

Prof. Dr. Guido Quelle



„Stehen Sie sich selbst im Weg?“

Sieben Schritte für den persönlichen und beruflichen Erfolg



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 Wirtschaftsjuvenen in Dortmund fünf Jahre lang entscheidend geprägt, wofür ihm im Jahr 2003 die goldene Juniorennadel der Wirtschaftsjuvenen 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 Andrae-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

„Stehen Sie sich selbst im Weg?“

Sieben Schritte für den persönlichen und beruflichen Erfolg

Jeder von uns definiert Erfolg unterschiedlich. Für einige ist wirtschaftlicher Erfolg maßgeblich, andere wollen vor allem Anerkennung und einen gewissen Status erreichen, wiederum andere definieren eine größtmögliche Freiheit als größten Erfolgsfaktor. So ungezählt die unterschiedlichen persönlichen Definitionen von „Erfolg“ sind, so wichtig ist es, festzustellen, dass es die eine, einzig wahre Definition nicht gibt.

Festzustellen ist aber, dass viele Menschen (und übrigens auch Unternehmen) sich selbst im Wege stehen, wenn es darum geht, erfolgreich zu sein. Ohne Handwerkszeug und – viel wichtiger noch – ohne eine positive Einstellung zu Erfolg, ist es unendlich schwierig, Erfolg zu erlangen.

In unserer Arbeit als Managementberater sorgen wir für profitables Wachstum der von uns betreuten Unternehmen. In mehr als 100 Unternehmen und über 300 Projekten haben wir bisher mit weit mehr als 5.000 Menschen aller Hierarchiestufen gearbeitet: Vorstände, Geschäftsführer, Unternehmer, leitende Mitarbeiter, Fachexperten, gewerbliche Mitarbeiter. Wir sind Dutzenden von Nationalitäten begegnet und haben auf diesem Wege sieben herausragende Schlüsselfaktoren herausgearbeitet, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden. Hier sind sie:

1: Fokus und Disziplin: Finden Sie heraus, was wirklich wichtig ist und seien Sie hartnäckig darin, Ihre Ziele zu erreichen oder sogar zu übertreffen.

- o Fokussieren ist das Gegenteil von Zerstreuen
- o Nichts geht ohne Ziele
- o Wir haben nur 100 % Kraft pro Tag
- o Wir haben nur einen Prozessor
- o Keine Disziplin, kein Erfolg

2: Marketingkompetenz: Identifizieren Sie Ihre Schließmärkte und schöpfen Sie diese aus.

- o „Wir sind da, wo ist unser Markt?“
- o Welchen Nutzen schaffen wir?
- o Wer ist unsere Zielgruppe?
- o Wie erreichen wir unsere Kunden?
- o Sind Sie das bestgehütete Geheimnis?

3: Verkaufskompetenz: Verstehen Sie die Schrittfolge und die Gestalt des Verkaufsprozesses Ihres Unternehmens.

- o „Wir verkaufen da, wo Licht brennt“
- o Wie kaufen Ihre Kunden am liebsten?
- o Erst das „Was“, dann das „Wie“
- o Gutes Produkt, schlechter Service?
- o Begeisterte statt zufriedene Kunden

4: Handeln: Bewegen Sie sich schnell und seien Sie darauf vorbereitet, notwendige Justagen schnell vornehmen zu können.

- o Planung ersetzt Zufall durch Irrtum
- o „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es“
- o „Das hätte ich auch gekonnt“
- o Die Angst vor dem Unperfekten
- o Mut zum Pareto-Prinzip

5: Zeitmanagement: Sie können sich einen Euro zurückholen, aber Sie bekommen eine verlorene Minute nicht zurück

- o Warum Sie Ihre Zeit nicht managen können
- o Zeitmanagement ist mehr als Technik
- o Die Wertschätzung der Zeit
- o Es gibt nicht zwei parallele Leben
- o Ziele als Treiber

6: Innovation und Kreativität: Prozesse und Strukturen vergangenen Erfolgs können zukünftigem Wachstum im Wege stehen.

- o Die menschliche Bequemlichkeit
- o Sie müssen nicht die Welt neu erfinden
- o Produktinnovationen und Prozessinnovationen
- o Kreativität ist lernbar
- o Wie gut sind Sie auf morgen vorbereitet?

7: Selbstwertschätzung: Erlauben Sie sich Erfolg und seien Sie darauf vorbereitet.

- o Geben Sie immer volle Leistung
- o Externe Motivation ist sinnlos
- o Was können Sie und was nicht?
- o Sprechen Sie gut zu sich
- o Sie wollen Erfolg? 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
INTERNET WWW.MANDAT.DE

GESCHÄFTSFÜHRER:
HOLGER KAMPSHOFF
PROF. DR. GUIDO QUELLE