

Hohes Vertrauen, gemeinsam gegen Verschwendung: Guido Quelle spricht mit Schenker Deutschland AG-Vorstand Michael Kluger über Wachstum

3. Mandat-Telekonferenz zum Unternehmenswachstum

Dortmund, 13. April 2011

„In der Zusammenarbeit mit einem Kunden wird es richtig spannend, wenn wir einen gemeinsamen Feind haben: die Verschwendung. Gemeinsam dagegen vorzugehen, das schweißt zusammen“, beschrieb Dr. Michael A. Kluger, Vorstand Logistik der Schenker Deutschland AG, am Montag im Interview mit Prof. Dr. Guido Quelle seine Vorstellung von einer logistischen Kunden-Allianz. „Für uns und für unsere Kunden ein wesentlicher Baustein zum Unternehmenswachstum und zugleich ein Vertrauensbeweis.“

Vertrauen als Wachstumskatalysator bei Kunden und Mitarbeitern

Vertrauen war das zentrale Thema des Gesprächs zwischen dem Logistikchef der Schenker Deutschland AG und dem Mandat-Geschäftsführer vor mehr als 170 registrierten Zuhörern. „Angesichts der Austauschbarkeit der Aussagen vieler Logistikdienstleister haben wir uns darauf besonnen, dass wir Vertrauen wecken und Vertrauen beweisen müssen“, machte Kluger deutlich, der aus seiner Zeit bei Ford die Kundenseite kennt. „Unser Lean-Logistics-Angebot ist ein Vertrauens-Produkt. Wir zeigen einem Potenzialkunden eine Anlage bei einem unserer Kontraktlogistik-Kunden und setzen alles daran, dass er uns vertraut, das auch für ihn individuell erbringen zu können.“

Natürlich müsse DB Schenker Logistics solide Ergebnisse abliefern, führte Kluger aus: „Unsere Kunden messen uns an unserem Versprechen, optimale Konzepte, Prozesse und Methoden zu liefern – und vor allem an dessen Umsetzung. Dieses Vertrauen in unser Versprechen zu rechtfertigen, gelingt uns nur mit den richtigen Mitarbeitern.“

Für diese Mitarbeiter sieht sich Kluger als Möglichmacher und Fackelträger, weniger als Treiber. Sein Credo: „Wachstum findet zuerst zwischen den Ohren statt.“ So ist es für ihn nur konsequent, in der Personalentwicklung und in der Aus- und Weiterbildung dieses Vertrauen in sich selbst zu schaffen. So wie sich Strategie im Unternehmen als Gipfelkreuz manifestiere, sei es die Aufgabe Klugers und seiner Vorstandskollegen, den Weg dorthin für die rund 13.800 Mitarbeiter sichtbar und gangbar zu machen.

Vertrauen regelt Ansprüche an Logistik

Vor dem Hintergrund der Mandat-Erfahrungen im Schmieden logistischer Allianzen verglich Kluger die Kunden-Ansprüche an Kosten, Service, Qualität und Flexibilität mit Schiebereglern auf einem Tableau: passend zur aktuellen Situation zu verstellen und besonders leichtgängig, wenn sie auf einer Vertrauensbasis laufen. Nur so ließen sich die mittel- bis langfristigen Vertragsbeziehungen in der Supply Chain wachstumsorientiert führen. „Wenn Vertrauen fehlt, klemmt alles. Dann scheitern selbst die besten logistischen Allianzen“, konstatierte Kluger.

Fokussiert zum Wachstum

Zu seinen Leitsätzen zählte Kluger neben Exzellenz – auch beim professionellen Umgang mit Fehlern – insbesondere die Fokussierung. So lag die Antwort auf Quelles Frage nahe, was profitabel wachsen für ihn bedeute: „Sich fokussieren auf das, womit man wachsen kann.“ Was er tun würde, wenn er nur einen Hebel für Wachstum hätte, machte der Logistik-Vorstand entsprechend konsequent deutlich: „Ihn umlegen.“

Die nächste Mandat-Telekonferenz findet am 9. Mai 2011 statt: Guido Quelle spricht mit Eberhard Brandes, Vorstand WWF Deutschland über „Nachhaltig wachsen“. Mehr Informationen unter <http://www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen/>

Abdruck/Verwendung frei unter Hinweis auf Mandat-Telekonferenzreihe. Foto Dr. Michael A. Kluger auf Anfrage. Foto Prof. Dr. Guido Quelle (© Mandat Managementberatung GmbH) unter <http://www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/>. Zusätzlich Mitschnitt der 3. Mandat-Telekonferenz 2011 zur Verwendung als journalistische Quelle erhältlich (Veröffentlichung von Original-Tonmaterial nicht gestattet)

Mit der elfteiligen Telefonkonferenz-Reihe „Wachstum: kein Foto – ein Film“ bietet die Dortmunder Mandat Managementberatung bereits im dritten Jahr einen schnellen und komprimierten Zugriff auf mehr als 20 Jahre Know-how zum Thema Wachstum. Mandat ist Vorreiter in Deutschland mit dieser besonderen Form des fachlichen Austauschs, aktuell mit mehr als 170 registrierten Teilnehmern. Die einstündigen Interviews und Impulsvorträge am Telefon richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte.

Prof. 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. Professor Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und seit 2010 Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm.

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
Prof. 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