

Prof. Dr. Guido Quelle



**„Das war schon immer so“**

**Wachsen Sie gegen den Strom**



## 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 20 Jahren Experte für profitables Wachstum. Mit seinem Unternehmen, der Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, hat er mehr als 100 Unternehmen und Organisationen in über 300 Projekten dabei unterstützt, den Erfolg zu steigern und Wachstum voranzutreiben. Allein in den von ihm persönlich betreuten Projekten waren bislang über 5.000 Menschen beteiligt. Seine Klienten sind aktive Vorstände, Unternehmer und Geschäftsführer, die keine Mühe scheuen, konsequent und gezielt für nachhaltiges, profitables Wachstum zu sorgen und bereits heute den Schritt für morgen zu tun.

Als Autor und Co-Autor hat Prof. Quelle mehr als 90 Fachartikel, sechs teilweise europäische Studien, zwei Hochschul-Studienbriefe und fünf Bücher verfasst und herausgegeben. Im November 2009 erschien „Plan Lead Grow – Systematic Approaches to Success“ in englischer Sprache. Zusammen mit den Ruhr Nachrichten hat er die Interviewreihe „Auf den Punkt“ ins Leben gerufen, in der er als Moderator zwei Kontrahenten zu einem wirtschaftlich relevanten Thema gegeneinander antreten ließ. Eine Vielzahl an Interviews mit Prof. Quelle und zahlreiche Berichte über Mandat-Projekte und Mandat-Studien geben Aufschluss über die Resultate seiner Arbeit.

Prof. 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 2011 zum Honorarprofessor. Quelle lehrt an der Hochschule bereits seit der Aufnahme des Lehrbetriebs im Jahr 2005 die Fächer Selbstmanagement und Personalführung.

Auch im Ehrenamt ist Quelle gefragter Ratgeber. Er ist Mitglied des Kuratoriums des Vereins zur Förderung der Wettbewerbswirtschaft, Mitglied des Beirates der Westfälischen Kaufmannsgilde, Mitglied des Ehrenrates des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater (BDU) sowie Handelsrichter am Landgericht Dortmund. Als Vorstandsmitglied und als Präsident hat Quelle die Geschi-

cke der Wirtschaftsunioren in Dortmund fünf Jahre lang entscheidend geprägt, wofür ihm im Jahr 2003 die goldene Juniorennadel der Wirtschaftsunioren Deutschland verliehen wurde. Unter seiner Führung wurde die Ausbildungsinitiative „JOBfit“ ins Leben gerufen, die noch heute Jahr für Jahr fast 3.000 jungen angehenden Auszubildenden Orientierung für ihre Zukunft gibt. Überdies ist Prof. Quelle Mitglied in zahlreichen Vereinen und Verbänden. Dazu zählen der Westfälische Industrieklub, die Familienunternehmer (ASU), die American German Chamber of Commerce und die German Speakers Association.

Im Jahr 2004 wurde Quelle der international anerkannte Titel „Certified Management Consultant“ verliehen, der mit hohen Standards einhergeht und im Namen des International Council of Management Consultants Institute (ICMCI) nur einem sehr geringen Prozentsatz aller internationalen Managementberater zuteil wird. 2008 wurde Quelle als erster Europäer in die „Million Dollar Consultant Hall of Fame“® berufen. Er ist überdies einziger Europäer im Million Dollar Club, einem internationalen Netzwerk besonders erfolgreicher Berater.

Prof. Quelles Beratungstätigkeit hat maßgeblich dazu beigetragen, dass die Andreae-Noris Zahn AG innerhalb eines Jahres sowohl den Deutschen als auch den Europäischen Logistikpreis erlangte, ein wesentlicher Meilenstein, auch für Mandat.

Seine Reisen, Vorträge, Studien und Beratungsmandate für nationale und multinationale Unternehmen führten Prof. Quelle in bisher 21 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  
D-44227 Dortmund  
Tel.: +49 231 97 42 – 390  
Fax: +49 231 97 42 – 389  
guido.quelle@mandat.de  
www.mandat.de



## „Das war schon immer so“ - Wachsen Sie gegen den Strom

Wer kennt sie nicht, diejenigen Menschen in seinem Umfeld, die stets auf den gleichen, alten Positionen beharren? Diejenigen, die immer noch das tun, was sie schon immer getan haben? Welcher Unternehmer, Geschäftsführer oder Vorstand hatte nicht schon einmal intensiv damit zu kämpfen, Veränderungen und Wachstumsinitiativen gegen massive interne Bedenken durchzusetzen? Mitunter scheitern solche Initiativen, da der interne und externe Widerstand zu groß erscheint.

Die Unternehmensführung ist gefordert, ihr Unternehmen permanent zu verändern, im Sinne des Marktes, im Sinne eines profitablen, nachhaltigen Wachstums. Das Dilemma: Allein auf weiter Flur kann es dem kraftvollsten Unternehmenslenker nur sehr eingeschränkt gelingen, Veränderungen in Richtung Wachstum durchzusetzen.

Menschen verändern sich und ihr Verhalten dann, wenn sie einen Nutzen darin sehen und wenn dieser Nutzen mit einer möglichst hohen Wahrscheinlichkeit eintritt. Anderenfalls ist die Gefahr hoch, dass Veränderungswille zwar zugesichert wird, sich aber nicht in Taten ausdrückt.

Wie kann es wachsenden Unternehmen gelingen, eine hohe Innovations- und Wachstumsrate beizubehalten? Wie können Unternehmen in einer Krisensituation das Wesentliche im Auge behalten und wieder den Dreh in Richtung Profitabilität schaffen? Erfolgreiche Unternehmen tun dies, indem sie gegen den Strom schwimmen – und dabei nachhaltig wachsen.

Dies sind Ihre Hebel, die wir aus mehr als 300 Projekten für über 100 nationale und multinationale Klientenunternehmen herausgearbeitet haben:

### 1: Entwickeln Sie eine umsetzbare, kundenorientierte Strategie.

- o Strategien scheitern nicht in der Konzeption, sondern in der Realisierung. Nehmen Sie Ihre Mitarbeiter mit auf die Reise.
- o Strategie ist mehr als nur eine Aneinanderreihung von Planzahlen.
- o Test schlägt Papier.

### 2: Setzen Sie auf eine Organisation, die den Kunden verstanden hat.

- o Rentables Geschäft vorausgesetzt kommt es ausschließlich auf den Vorteil des Kunden an.
- o Was ist der echte Bedarf des Kunden?
- o Warum gibt es so viele unbezahlte Serviceleistungen?

### 3: Sorgen Sie für einen wirkungsvollen Vertrieb.

- o Wertschöpfung: Die Differenz zwischen dem, was der Kunde will und dem, was der Kunde braucht.
- o Weniger erfolgreiche Verkäufer sprechen mit dem Kunden über das, was ist und das, was war. Erfolgreiche Verkäufer sprechen über das, was sein wird.
- o Wes' Brot ich ess, des' Lied ich sing. Woran wird Ihr Vertrieb gemessen?

### 4: Führen Sie ohne Schnörkel.

- o Der Umgang mit Killerphrasen: Konsequenz, Verbindlichkeit und Berechenbarkeit.
- o Führung: Leitplanken, Regeln, Empfehlungen und eine 1:1 Beziehung.
- o Motivation: Sinnlose Kraftvergeudung. WIIFM?

### 5: Setzen Sie konsequent auf Qualität.

- o Qualität: eine Werthaltung.
- o Das richtige Maß: Untererfüllung = Strafe, Übererfüllung = kein Dank.
- o Qualität produzieren statt hineinzuprüfen.

### 6: Verzichten Sie auf alles Überflüssige.

- o Tätigkeiten: irrelevant. Nur Resultate zählen.
- o Streichen Sie die Hälfte Ihrer internen Projekte, ohne einen Nachteil.
- o Der Mut zum Unperfekten.

### 7: Achten Sie auf sich selbst.

- o Sie sind Heizer? Dann achten Sie auf die Bremser.
- o Sauerstoffmaske? Erst selbst, dann helfen.
- o Sie suchen einen Veränderungstreiber? Schauen Sie in den Spiegel.

MANDAT  
MANAGEMENTBERATUNG GMBH  
EMIL-FIGGE-STRASSE 80  
D-44227 DORTMUND

PHONE +49 231 9742-390  
FAX +49 231 9742-389

E-MAIL [INFO@MANDAT.DE](mailto:INFO@MANDAT.DE)  
INTERNET [WWW.MANDAT.DE](http://WWW.MANDAT.DE)

GESCHÄFTSFÜHRER:  
HOLGER KAMPSHOFF  
PROF. DR. GUIDO QUELLE