

## **Neuer Indikator deckt Wachstumshebel im Unternehmen auf – „Mandat Growth Indicator“ etabliert sich in Deutschland und Österreich**

Dortmund, 3. Juni 2014

Unternehmer und Manager versuchen stets, Chancen zu nutzen, Marktanteile und neue Geschäftsfelder zu erobern. Dass die Wachstumspotenziale und -hürden nicht nur in den Märkten und im Wettbewerb liegen, sondern insbesondere im eigenen Haus, lassen Unternehmenslenker häufig außer Acht. Der „Mandat Growth Indicator“ schafft Abhilfe: Ausgehend von 25 Jahren Erfahrung in Wachstumsprojekten hat die Dortmunder Mandat Managementberatung ein einzigartiges Instrumentarium entwickelt, das in kurzer Zeit die unternehmensinternen Wachstumspotenziale offenlegt, Wachstumsbremsen identifiziert und gangbare Wachstumswege aufzeigt.

### **Interne Sicht misst sich an unabhängig ermitteltem Wachstumsindikator**

Fokussiert an einem Tag vor Ort erfassen die Mandat-Berater die Wachstumssituation: Anhand einer umfangreich getesteten Methodik und mit mehr als 1.000 Fragen werden Unternehmensführung und Bereichsleitungen eingebunden. Mandat arbeitet insbesondere Brüche zwischen definierten Strategien bzw. Prioritäten und deren Übersetzung in die betrieblichen Abläufe heraus. Neben der Unternehmensleitung selbst stehen die jeweiligen Funktionsbereiche, wie Vertrieb, Marketing, Einkauf und Personal, in ihren wesentlichen wachstumsrelevanten Handlungsfeldern wie Strategie, Führung und Innovation auf dem Prüfstand. Parallel zur Situationsbeschreibung aus interner Perspektive wird der „Mandat Growth Indicator“ auf Basis einer Berater-Analyse des Unternehmens unabhängig berechnet. Sowohl qualitative als auch quantitative Dimensionen finden Eingang in die Analyse.

Für Mandat-Geschäftsführer Prof. Dr. Guido Quelle liegt der besondere Wert im objektiven Vergleichsmaßstab: „Aus der internen Situationsbeschreibung heraus zeigt der Mandat-Wachstumsindikator – aus neutraler Perspektive – das Delta des Möglichen auf: wo noch mehr Wachstum gehen kann und muss, wo bislang nicht erkannte Wachstumspotenziale schlummern und wo interne Bremsen das Erreichen von Wachstumszielen scheitern lassen.“ Da es ohne den Markt nicht geht, berücksichtigt der „Mandat Growth Indicator“ in seiner Methodik zudem den Industriezweig und das Branchenumfeld, in dem das betrachtete Unternehmen agiert.

### **„Man kommt direkt zu der Frage, wie die Erkenntnisse umgesetzt werden sollen“**

Einem der ersten Nutzer des „Mandat Growth Indicator“, einem mittelständischen Handelsunternehmen, war es besonders wichtig, die gewonnenen Erkenntnisse unmittelbar anwenden zu können: Dessen Augenmerk lag auf den konkreten und zugleich individuellen Handlungsempfehlungen und Prioritäten für die Unternehmensführung. Als handfeste Hilfestellung für unternehmerische Wachstumsentscheidungen zeigt der Wachstumsindikator selbstständig gangbare Lösungen auf. Dazu werden die Ergebnisse aller Funktionsbereiche und Handlungsfelder einzeln visuell aufbereitet. „Danach steht und fällt das nachhaltige Wachstum mit der Disziplin, die als richtig erkannten Maßnahmen zu realisieren“, so Wachstumsexperte Guido Quelle.

Der Wachstumsindikator selbst wächst ebenfalls: Jüngst in Deutschland eingeführt, wird der „Mandat Growth Indicator“ dieser Tage in zwei österreichischen Unternehmen eingesetzt.

Managementberatung) unter [www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/fotos-prof-dr-guido-quelle](http://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 350 Fachartikel und 14 Bücher geschrieben und herausgegeben, zuletzt „Wachstum beginnt oben“ (Gabler, 2014) und „Profitable Growth: Release Internal Growth Brakes and Bring Your Company to the Next Level“ (Springer, 2012). Guido Quelle ist Gastgeber des Internationalen Marken-Kolloquiums, das 2014 zum elften Mal stattfindet. 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 25 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](mailto:guido.quelle@mandat.de)  
[www.mandat.de](http://www.mandat.de)