei und gelebt werde.

2. Wachstum beruht auf Kreativität und Innovation

„Die Prozesse und Strukturen des vergangenen Erfolgs können für das zukünftige Wachstum hinderlich sein. Neu denken und anders denken bringt Wachstum. Innovation muss keine Revolution sein – eine Evolution zu einer spürbaren Verbesserung aus Kundensicht genügt. Und das geht nur, wenn man sich systematisch vom operativen Tagesgeschäft löst.“ Quelle gab ein Beispiel: Hyundai steigerte den Absatz mitten in der US-Autokrise im vergangenen Jahr, als das Unternehmen das Risiko der Arbeitslosigkeit eines Leasingnehmers kundenorientiert (!) in seine Verträge integrierte – ohne irgendeine Veränderung der Autos.

3. Das Leistungsprinzip muss gelebt und gefördert werden

„Leistungsprinzip bedeutet, Eigenverantwortlichkeit zu überlassen und die Übernahme von Risiken zu ermöglichen. Einsatz und Erfolg müssen im Unternehmen stärker gesehen werden – gefördert und gefordert von allen für alle.“ Die geleistete Arbeitszeit allein könne dafür kein Gradmesser sein, so Quelle. Leistungsprinzip bedeute natürlich auch, Eigenverantwortung zu übernehmen zu wollen und das Vertrauen durch Resultate zu rechtfertigen.

4. Wachstum bedingt konsequente und Orientierung gebende Führung

„Menschen sind motiviert, wenn sie den Sinn dessen verstehen, was sie tun sollen, und umsetzen können, was sie idealerweise selbst entwickelt haben. Führung ist nicht Motivation – Führung gibt Leitplanken und den Raum dazwischen. Bewegen müssen sich die Mitarbeiter selbst.“ Für Quelle ist die deutsche Damen-Fußballnationalmannschaft ein klarer Fall für intrinsische Motivation: Sie bringe seit 1995 kontinuierlich gute Leistungen – und werde ganz sicher nicht ständig von außen motiviert.

Die nächste Mandat-Telekonferenz findet am 12. Juli 2010 statt zum Thema „Wachstum: Anforderungen an das Top-Management“, ein Interview mit dem Personalberater und Heads!-Geschäftsführer Christoph Zeiss. Mehr Informationen unter <http://mandat.de/de/500-ueberblick.html>

Abdruck/Verwendung rechtfrei unter Hinweis auf Mandat-Telekonferenzreihe. Mitschnitt der 5. Mandat-Telekonferenz 2010 zur Verwendung als journalistische Quelle erhältlich (Veröffentlichung von Original-Tonmaterial nicht gestattet)

Mit der zehnteiligen Telefonkonferenz-Reihe „Dimensionen des Wachstums“ bietet die Dortmunder Mandat Managementberatung auch 2010 einen schnellen und komprimierten Zugriff auf 20 Jahre Know-how. Mandat ist Vorreiter in Deutschland mit dieser besonderen Form des fachlichen Austauschs, aktuell mit mehr als 150 registrierten Teilnehmern. Die einstündigen Impulsvorträge und Interviews am Telefon richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte. Vortragsteile wechseln mit interaktiven Phasen.

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.

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

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