




# Mandat-Vortragstermine 2019-2021

**Vorträge von Prof. Dr. Guido Quelle – Kontakt: [guido.quelle@mandat.de](mailto:guido.quelle@mandat.de)**

- ...
- 10. Oktober 2020 ✓ Herbstempfang der Reinoldigilde, Teilnahme an der Diskussionsrunde „Vom Ende der Vernunft und unserer christlichen Wertegemeinschaft. Diskussion im Kontext einer zunehmend egoistisch orientierten Politik und Gesellschaft“, Ev. Stadtkirche St. Reinoldi
  - 22. Oktober 2019 ✓ Vortrag auf dem 1. Schlossgespräch im Weserbergland „Wachstumsintelligenz – So gelingt Wachstum im Mittelstand“, Weserbergland AG, Bevern
  - 07. Nov. 2019 ✓ Vortrag auf dem Metallhandelstag, „Ein Manifest für mehr Wachstum“, Wirtschaftsverband Großhandel Metallhalbzeug e.V. (WGM), Karlsruhe
  - 15. Nov. 2019 ✓ Interne Unternehmensveranstaltung „Growth Lunch“, Düsseldorf
  - 28. Nov. 2019 ✓ Impulsvortrag auf der Unternehmer-Veranstaltung Business Lounge „Wachstum kommt von innen – Sie selbst entscheiden über Ihren (Unternehmens-)Erfolg“, Dinkelsbühl
  - 21. April 2020 ✓ Webinar des Wirtschaftsverbandes Großhandel Metallhalbzeug „Strategie, Zukunft, Wachstum? Gerade jetzt!“, digitaler Vortrag
  - 10./11. Sep. 2020 Gastgeber des 17. Internationalen Marken-Kolloquiums, Kloster Seon, Chiemgau 
  - 02. Oktober 2020 Keynote beim Verband Technischer Handel, Bamberg
  - 13. Oktober 2020 Vortrag auf dem Mitgliedertag der Österreichischen Verbandes der Markenartikelindustrie (mav), „Das Wachstumsmanifest“, Wien, Österreich
  - 27. Oktober 2020 Online-Vortrag „Profitable Growth – How to Release Internal Growth Brakes“
  - Herbst 2020 Keynote auf dem Global Growth Summit „Profitable Growth: Release Internal Growth Brakes and Bring Your Company to the Next Level“, Boston, MA / USA
  - September 2021 Vortrag auf dem Campus-Symposium, Iserlohn

## Weitere kostenfreie Veröffentlichungen zu unterschiedlichen wachstumsrelevanten Themen:



Wir waren in den vergangenen Wochen jeden Mittwoch live auf Sendung und verabschieden uns nun in die Sommerpause. Alle 9 Folgen über relevante Themen aus dem Mittelstand können Sie gerne über [YouTube](#) und [Podbean](#) nachhören.



„Der Elefant im Raum“ richtet sich an Unternehmenslenker, deren Verantwortungsbereich den Vertrieb umfasst – die wichtigste Einheit, wenn es um das Schaffen profitablen Wachstums geht. [Zum Podcast](#)

- „Wie geht wachstumsstarker Vertrieb in Krisenzeiten?“ – veröffentlicht am 23. März über LinkedIn
- „B2B-Vertrieb: Über Timing und Geschwindigkeit“ – KMU-Magazin, Ausgabe 05/2020, S. 42-43
- „Wachstumsmotor Strategieklausur“ – KMU-Magazin, Ausgabe 03 April 2020, S. 50-51
- „Corona-Alarm: Und was ist nun mit Wachstum?“ – [www.kmu-magazin.ch](http://www.kmu-magazin.ch), 03/2020

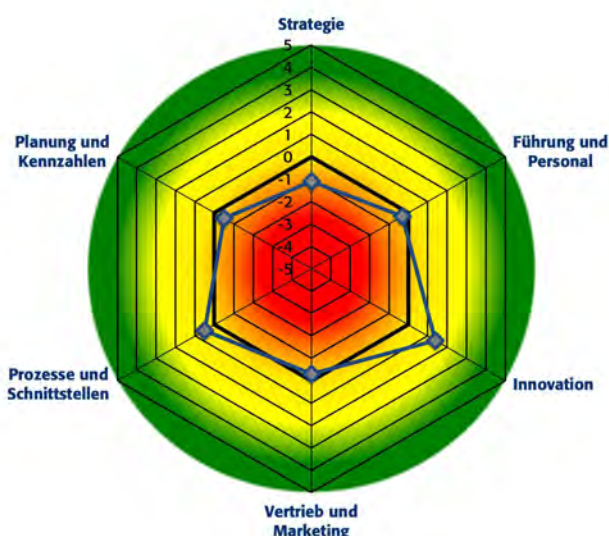
Alle aktuellen Fachartikel finden Sie auf unserer Website: [Fachartikelarchiv](#)

## Den Gewinner erkennt man am Start

Wie ist es in Ihrem Unternehmen um die Wachstumskraft und die Fähigkeit, mit unerwarteten Situationen erfolgreich umzugehen bestellt? Der [Mandat Growth Indicator® Re-Start-Edition](#) gibt Aufschluss und legt Stellhebel offen.

Die Corona-Krise hat die Karten neu gemischt: Sich verändernde Rahmenbedingungen stellen Unternehmen vor Herausforderungen, eröffnen aber auch neue Möglichkeiten. Wer aus einer Krise als Gewinner bzw. als Top-Performer seiner Branche hervorgeht, entscheidet sich bereits während der Krise. Sie haben mehr Ihres Glücks in den eigenen Händen, als es auf den ersten Blick den Anschein haben mag. Die Entscheidung über Wohl, Wehe und Wachstum wird in den Unternehmen getroffen. Profitables Wachstum kommt von innen.

Wir haben den Mandat Growth Indicator® Re-Start-Edition entwickelt, um die erste Führungsebene dabei zu unterstützen, das Unternehmen so erfolgreich, wie es der jeweilige Markt zulässt, in Richtung Wachstum zu führen und aus Krisen für alle Herausforderungen der Zukunft zu lernen.



## Internationalisierung beginnt zu Hause

Unser neues Whitepaper „Internationalisierung beginnt zu Hause – Erledigen Sie erst ihre Hausaufgaben und setzen Sie dann die Zeichen auf Expansion“ ist nun erschienen! Wachstum kommt von innen. Das gilt nicht nur, wenn man auf das Unternehmen und seine Umgebung schaut, sondern auch, wenn es darum geht, über die Landesgrenzen hinaus zu wachsen. Auf eine Formel zusammengefasst: Internationalisierung beginnt zu Hause. Wie Sie Ihre „Hausaufgaben“ erledigen und die Zeichen dann auf Expansion setzen können, [lesen Sie hier](#).

