

Neue Buchreihe Mandat Campus beleuchtet Unternehmenswachstum aus wissenschaftlicher Perspektive – erstes Buch thematisiert Markenbildung am POS von Systemunternehmen

Dortmund, 25. Juli 2012

Franchisesysteme wie McDonald's oder Fressnapf, Verbundgruppen wie REWE oder Intersport, Vertragshändler wie BMW-Autohäuser oder ARAL-Tankstellen, Filialisten wie Kaiser's Tengelmann: Sie sind alle Systemunternehmen – und sie wollen alle wachsen. Welche Stellhebel für Wachstum der Point of Sale (POS) von Systemunternehmen bietet, untersucht der erste Band der neuen Buchreihe „Mandat Campus“.

Mandat Campus untersucht Wachstumshebel aus wissenschaftlicher Perspektive

Mandat Campus greift Themenstellungen rund um das Unternehmenswachstum auf und beleuchtet sie unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten – im Fokus stehen die Wachstumshebel im Unternehmen. Jede der eigenständigen akademischen Arbeiten zeichnet durch umsetzungsorientierte Hinweise zum Lösen unternehmerischer Wachstumsbremsen aus.

Mandat Campus wird herausgegeben von Prof. Dr. Guido Quelle, der seit 2005 an der SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft in Hamm lehrt. Als geschäftsführender Gesellschafter der Dortmunder Mandat Managementberatung GmbH unterstützt Quelle mit seinem Team Unternehmen, nachhaltig profitabel zu wachsen. „Der wissenschaftlichen Basis unserer Beratungsarbeit wollen wir mit Mandat Campus eine eigene Plattform geben“, so der Wachstumsexperte.

Band 1: mit System zum Wachstum

Im ersten Band der Buchreihe untersucht Verfasserin und Managementberaterin Linda Vollberg, wie Systemunternehmen am Verkaufspunkten können. Hierfür zeigt sie zehn Bewertungskriterien auf, die durch ihre direkte Wahrnehmbarkeit als Wachstumshebel am POS fungieren.

Dazu arbeitet Vollberg die Bedeutung der Marke für Systemunternehmen heraus und identifiziert die zentralen Wachstumshebel für Systemgeber und Systemnehmer. Innerhalb verschiedener Merkmalskategorien leitet sie marken- und marketingbezogene Kriterien zur Bewertung der Systemleistung am POS ab. Neben rein monetären Faktoren liegt der Fokus auf qualitativen Stellhebeln aus Kundensicht, die am Verkaufspunkt erlebt oder erkannt werden können.

Sowohl Vorstand und Geschäftsleitung von Systemunternehmen als auch Fachleute aus Marketing und Vertrieb werden in diesem Buch fündig. Anschauliche Erklärungen, Praxisbeispiele und nutzwertige Abbildungen erweitern den Blick auf den aktuellen Stand der Forschung um die Umsetzungsperspektive.

Guido Quelle (Hrsg.), Linda Vollberg (Verfasserin):
Markenbildung von Systemunternehmen am POS als Stellhebel für profitables Wachstum – Grundlagen, Konzeption und Eingrenzung
Mandat Campus, Band 1, 2012
EUR 19,90
ISBN 9-783848-205738

Abdruck/redaktionelle Verwendung frei. Buch-Cover (© Mandat Managementberatung; unter

Presseinformation

Verwendung der Fotos von M Eisenhans (Lupe mit Hintergrund), Andrey Prokhorov (Prozesse), Andrew Johnson (Balkendiagramm) – www.fotolia.com) unter www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/profile

Prof. Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Sein aktuelles Buch „Profitabel wachsen – Wie Sie interne Bremsen lösen und Ihrem Unternehmen neuen Schub geben“ erschien im September 2011 bei Gabler. Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit über 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Zu den mehr als 120 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen.

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH
Prof. Dr. Guido Quelle
Emil-Figge-Straße 80
D-44227 Dortmund

Tel: +49 231 9742390
Fax: +49 231 9742389
guido.quelle@mandat.de
www.mandat.de