

Wachstumsexperten und Private Equity: Verdeckte Potenziale in Unternehmen erkennen und heben

– 1. Private Equity Growth Lunch in Frankfurt am Main

Frankfurt / Dortmund, 6. November 2014

Es gibt hinreichend viele Potenziale, die es in den Portfolio-Unternehmen von Private Equity-Gesellschaften zu heben gilt, darüber waren sich die 14 Teilnehmer des 1. Private Equity Growth Lunchs, das von der Dortmunder Mandat Managementberatung am Montag dieser Woche im Hessischen Hof veranstaltet wurde, einig. Über die Wege und die Hebel indes, wurde intensiv diskutiert.

Ausgewählte Erkenntnisse:

- o Es geht nicht nur um Zahlen: Ohne Vertrauen kein Wachstum. Sowohl in der Anbahnung einer Anteilsübernahme durch Private Equity als auch nach erfolgter Übernahme ist das gegenseitige Vertrauen der notwendige Schlüssel zum Erfolg.
- o Neben den rein quantitativen Größen, auf die sich Private Equity-Gesellschaften traditionell ausgezeichnet verstehen, müssen auch qualitative Aspekte, wie Wachstumsstrategie, Führungswirkung oder Qualität der Schnittstellen zwischen den Unternehmensbereichen für die beabsichtigte Wertsteigerung zwingend betrachtet werden.
- o Ein wesentliches Kriterium ist die Geschwindigkeit zwischen Erkenntnis über ein Potenzial und dem Start der Realisierung desselben. Vergeht zu viel Zeit zwischen Erkenntnis und Realisierung, sinkt der Return on Investment (ROI).

„Die Diskussion mit Private Equity Professionals hat wieder einmal gezeigt, dass Wachstums- und Wertsteigerungspotenziale sowohl ein Erkenntnisproblem als auch ein Umsetzungsproblem darstellen können“, so Wachstumsexperte Prof. Dr. Guido Quelle, als geschäftsführender Gesellschafter von Mandat Gastgeber des Private Equity Growth Lunchs. Dabei würden diese Potenziale meist nicht einmal aus Vorsatz oder Fahrlässigkeit verborgen, so der Berater. „Selbst gestandene Unternehmer und Manager kennen mitunter nicht all ihre internen Wachstumsschätze und Wachstumsbremsen, weil ihnen die nötige Distanz fehlt“, weiß Quelle aus der Beratung von mehr als 160 Unternehmen. Wenn man nur drei Themen hervorheben wolle, um internes Wachstum deutlich zu fördern, so sei man gut beraten, diese im Vertrieb und in den Schnittstellen zwischen Unternehmensbereichen zu suchen sowie sich in der Kunst des Weglassens zu üben. „Weniger ist meist mehr. In der Konzentration auf die wesentlichen Themen des Unternehmens zeigt sich der Meister“ sagt Quelle, der damit darauf hinweist, dass schlichtes Addieren neuer Produkte, Projekte, Themen nicht zu Wachstum führe.

Patentlösungen konnten auch die anwesenden Private Equity Professionals und Mandat-Berater an diesem Tage nicht entwickeln, doch das war auch nicht die Absicht. Vielmehr stand im Vordergrund, den Blick auf typische, musterhafte Potenziale und Bremsen des Wachstums von Unternehmen zu richten. Dies, so Quelle, sei – auch nach Ansicht der Teilnehmer – vollauf gelungen, so dass man das Format des „Private Equity Growth Lunchs“ fortführen wolle.

Abdruck/redaktionelle Verwendung frei. Foto Prof. Dr. Guido Quelle (© Mandat Managementberatung) unter <http://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. Der geschäftsführende Gesellschafter der Mandat Managementberatung hat mehr als 350 Fachartikel und 14 Bücher geschrieben und herausgegeben, zuletzt „Wachstum beginnt oben“ (Gabler, 2014) und „Profitable Growth: Release Internal Growth Brakes and Bring Your Company to the Next Level“ (Springer, 2012). Guido Quelle ist Gastgeber des Internationalen Marken-Kolloquiums, das 2014 zum elften Mal stattfindet. Als erster Europäer wurde er Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und 2010 zum Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm, berufen.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit 25 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Zu den mehr als 160 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
www.mandat.de