

## **Mit optimierter Wertschöpfung zu mehr Wachstum – viertes Buch der Reihe Mandat Campus**

Dortmund, 16. Januar 2014

Guido Quelle (Hrsg.), Pascal Kowsky (Verfasser):

Wachstumsorientierte Optimierung der Wertschöpfungskette am Beispiel eines Zulieferers für den Anlagenbau

Mandat Campus, Band 4, Dezember 2013

EUR 29,90

ISBN 978-3-73227-929-6

Eine Verdopplung des Umsatzes binnen sieben Jahren: Dieses Ziel ist Ausgangspunkt des vierten Buches der Reihe Mandat Campus. Dass ein solches Wachstumsziel nicht nur durch mehr Geschäftstätigkeit, sondern durch Leistungssteigerung erreicht werden soll, lenkt den Fokus auf die Wertschöpfungskette des im Buch betrachteten Zulieferers für den Anlagenbau. „Wachstumspotenziale entlang der Wertschöpfungskette identifizieren und geeignete Maßnahmen konzipieren, um diese Potenziale auszuschöpfen“: Für Herausgeber Prof. Dr. Guido Quelle steht das methodische Gerüst, das auch auf andere Unternehmen übertragbar ist, im Zentrum der Untersuchung.

### **Supply Chain Valuedriver Decomposition als Kern-Werkzeug**

Der im Unternehmen vorgenommene Soll-Ist-Vergleich in den Bereichen Geschäftsprozesse, Net Working Capital und Produktion fußt auf der Supply Chain Valuedriver Decomposition. Diese Methode ist ein Werkzeug zur Verknüpfung logistischer Maßnahmen mit Größen der wertorientierten Unternehmensführung. Verfasser Pascal Kowsky identifiziert die wesentlichen Engpässe beim betrachteten Zulieferer in einer starken Kurzfristorientierung, einer nur lokalen Optimierung, insbesondere in der Produktion, und in der unzureichenden Sicherung des vorhandenen Wissens.

### **Mehr Wachstum durch bessere Planung, unternehmensweite Ziele und pragmatisches Wissensmanagement**

Kowsky empfiehlt im konkreten Fall, einen für die komplette Wertschöpfungskette des Unternehmens durchgängigen Planungsprozess zu etablieren, um zukünftig proaktiv handeln zu können. Die bislang nur lokale Optimierung ist auf widerstreitende oder unkonkret formulierte Ziele einzelner Bereiche zurückzuführen. Mit einem unternehmensweiten Zielsystem, das Kräfte bündelt und Reibungsverluste reduziert, kann daher die Leistungsfähigkeit deutlich gesteigert werden. Ein pragmatisch konzipiertes Wissensmanagement hält das insbesondere wettbewerbsrelevante Wissen im Unternehmen, unabhängig von einzelnen Mitarbeitern. Insgesamt sind zwölf Maßnahmen angeraten, deren Umsetzung in einer Rangfolge priorisiert werden.

Für Herausgeber Guido Quelle ist die Rangfolge nicht in Stein gemeißelt: „Kurzfristig aufkommende Optimierungspotenziale sollten in den Maßnahmenkatalog eingefügt werden können, sie müssen nicht hintan gestellt werden. Schließlich ist Wachstum ein Prozess, kein Projekt.“

### **Mandat Campus, Band 4: für mehr Wachstum durch gesteigerte Unternehmensleistung**

Sowohl die Unternehmensführung als auch Führungskräfte und Fachleute aus den Bereichen Supply Chain Management, Produktion, Vertrieb, Logistik, Beschaffung und Operations werden in diesem Buch fündig, wo die Wachstumspotenziale entlang der Wertschöpfungskette liegen – und wie sie systematisch zu nutzen sind. Das Buch trägt nicht nur dazu bei, das eigene Methodenbündel anhand des untersuchten Zulieferers aus dem Anlagenbau zu überprüfen, sondern liefert auch praxisbezogene Ansätze, das Erkenntnisgerüst auf das eigene Unternehmen zu übertragen.

### Mandat Campus untersucht Wachstumshebel im Unternehmen aus wissenschaftlicher Perspektive

Herausgeber Prof. Dr. Guido Quelle, der seit 2005 an der SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft in Hamm lehrt, stellt die unternehmerischen Wachstumshebel in den Fokus der Buchreihe: „Mandat Campus gibt Praktikern einen leichten Zugang zu wissenschaftlichen Arbeiten, die eigenständig wachstumsrelevante Themenstellungen aufgreifen und zur Umsetzung in die tägliche Praxis aufbereiten.“ Quelle, geschäftsführender Gesellschafter der Dortmunder Mandat Managementberatung, schuf mit Mandat Campus eine eigene Plattform für die wissenschaftliche Basis seiner Beratungsarbeit.

\*\*\*

Abdruck/redaktionelle Verwendung frei. Buch-Cover (© Mandat Managementberatung; unter Verwendung des Fotos von mmmx – www.fotolia.com) unter [www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/profile](http://www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/profile)

\*\*\*

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. Der geschäftsführende Gesellschafter der Mandat Managementberatung hat mehr als 350 Fachartikel und 14 Bücher geschrieben und herausgegeben, u.a. „Profitable Growth: Release Internal Growth Brakes and Bring Your Company to the Next Level“ (Springer, 2012). Die deutsche Fassung „Profitabel wachsen“ erschien bei Gabler. Guido Quelle ist Gastgeber des Internationalen Marken-Kolloquiums, das 2014 zum elften Mal stattfinden wird. Als erster Europäer zählt er zu den Mitgliedern der Million Dollar Consultant® Hall of Fame. 2010 wurde Quelle zum Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm, berufen.

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 (heute: Alliance Healthcare Deutschland), Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen. Seit 2013 ist Mandat auch in London und New York vertreten.

\*\*\*

#### 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)