

Ein Turn-Around gelingt nur mit ganzer Kraft Mandat-Geschäftsführer Quelle nennt sieben Erfolgsfaktoren

Dortmund, 13. April 2010

„Wenn ein Unternehmen existenziell bedroht ist, ist Eile geboten. Genügend Zeit für die Analyse, ob eine Restrukturierung überhaupt lohnt, muss jedoch bleiben. Mit der Entscheidung für einen Turn-Around und der Festlegung des Ziels gibt es dann aber kein Zurück, kein Zaudern mehr“, postulierte Dr. Guido Quelle, Geschäftsführender Gesellschafter der Mandat Managementberatung, am Montag gleich zu Beginn der monatlichen Mandat-Telekonferenz.

Turn-Around – wenn, dann richtig

Wie die Restrukturierung gelingen und einen Zukunftsbeitrag für profitables Wachstum leisten kann, umriss Quelle den per Telefon zugeschalteten Unternehmenslenkern in sieben Punkten:

1. Absolute Offenheit: Machen Sie der gesamten Organisation die Dringlichkeit klar – und nennen Sie alle Optionen.
2. Keine Ausnahmen: Verpflichten Sie die gesamte erste und zweite Führungsebene aktiv auf die Trendwende – sie holen dann ihre Leute ins Boot.
3. Höchste Priorität: Konzentrieren Sie sich auf den wichtigsten Turn-Around-Hebel – und Sie gehen zugleich als Vorbild voran.
4. Keine Geheimnisse: Teilen Sie alle wichtigen Informationen mit dem Projektteam, nutzen Sie so Ressourcen und Synergien – und Sie müssen nicht alles selbst vorantreiben.
5. Qualität erhalten: Halten Sie die Standards des Unternehmens hoch – und lassen Sie sich nicht auf Preiskämpfe ein.
6. Alle Macht dem Vertrieb: Fokussieren Sie sich voll auf die Kundenbedürfnisse – denn der Erfolg liegt immer im Markt.
7. Von Boykotteuren trennen: Tun Sie dies sofort und mit aller Konsequenz – lassen Sie die Entscheidung für den Turn-Around niemals in Frage stellen.

Die nächste Telekonferenz findet am 10. Mai 2010 statt zum Thema „Führung: Konsequenz und Verbindlichkeit“ – ein Interview mit Horst Trimborn, ehem. Vorstandsvorsitzender Andrae-Noris Zahn AG (ANZAG).

Mit der zehnteiligen Telefonkonferenz-Reihe „Dimensionen des Wachstums“ bietet die Dortmunder Mandat Managementberatung auch 2010 einen schnellen und komprimierten Zugriff auf 20 Jahre Know-how. Mandat ist Vorreiter in Deutschland mit dieser besonderen Form des fachlichen Austauschs, aktuell mit mehr als 150 registrierten Teilnehmern. Die einstündigen Impulsvorträge und Interviews am Telefon richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte. Vortragsteile wechseln mit interaktiven Phasen.

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.

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

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

