

## **Wie Unternehmensberater eigene Wachstumsbremsen lösen: Guido Quelle auf dem BDU-Beratertag**

Dortmund, 26. Oktober 2010

„Wachstum kommt von innen: auch und gerade in Unternehmensberatungen“, damit eröffnete Guido Quelle am Freitag seinen Vortrag auf dem Deutschen Beratertag in Wiesbaden. Vor 180 Zuhörern machte der Mandat-Geschäftsführer deutlich, dass Unternehmen nicht zufällig wachsen: Die Frage nach Wachstum sei auch in der Beraterbranche im Kern eines jeden Unternehmens verankert – und das relativ unabhängig von der Marktentwicklung, die 2009 ein Minus von mehr als drei Prozent verzeichnete und für dieses Jahr ein Plus von fünf Prozent erwarten lässt.

Vier Hauptursachen für Wachstum ließen sich bei Mandat-Klienten aus verschiedenen Branchen identifizieren: Neben einer starken Vision seien ein hohes Maß an Kreativität und Innovation, ein gefördertes und gelebtes Leistungsprinzip und eine konsequente Führung erforderlich, um Wachstum von innen zu begründen. Dabei müsse sich der Wachstumswille wie ein Laser auf den Kundennutzen fokussieren.

Fünf Hauptbremsen für das Wachstum einer Beratung beschrieb Guido Quelle und formulierte aus ihnen direkte Handlungsempfehlungen, wie sie zu lösen seien:

### **1. Selbstwertgefühl stärken**

„Machen Sie sich bewusst, was Sie können. Stärken Sie Ihre Stärken, schauen Sie nicht auf etwaige Schwächen. Die Konkurrenz mag zwar groß sein, für Sie muss jedoch gelten: 'Viel Feind, viel Ehr, kommt nur her'.“

### **2. Auf Resultate fokussieren, nicht auf Methodik und Prozess**

„Es ist nicht entscheidend, was Sie tun, sondern, was Sie bewirken. Lassen Sie sich von Ihrem Klienten nicht die Methode diktieren. Fokussieren Sie konsequent auf die mit Ihnen erreichten Resultate.“

### **3. Sich mit den Entscheidern beschäftigen**

„Konzentrieren Sie sich auf den wahren Auftraggeber, auf denjenigen, der das Budget freigibt. Fragen Sie sich, wie Sie am schnellsten zu dieser Person kommen, um exakt deren Problem zu lösen. Eine verlorene Stunde mit Nicht-Entscheidern bekommen Sie nicht zurück.“

### **4. Auf ein zeitbezogenes Honorarmodell verzichten**

„Der Klient darf nicht dafür zahlen müssen, dass Sie weitere Workshops veranstalten. Ihr Klient schätzt Budgetsicherheit, Sie ebenfalls. Kalkulieren Sie ein faires Honorar, basierend auf Zielen, Messgrößen, Nutzen und Ihrem Beitrag dazu.“

### **5. Eigene Marke pflegen**

„Werden Sie zum Vordenker in Ihrem Spezialgebiet. Fragen Sie sich dazu, in welchem Segment Sie wirklich gut sind. Bedenken Sie: Sie sind immer im Marketingbusiness – zumindest in eigener Sache.“

\*\*\*

Abdruck/Verwendung frei (Foto Dr. Guido Quelle: © Mandat Managementberatung). Hinweis auf Veröffentlichung erbeten.

Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte

## Presseinformation



für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Dr. Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame.

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  
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)