Nr. 239, November 2026 ISSN 1869-8360

MANDAT
MANAGEMENTBERATUNG



MANDAT GROWTH LETTER®

Fokusthema: Dringlichkeit



3 **Editorial**

Dringlichkeit



4 **CEO-Tipp des Monats**

Sie steuern die Dringlichkeit



5 **Marke**

Dringend entscheiden. Aber bitte mit Marke!



6 **Vertrieb & Expansion**

Warum erst warten, bis es brennt? –
Die Königsdisziplin wirksamer Vertriebsführung



7 **Internationales Marken-Kolloquium**

„Marke – Visible Champions“
8. – 10. September 2027



8 **Veranstaltungen & Veröffentlichungen**

Aktuelle Berichte, Neuigkeiten und Informationen

MANDAT
MANAGEMENTBERATUNG

12 **Mandat-Intern**

Hinter den Kulissen!

Editorial

Wichtig? Dringend? Dringend und wichtig? Weder noch?

Jeden Tag treffen wir diese Entscheidungen bezüglich unserer Aufgaben. Eigentlich, zumindest. Manchmal machen wir auch einfach irgendwelche Aufgaben, ohne uns diese Prioritätenfragen zu stellen.

Bei Mandat versuchen wir, uns nur mit den wichtigen Aufgaben zu beschäftigen, was mal mehr, mal weniger gut funktioniert. Immerhin ist unser Blick geschärft, was auch nicht immer hilft, wie Sie in meinem CEO-Tipp lesen. Auch die Kollegen haben sich mit dem Thema „Dringlichkeit" in ihren Fachgebieten auseinandergesetzt.

À propos wichtig: Kennen Sie schon meine neue Podcastreihe „Wachstum führen"? Die ersten beiden Folgen sind freigeschaltet, wir senden alle zwei Wochen mittwochs. In Episode 1 „Wachstum klug gedacht" lege ich die Grundlagen für unsere Wachstumserörterungen und in Episode 2 sind Andreas Thümmler und ich miteinander im Gespräch. „Whisky. Wagnis. Wachstum." haben wir diese Episode getauft.

Wenn Sie den Podcast abonnieren möchten, geht das auf Spotify, Apple und YouTube.

Auf einen wachstumsstarken Jahresendspurt!

Herzliche Grüße

Ihr und Euer

Prof. Dr. Guido Quelle



SCHREIBEN SIE MIR
guido.quelle@mandat.de

VORTRAGSCLIPS AUF YOUTUBE
/GuidoQuelleMandat

FINDEN SIE MICH BEI LINKEDIN
Prof. Dr. Guido Quelle

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

© 2026 Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, info@mandat.de

CEO-Tipp des Monats

von Guido Quelle

Sie steuern die Dringlichkeit



Alles dreht sich schneller, alles ist wichtig oder dringend oder beides, vieles drängt sich zwischen bereits Geplantes, viele Themen, dazu ungeplante E-Mails, WhatsApps, Nachrichten – wie soll man da noch Prioritäten setzen, wo bleibt nur der Tag?

Ich beschäftige mich seit 1990 mit dem Thema „Selbstmanagement", habe zu Beginn meiner Lehrtätigkeit an der SRH-Hochschule vor über 20 Jahren das Modul „Selbstmanagement" aufgebaut, eine eigene ganzsemestrige Vorlesung, die auch Creditpoints brachte und mit einer Klausur abschloss und die ich gern gehalten habe. Ich versuche, mich, angesichts meiner vielen beruflichen und privaten Themen, optimal zu organisieren und dennoch gelingt das nicht immer.

Der Lacher heute, an dem Tag, an dem ich diesen CEO-Tipp verfasse: Ein Telefonat mit Kerstin Scupin aus unserem Mandat-Team. Kerstin wird in diesem Monat die Beiträge für den Mandat Growthletter zu einem Ganzen zusammenfügen und auch meinen Wachstums-Wochenstart am Montag für den Versand vorbereiten. Abschlussfrage von Kerstin an mich zum Ende des Telefonats: „Guido, wann, meinst Du, kannst Du Deine Texte liefern?" Ich musste lachen, denn just gestern fiel mir auf, dass ich die Texte noch schuldig geblieben bin. Dieser hier, der CEO-Tipp, ist jenseits der eigentlichen Deadline und der Wochenstart muss, wie der CEO-Tipp, auch bis Donnerstag bei Kerstin sein. Heute ist Dienstag. Eigentlich habe ich immer gern ein wenig Puffer, aber der ist verbraucht.

Es ist ja nichts Neues: Seit etwa 15 Jahren kommt jeden Montag ein Wochenstart und seit 239 Monaten kommt ein Growthletter (damals noch Newsletter) heraus. Die Termine sind bekannt. Ich habe die Aktivität, die natürlich in meiner Aufgabenliste steht, immer wieder zugunsten anderer Dinge verschoben. Ich denke schnell, schreibe schnell, schreibe selbst – das ist ja bei vielen aus der Mode gekommen, sie überlassen das halbintelligenter Software und wundern sich, dass das Zeug nicht mehr gelesen wird (wer hat eigentlich das Copyright von generiertem Text?) –, also mache ich das schon irgendwann. Dieses „Irgendwann" kommt aber nicht einfach so. Man muss es planen.

Damit sind wir beim Punkt. Sie kennen den Spruch „Planung ersetzt Zufall durch Irrtum". Ja, wenn man nicht gut plant. Oder wenn man nicht ernsthaft plant. Für jede Aufgabe gilt: Sie muss in den Kalender oder sie ist nicht wichtig. Und wenn sie im Kalender ist, dann muss sie auch gemacht werden. Selbstmanagement funktioniert so:

- Ist die Aufgabe wichtig? Bei „Nein": Ist sie dringend? Erneutes „Nein": Weg mit der Aufgabe.
- Ist eine der Antworten „Ja", die nächste Frage: Bin ich zwingend beteiligt? Bei „Nein": Aufgabe delegieren.
- Bei „Ja", nächste Frage: „Muss ich es sogar selbst machen?" Bei Nein: (Teile) delegieren, nur zwingend selbst zu Machendes selbst machen, mit anderen abstimmen. Bei „Ja": In den Kalender damit oder – bei einer einfachen Aufgabe – eventuell sofort machen.

Kommen wir zurück auf den beschriebenen Fall dieses Fachbeitrags zum Thema „Dringlichkeit": Ich habe es dringend werden lassen. Es ist jetzt Dienstag 18:30 Uhr, Donnerstag braucht Kerstin den Beitrag, meine Tage sind aber voll. Also schreibe ich den Beitrag, natürlich, und gleich auch noch den Wochenstart.

Es gibt genug Dinge, die dringend sind und als Störung hereinkommen. Lassen Sie nicht zu, dass Sie davon überrollt werden. Vor allem: Machen Sie Dinge nicht durch Verschieberitis künstlich dringend. Sie haben die Macht über Ihren Kalender. Da kommen nicht einfach Termine hinein. Sie lassen das zu. Sie steuern die Dringlichkeit. Nebenbei, es heißt nicht umsonst: Zeige mir Deinen Kalender und ich nenne Dir Deine Prioritäten.

So, Kerstin bekommt jetzt diesen Beitrag und Sie werfen ein paar Aufgaben in den Müll.

© 2026 Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, info@mandat.de

Dringend entscheiden. Aber bitte mit Marke!

von Linda Vollberg

Kurzübersicht

- Eine starke Marke gibt Orientierung und Sicherheit – gerade unter Zeitdruck.
- Nicht jede dringende Entscheidung ist auch wichtig: Der Markenkern hilft, Prioritäten zu setzen und konsequent zu handeln.
- Klarheit zum Markenkern entlastet die Führung: Sie ermöglicht Mitarbeitern eigenständige Entscheidungen und verhindert unnötige Eskalationen.



Wer unter Druck entscheiden muss, braucht nicht mehr Informationen. Er braucht mehr Klarheit und mehr Orientierung, um einen möglichst hohen Grad an Sicherheit bei der Entscheidungsfindung zu spüren. Eine starke Marke ist deshalb weit mehr als ein Instrument der Kommunikation: Sie ist ein Entscheidungssystem, das gerade in dringenden Situationen Eigentümer und Führungskräfte entlastet.

Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht nur: Was müssen wir jetzt tun? Sondern: Was rät uns die Marke?

1. Markenidentität als Entscheidungsfilter nutzen

Ein klar definierter Markenkern liefert Kriterien, anhand derer sich auch dringende Entscheidungen hervorragend bewerten lassen. Wer beispielsweise für kompromisslose Qualität steht, sollte einen kurzfristigen Preisvorteil nicht durch Qualitätsverluste erkaufen. Wer Lebensfreude zum Markenkern gemacht hat, sollte auch in schwierigen Zeiten bewusst Gelegenheiten für gemeinsame positive Erlebnisse schaffen. Wer den Erfolg seiner Kunden zum Markenkern gemacht hat, sollte auch ungewöhnliche Sonderlösungen prüfen, wenn sie dem Kunden nachweislich weiterhelfen.

Praxis-Check: Passt diese Entscheidung zu dem, wofür wir stehen wollen? Was sagt uns die Marke?

2. Nicht jede Dringlichkeit zur Priorität machen

Dringend bedeutet nicht automatisch wichtig. In unseren Meetings steht zu Beginn regelmäßig der Punkt „Neuigkeiten" auf der Agenda. Gerade dabei zeigt sich, wie leicht die lautesten Kunden, die hartnäckigsten Mitarbeiter oder kurzfristige Umsatzchancen die Prioritäten bestimmen.

Eine starke Marke hilft, Prioritäten zu setzen. Was die eigene Positionierung stärkt, verdient Aufmerksamkeit. Was davon ablenkt, darf auch einmal warten.

Praxis-Check: Bringt uns diese Entscheidung unserer gewünschten Wahrnehmung oder Positionierung näher?

3. Konsequenz vor kurzfristige Bequemlichkeit stellen

Unter Zeitdruck fällt es besonders schwer, zwischen dem vermeintlich einfachsten und dem tatsächlich besten Weg zu unterscheiden. Ein Sonderrabatt, eine Ausnahme beim Service oder ein Auftrag außerhalb der eigenen Kompetenz mögen kurzfristig attraktiv sein.

Doch viele solcher Ausnahmen verwässern langfristig die Kontur der Marke. Konsequente Markenführung bedeutet, auch unter Druck bewusst Nein sagen zu können.

Praxis-Check: Würden wir diese Entscheidung auch ohne Zeitdruck treffen?

4. Entscheidungen delegierbar machen

Wenn jede dringende Frage auf dem Schreibtisch der Geschäftsführung landet, fehlt häufig ein gemeinsamer Entscheidungsmaßstab, ein System, nach dem Entscheidungen getroffen werden können und das auf jeder Hierarchiestufe funktioniert.

Eine starke Marke, die im gesamten Unternehmen verstanden und gelebt wird, kann genau dieses Entscheidungssystem liefern. Mitarbeiter können eigenständig handeln, weil sie wissen, welche Entscheidungen zum Unternehmen passen und welche nicht. Das beschleunigt Prozesse, entlastet die Führung und sorgt nicht selten dafür, dass Themen gar nicht erst dringlich werden.

Praxis-Check: Könnte mein Team diese Entscheidung anhand unseres Markenkerns selbst treffen?

Wer seine Marke kennt, entscheidet besser. Denn wer erst unter Druck klären muss, wofür sein Unternehmen steht, verliert wertvolle Zeit. Wer es bereits weiß, gewinnt Handlungsspielraum.

© 2026 Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, info@mandat.de

Warum erst warten, bis es brennt? – Die Königsdisziplin wirksamer Vertriebsführung

von Fabian Vollberg

Kurzübersicht

- Viele Unternehmen können Krise. Die Königsdisziplin ist Veränderung ohne Krise.
- Kraftvolle Kombination: Einsicht in die Konsequenzen des Nichtstuns und Begeisterung für das Mögliche.
- Authentische Dringlichkeit beginnt bei der Führung und zeigt sich in Entscheidungen und Prioritäten.



Die Krisen der vergangenen Jahre haben uns eines deutlich gezeigt: Wenn es brennt, gelingt es vielen Unternehmen, sich erstaunlich gut anzupassen. Corona, plötzliche Lieferkettenprobleme, der überraschende Verlust wichtiger Kunden oder technologische Umbrüche: Plötzlich werden Entscheidungen getroffen, die zuvor monatelang diskutiert wurden. Ressourcen werden mobilisiert, Verantwortlichkeiten geklärt, Maßnahmen konsequent umgesetzt. Was vorher fast unmöglich schien, wird möglich. All das ist keine Selbstverständlichkeit, sondern eine respektable Leistung!

Aber: Die Königsdisziplin wirksamer Führung liegt an anderer Stelle: Veränderung herbeizuführen, bevor eine Krise sie erzwingt.

Solange die Geschäfte gut laufen, Kunden zufrieden sind und die Ergebnisse stimmen, fehlt häufig der offensichtliche Handlungsdruck. Was heute im Vertrieb erfolgreich ist, muss morgen allerdings nicht mehr ausreichen. Märkte verändern sich, Kundenbedürfnisse entwickeln sich weiter, Wettbewerber schaffen neue Angebote. Die Ergebnisse der Gegenwart bestätigen derweil die Entscheidungen der Vergangenheit. Und genau darin liegt die Gefahr: Vertrieblicher Erfolg kann uns in falscher Sicherheit wiegen.

Die Herausforderung besteht deshalb darin, Dringlichkeit zu erkennen und wirksam werden zu lassen, bevor die Konsequenzen des Nichtstuns offensichtlich sind. Im ersten Schritt ist dies eine Führungsaufgabe.

Wer andere für eine Veränderung gewinnen möchte, muss zunächst selbst überzeugt sein. The first sale is always to yourself – das gilt auch hier uneingeschränkt. Was geschieht, wenn wir weitermachen wie bisher? Welche Chancen lassen wir liegen? Was könnte möglich werden, wenn wir jetzt handeln?

Wir sprechen von zwei Kräften, die es zu nutzen gilt: Drama und Begeisterung.

Drama bedeutet nicht, eine Krise herbeizureden oder Angst zu verbreiten. Es bedeutet, die Konsequenzen des Nichtstuns ungeschönt sichtbar zu machen. Begeisterung bedeutet, ein attraktives Bild der Zukunft zu entwickeln, für das es sich lohnt, die Komfortzone zu verlassen.

Drama macht deutlich, warum Nichtstun keine gute Option ist („Weg von“). Begeisterung zeigt, warum Handeln eine attraktive Option ist („Hin zu“).

Nur Drama erzeugt leicht Angst und Aktionismus. Nur Begeisterung bleibt mitunter eine schöne Vision ohne Konsequenzen. Die Verbindung ist kraftvoll. Dabei muss die Zukunft nicht bedrohlich sein. Manchmal ist die Gegenwart gut und die mögliche Zukunft einfach erheblich besser.

Die Erkenntnis allein reicht allerdings nicht. Aus persönlicher Überzeugung muss ein gemeinsames Verständnis entstehen. Führungskräfte müssen Orientierung geben, Menschen für das Ziel gewinnen und vor allem selbst handeln.

Wer Dringlichkeit verkündet, ohne eigene Prioritäten zu verändern, wird wenig bewegen. Wer eine strategische Neuausrichtung fordert, aber weiterhin jede Entscheidung am bisherigen Vorgehen misst, sendet widersprüchliche Signale.

Echte Dringlichkeit zeigt sich nicht in der Lautstärke der Kommunikation, sondern in Entscheidungen, Prioritäten und konsequentem Handeln.

Deshalb sollten sich Führungskräfte regelmäßig fragen: Welche Veränderung würden wir heute anstoßen, wenn wir nicht erst auf eine Krise warten müssten? Und was hält uns eigentlich davon ab?

Krisen erfolgreich zu bewältigen, ist eine Kompetenz. Veränderungen ohne Krise wirksam voranzutreiben, ist die Königsdisziplin der Führung.

© 2026 Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, info@mandat.de

Internationales Marken-Kolloquium®

MANDAT MANAGEMENTBERATUNG

MARKE – VISIBLE CHAMPIONS

24. Internationales Marken-Kolloquium | 8. - 10. September 2027 | Kloster Seeon











Einen ersten Eindruck von der besonderen Atmosphäre vor Ort erhalten Sie in unserem Film mit Impressionen aus Seeon 2026.

Film ab!

Es gibt Begegnungen, die bleiben, und Gespräche, die neue Gedanken anstoßen. Manche unternehmerischen Geschichten begleiten uns noch lange nach unserer Rückkehr aus Seeon. Diesen persönlichen Austausch schätzen wir am Internationalen Marken-Kolloquium.

Im Kloster Seeon kommen bis zu 80 Unternehmerinnen und Unternehmer, Geschäftsführer und Eigentümerfamilien zusammen. Sie teilen ihre Erfahrungen, sprechen offen über unternehmerische Fragen und lernen voneinander. Dabei entstehen neue Perspektiven für das Wachstum des eigenen Unternehmens.



„In einem Raum, in dem diskret miteinander umgegangen wird, trauen sich Menschen wieder, eine Meinung zu haben und dafür geradezustehen."

Marcus Seidel, Unternehmer, Investor & Host des Mittelstars-Podcasts

Seien Sie 2027 in Seeon dabei.

Melden Sie sich jetzt über unsere Webseite an.
Oder senden Sie Ihren Teilnahmewunsch an Kerstin Scupin (kerstin.scupin@mandat.de).

© 2026 Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, info@mandat.de



Mandat-Vorträge und Interviews

19. Dezember 2025	✓	Beyond Buzzwords Interview mit Prof. Dr. Guido Quelle „‚Work-Life-Balance' nervt am meisten"
24. Dezember 2025	✓	Die neue Ära der Führung Podcast mit Prof. Dr. Guido Quelle „Warum dein Unternehmen nicht wächst, und wie du als CEO das änderst"
12. Februar 2026	✓	Wachstum durch drei Hebel, Teil 1 Podcast mit Linda und Fabian Vollberg Leadership is a Lifestyle, von Regina Volz
19. Februar 2026	✓	Wachstum durch drei Hebel, Teil 2 Podcast mit Linda und Fabian Vollberg Leadership is a Lifestyle, von Regina Volz
25. Februar 2026	✓	Wo bleibt die Wirtschaftswende? Video-Diskussion mit Prof. Dr. Guido Quelle Allianz für Freiheit
11.–12. März 2026	✓	11. Seeon Summit Steigenberger Icon Frankfurter Hof, Frankfurt am Main
27. April 2026	✓	Zukunftswiesen Summit 2026 Panel-Diskussion mit Prof. Dr. Guido Quelle „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge"
25. Juni 2026	✓	Mitgliederversammlung des Wirtschaftsverbands Emsland e.V. Vortrag von Linda und Fabian Vollberg „Optimismus als Wettbewerbsvorteil – 3 Hebel für den Unternehmenserfolg"
17. Juli 2026	✓	Produktivität als Wachstumshebel im Mittelstand: Schlanke Prozesse und KI für messbaren Impact. Partner: Dataciders, Referenten: Fabian Vollberg, Pascal Kowsky, Christopher Klewes
3. September 2026	✓	Mitgliederversammlung des VBI Berlin-Brandenburg Vortrag von Fabian Vollberg „Wertbasierte Honorare – Vortrag und Workshop"
9.–11. September 2026	✓	23. Internationales Marken-Kolloquium „Marke – Echt bleiben" Kloster Seeon, Chiemgau
11. Januar 2027		Neujahrsansprache von Prof. Dr. Guido Quelle Wirtschaftsclub Dreieich
12. Februar 2027		Wachstums-Diskurs mit Prof. Dr. Guido Quelle Kammergesellschaft Berlin
7.–8. April 2027		12. Seeon Summit Althoff Grandhotel Schloss Bensberg, Bergisch Gladbach

© 2026 Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, info@mandat.de



Mandat Zukunftsdialoge ...

18. November 2026	zu Gast bei der STAHLWILLE Eduard Wille GmbH im Gespräch mit Vera Bökenbrink und Linda und Fabian Vollberg Wuppertal
23. Februar 2027	zu Gast bei der Berthold Becker Büro für Ingenieur- und Tiefbau GmbH im Gespräch mit Markus Becker und Linda und Fabian Vollberg Bad Neuenahr-Ahrweiler
21. April 2027	zu Gast bei Children for a better world e.V. im Lichtblick Hasenbergl im Gespräch mit Cornelius Nohl und Linda und Fabian Vollberg München

weitere Termine 2027:

Aktuell befinden wir uns in der Planung für weitere spannende und abwechslungsreiche Zukunftsdialoge im Jahr 2027. Freuen Sie sich jetzt schon auf inspirierende Gespräche, neue Perspektiven und wertvolle Impulse für die Zukunft.



zu Gast bei Almdudler, Wien



zu Gast bei Charité, Berlin



zu Gast bei Waldemar Behn GmbH, Eckernförde

Über die Mandat Zukunftsdialoge

Die Mandat Zukunftsdialoge sind ein exklusives After-Work-Event für Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich in vertrauensvollem Rahmen über aktuelle Herausforderungen und Wachstumschancen im Mittelstand austauschen möchten. In kleiner, handverlesener Runde bieten die Zukunftsdialoge inspirierende Einblicke, praxisnahe Impulse und wertvolle Netzwerkgelegenheiten – an stets wechselnden, spannenden Orten.

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und Ihr unternehmerisches Know-how zu erweitern, und melden Sie sich bei Ana Milic (ana.milic@mandat.de) oder auf unserer Webseite an, wenn ein Zukunftsdialog in Ihrer Nähe stattfindet!

Weitere Informationen und Impressionen rund um die Zukunftsdialoge erhalten Sie hier:



Ana Milic

© 2026 Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, info@mandat.de



„Wachstum führen“ ist der Podcast für Unternehmenslenker, die profitables Wachstum nicht dem Zufall überlassen wollen – mit klaren Impulsen, tiefen Gesprächen und über 30 Jahren Erfahrung aus der Beratungspraxis.

Herr Professor Quelle und seine Gesprächspartner teilen ihre persönlichen Erfahrungen aus der Praxis, ganz authentisch und aus dem Leben gegriffen. Lassen Sie sich von den Gesprächen inspirieren!





Folge 1 | Solofolge

Wachstum klug gedacht

Wachstum ist mehr als „mehr“: In dieser Solofolge zeigt Guido Quelle, welche Denkfehler Unternehmen beim Thema Wachstum ausbremsen und welche Prinzipien den Unterschied machen, wenn Wachstum gesund, profitabel und von innen heraus entstehen soll.

✓ Veröffentlicht am
14. Oktober 2026



Folge 2 | mit Andreas Thümmler

Whisky. Wagnis. Wachstum.

Von Tech-Deals zu Whisky: Andreas Thümmler ließ ein erfolgreiches Geschäftsmodell hinter sich, um noch einmal ganz neu anzufangen. Ein Gespräch über unternehmerischen Mut, langfristiges Denken und den Anspruch, Zukunft nicht abzuwarten, sondern selbst zu gestalten.

✓ Veröffentlicht am
28. Oktober 2026



Folge 3 | mit Christian Preiser

Wachstum und die klare Kante

Guido Quelle trifft mit Christian Preiser auf einen ebenso erfahrenen wie meinungsstarken Beobachter von Mittelstand und Industrie. Ein Gespräch über Wachstum unter Druck, Führungspersönlichkeiten und den Mut, Veränderung zu gestalten, statt sie zu beklagen.

Erscheint am
11. November 2026

Jetzt auf allen gängigen Podcast-Plattformen.
Reinhören, abonnieren und keine Folge mehr verpassen.

© 2026 Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, info@mandat.de



Veröffentlichungen

Lesen Sie aktuelle kostenfreie Veröffentlichungen zu wachstumsrelevanten Themen:

„Rückgrat statt Kampf im Vertrieb“ – KMU Magazin, Ausgabe 9 / 2026

„Wie die Marke positives Momentum erzeugt“ – KMU Magazin, Ausgabe 7/8 / 2026

„Mehr Kontur – für Kunden von morgen“ – KMU Magazin, Ausgabe 6 / 2026

„Erfolg trotz Gegenwind“ – KMU Magazin, Ausgabe 4/5 / 2026

„Nachhaltigkeit in der Markenführung“ – KMU Magazin, Ausgabe 3 / 2026

„Technologie als Katalysator nutzen“ – KMU Magazin, Ausgabe 1/2 / 2026

„Markenführung mit Premiumanspruch“ – KMU Magazin, Ausgabe 11/12 / 2025

„Woran Vertriebsprojekte wirklich scheitern“ – KMU Magazin, Ausgabe 10 / 2025

„Buzzwords – zwischen Hype und Haltung“ – KMU Magazin, Ausgabe 9 / 2025

„Vertriebsdynamik freudvoll erzeugen“ – KMU Magazin, Ausgabe 7/8 / 2025

„Optimismus als bewusste Entscheidung“ – KMU Magazin, Ausgabe 6 / 2025

Alle aktuellen Fachartikel finden Sie auf unserer Website.



© 2026 Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, info@mandat.de

So geht Team – so geht Mandat

Alles vorbereitet, die Vorfreude groß – und dann das: Einen Tag vor unserem Mandat-Zukunftsdialog bei der Waldemar Behn GmbH in Eckernförde fielen Linda und Fabian krankheitsbedingt aus. Was nun?

Bei Mandat heißt Teamwork, gemeinsam Verantwortung für den Erfolg zu übernehmen. Also wurde kurzerhand umdisponiert: Guido verschob nach Abstimmung mit seiner Frau seinen Urlaubsauftakt, Anne stellte ihren Mittwoch auf den Kopf und übernahm die Begleitung. Linda, Ana und Dennis versorgten die beiden aus der Ferne mit Vorbereitungsmaterial. Viele Hände, ein gemeinsames Ziel: Dieser Zukunftsdialog findet statt!

Und wie er stattfand: Gemeinsam mit Rüdiger, Lisa und Asmus Behn sowie weiteren Unternehmern und Geschäftsführern aus dem Norden erlebten wir einen rundum gelungenen Nachmittag und Abend. Produktionsbesichtigung, inhaltlicher Impuls und intensive Gespräche über unternehmerische Zukunft und Wachstum – in dieser kurzfristig veränderten Besetzung war der Zukunftsdialog ein voller Erfolg.

Als Anne und Guido kurz vor ein Uhr nachts wieder Dortmund erreichten, lag ein langer Tag hinter ihnen. Und ein schönes Beispiel für das, was unsere Mandat-Kultur ausmacht: mitdenken, füreinander einstehen und gemeinsam Dinge möglich machen.

Danke an Familie Behn für die Gastfreundschaft – und an unser tolles Team. So geht Teamwork!

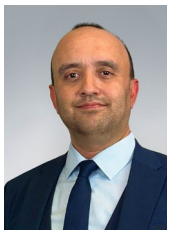




© 2026 Mandat Managementberatung GmbH, Emil-Figge-Straße 80, 44227 Dortmund, info@mandat.de

Der nächste Mandat Growthletter®
erscheint am **7. Dezember!**

Zu dieser Ausgabe haben beigetragen


Dennis Darmadi
dennis.darmadi@mandat.de


Anne Hausen
anne.hausen@mandat.de


Prof. Dr. Guido Quelle
guido.quelle@mandat.de


Kerstin Scupin
kerstin.scupin@mandat.de


Fabian Vollberg
fabian.vollberg@mandat.de


Linda Vollberg
linda.vollberg@mandat.de

Impressum

Anschrift:
Mandat Managementberatung GmbH
Emil-Figge-Straße 80
44227 Dortmund
Germany
Phone: +49 231 9742-390
info@mandat.de
www.mandat.de

Amtsgericht Dortmund:
Handelsregister HRB 8803
UST-IDNR.: DE-124727551

Geschäftsführung:
Prof. Dr. Guido Quelle (Vors.),
Fabian Vollberg, Linda Vollberg

Redaktion:
Prof. Dr. Guido Quelle
guido.quelle@mandat.de

Redaktionsassistenz:
Dennis Darmadi
dennis.darmadi@mandat.de

Copyright:
Alle Texte, alle Fotos, alle Gestaltungselemente dieses Newsletters sind – sofern nicht ein anderes Copyright angegeben ist – für Mandat urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung von Mandat unzulässig.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Hinweis zum Teledienstgesetz:
Für Internetseiten Dritter, auf die Mandat durch sogenannte Links verweist, tragen die jeweiligen Anbieter die Verantwortung. Mandat ist für den Inhalt solcher Seiten Dritter nicht verantwortlich.

Bildquellen:
www.stock.adobe.com
© wenn nicht anders vermerkt, Mandat
© Logos beim jeweiligen Unternehmen
© Cover: www.istock.com
© Veröffentlichungen: www.unsplash.com
© Inhaltsverzeichnis:

1. Editorial
2. CEO-Tipp
3. Marke
4. Vertrieb & Expansion
5. Internationales Marken-Kolloquium
6. Veranstaltungen & Veröffentlichungen
7. Mandat-Intern