

Presseinformation

„Plan Lead Grow“ - Mandat Managementberatung veröffentlicht erstes englischsprachiges Buch. 20 Jahre Mandat Know-how jetzt auch international verfügbar.

Dortmund, 17. Dezember 2009

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund stellt ihr erstes englischsprachiges Buch vor. „Plan Lead Grow – Systematic Approaches to Success“, so der Titel des international verfügbaren Buches, das in diesen Tagen in den Handel kommt. Basis des neuen Mandat-Werkes ist das im Frühjahr 2009 veröffentlichte deutschsprachige Buch „Planen Führen Wachsen – mit Methode zum Erfolg“, das sich rasch eine exzellente Reputation bei seinen Lesern erarbeitet hat.

„Wir haben ‚Planen Führen Wachsen‘ um einige Kapitel bereinigt, die für unsere internationalen Leser wegen des rein deutschen Bezugs nicht so interessant gewesen wären. Dafür wurden neue Kapitel mit internationalem Bezug ergänzt“, erläutert der Autor, Dr. Guido Quelle. Quelle, geschäftsführender Gesellschafter von Mandat, geht mit der Veröffentlichung zusammen mit seinen Co-Autoren konsequent den Weg der weiteren Internationalisierung seiner Beratungsgesellschaft.

„Wir wollen mit ‚Plan Lead Grow‘ unsere Präsenz auf internationalem Parkett verstärken“, führt der Berater und Autor aus. „Das Buch bündelt wesentliche Erkenntnisse aus zwanzig Jahren Beratungserfahrung. Insbesondere unsere Kollegen aus den USA und aus Australien haben uns signalisiert, dass wir damit auf einen nennenswerten Bedarf treffen werden“, so Quelle weiter.

Um die Antwort auf die Frage, was das Buch überdies besonders macht, ist Quelle nicht verlegen: „Der Praxisbezug und die Umsetzungsrelevanz sind es, die das Buch von den vielen Theoriebüchern abhebt. Nicht das Wissen um einen Sachverhalt, sondern das Können führt zu Resultaten. Wir vermitteln Vorgehensweisen, die direkt anwendbar sind“, stellt Quelle selbstbewusst heraus.

Tatsächlich nehme die Realisierung von Veränderungen erfahrungsgemäß deutlich mehr Zeit in Anspruch als erwartet und sie treffe häufig auf höhere interne Widerstände als geplant. An diesem Engpass setze das Buch an, indem es den Bogen von der Konzeption unternehmerischer Veränderungen bis zu deren Realisierung spanne. Nach Angaben des Autors hätten sich die vorgestellten Methoden in Beratungsprojekten erfolgreich bewährt und zu nennenswerten Resultaten geführt.

„Plan Lead Grow“ enthält mehr als 30 Beiträge zu den Themenfeldern Strategie, Führung, Organisation, Innovation und Wachstum. Erhältlich ist das im Verlagshaus Monsenstein und Vannerdat erschienene Buch unter der ISBN 978-3-86582-970-2 für 24,90 € (29,95 US\$, 21,99 GBP) im stationären und Online-Buchhandel oder direkt bei Mandat: info@mandat.de

*** Personen und Unternehmensinformationen siehe nächste Seite

Über den Autor:

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 und als einziger europäischer Berater Mitglied des Million Dollar Consulting Clubs.

Über Mandat:

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Bisher wurden über 300 Strategie- und Organisationsprojekte betreut. Zu den mehr als 100 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, die CBR-Gruppe, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen.

Foto: Dr. Guido Quelle, geschäftsführender Gesellschafter der Mandat Managementberatung GmbH signiert Exemplare von „Plan Lead Grow“

Bildnachweis: © 2009 Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund

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

