

Die Pandemie erfordert Umdenken – in nahezu allen Wirtschaftsbereichen, Branchen und in vielen Unternehmensbereichen. Eine große Herausforderung für Unternehmer und Führungskräfte. Denn eines ist jetzt schon sicher: Post-Corona wird vieles anders sein als vor Beginn der Krise. Die Mandat Managementberatung GmbH aus Dortmund hat drei Kernbereiche definiert, die für Unternehmen wichtig sind, um auch nach der Krise nachhaltig erfolgreich am Markt zu agieren. Wir sprachen mit einem der geschäftsführenden Gesellschafter, Fabian Vollberg, über die aktuellen Herausforderungen für Unternehmen und über Post-Corona Perspektiven.

## Social Share

Teilen Sie diesen Artikel



**Wirtschaftsforum:** Auf welche Beratungsbereiche konzentrieren Sie sich?

**Fabian Vollberg:** Unsere drei Hauptbereiche sind: Strategie und Marke, Prozesse und Organisation, und Vertrieb und Expansion. Dabei beginnt unsere Wertschöpfung immer an der Spitze des Unternehmens – bei der Strategie und in der Unternehmensführung.

**Wirtschaftsforum:** Warum haben Sie gerade diese drei Beratungsbereiche definiert?

**Fabian Vollberg:** Was Strategie und Marke angeht, ist es einfach so, dass sich die Unternehmen, die eine Strategie verfolgen besser schlagen als diejenigen ohne Strategie. Das merken wir jetzt in dieser Krisenzeit ganz besonders deutlich. Häufig muss die Strategie jetzt justiert und die Änderungen in die Umsetzung gebracht werden. Eine schnelle Umsetzung ist häufig schwierig. Einige Firmen sind wie große Tanker, bei denen man erst einmal gegenlenken muss und das Ergebnis sich mit Verzögerung zeigt.



Fabian Vollberg, Geschäftsführer der Mandat Managementberatung GmbH

Das Thema Prozesse und Organisation ist im vergangenen Jahr so wichtig geworden, da viele Firmen mehr zu tun hatten und die Prozesse unter der gestiegenen Auftragslast trotzdem sauber abgewickelt werden mussten. Hier waren entsprechende Anpassungen nötig. Diejenigen Unternehmen, die weniger zu tun hatten, mussten ihre Hausaufgaben machen und sich auf den Re-Start nach der Pandemie vorbereiten.

**Wirtschaftsforum:** Die Themen Vertrieb und Expansion waren und sind in der Pandemie für viele Firmen eine besondere Herausforderung.

**Fabian Vollberg:** Viele Unternehmen haben sich inzwischen mit ihrem Vertrieb auf die Pandemie eingestellt. Die Firmen, die sich jetzt mit Restart-Szenarien auseinandersetzen, werden in Zukunft davon profitieren. Der Vertrieb ist durch die Krise besonders stark betroffen, da kaum noch persönliche Treffen möglich waren und sind. Die Marktbedingungen haben sich verändert und der ideale Kunde oder Auftrag aus dem Jahr 2019 ist vielleicht im Jahr 2021 nicht mehr ideal. Man muss in Bewegung und vor allem im Gespräch mit dem Kunden bleiben, gleichzeitig aber auch genau den Markt beobachten, um Wachstumspotenziale zu identifizieren – auch auf konzeptioneller Ebene.

**Wirtschaftsforum:** Herr Vollberg, auf den Punkt gebracht: Was unterscheidet Mandat von anderen Managementberatungen?

**Fabian Vollberg:** Wir halten, was wir versprechen. Deshalb kommen unsere Klienten auch immer wieder zu uns, wenn sie einmal mit uns gearbeitet haben. Unsere Ergebnisse und unsere Art der Zusammenarbeit überzeugen – dadurch bekommen wir auch zahlreiche Empfehlungen von zufriedenen Kunden. Unsere Klienten haben bei uns immer einen zentralen Ansprechpartner. Eines unserer Prinzipien der Beratung lautet: Erst verstehen, dann

verändern. Unsere Kunden sind in den meisten Fällen ja erfolgreich und wir sehen es als unsere Aufgabe, sie noch erfolgreicher zu machen. Deshalb geht es uns nicht darum, „Recht zu haben“, sondern in Zusammenarbeit mit unseren Klienten und deren Mitarbeitern Lösungen zu entwickeln, die zu nachhaltigem Mehrerfolg führen.

**Wirtschaftsforum:** Welche langfristigen Ziele verfolgen Sie mit Mandat?

**Fabian Vollberg:** Wir haben Ende letzten Jahres noch einmal intensiv an unserer Vision gearbeitet. Bis meine Frau und ich Anteile an Mandat erwarben, hat der damalige Alleingesellschafter Prof. Quelle die Vision für unser Unternehmen alleine gesteckt. Meine Frau und ich sind seit dem letzten Jahr Mitgesellschafter. Wir haben zu Beginn dieses Jahres mit allen Mitarbeitern eine Strategietagung durchgeführt – das machen wir jedes Jahr. Wir haben unsere Vision kommuniziert und entsprechende Maßnahmen abgeleitet. In Zukunft möchten wir unsere Wahrnehmung in der Öffentlichkeit weiter stärken – mit dem Fokus auf profitables Wachstum. Wir möchten vor allem aber unseren Beitrag leisten zu einem anderen Wachstumsverständnis. Wachstum bedeutet für uns nicht, dass immer Gleiche zu multiplizieren, sondern sich stetig intelligent weiterzuentwickeln.

#### **Mandat Managementberatung GmbH**

Emil-Figge-Straße 80

44227 Dortmund

Deutschland

Tel.: +49 231 9742-390

Fax: +49 231 9742-389

[info\(at\)mandat.de](mailto:info(at)mandat.de)

[www.mandat.de](http://www.mandat.de)

---

#### **Bewerten Sie diesen Artikel**

#### **Tags**

Nach themenverwandten Beiträgen filtern

[Dienstleistungen & Consulting](#)

[Consulting](#)

#### **Das könnte Sie auch interessieren**

---