

Editorial

„Versprechen halten“, das ist das Fokusthema des Mandat Growthletters in diesem Monat und wie gewohnt betrachten wir es in den Fachartikeln aus unterschiedlichen Blickwinkeln unserer jeweiligen Expertise.

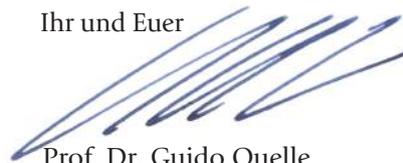
Stellen Sie auch fest, dass das „Versprechen“, verstanden als feste mündliche Zusage, einen erheblichen Wert hat, dass wir uns gerne mehr auf Versprechen einlassen würden, uns aber zunehmend in der Geschäftswelt nicht mehr trauen, genau das zu tun? Dass stattdessen Verträge immer umfangreicher werden, ein Absicherungsvorgang den anderen jagt und man immer wieder beobachtet, dass eine Vereinbarung, ein „Versprechen“ hinterher vom einem der Partner plötzlich völlig anders verstanden wird?

Lassen wir uns nichts vormachen: Wir sind es, die die Absicherungsvorgänge ins Leben gerufen haben und wir sind es, die den Umgang mit Versprechen definieren. Es ist niemand Abstraktes. Alle Vorgänge sind von Menschen gemacht und wir haben die Möglichkeiten, Vorgänge zu verändern.

Ich habe mich jedenfalls gefreut, als ein langjähriger Klient und ich am Tisch bei uns bei Mandat im letzten Spätsommer zwei große Jahresmandate mit Handschlag besiegelt haben. Jeder von uns beiden, jedes unserer beiden Unternehmen, wird sein Versprechen halten, daran besteht gar kein Zweifel und das bezeichne ich als einen Teil ehrbarer Kaufmannschaft.

Auf einen guten Hochsommer!

Ihr und Euer



Prof. Dr. Guido Quelle



SCHREIBEN SIE MIR
guido.quelle@mandat.de



TWITTER-TIPPS ZU PROFITABLEM WACHSTUM
[@guidoquelle](https://twitter.com/guidoquelle)



VORTRAGSCLIPS AUF YOUTUBE
[/GuidoQuelleMandat](https://www.youtube.com/channel/UCGuidoQuelleMandat)



BESUCHEN SIE MEIN XING-PROFIL
Prof. Dr. Guido Quelle



FINDEN SIE MICH BEI LINKEDIN
Prof. Dr. Guido Quelle



MEIN BLOG „WACHSTUMSTREIBER“
www.mandat.de/de/blog