

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser des Mandat Growthletters®, Sie alle stehen in unternehmerischer Verantwortung, egal an welcher Stelle. Diese verrückte Zeit darf uns nicht davon abbringen, das zu tun, was richtig ist. Unsere Unternehmen sind inhaltlich dazu da, unseren Kunden (oder unseren Klienten, wie wir unsere Kunden nennen) einen herausragenden Nutzen zu bringen und das haben die meisten von uns in der Hand.

Diejenigen Unternehmen, die ihre Leistung per Verordnung oder per Gesetz nicht erbringen dürfen, oder denen schlicht die Kunden fehlen, sind dabei ungleich schwerer betroffen – ich denke hier an Gastronomie, Hotellerie und die Veranstaltungsbranche (hat sich eigentlich schon einmal jemand Gedanken darüber gemacht, dass nicht nur Künstler, sondern auch Roadcrews, Ticketabreisser und Hersteller von zum Beispiel Licht- und Tontechnik betroffen sind?). Aber die meisten von uns können viel mehr tun, als wir meinen und damit wirtschaftliche Dynamik erhalten.

Das ist unsere Aufgabe. Wir müssen aktiv und in Bewegung bleiben, damit schaffen wir auch Vorteile für die Unternehmen, die gerade besonders betroffen sind. Wissen Sie, was die erfolgreichsten Unternehmen, die wir kennen, in der sogenannten „ersten“ und nun in der „zweiten“ Welle der Pandemie tun? Sie arbeiten weiter an der Entwicklung und Realisierung ihrer Unternehmer- oder Unternehmensstrategie, oft erfreulicherweise mit uns.

Vision und Strategie haben keine „Saison“ und sind wesentlich weniger volatil, als man gemeinhin annimmt. Ja, wohl, wir müssen auf die operativen Implikationen der Pandemie schnell und gezielt reagieren, keine Frage. Aber: Denjenigen Unternehmen, die über einen strategischen Kompass verfügen, fällt dies ungleich leichter, als denjenigen, die sich darauf beschränken, operative Hektik zu entwickeln.

In dieser Ausgabe des Mandat Growthletters schauen wir auf das Thema „Nachfolge“, wie immer aus verschiedenen Blickwinkeln, denn das ist auch so ein Thema, das gern der operativen Hektik untergeordnet wird. Bleiben wir also strategisch und setzen dies in Vorteile für unsere Kunden um. Denn darum geht's.

Herzliche Grüße,

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