

Wachstumsweichen für 2014 werden Ende 2013 gestellt – Guido Quelles 20 Fragen für den eigenen Ausblick aufs neue Jahr

Dortmund, 26. November 2013

Jedes Jahr das Gleiche: Bereits im November wird das ablaufende Jahr gedanklich abgehakt und der Schlussspurt gestartet. „Dabei ist jetzt der ideale Zeitpunkt, aus den Erfolgen 2013 zu lernen und die Strategien und Pläne für 2014 festzuzurren. Wer das erst im neuen Jahr tut, verliert wertvolle Zeit“, erklärte Prof. Dr. Guido Quelle am Montag auf der Mandat-Telekonferenz mit mehr als 250 akkreditierten Teilnehmern aus Unternehmerschaft und Management. Für den Wachstumsexperten bedeutet Stillstand Rückschritt. Daher empfiehlt der Geschäftsführer der Dortmunder Mandat Managementberatung, frühzeitig den Ausblick auf die kommende Zeit zu wagen und so schneller Resultate zu erzielen. Mit 20 typischen Fragen könne sich jeder auf das neue Jahr vorbereiten.

Nicht Work-Life-Balance, sondern Life-Balance – auch im Unternehmen

Guido Quelle räumt vorab mit dem oft gebrauchten Begriff „Work-Life-Balance“ auf: „Es gibt nicht ‚Arbeiten‘ im Unterschied zu ‚Leben‘. Die Arbeit ist Teil des Lebens.“ So richtet der Wachstumsexperte den Ausblick auf 2014 ganzheitlich aus, auf die Life-Balance des Menschen, seines Berufs und des Unternehmens, in dem der Mensch tätig ist.

An den Anfang positioniert Guido Quelle eine Kernfrage, die ihm der Bestseller-Autor Dan Pink selbst stellte: „What are you doing when you've got time of your own and nobody is watching you?“ (Was tun Sie in Ihrer selbstbestimmten Zeit – wenn Sie niemand beobachtet?). Mit dieser Frage lässt sich ausloten, wofür ein Mensch brennt, wo seine Leidenschaften liegen – und nicht, welche Erwartungen er erfüllen möchte oder soll.

20 Fragen für den eigenen Ausblick auf 2014

Guido Quelle formuliert typische Fragen, deren Beantwortung den Ausblick auf das Kommende umreißt, ob in der Familie, unter Freunden, als Mitarbeiter, als Führungskraft, als Unternehmensinhaber, in der Gesellschaft. Er konzentriert sich hierbei auf die Stärken: „Insbesondere in Unternehmen wird zu viel auf Misserfolge geachtet. Dabei reicht es völlig aus, Schwächen nur bis zu einem marktüblichen Grad auszubügeln.“

1. Wofür brenne ich? (Was tue ich in meiner selbstbestimmten Zeit, wenn mich niemand beobachtet?)
2. Was habe ich 2013 erreicht?
3. Warum habe ich es erreicht, gibt es Erfolgsmuster?
4. Wo liegen die Stärken, bei mir und in meinem Umfeld?
5. Welche Schwächen muss ich dagegen bis zu einem gewissen Grad ausbügeln?
6. Welche Aufgaben stehen für 2014 bereits fest?
7. Was will ich bewegen?
8. Was schiebe ich davon selber an?
9. Welche Ziele will ich erreichen?
10. Wie messe ich die Resultate quantitativ und qualitativ?
11. Welche Vorhaben kann ich als Projekte definieren, mit einem Anfang und einem Ende?
12. Welche Themen will ich angehen, die nicht in Projekte zu fassen sind?
13. Wo will ich über den Tellerrand schauen?
14. Zu welchem Thema – und nur zu einem Thema – will ich ein gesuchter Gesprächspartner sein, ein Vordenker und Meinungsführer?
15. Wo kann ich fachliche Positionen besetzen, die es mir ermöglichen, mich vom Wettbewerb abzusetzen?
16. Von welchen Kunden oder Beziehungen will ich mich trennen?
17. Welche Beziehungen bringen mich voran: persönlich, fachlich, ertragsmäßig?
18. Welche Führungsziele habe ich?

19. Woran erkenne ich, dass meine Führung wirkt?
20. Wie stelle ich sicher, dass meine fachliche Arbeit meiner Führungsarbeit genug Raum lässt?

Guido Quelle empfiehlt, konkrete Termine und Vorhaben jetzt zu planen: „Insbesondere strategische Themen müssen ihren Platz reserviert haben, egal ob Urlaub mit der Familie oder Strategiekonferenz mit externen Fachleuten. Sonst gehen sie im Alltag unter und scheitern bereits an den so häufig mit weniger relevanten Terminen vollgestopften Kalendern.“

Input-Output-Beziehung prüfen

Wenn es darum geht, die gesteckten Ziele zu erreichen, rät Quelle, auch die Beziehung zwischen Input und Output zu betrachten: „Es geht darum, möglichst wenig Zeit und Aufwand in die Zielerreichung zu stecken und nicht stets das Ziel um jeden Preis erreichen zu wollen.“ Dabei setzt der Wachstumsexperte nie auf Zeitmanagement, sondern immer auf Selbstmanagement. Guido Quelle wagt in diesen Wochen seinen eigenen Ausblick auf 2014 – und weiß aus eigener Erfahrung: „Das, was wir entschieden haben, brachte uns dahin, wo wir nun sind.“

Mit der neunten Telekonferenz „Die nächste Saison“ aus der diesjährigen Telekonferenzreihe „Formel Eins statt Linienbus – neun Bausteine für profitables Wachstum“ findet das Telekonferenz-Format der Mandat Managementberatung nach fünf Jahren seinen Abschluss. 2014 führt Prof. Quelle eine zweisprachige Video-Reihe zum Wachstum ein, aktuelle Informationen folgen.

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

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. Der geschäftsführende Gesellschafter der Mandat Managementberatung hat mehr als 300 Fachartikel und zwölf Bücher geschrieben und herausgegeben, zuletzt u.a. „Profitable Growth: Release Internal Growth Brakes and Bring Your Company to the Next Level“ (Springer, 2012). Die deutsche Fassung „Profitabel wachsen“ erschien bei Gabler. Guido Quelle ist Gastgeber des Internationalen Marken-Kolloquiums, das 2014 zum elften Mal stattfinden wird. Als erster Europäer wurde er Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und 2010 zum Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm, berufen.

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 (heute: Alliance Healthcare Deutschland), Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen. Seit 2013 ist Mandat auch in London und New York vertreten.

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