

Der Wille zum Wachstum kann nicht trainiert werden: Guido Quelle eröffnet Telekonferenz-Reihe „Wachstumswerkstatt“

Dortmund, 28. Februar 2012

Im vierten Jahr und mit mittlerweile mehr als 200 akkreditierten Teilnehmern geht Prof. Dr. Guido Quelle in der Mandat-Telekonferenzreihe dem Unternehmenswachstum auf den Grund. Am Montag beleuchtete er unter dem diesjährigen Titel „Wachstumswerkstatt“, wie die Organisation das Unternehmenswachstum fördert. „Innovation ist eine wesentliche Grundlage für intelligentes Wachstum“, führte Quelle aus und verknüpfte diese Innovation konsequent mit den Menschen im Unternehmen, da Wachstum immer von innen kommt.

„Sorgen Sie dafür, dass Wachstum schon in der Arbeitsroutine stattfindet“, gab Guido Quelle den Teilnehmern mit auf den Weg. Verantwortlichkeiten definieren und nicht Aufgaben, erst Prozesse prüfen und dann die dazu passende Organisation bauen, ergebnisorientiert und nicht erledigungsorientiert führen: Mit diesen Rahmenbedingungen seien wachstumswillige Mitarbeiter gut gerüstet. „Wem jedoch der Wachstumswille fehlt, der tut sich mit den zum Wachstum erforderlichen Fähigkeiten schwer“, machte der Mandat-Geschäftsführer deutlich.

Multidimensional wachsen: Innovation in drei Wachstumsphasen

„Wer weiß, was sein Kunde will, weiß noch lange nicht, was sein Kunde braucht.“ Auf Basis dieser Überzeugung erläuterte Quelle am Beispiel des iPhone, was Innovation bedeutet. Er wies zugleich darauf hin, dass Innovationen nicht erst in einer Phase des Abschwungs gebraucht würden. Vielmehr seien – ungefragt – gute Ideen gefragt. Eine fähige Organisation könne sie in multidimensionales Wachstum umsetzen:

1. Aufschwung

Im Aufschwung geht es darum, dem Unternehmen durch die passende Organisation ein solides Fundament für das weitere Wachstum zu geben. Mit sauberen Prozessen und funktionierenden Schnittstellen, klaren Rollen und definierten Verantwortlichkeiten steige die Chance beträchtlich, die Mannschaft an Bord zu halten und mit ihr das weitere Wachstum zu stemmen.

2. Abschwung

In einer Phase des Abschwungs ist es Aufgabe der Führung, die Mannschaft zu gewinnen, um den Prozess zu stoppen und den bereits im Wort selbst enthaltenen Schwung mitzunehmen für die Entwicklung ins Positive. Schnelle Maßnahmen und die Bereitschaft, auch einmal Fehler zu machen, sollten einhergehen mit definierten Zielen, wie es nach einer Restrukturierungsphase weitergeht.

3. Stagnation

Die schwierigste Phase bildet das Wachstumsplateau. Wenn die Zahlen stimmen und auf einem akzeptablen Niveau bleiben, neige die Mannschaft dazu, sich auf sich selbst zu fokussieren und nicht mehr den Kunden ins Zentrum zu stellen. Hier gelte es, die Widerstände der Bequemlen zu brechen, damit sie ihre mentale Hängematte einrollen und begreifen, dass Wachstum Bewegung bedeutet.

Guido Quelle warnte abschließend vor Innovationsaktionismus ohne den Blick auf den Menschen: „Ob Prozess- oder Produktinnovationen: Ohne Wertschätzung verkümmern Ideen und Innovationskulturen ersticken im Keim.“

Die nächste der neun Mandat-Telekonferenzen 2012 findet statt am 19. März 2012 zum Thema „Marketing: Wie Sie Sorge für starke Konzepte tragen“. Die Impulsvorträge am Telefon zu den wichtigsten Bereichen, in denen Wachstumsbremsen zu lösen sind, richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte. Mehr Informationen unter <http://www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen/>

Abdruck/Verwendung frei. Foto Prof. Dr. Guido Quelle (© Mandat Managementberatung) unter www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/fotos-prof-dr-guido-quelle

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. Sein aktuelles Buch „Profitabel wachsen – Wie Sie interne Bremsen lösen und Ihrem Unternehmen neuen Schub geben“ erschien im September 2011 bei Gabler. 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 120 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