

Wer sein Spielfeld kennt, gewinnt.

Dortmund, 11. Juni 2026

Wenn heute die [Fußball-Weltmeisterschaft](#) angepiffen wird, werden Millionen Menschen auf die großen Stars schauen. Dabei zeigt jedes Spiel aufs Neue: Erfolg entsteht dort, wo jeder seine Position kennt, und sein Spielfeld beherrscht. Der Torwart wirkt in seinem Strafraum, die Innenverteidiger organisieren die Abwehr, die Mittelfeldspieler organisieren das Spiel, die Stürmer suchen den Abschluss. Jeder hat sein Spielfeld. Jeder hat Einflussbereiche. Und jeder weiß: Wer versucht, überall gleichzeitig zu sein, verliert Wirkung.

Für Unternehmen und ihre Führungskräfte gilt heute genau dasselbe.

Während geopolitische Spannungen, wirtschaftliche Unsicherheiten, Fachkräftemangel und technologische Umbrüche täglich neue Schlagzeilen produzieren, richtet sich der Blick vieler Unternehmer auf Faktoren, die sie kaum beeinflussen können. Märkte verändern sich, Regulierungen entstehen, Wettbewerber handeln, Krisen kommen und gehen.

Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht: Was passiert da draußen?

Die entscheidende Frage lautet: Was ist mein Spielfeld?

Wo kann ich tatsächlich handeln? Wo kann ich wirksam sein? Wo kann ich Wert schöpfen? Und wo verschwende ich Energie auf Themen, die außerhalb meines Einflussbereichs liegen?

Genau an diesem Punkt setzt die [Keynote von Prof. Dr. Guido Quelle an: „Profitabel wachsen. Jetzt erst recht!“](#). Im Mittelpunkt steht die Überzeugung, dass nachhaltiges Wachstum durch Klarheit über den eigenen Handlungsspielraum entsteht. Unternehmen wachsen nicht, indem sie auf

bessere Rahmenbedingungen warten. Sie wachsen, indem sie ihr Spielfeld erkennen und konsequent bespielen.

Dabei geht es um weit mehr als Umsatzsteigerung. Es geht um die Fähigkeit, die eigene Zukunft aktiv zu gestalten. Welche Vision trägt ein Unternehmen auch durch schwierige Zeiten? [Welche internen Wachstumsbremsen verhindern Fortschritt?](#) Wo steht das Unternehmen tatsächlich auf seiner Wachstumskurve? Und welche Strategie passt genau zu dieser Situation? Diese Fragen stehen im Zentrum der Keynote.

Besonders relevant wird dieser Gedanke in Zeiten permanenter Unsicherheit. Denn die erfolgreichsten Unternehmen unterscheiden sich oft nicht dadurch, dass sie weniger Herausforderungen erleben. Sie unterscheiden sich dadurch, dass sie ihre Aufmerksamkeit konsequent auf jene Bereiche richten, die sie gestalten können: Kunden, Märkte, Prozesse, Führung, Innovation und strategische Positionierung.

Wer sein Spielfeld kennt, seine Position versteht und den nächsten Spielzug plant, erhöht seine Chancen auf Erfolg erheblich. Zukunft entsteht selten dort, wo wir Sorgen verwalten. Sie entsteht dort, wo wir Verantwortung übernehmen.

Die Keynote „Profitabel wachsen. Jetzt erst recht!“ zeigt Unternehmern und Führungskräften, wie sie genau dieses Spielfeld identifizieren, ihre Einflussmöglichkeiten konsequent nutzen und auch in herausfordernden Zeiten profitables Wachstum gestalten können. Nicht trotz der Krise – sondern gerade jetzt.

Über die Mandat Managementberatung:

Die Mandat Managementberatung GmbH unterstützt Unternehmen dabei, gesund und profitabel zu wachsen. Sie begleitet ihre Klienten sowohl bei der Konzeption und Entwicklung als auch in der Realisierung von Wachstumsinitiativen. Das Team verfügt über branchen- und länderübergreifendes Wachstums-Know-how in den Leistungsfeldern Strategie und Marke, Prozesse und Organisation sowie Vertrieb und Expansion. Dabei kann

Mandat auf bald 35 Jahre Beratungserfahrung zurückgreifen. In diesem Zeitraum wurden mehr als 600 Projekte für über 300 nationale und internationale Klienten in 19 Ländern realisiert. Schwerpunkt ist dabei der gehobene Mittelstand in der DACH-Region. Mandat hat seinen Standort in Dortmund. www.mandat.de

Pressekontakt

Anne Hausen
Mandat Managementberatung GmbH
Tel.: +49 231 9742-390
Mail: anne.hausen@mandat.de