

Wie Ruhr-Unternehmer eigene Wachstumsbremsen lösen: Guido Quelle über profitables Wachstum und interne Hemmnisse

Dortmund, 16. März 2012

„Wachstum kommt von innen. Wie sonst ist es zu begründen, dass Wettbewerber in gleichen Märkten – wachsend, stagnierend, schrumpfend – so unterschiedliche Leistungen zeigen?“ Mit dieser Frage begann Prof. Dr. Guido Quelle am Morgen seinen Impulsvortrag auf dem „Frühstückvorort“ des Vereins pro Ruhrgebiet. Wer wachsen wolle, finde auch Wege zum Wachstum. Der Mandat-Geschäftsführer deckte typische Wachstumsbremsen in den Unternehmensbereichen auf – und machte eindringlich deutlich, dass es in erster Linie Aufgabe der Führung sei, diese Bremsen zu lösen, um das Potenzial des Unternehmens voll zu nutzen.

Interne Bremsen lösen und Unternehmen neuen Schub geben

Das Erkennen einer Wachstumsbremse sei bereits der erste Schritt, sie zu lösen, so Quelle. Pointiert formuliert zeigte er Bereiche auf, in denen Unternehmen neuer Schub gegeben werden kann:

Forschung und Entwicklung

- Forscher, die sich selbst verwirklichen und nicht die Unternehmensziele in den Fokus ihrer Arbeit stellen
- Fehlende Anbindung des Bereiches an Marketing & Vertrieb
- Doppelparbeit durch fehlende Vernetzung innerhalb des Unternehmensbereichs

Marketing

- Marketing behauptet, es sei nicht messbar
- Marketing ist nicht hinreichend in Wachstumsprozesse eingebunden
- Kreativität, Organisationskompetenz und Umsetzungskompetenz sind nicht gleichermaßen ausgeprägt

Vertrieb

- Vertrieb hält Distanz zur Zentrale, definiert sich über seine Zeit im Vertriebsgebiet und wird rein über die Umsätze vergütet
- Unklare Schnittstellen zu Logistik, Marketing, IT und Controlling
- Gewährung unbezahlter Serviceleistungen

Einkauf

- Der Einkauf als „Drückertruppe“ – mit entsprechend schlechtem Image bei Lieferanten
- Belohnungssystem beruht ausschließlich auf wirtschaftlichem Erfolg
- Mangelnde Anbindung an Unternehmensstrategie

Personalabteilung

- Selbstverständnis als reiner Seminarveranstalter, Stellenbeschreiber, Arbeitsrechtsanwaltsvermittler und Betriebsratsstillhalter
- Mangelndes Interesse an operativen Leistungsprozessen und tatsächlichen Anforderungen
- Keine Leistungsmessung der Personalabteilung

Zum Abschluss spannte Guido Quelle den Aktionsradius für Unternehmen im Ruhrgebiet auf profitables Wachstum zu erreichen: „Es geht nicht singulär um finanzielle Aspekte. Nicht nur die gesteigerte Wirtschaftlichkeit ist relevant. Zu profitablem 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.“

Abdruck/Verwendung frei. Foto (© Mandat Managementberatung): Prof. Dr. Guido Quelle, Geschäftsführender Gesellschafter Mandat Managementberatung GmbH unter www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/fotos-prof-dr-guido-quelle

Im Verein „**pro Ruhrgebiet e.V.**“ haben sich branchenübergreifend 350 Unternehmen und Persönlichkeiten zusammengeschlossen, um Mitverantwortung für diesen bedeutenden europäischen Lebens- und Wirtschaftsraum zu übernehmen. Seit 1981 leistet der privatwirtschaftliche Verein seinen Beitrag zum Strukturwandel des Ruhrgebiets, zur Modernisierung der Region, zur Imageverbesserung, zur Standortaufwertung und Innovationsförderung.

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 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 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