

## **Wirtschaftsförderung als Lotse: Guido Quelle spricht mit Udo Mager über Wachstumspartnerschaften in Dortmund**

Dortmund, 6. September 2011

„Ein Lotse in mitunter bewegter See“, so beschrieb Geschäftsführer Udo Mager am Montag auf der Mandat-Telekonferenz die Arbeit der Wirtschaftsförderung Dortmund. Im Gespräch mit Mandat-Geschäftsführer Prof. Dr. Guido Quelle machte er deutlich, dass ein Unternehmen in Dortmund jeweils einen persönlichen Ansprechpartner für alle Belange habe. Themen wie Wirtschaftsflächen, Unternehmensbetreuung, Branchenentwicklung und Gründungsförderung werden in einem ganzheitlichen Ansatz gebündelt, oder wie Guido Quelle es nannte: „one face to the customer“. Mager erklärte weiter: „So betreiben wir eine Stadtentwicklung eigener Art – und definieren zugleich die Unternehmen als unsere Kunden.“

### **Partnerschaftlich Wachstum fördern**

„Wenn ein Unternehmen sich nicht selbst um Prozesse und Verfahren kümmern muss, sondern mit einem zentralen Mitarbeiter der Wirtschaftsförderung einen Lotsen an seiner Seite hat, der alles abwickelt, Stolpersteine kooperativ beseitigt, in die Stadtverwaltung hinein koordiniert und mit anderen öffentlichen oder privaten Stellen vernetzt,“ erläutert Mager, „dann haben wir die Grundlage für eine Wachstumspartnerschaft geschaffen, die schnell den Ausschlag für eine Ansiedlung geben kann – oder das Bleiben am Standort Dortmund.“

Wie gut das gelingt, macht Mager an Zahlen fest: Zuwächse bei sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und Erwerbstätigen, beim Bruttoinlandsprodukt und eine gesunkene Arbeitslosen-Quote. Mager verweist auf große Neuansiedlungen wie das Ikea Europa-Lager und -Distributionszentrum, die Erschließung der Phoenix-Flächen mit dem Technologie-Areal oder auf die im September zu eröffnende Thier-Galerie mit mehr als 33.000 Quadratmetern Verkaufsfläche. Die Gründerinnen und Gründer liegen ihm jedoch besonders am Herzen, da Dortmund historisch bedingt eine geringe mittelständische Prägung und wenige Erwerbsbiografien in der Selbstständigkeit aufweist. „Die hohe Akzeptanz des start2grow-Gründerwettbewerbs freut mich daher umso mehr“, führt Mager aus.

### **Gemeinsam Wachstumsbremsen beseitigen**

Wachstum bedeutet für Dortmunds obersten Wirtschaftsförderer nicht nur die rein zahlenmäßige Entwicklung, das qualitative Wachstum wiege mindestens ebenso schwer: „Qualitativ zu wachsen bedeutet, auf der Höhe der Zeit zu sein. Eine wichtige Voraussetzung für quantitatives Wachstum und damit die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.“

Daher liegt der Fokus seiner Arbeit darauf, Wachstumsbremsen zu beseitigen. Diese sieht Mager erstens in einer häufigen Kurzfristspektive für Erfolge: „Ein langer Atem ist und bleibt wichtig.“ Zum zweiten bremse eine fehlende Forschung & Entwicklung den Fortschritt: „Selbst wenn ein Unternehmen keine eigene F&E unterhält, kann beispielsweise eine Kooperation mit wissenschaftlichen Einrichtungen einen deutlichen Schub geben.“ Drittens bestärke die Wirtschaftsförderung Unternehmen darin, eine fehlende Kapitalisierung auszugleichen: „Hier geht es nicht um Basel II, sondern um die für eine Wachstumsidee notwendige Finanzierung.“

### **Mit voller Fahrt voraus**

Die Vielfalt der Aktivitäten zeichne die Wirtschaftsförderung Dortmund aus Magers Sicht aus: „Wo auch immer Unternehmen sich treffen, ist stets ein Kopf aus der Wirtschaftsförderung dabei.“ Etwa zu gleichen Teilen auf Halten, Neuansiedeln und Gründen ausgerichtet, wollen die Wirtschaftsförderer durch Persönlichkeit und Leistung überzeugen. Womit ihnen das gelingt, machte Mager auf Guido Quelles Frage nach dem wichtigsten Hebel für Wachstum klar: „Gas geben“.

Die nächste Mandat-Telekonferenz findet am 24. Oktober 2011 statt: Guido Quelle spricht mit Hans Andersson, Country Manager South Korea der H&M-Gruppe, über „Weltweit wachsen – verantwortlich handeln“. Mehr Informationen unter <http://www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen/>

\*\*\*

Abdruck/Verwendung frei unter Hinweis auf Mandat-Telekonferenzreihe. Hochauflösendes Foto Udo Mager (© Wirtschaftsförderung Dortmund) 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 8. 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](mailto:guido.quelle@mandat.de)  
[www.mandat.de](http://www.mandat.de)