MANDAT
MANAGEMENTBERATUNG

Prof. Dr. Guido Quelle

Das Wachstumsmanifest

– Basis einer wirksamen Wachstumsstrategie

Profil
– Prof. Dr. Guido Quelle

Prof. Dr. Guido Quelle, „der Wachstumstreiber“, ist als einer der wenigen Managementberater weltweit als Unternehmer, Berater, Autor und Redner seit über 25 Jahren Experte für profitables Wachstum. Mit seinem Unternehmen, der Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, mit Büros in London und New York hat er 250 Unternehmen und Organisationen in über 500 Projekten dabei unterstützt, den Erfolg zu steigern und Wachstum voranzutreiben. Allein in den von ihm persönlich betreuten Projekten waren bislang über 6.000 Menschen beteiligt. Seine Klienten sind aktive Vorstände, Unternehmer und Geschäftsführer, die keine Mühe scheuen, konsequent und gezielt für gesundes, profitables Wachstum zu sorgen und bereits heute den Schritt für morgen zu tun.

Als Autor und Co-Autor hat Professor Quelle über 400 Fachbeiträge, sieben teilweise europäische Studien, drei Hochschul-Studienbriefe und sechzehn Bücher verfasst und herausgegeben. Sein Grundlagenbuch, „Profitabel wachsen – Wie Sie interne Bremsen lösen und Ihrem Unternehmen neuen Schub geben“, erschien auch in englischer Sprache („Profitable Growth“) für den internationalen Markt im Springer-Verlag und hat heute Leser in mehr als 40 Ländern. Quelles langjährige Wachstumskolumne im Schweizer KMU-Magazin und seine Kolumne „Aus sicherer Quelle“ im deutschen Magazin „Markt & Mittelstand“ greifen jeden Monat relevante Wachstumsthemen für die Unternehmensführung mittelständischer Unternehmen auf. Sein aktuellstes Buch „Wachstumsgedanken – 250 Impulse zum Lesen, Denken, Handeln” erschien im Juni 2017. Überdies ist er Verfasser des Mandat Wachstumsmanifestes, welches in der Fachwelt hohe mediale Aufmerksamkeit genossen hat und dessen 13 Thesen nun vor Ihnen liegen.

Professor Quelle ist Diplom-Informatiker und promovierte an der Technischen Universität Dortmund über Marktsegmentstrategien in Handelsunternehmen zum Doktor der Ingenieurwissenschaften. Die SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft in Hamm berief Quelle im November 2010 zum Honorarprofessor für Management. Quelle lehrt an der Hochschule bereits seit der Aufnahme des Lehrbetriebs im Jahr 2005. Sein aktuelles Lehrgebiet ist „Strategieberatung“.

Auch im Ehrenamt ist Quelle gefragter Ratgeber. So ist er aktuell Vorsitzer der Westfälischen Kaufmannsgilde, Mitglied des Stiftungsrates der Manfred-Fischer-Stiftung, Mitglied des Kuratoriums des Vereins zur Förderung der Wettbewerbswirtschaft e. V. sowie Handelsrichter am Landgericht Dortmund. 2008 wurde Quelle als erster Europäer in die „Million Dollar Consultant Hall of Fame“® berufen. Seit 2012 leitet er mit der Mandat Managementberatung das Internationale Marken-Kolloquium, eine der herausragenden Marken-Veranstaltungen im deutschsprachigen Raum.

Seine Reisen, Vorträge, Studien und Beratungsmandate für nationale und multinationale Unternehmen führten Professor Quelle in bisher 23 Länder. Er lebt zusammen mit seiner Frau und zwei Leonberger-Hunden in Dortmund.

Kontakt:

Prof. Dr. Guido Quelle
Geschäftsführender Gesellschafter
Mandat Managementberatung GmbH
Emil-Figge-Straße 80
44227 Dortmund
Deutschland
Tel.: +49 231 97 42 – 390
guido.quelle@mandat.de
www.mandat.de

Unsere Buchempfehlung:

Profitabel wachsen – Wie Sie interne Bremsen lösen und Ihrem Unternehmen neuen Schub geben

ISBN 978-3-83492-981-5, 39,95 EUR

Zum Interview

Guido Quelle im Interview mit Michael Oelmann, Geschäftsführer und Herausgeber „Die deutsche Wirtschaft“. Im Wirtschaftsfernsehen sprechen beide über das Wachstumsmanifest und Grundsätze des Wachstums.

© Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, 2018, Tel.: +49 231 9742390, Fax: +49 231 9742389, info@mandat.de

MANDAT
MANAGEMENTBERATUNG

Das Wachstumsmanifest
– Basis einer wirksamen Wachstumsstrategie

Wer nicht wächst, wird überholt von denjenigen, die wachsen wollen. Das Wachstumsmanifest ist ein Bekenntnis zu Wachstum – zu gesundem, profitablen Wachstum, von innen heraus. Das Ziel: Die 13 uns wichtigsten Punkte für profitables Wachstum in Unternehmen, aber auch für ein ganzheitliches, gutes Wachstumsverständnis in der Gesellschaft pointiert zu benennen.

Viel Freude und Gewinn an unseren 13 Thesen.

1. Wir müssen wachsen.
- Wachstum ist keine Option, Wachtum ist eine Pflicht.
- Wer nicht wächst, wird von dem überholt, der wachsen will.
- Selbst um das Niveau von heute zu halten, müssen wir wachsen.

2. Intelligentes Wachstum kennt keine Grenzen.
- Der größte Fehler: Wachstum wird auf ein reines „Mehr des Gleichen“ reduziert.
- Intelligentes Wachstum stützt sich auf Bedürfnisse, nicht auf Produkte.
- Wachstumsintelligenz entsteht durch Innovation.

3. Wachstum kommt von innen.
- Nicht die Konjunktur, die Politik, das Wetter oder der böse Wettbewerb sind verantwortlich.
- Wer bremst ist stärker, als der, der Gas gibt.
- Eine interne Kultur des Wachstums ist unumgänglich.

4. Wachstum beginnt oben.
- Wachstum beginnt oben, in der ersten Zeile der Gewinn- und Verlustrechnung, nicht in der letzten.
- Wachstum beginnt oben, im Kopf.
- Wachstum beginnt oben, bei der Unternehmensführung.

5. Wachstum und Weglassen hängen zusammen.
- Es wird zu viel über Addieren nachgedacht, statt über gezieltes Weglassen.
- Weglassen schafft Kontur und Erkennbarkeit.
- Gezieltes Weglassen ermöglicht den für Wachstum erforderlichen Freiraum.

6. Wachstumspausen sind unangebracht.
- Erfolg kann müde machen, ein Ausruhen führt oft zu schlechten Gewohnheiten.
- Wachstum ist eine Haltung und muss nicht anstrengend sein.
- Wachstumspausen sind oft ein Alibi.

7. Wachstum benötigt die richtigen Inhalte.
- Ein reiner Zahlenfokus führt nicht zu dem erwünschten Wachstum.
- Mitarbeiter (und Unternehmer) lassen sich für Inhalte begeistern, nicht für abstrakte Bilanzen.
- Wachstumsbedingende Innovationen entstehen aus inhaltlichen Diskussionen.

8. Nur gesundes profitables Wachstum zählt.
- Es geht um wertorientierte Preise, nicht um Rabatte.
- Der Segen liegt nicht im Einkauf, sondern im Verkauf.
- Nur schlanke Prozesse ermöglichen profitablen Umsatz.

9. Kein unternehmerisches Wachstum ohne persönliches Wachstum.
- Wie soll man von Mitarbeitern Wachstum fordern, wenn man selber nicht weiter wächst?
- Führung erfordert auch den 1:1-Dialog.
- Selbstverständlich muss die Unternehmensführung Vorbild sein.

10. Wachstum benötigt Vision und Strategie.
- Eine Vision ist nichts Blumiges, sondern ein erstrebenswerter Zustand, der vielleicht nie erreicht wird.
- Strategie ist der Weg zur Vision.
- Beides ist Handwerk.

11. Wachstum entsteht bei Knappheit.
- Überfluss ist oft schädlich für Wachstum.
- Ressourcen sind immer knapp, es ist nie genug von allem da.
- Bei Knappheit sind intelligente Ideen gefragt.

12. Wachstum benötigt Sog, keinen Druck.
- Druck erzeugt Gegendruck.
- Druck erfordert ständige Energiezufuhr.
- Sog ist ein elementares, erleichterndes Wachstumselement.

13. Wachstum muss wieder in der Gesellschaft ankommen.
- Der Wachstumsbegriff ist unattraktiv geworden.
- (Politische) Ideologie schlägt häufig die (unternehmerische) Vernunft.
- Nur wer Wachstum als erstrebenswert empfindet, wird dies auch in sein Unternehmen tragen.

© Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, 2018, Tel.: +49 231 9742390, Fax: +49 231 9742389, info@mandat.de

MANDAT
MANAGEMENTBERATUNG GMBH
EMIL-FIGGE-STRASSE 80
44227 DORTMUND
DEUTSCHLAND
PHONE +49 231 9742-390
FAX +49 231 9742-389
INFO@MANDAT.DE
WWW.MANDAT.DE

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER:
PROF. DR. GUIDO QUELLE

Bildnachweis: © Antagain - istockphoto.com