



Pressemeldung-Übersicht:

- IT, Computer & Internet
- Handel & Wirtschaft
- Finanzen & Versicherungen
- Umwelt & Energie
- Gesellschaft & Kultur
- Wissenschaft & Forschung
- Gesundheit & Medizin
- Industrie & Handwerk
- Politik
- Urlaub & Reise
- Recht & Gesetz
- Logistik & Verkehr
- Mode & Lifestyle
- Freizeit & Hobby
- Vereine & Co
- Immobilien
- Mobile (Auto, Motorrad, Boote)
- Weiterbildung & Schulungen
- Sport

Recherche:

- Schlagwort Suche
- Lokale-/Umkreis Suche
- Mediengalerie / Bilddatenbank
- Interviews
- Unternehmen / Pressemappe
- Agenturen

Service:

- Pressemeldung einstellen
- Email Newsletter abonnieren
- RSS Feeds abonnieren
- Twitter Feeds
- Premium-Pressemappe
- Top-Platzierung buchen
- Änderungsauftrag

Über Presse-Anzeiger.de
Impressum / AGB / Kontakt



Pressemitteilungen | Interviews | Mediengalerie | Pressemappen

Sebastian Karpp:
NETSAVER sichert online Ereignisse und Beweise im Internet

Jetzt kostenlos Ihre
Pressemitteilung
veröffentlichen
inkl. 4 Bilder, Firmenkontakt und
Online-Pressemappe (bereits mehr als
12.000 Pressemappen)

» Pressemitteilung veröffentlichen » Premium-Pressemappe » Top-Platzierung » Newsletter » Suche » Regional

> Startseite > Interviews

ROI Management Consulting
Kostensenkung in F&E, Logistik, Produktion
und Administration

Atreus Interim Management
Qualitätsorientiert, renommiert, diskret,
zuverlässig



Google-Anzeigen

Ausgezeichnete Ausbildungsarbeit

Interview mit **Dr. Guido Quelle**

PresseAnzeiger: Ihre Unternehmensberatung Mandat ist gerade für seine Ausbildungsarbeit ausgezeichnet worden. Was machen sie besser als andere Ausbildungsunternehmen?

Dr. Guido Quelle: Kennen Sie auch Friseur-Azubis, die im ersten Lehrjahr nur Haare vom Boden fegen? Oder Metallbau-Azubis, die ein halbes Jahr lang nur feilen? Furchtbar. Bei uns erhalten Auszubildende keine Hiwi-Jobs, sondern sie erhalten das volle Vertrauen der Unternehmensführung in ihre Fähigkeiten und wenn sie dieses Vertrauen rechtfertigen, bekommen sie immer verantwortungsvollere Aufgaben. Die Verantwortungsspanne erstreckt sich von der Buch- und Kassenführung über die Gestaltung unserer Bücher und Studien, die Pflege des Internet-Auftritts bis zur Übernahme von Teilprojekten für Klientenveranstaltungen. Unsere Auszubildenden haben auch regelmäßigen Klientenkontakt. Das finden wir sehr wichtig.

PresseAnzeiger: Einen Job bei Ihnen zu bekommen scheint nicht ganz leicht. Nach einem Vorstellungsgespräch beraten sie mit ihren Kollegen, ob sie mit dem Bewerber morgens ihren Müsli-Riegel teilen würden - der so genannte "Müsli-Test". Nehmen sie lieber einen sympathischen Bewerber, der aber fachlich weniger kann, als einen Höherqualifizierten?

Dr. Guido Quelle: Wir stellen ganze Menschen ein und nicht nur helle Köpfe. Als angehende Managementberater müssen unsere jungen Kolleginnen und Kollegen eine hohe Sozialkompetenz mitbringen und nicht nur exzellente Analytiker und Methodiker sein. Die fachliche Exzellenz ist die Eintrittskarte, aber das Handwerkliche kann man lernen, die Persönlichkeit ist ab einem gewissen Alter schon sehr gefestigt. Da wir in Beratungsprojekten sehr eng zusammen arbeiten, muss ein Bewerber das volle Vertrauen der Mandat-Kollegen genießen, anderenfalls funktioniert die Zusammenarbeit später nicht. Die Müsli-Riegel-Frage ist eine Metapher, die übrigens aus einer realen Situation entstammt: Morgens um fünf Uhr bei starker Kälte auf einem Pariser Bahnhof stellte sich einmal diese Frage. Und die beiden Kollegen haben den letzten Riegel redlich geteilt.

PresseAnzeiger: Stichwort Personal: Das Klischee sagt, Unternehmen benutzen die Ratschläge von Beratern, um eh schon geplante Stellenkürzungen vorzunehmen, die Schuld dafür aber von sich zu weisen, da sie es ja empfohlen bekommen haben...

Dr. Guido Quelle: Vorstände und Geschäftsführer, die zu diesem Zweck einen Berater engagieren, sind schwach und gehören nicht auf die Position der Unternehmensführung. Wir arbeiten nur mit starken Unternehmern, Vorständen und Geschäftsführern zusammen, die mehr Ideen haben, als helfende Arme. Ein Mandat, das darauf abzielt, eine Rechtfertigung für etwas bereits Beschlossenes zu liefern, ist ein Gefälligkeitsgutachten, das wir ablehnen. Das haben wir übrigens in den 20 Jahren unserer Marktpräsenz bereits mehrfach getan.

PresseAnzeiger: Ein weiterer Vorwurf lautet, dass Beratungsunternehmen sich kaum auf derart unterschiedliche Kunden einstellen können und so immer nach dem selben Muster vorgehen...

Dr. Guido Quelle: Berater sind dazu da, die Situation ihrer Klienten zu verbessern. Bei uns steht nicht das Vorgehensmuster im Vordergrund, sondern die Frage, welche Ziele, welches Ergebnis der potenzielle Auftraggeber verfolgt. Wir nehmen uns viel Zeit im Vorfeld, um mit dem potenziellen Klienten darüber zu sprechen, wie der ideale Zustand nach dem Projekt aussieht und

Stichwort-Suche:



Pressemitteilung von:

Mandat Managementberatung GmbH

Mandat Managementberatung GmbH
Dr. Guido Quelle
Emil-Figge-Straße 80
D-44227 Dortmund
Tel: +49 231 9742390
Fax: +49 231 9742389

Über **Mandat Managementberatung GmbH**

Die Mandat Managementberatung GmbH wurde 1989 gegründet und unterstützt ihre Klienten dabei profitabel zu wachsen. Zu den inzwischen mehr als 100 Klienten gehören mittlere und große Unternehmen, die sich anspruchsvolle Wachstumsziele...

Zur **Pressemappe** von **Mandat Managementberatung GmbH**

weitere Meldungen von Mandat Managementberatung GmbH

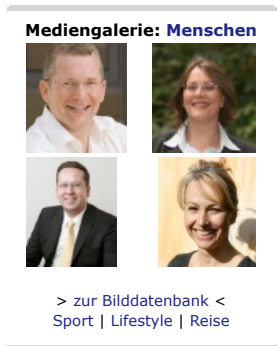
- > Mandat Managementberatung GmbH gewinnt Ausbildungspreis der Dortmunder Wirtschaft - Konsequente Delegation von Verantwortung ist Schlüssel zum Erfolg
- > Der Turn-Around beginnt im Kopf der Führung. Mandat Managementberatung GmbH Gastgeber des 43. Dortmunder Unternehmerfrühstücks.
- > Matrixorganisationen verlangsamen Unternehmen. Dr. Guido Quelle argumentiert in BusinessWeek Online gegen Dr. Jay Galbraith.
- > Marketing und Vertrieb arbeiten oft nebeneinander, selten gezielt miteinander. Mandat Managementberatung GmbH stellt aktuelle Studie zu Schnittstellen zwischen Marketing und Vertrieb vor.
- > Mandat Managementberatung GmbH übernimmt Auszubildende Nadine Kunze schließt mit „gut“ ab und verstärkt Mandat als Assistentin

Google-Anzeigen

- [Unternehmensberatung](#)
- [Guido Westerwelle Interview](#)
- [Unternehmensberater](#)
- [Seo Consulting](#)



PresseAnzeiger.de Meldungen sind bei Google News Deutschland gelistet.



verschenden nicht die kostbare Zeit unserer Gesprächspartner mit müßigen Methodendiskussionen. Ist das Ziel erreicht, spielt der Weg eine untergeordnete Rolle. Gute Berater zeichnen sich auch dadurch aus, dass sie im Vorfeld das Ziel zu verstehen lernen und auch gelegentlich widersprechen. Ja-Sager braucht wirklich niemand. Und ein Berater, der sich nicht individuell auf einen Klienten einstellen kann oder will, bleibt besser daheim und lernt einen anderen Beruf.

PresseAnzeiger: Unternehmensberatungen haben in der Öffentlichkeit eher einen schlechten Ruf. Wie erklären sie sich das?

Dr. Guido Quelle: Die Öffentlichkeit wird fast ausschließlich über Flops und Nieten informiert, weil das viel beeindruckender und medienwirksamer ist, als über die Erfolge zu sprechen, die unter gezielter Zuhilfenahme einer Beratungsgesellschaft in harter gemeinsamer Arbeit entstehen. Viele herausragende Fortschritte wären ohne das gezielte Miteinander zwischen Klienten und Beratern erst später oder gar nicht entstanden. So lange es Fachbeiträge in Magazinen gibt mit Titeln wie "Wer nicht mehr weiter weiß, sucht sich einen Berater", brauchen wir uns über den Ruf der Branche nicht zu unterhalten. Wir denken anders: Nur wer wirklich selbstbewusst und stark ist, sollte einen Berater suchen. So kann sich jeder auf das konzentrieren, was er am besten kann. Wir arbeiten übrigens auch mit einem externen Berater aus den USA zusammen, mit dem wir unsere interne Entwicklung regelmäßig und systematisch besprechen.

PresseAnzeiger: Sie sagen: In der Regel sind 50% aller Projekte in Handels- und Dienstleistungsunternehmen überflüssig. Das klingt nach enormer Wissens- und Kapitalvergeudung. Wie kann es dazu kommen?

Dr. Guido Quelle: Projektarbeit ist "hip" und in vielen Unternehmen gilt der Satz "Ich habe ein Projekt, also bin ich". Es wird ein enormes Potenzial dadurch verschwendet, dass Doppelarbeiten stattfinden, dass Projekte ohne klare Regeln ins Leben gerufen werden, dass Bereichsgeheimen zu internen Fürstentümern führen und dass Projekte ins Uferlose laufen, ohne dass sich jemand darum kümmert. Wir haben in zahlreichen Unternehmen festgestellt, dass die Hälfte der Projekte überflüssig sind und sich der verbleibende Rest um interne Themen statt um den Markt dreht. Ein unhaltbarer Zustand. Ein Unternehmen, das seine Projekte-Landschaft konsequent durchforstet und klare Regeln zur Projektarbeit aufstellt und durchsetzt, spart ohne zusätzlichen Aufwand schnell mehrere hunderttausend Euro. In großen Unternehmen geht die Ersparnis in die Millionen. Das ist Geld, das gezielt in die Marktbearbeitung fließen kann. Dazu haben wir auch in unserem aktuellen Buch "Planen Führen Wachsen" ausführlich Stellung genommen.

PresseAnzeiger: Haben sie in der Finanzkrise mehr Firmen beraten als sonst?

Dr. Guido Quelle: Die sogenannte Krise, von der manche Unternehmen im Übrigen noch gar nichts mitbekommen haben, ist nahezu irrelevant für Mandat. Wir helfen Unternehmen dabei, profitabel zu wachsen. Profitables Wachstum ist aber keine Momentaufnahme, sondern ein Prozess. Unsere Klienten behaupten sich fast alle in ihrer Branche deutlich überdurchschnittlich und suchen auch in der aktuellen Situation gezielt unseren Rat, um sich noch besser am Markt durchzusetzen.

PresseAnzeiger: Die Maßnahmen, die sie vorschlagen, werden ihren Kunden nicht immer gefallen. Wie viel Widerstand bekommen sie und wie gehen sie damit um?

Dr. Guido Quelle: Wir sind keine Zauberer, die plötzlich das Kaninchen aus dem Hut ziehen. Gute Beratung zeichnet sich durch ein interaktives Miteinander aus. Wir arbeiten mit starken Auftraggebern zusammen, die sich einbringen wollen und auch an Zwischenergebnissen und relevanten Einzelheiten interessiert sind. Auf diese Weise stellen wir gemeinsam sicher, dass ein Beratungsprojekt gemäß der vereinbarten Ziele auf der Spur ist. Dazu gehört auch mitunter eine kontroverse Diskussion. Solche Diskussionen setzen immer enorme Kräfte frei. Gute Unternehmenslenker suchen den Diskurs. Unsere Auftraggeber wollen sich gezielt reiben und Annahmen auf den Prüfstand stellen. Wer sagt einem Unternehmer, einem Vorstand, einem Geschäftsführer denn, dass etwas in seinem Unternehmen nicht richtig läuft? Wer sagt ihm denn die Meinung offen und ehrlich? Die Mitarbeiter? Wohl nicht. Die Kollegen? Eher auch nicht. Oft sind wir die einzigen, die ohne Scheu und Furcht auch Unangenehmes ansprechen. Unsere Klienten finden das überzeugend. Wir auch.

Das Interview mit **Dr. Guido Quelle** (Mandat Managementberatung GmbH) führte **Markus Gärtner** (PresseAnzeiger).

Datum: 13.10.2009

Interviews nach Kategorien sortiert:

- » alle anzeigen
- » IT, Computer & Internet
- » Handel & Wirtschaft
- » Finanzen & Versicherungen
- » Umwelt & Energie
- » Gesellschaft & Kultur
- » Wissenschaft & Forschung
- » Gesundheit & Medizin
- » Industrie & Handwerk
- » Politik
- » Urlaub & Reise
- » Recht & Gesetz
- » Logistik & Verkehr
- » Mode & Lifestyle
- » Freizeit & Hobby
- » Vereine & Co
- » Immobilien
- » Mobile (Auto, Motorrad, Boote)
- » Weiterbildung & Schulungen
- » Sport