

Den Sieger erkennt man am Start – Guido Quelle spricht mit früherem CBR-CEO Reissner über Wachstum am POS

Dortmund, 31. Mai 2011

Dass Wachstum am POS weit entfernt vom Zufall ist, machte Hugo Reissner auf der Mandat-Telekonferenz am Montag deutlich. Für den früheren Markensprecher Street One und CEO der CBR-Gruppe steigern drei wesentliche Hebel die Performance am POS: Sortiment, Präsentation, Personal. Dabei sei es egal, ob der Ort, an dem das Geld in die Wertschöpfungskette kommt, ein eigener Laden, ein Shop im Shop oder das Internet ist. „Zudem zeigt die Erfahrung: Es geht nicht um eine Strategie für das Unternehmen oder für den POS, sondern um das Geschäftsmodell an sich. Denn dies ist direkt zur Umsetzung konzipiert – und trennt schnell die Spreu vom Weizen“, erklärte er im Gespräch mit Mandat-Geschäftsführer Prof. Dr. Guido Quelle.

„Raster bringt Zaster“

Ein grundsätzliches Erfolgsprinzip für Wachstum liegt aus Reissners Sicht in der Fähigkeit zum Erkennen von Ordnungsmustern und Rastern. Strukturierte Prozesse ließen sich in beliebig vielen Einheiten multiplizieren. Die Zellteilung, wie der heutige Berater die Untergliederung in Einheiten bezeichnet, mache das Wachstum handhabbar. Zugleich ließen sich Kundennutzen, Leistungsangebot und Umsatzmechanik weiter zentral steuern.

Schnelle Entscheidungen besser als schnelle Zyklen

Schnelle Zyklen sind kein Qualitätskriterium für Reissner. Er kennt aus eigener Erfahrung die Herausforderungen von zwölf Kollektionen pro Jahr – und favorisiert schnelle Entscheidungen. Sein Credo: „Wenn ich morgen voraussichtlich nicht mehr Informationen bekomme für eine Entscheidung, dann kann ich sie schon heute treffen.“

Verfallsdatum im Ladenbau vom Geschäftsmodell abhängig

Wer heute viel Geld für Ladenbau oder Webshop ausbebe, sei nicht automatisch für lange Zeit vor weiteren Investitionen gefeit: „Das Verfallsdatum der Präsentationsformen ist durch das Geschäftsmodell bedingt. Das Modell muss auf den Prüfstand, wenn ein Unternehmer unerwartet schnell wieder aktiv werden muss.“

Menschen entwickeln statt motivieren

Führung sieht Reissner fern von Motivationsaktionen. Er setzt auf die richtigen Mitarbeiter, am besten über Direktansprache gefunden und durch vorgelebte Werte integriert: „Es ist Quatsch, Mitarbeiter motivieren zu wollen. Das müssen sie schon selbst tun. Aber die Menschen entwickeln, darum geht es in der Führung.“ Die Freude am Bedienen sei das Wichtigste. Ihr müsse noch die Lust zum Abschluss folgen, dann sei es geradezu leicht, der Linie das Nutzenversprechen für den Kunden und die Architektur der Wertschöpfung, die Prozesse etc., zu vermitteln. Oder wie Guido Quelle es zusammenfasste: „Bedienen kommt vor dem Verdienen.“

Die nächste Mandat-Telekonferenz findet am 11. Juli 2011 statt: Guido Quelle spricht mit Gero Presser, Geschäftsführender Gesellschafter Quinscape GmbH, Dortmund, über „Rapides Wachstum – von der Uni zum Know-how-Führer“. Mehr Informationen unter <http://www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen/>

Abdruck/Verwendung frei unter Hinweis auf Mandat-Telekonferenzreihe. Foto Hugo Reissner: © RR Vertrieb + POS GmbH. Foto Prof. Dr. Guido Quelle (© Mandat Managementberatung GmbH)

unter <http://www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/>. Zusätzlich Mitschnitt der 5. 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 mit mehr als 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. Professor 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
www.mandat.de