MANDAT
MANAGEMENTBERATUNG

Wachstum, Erfolg, Erfüllung: Was zählt wirklich?

Warum wirtschaftlicher Erfolg allein nicht ausreicht und weshalb Werte, Sinnhaftigkeit und eine klare unternehmerische Haltung die Grundlage für nachhaltiges Wachstum bilden.

Dortmund, 15. Oktober 2026

Wir messen Erfolg in Zahlen: In Umsatz, Wachstum, Ergebnissen und Reichweite. Wir optimieren unsere Zeit, steigern unsere Leistung und setzen uns immer neue Ziele. Höher, schneller, weiter. Doch bei all dem Streben nach Erfolg gerät eine entscheidende Frage häufig in den Hintergrund: Wofür eigentlich?

Wann ist ein Mensch wirklich erfolgreich? Wenn er viel erreicht hat? Wenn er gesellschaftliche Anerkennung erfährt? Oder wenn er am Ende des Tages mit dem guten Gefühl nach Hause geht, etwas Sinnvolles getan zu haben und seinen eigenen Werten treu geblieben zu sein?

Der amerikanische Autor und Motivationstrainer Tony Robbins bringt diesen Gedanken mit einem bemerkenswerten Satz auf den Punkt: „Erfolg ohne Erfüllung ist das ultimative Versagen." (Sinngemäße deutsche Übersetzung von „Success without fulfillment is the ultimate failure.")

Ein Satz, der gerade in unserer heutigen Zeit zum Nachdenken anregt. In einer Gesellschaft, die zunehmend von Leistungsdruck, Selbstoptimierung, künstlicher Intelligenz und permanentem Wandel geprägt ist, wächst die Sehnsucht nach Orientierung, Sinnhaftigkeit und echten menschlichen Werten.

Denn nicht alles, was messbar ist, ist auch wertvoll. Und nicht alles, was im Außen Erfolg suggeriert, erfüllt uns im Inneren.

Erfolg beginnt mit der Frage nach dem Warum

Wer seine eigenen Werte kennt, besitzt ein Fundament, das auch in unsicheren Zeiten trägt. Es gibt Orientierung, schafft Vertrauen und hilft dabei,

Entscheidungen nicht allein nach kurzfristigen Vorteilen, sondern nach langfristigen Überzeugungen zu treffen.

Dabei bedeutet Menschlichkeit nicht Perfektion. Es bedeutet, Verantwortung zu übernehmen, authentisch zu bleiben und das eigene Handeln immer wieder zu hinterfragen. Wer weiß, wofür er steht, kann bewusster entscheiden, wohin er gehen möchte.

Und was für den einzelnen Menschen gilt, lässt sich auch auf das Unternehmertum übertragen.

Auch Unternehmen definieren ihren Erfolg häufig über Kennzahlen: Umsatzsteigerungen, Marktanteile, Renditen und Expansion. Das alles sind wichtige Größen. Doch Wachstum allein beantwortet noch nicht die Frage, ob ein Unternehmen auf dem richtigen Weg ist.

Was nützt die ambitionierteste Wachstumsstrategie, wenn die Menschen im Unternehmen die gemeinsame Richtung nicht kennen? Was bringt wirtschaftlicher Erfolg, wenn Identität, Werte und Unternehmenskultur dabei verloren gehen? Und wie nachhaltig kann Wachstum sein, wenn niemand mehr hinterfragt, welchem Zweck es eigentlich dient?

Wachstum ist kein Selbstzweck

Gerade für Familienunternehmen und den gehobenen Mittelstand sind diese Fragen von besonderer Bedeutung. Hier verbinden sich wirtschaftliche Verantwortung, persönliche Überzeugungen und häufig über Generationen gewachsene Werte. Doch auch starke Unternehmen müssen sich immer wieder fragen, ob das, was sie tun, noch zu dem passt, wofür sie stehen.

Denn zwischen einer formulierten Vision und der gelebten Wirklichkeit kann eine erhebliche Lücke entstehen. Sie zu erkennen, erfordert Offenheit, Klarheit und den Mut zur ehrlichen Bestandsaufnahme.

Genau hier setzt der Vortrag „Das Rennen um Wachstum beginnt am Start“ von Prof. Dr. Guido Quelle an. Der renommierte Wachstumsexperte zeigt, warum gesundes, profitables Unternehmenswachstum nicht mit immer neuen Maßnahmen oder möglichst hoher Geschwindigkeit beginnt, sondern mit dem Verständnis der eigenen Ausgangslage.

Wo stehen wir wirklich? Welche Stärken zeichnen uns aus? Welche Potenziale bleiben ungenutzt? Welche Hindernisse stehen uns im Weg? Und welche Ziele passen tatsächlich zu unserem Unternehmen?

Erst wer diese Fragen ehrlich beantwortet, schafft die Grundlage für eine überzeugende Vision, eine tragfähige Strategie und konsequentes unternehmerisches Handeln. Dabei geht es um weit mehr als eine wirtschaftliche Bestandsaufnahme. Es geht um die Verbindung von unternehmerischer Identität, strategischer Klarheit und der Fähigkeit, aus Erkenntnissen wirksame Entscheidungen abzuleiten.

Professor Quelle verdeutlicht in seiner Keynote, warum ein wachstumsorientiertes Mindset nicht mit blindem Optimismus oder permanentem Aktionismus verwechselt werden darf. Erfolgreiches Unternehmertum verlangt, die eigene Situation realistisch einzuschätzen, Chancen zu erkennen, Prioritäten zu setzen und Verantwortung für die Zukunft zu übernehmen.

Denn wer sein Fundament kennt, kann darauf aufbauen. Wer seine Stärken und Schwächen versteht, kann gezielt handeln. Und wer eine klare Vorstellung davon besitzt, wohin die Reise gehen soll, kann andere Menschen dafür gewinnen, diesen Weg mitzugehen. So entsteht Wachstum, das nicht allein an Zahlen gemessen wird, sondern auch an seiner langfristigen Wirkung auf Unternehmen, Mitarbeitende, Kunden und Gesellschaft.

Die zentrale Erkenntnis verbindet damit persönliche Erfüllung und unternehmerischen Erfolg: Nicht jedes erreichte Ziel ist automatisch ein

sinnvoller Erfolg. Entscheidend ist, ob das Erreichte mit den eigenen Werten und Überzeugungen übereinstimmt.

Vielleicht sollten wir deshalb weniger häufig fragen, wie schnell wir wachsen können, und öfter darüber nachdenken, wofür wir wachsen wollen.

Denn das Rennen um Wachstum beginnt nicht erst mit dem ersten Schritt. Es beginnt mit dem Bewusstsein dafür, wer wir sind, wo wir stehen und was wir wirklich erreichen möchten.

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