

ÜBER DAS BUCH



Profitabel wachsen – Wie Sie interne Bremsen lösen und Ihrem Unternehmen neuen Schub geben

von Guido Quelle
Gabler Verlag 2011
240 Seiten. EUR 39,95
ISBN 978-3-8349-2981-5

„Es ist nie genug“. Nahezu jedes Unternehmen strebt Wachstum an. Denn Stillstand ist Rückschritt. Doch welchen Willen und welche Fähigkeiten kann ein Unternehmen tatsächlich zum Wachstum aufbieten? Oft ist es die Widerstandskraft der eigenen Organisation, die manches fundierte Wachstumskonzept scheitern lässt. Guido Quelle zeigt auf Basis seiner langjährigen Expertenerfahrung in der Beratung und Begleitung von namhaften nationalen und internationalen Wirtschaftsunternehmen Wege zu profitabilem Wachstum auf. Er beschränkt sich dabei nicht singular auf finanzielle Aspekte. Denn nicht nur die gesteigerte Wirtschaftlichkeit ist relevant. Zu profitabilem Wachstum gehört ebenso, dass das Unternehmen qualitativ wächst, einen höheren Wert am Markt erzeugt und Kundenqualität, Mitarbeiterqualität und auch die Qualität der Produkte und Leistungen steigert. Für profitables Wachstum ist es unerlässlich, sich auf unternehmensimmanente Bremsen zu konzentrieren. Anschaulich, fundiert und praxisnah macht das vorliegende Buch interne Wachstumsbremsen sichtbar. Das Lösen dieser oft verborgenen Bremsen ermöglicht einen entscheidenden Wachstumsschub.

Inhalt

- Innovationen als Wachstumstreiber
- Ist Ihre Organisation bereit für das Wachstum?
- Konzeptionelle Marketingkompetenz
- Der wachstumstreibende Vertrieb
- F&E als Innovationsdrehscheibe
- Wie strategisch ist Ihr Einkauf wirklich?
- Die Rolle der Supportbereiche im Prozess des Wachstums
- Non-Profit Organisationen
- Die wirkungsvollsten Wachstumsverhinderungsstrategien
- Der Wachstumsmotor

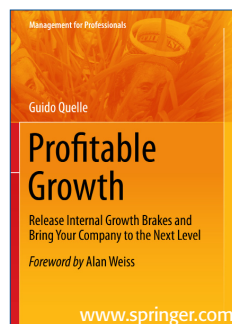
Autor

Prof. Dr. Guido Quelle, „der Wachstumstreiber“, ist als einer der wenigen Managementberater weltweit als Unternehmer, Berater, Autor und Redner seit über 20 Jahren Experte für profitables Wachstum. Mit seinem Unternehmen, der Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, hat er mehr als 120 Unternehmen und Organisationen in über 350 Projekten dabei unterstützt, den Erfolg zu steigern und Wachstum voranzutreiben. Allein in den von ihm persönlich betreuten Projekten waren bislang über 5.000 Menschen beteiligt. Seine Klienten sind aktive Vorstände, Unternehmer und Geschäftsführer, die keine Mühe scheuen, konsequent und gezielt für nachhaltiges, profitables Wachstum zu sorgen und bereits heute den Schritt für morgen zu tun.

„Ich wollte nur einmal kurz in das Buch hineinschauen und habe es dann über eine Stunde nicht mehr aus der Hand gelegt.“

Klaus J. Hoppe, Geschäftsführer Loewe Logistics & Care GmbH & Co. KG, Herford

ABOUT THIS BOOK



Profitable Growth – Release Internal Brakes and Bring Your Company to the Next Level

by Guido Quelle
Springer 2012
184 Pages. EUR 64,15
ISBN 978-3-6423-2786-5

Almost every company wants to grow – at least officially. Shareholders are demanding further growth and no management team would deny that the growth of their company is one of the top issues they are working on every single day. However, there are barriers to growth, and these are not only external barriers. Most often it is not the economy, not the market and not the customer who just “hasn’t got it.” The main barriers can be discovered inside every company, because growth always comes from within. If the organization is not ready to grow, initiatives to increase market share, to enter new markets, and/or to increase profitability are destined to fail. This book systematically addresses the main internal barriers to growth and provides practical guidance not only for discovering these barriers, but to systematically overcoming them.

Content

- Innovations as Motors of Growth
- Is Your Organization Ready for Growth?
- Conceptual Expertise of Marketing
- The Growth-Driving Sales
- R&D as an Innovation Plattform
- How Strategic is Your Purchasing Department?
- The Role of Support Departments in the Growth Process
- Non-Profit Organizations
- The Most Effective Strategies for Blocking Growth
- The Motor of Growth

Author

Professor Dr. Guido Quelle, “The Growth Driver,” is one of the rare people worldwide who focuses on creating profitable and sustainable growth as an entrepreneur, consultant, author and speaker for more than 20 years. His clients are active CEOs, general managers, senior executives, and entrepreneurs who are committed to consistent growth. With his consulting firm, Mandat GmbH of Dortmund, Germany, he successfully conducted more than 350 projects with 120+ renowned private and listed companies. More than 5,000 people were involved just in those projects that he himself managed. Prof. Quelle is always in demand when companies are seeking the support that will enable them to continue on a course of sustained profitable growth.

„The nuance that distinguishes this book is the orientation that growth is measured, planned, and pursued in an orderly fashion, never growth for growth’s sake. Guido wisely takes the reader through a strategic approach which leads to intelligent tactics, not a frenzied tactical charge that undermines strategy.“

Alan Weiss, PhD, President Summit Consulting Group, Inc., Author Million Dollar Consulting and The Consulting Bible