

## **Guido Quelle löst mit „Profitable Growth“ (Springer-Verlag) interne Wachstumsbremsen nun auch in englischsprachigen Märkten**

Dortmund, 29. Januar 2013

Ted Breyer, Deputy CEO der SGL Group, hat "Profitable Growth" gelesen und bezeichnet es als "a must read for all executives". So wie Breyer suchen Inhaber und Manager weltweit danach, an welchen Hebeln sie ansetzen müssen, um Wachstum nachhaltig zu fördern. Wachstumsexperte Prof. Dr. Guido Quelle hat Antworten auf deren Fragen und legt dazu sein Managementbuch „Profitabel wachsen“ jetzt in englischer Sprache vor. Adaptiert auf die anglophilen Wirtschaftsräume zeigt er auf, wo die Wachstumsbremsen in Strategie, Führung und Unternehmensalltag liegen. Anhand der Unternehmensbereiche macht Quelle die internen Bremsen des Wachstums sichtbar, beschreibt anschaulich, wie sie zu lösen sind – und macht dabei vor den Inhabern und Managern nicht halt.

Der Autor dazu: „Unser Wirtschaftssystem ist auf Wachstum aufgebaut, in Europa ebenso wie in vielen Ländern der Welt. Auch wenn sich die Art des Wirtschaftens gegenwärtig an vielen Stellen verändert, beruht unsere Gesellschaft und ein großer Teil des Staats- und Sozialwesens auf Wachstum.“ Was dies für das einzelne Unternehmen bedeutet, in rein wirtschaftlicher wie auch in qualitativer Hinsicht, zeigt Quelle nun auch den internationalen Lesern.

### **Verhinderungsmuster erkennen, neuen Schub geben**

Guido Quelle geht in prägnanter Weise den typischen Mustern zur Wachstumsverhinderung auf den Grund. Dazu beleuchtet er nicht nur die freie Wirtschaft, sondern widmet sich auch den Non-Profit-Organisationen. In elf Kapiteln macht Quelle deutlich, wo und vor allem wie einem Unternehmen neuer Schub gegeben werden kann:

1. How Long Do You Want to Tolerate That Your Organization is Hindering Growth?
2. Is Your Organization Ready for Growth?
3. Take a Good Look at Your Marketing Department: Do You See Creative Geniuses or Conceptual Pros?
4. Is Your Sales Organization a Dark Silo or a Real Growth Driver?
5. Is Your R&D Department Focused on Growth, or Just Its Own Ego?
6. Is Your Purchasing Department Rewarded for Being Bean Counters Or for Delivering Quality?
7. For Support Departments, Changes Are a Nightmare
8. A Good Product Isn't Enough: You Need a Growth Process
9. Non-Profit Organizations: "No Profits" Is No Excuse
10. The Most Effective Strategies for Blocking Growth
11. Still Searching for a Growth Motor? –Try Looking in the Mirror!

Guido Quelle

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

Geleitwort von Alan Weiss

Springer-Verlag, Dezember 2012, UVP Hardcover EUR 64,15

ISBN 978-3-642-32786-5 Hardcover

ISBN 978-3-642-32787-2 eBook

### **Der Autor**

Prof. Dr. Guido Quelle – „der Wachstumstreiber“ – ist seit über 20 Jahren ein auch international gefragter Experte für profitables Wachstum. Mit seinem Unternehmen, der

## Presseinformation

Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, hat er mehr als 120 Unternehmen und Organisationen dabei unterstützt, ihren Erfolg zu steigern und nachhaltiges, profitables Wachstum voranzutreiben. Guido Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und seit 2010 Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft in Hamm.

\*\*\*

Abdruck/Verwendung Text frei.

Rezensionsexemplare in Englisch (oder in Deutsch: „Profitabel wachsen“, Gabler Verlag, 2011) per E-Mail abrufbar.

Druckfähige Datei Buchcover unter [www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/profile](http://www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/profile)

Autorenfoto ( © Mandat Managementberatung) unter <http://www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/fotos-prof-dr-guido-quelle/>

\*\*\*

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)