

### **Damit ein Haus einmal so viel kann wie ein Auto: Guido Quelle spricht mit eQ-3-Vorstand Achim Hohorst über Wachstum im Hause**

Dortmund, 16. Februar 2011

„Uns gehen die Ideen nie aus“, postuliert Achim Hohorst, Vertriebsvorstand der eQ-3 AG aus Leer, am Montag zu Beginn der ersten Mandat-Telekonferenz in diesem Jahr. Vor mehr als 170 registrierten Teilnehmern stand er Mandat-Geschäftsführer Prof. Dr. Guido Quelle Rede und Antwort zum Wachstum im Hause eines Haustechnik-Anbieters.

Quelles Frage nach dem Marktpotenzial für diese Ideenvielfalt beantwortet der Vertriebschef mit einem Vergleich: „Wenn Sie die elektronischen Helferlein eines modernen Autos mit der Ausstattung eines Hauses vergleichen, können Sie den Entwicklungshorizont des Marktes für die Unterstützung durch eQ-3 abschätzen. Zuhause öffnen Sie die Fenster noch per Hand, schließen die Haustür mechanisch auf, betätigen Lichtschalter selbst und einzeln – Sie können aber auch entsprechende Geräte für Anwendungen in den Bereichen Sicherheit, Komfort und Energieeinsparung nutzen.“ In diesem prosperierenden Markt bietet eQ-3 Haustechnik, Home Control- und Energiemanagement-Systemlösungen für kleinere Einheiten an: Wohnungen, Einfamilienhäuser, Praxen und Hotels. Dass die Handelspartner und vor allem die OEM-Kunden durch das eQ-3-Angebot ihren eigenen Markt weiter entwickeln, sichere zudem das seit Jahren zweistellige Wachstum.

#### **Wachstumsmotoren**

Die wesentlichsten Ansatzpunkte für Wachstum sieht Achim Hohorst im Ausschöpfen der Potenziale zum einen des Marktes und zum anderen im Unternehmen selbst. eQ-3 wachse nur von innen heraus, kaufe nicht zu und reüssiere insbesondere mit kurzen Entwicklungszyklen von unter einem Jahr.

Mehr als 50 neue Produkte werden jedes Jahr in Leer entwickelt und gehen im eigenen, ISO-zertifizierten Werk in Südchina in Serie. „Unsere Kunden erweitern mit unseren Produkten ihr eigenes Portfolio auf bereits existierenden Märkten. Eine hohe Identifikation ist uns also sicher“, so Hohorst. Zudem arbeite man eng mit den Kunden zusammen, mische sich jedoch nicht in deren Geschäft ein: Jeder mache das, was er am besten kann.

Wachstumspausen könne sich das Unternehmen bei dieser Nachfrage und der eigenen Innovationskraft gar nicht leisten. Außerdem würde das dem Wettbewerb das Feld öffnen, führte der Vertriebschef aus.

#### **Wachstumsbremsen**

Eine Wachstumsbremse sieht Hohorst derzeit im Einkauf von Komponenten, da durch die Wirtschaftskrise noch viele Kapazitäten heruntergefahren seien. Grundsätzlichere Wachstumsbremsen seien häufig in managergeführten Unternehmen zu finden. Fehlender Mut und eine Orientierung an kurzfristigen Ergebnissen sorgten für ausbleibende Innovationen. Daher sei für eQ-3 die Führung durch den Inhaber die Idealkonstellation.

Eine noch zu lösende Wachstumsbremse identifiziert Hohorst in der Mitarbeiterzahl. Derzeit würden in Leer 60 offene Stellen besetzt. Der Standort in Ostfriesland bedeute zwar etwas Überzeugungsarbeit, dafür lockten hohe Freiheitsgrade. Schließlich fuße die starke Identifikation und Motivation aller Mitarbeiter auch auf der hohen Eigendynamik der Entwickler. Spezialisten, die aus Konzernen zu eQ-3 kommen, schätzten insbesondere die schnellere Umsetzung ihrer Ideen.

Hohorst dazu, wie die Mitarbeiterentwicklung angesichts der Wachstumsgeschwindigkeit gelinge: „Wachstum bringt per se eine persönliche Entwicklung mit sich. Zudem wird Initiative bei uns hoch honoriert. Flache Hierarchien, Eigenverantwortung, Weiterbildung am Arbeitsplatz und ein gelebter Team-Gedanke tun ein Übriges.“ Als wichtigsten Punkt hebt der

eQ-3-Vertriebschef den Wertekanon hervor, der nicht die Büros plakatieren, sondern durch Vorleben vermittelt werde.

### Wenn es nur einen Wachstumshebel gäbe

Die abschließende Frage des Mandat-Geschäftsführers, welchen Wachstumshebel Achim Hohorst einsetzen würde, wenn er nur einen zur Verfügung hätte, beantwortet der Kaufmann mit einem Schmunzeln: „Ich würde mir ein weiteres, ebenso professionelles Entwicklerteam bestellen.“

Die nächste Mandat-Telekonferenz findet am 14. März 2011 statt: Guido Quelle spricht mit Uwe Samulewicz, Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Dortmund. Mehr Informationen unter <http://www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen/>

\*\*\*

Abdruck/Verwendung frei unter Hinweis auf Mandat-Telekonferenzreihe. Foto Achim Hohorst (© eQ-3 AG) per E-Mail abrufbar. Foto Prof. Dr. Guido Quelle (© Mandat Managementberatung GmbH) unter <http://www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/>. Zusätzlich Mitschnitt der 1. Mandat-Telekonferenz 2011 zur Verwendung als journalistische Quelle erhältlich (Veröffentlichung von Original-Tonmaterial nicht gestattet)

\*\*\*

Mit der elfteiligen Telefonkonferenz-Reihe „Wachstum: kein Foto – ein Film“ bietet die Dortmunder Mandat Managementberatung bereits im dritten Jahr einen schnellen und komprimierten Zugriff auf mehr als 20 Jahre Know-how zum Thema Wachstum. Mandat ist Vorreiter in Deutschland mit dieser besonderen Form des fachlichen Austauschs, aktuell 170 registrierten Teilnehmern. Die einstündigen Interviews und Impulsvorträge am Telefon richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte.

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. Prof. Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und seit 2010 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 100 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](mailto:guido.quelle@mandat.de)  
[www.mandat.de](http://www.mandat.de)