

Wachstum muss Geld kosten, damit es Geld bringt

19.05.2010, 11:38 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Mandat Managementberatung GmbH*



Dr. Guido Quelle, Geschäftsführender Gesellschafter

Früherer ANZAG-Chef Trimborn auf Mandat-Telekonferenz über Unternehmensführung und Wachstumsbremsen

Dortmund, 11. Mai 2010

„Ob interne Personalkapazitäten oder eine Finanzspritze der Shareholder: In Wachstum muss ein Unternehmen investieren. Ressourcen und Geld in die Hand nehmen und vollen Einsatz zeigen – mit der Führungsspitze vorneweg.“
Horst Trimborn, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der börsennotierten Andreae-Noris Zahn AG (ANZAG) und heutiger

Strategieberater, sprach am Montag auf der Mandat-Telekonferenz über den Zusammenhang von Führungstugenden und Wachstumserfolg.

Im Interview mit Dr. Guido Quelle, Geschäftsführender Gesellschafter der Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, machte er deutlich, dass echtes Wachstum mit persönlicher Konsequenz und Verbindlichkeit einhergehe. „Wachstum kann man nicht 'anweisen', schon gar nicht im jährlichen Budgetgespräch“, davon ist Trimborn überzeugt.

Shareholder und Mitarbeiter ins Boot holen – und selbst immer auf der Brücke sein.

Wenn das Management bereit sei, gemeinsam mit den Anteilseignern klare Wachstumsziele zu formulieren, sich kontinuierlich an ihnen messen zu lassen und sie nicht nach Gutdünken zu relativieren, dann könne das Vertrauen für die Bereitstellung entsprechender Geldmittel erarbeitet werden. Die eigene Führungsmannschaft gelte es zudem aus der Komfortzone aktueller Erfolge zu holen, um das Unternehmen auf zukünftiges Wachstum auszurichten. Sie müsse gemeinsam mit der Geschäftsleitung aus den gegenüber dem Wettbewerb besseren Kernkompetenzen die Wachstumspläne und Maßnahmen ableiten.

Das Wichtigste sei die Kommunikation mit allen Zielgruppen – Shareholder, Mitarbeiter und Gremien wie der Betriebsrat –, um mögliche interne Wachstumsbremsen gar nicht erst entstehen zu lassen. Frühzeitig, umfassend und vor allem konsistent über das zu sprechen, was man vorhat, stimme ein und schaffe Verbindlichkeit. Sichtbare Rahmenbedingungen täten ein Übriges: Zeit, Ressourcen – und ein Management, das selbst vorneweg geht.

Zum Wachstum führen bedeutet auch operatives Arbeiten.

Nicht die Zahl der Wachstumsprojekte sei entscheidend, sondern deren Relevanz als Wachstumshebel. Weniger sei auch hier mehr. In ein bis zwei Kernprojekten sollte das Top-Management selbst arbeiten, nicht nur das Signal zum Projektstart geben. Das gleiche Prinzip gelte für die Führungsmannschaft. Jede Führungskraft müsse darüber hinaus die Möglichkeit haben, sich permanent in Unternehmensmärkte, Märkte im Allgemeinen und Technologien intensiv einzuarbeiten. „Nicht zuletzt, um Mitarbeiter in der Arbeit mit ihren Kunden zu beurteilen und ggf. dort auch Ideen für Wachstum zu finden. Das geschieht idealerweise nicht nur innerhalb von Messen und Branchenseminaren, sondern durch Besuche bei Mitbewerbern, branchennahen und artverwandten Unternehmen“, konstatiert Trimborn.

Stärkster Wachstumshebel ist der Mensch.

Eine gute Führungskraft sei für Trimborn vertrauenswürdig durch Ehrlichkeit im Umgang mit allen, berechenbar über die Einhaltung von Informationsstandards und vor allem verlässlich. Verlässlichkeit sei keine Charakterfrage. Durch hierarchieübergreifende Projekte merkten Mitarbeiter schnell, wie Verlässlichkeit funktioniere und was sie bedeute. Auch in Bezug auf Wachstum liegen für Horst Trimborn diese menschlichen Tugenden vorne. Und auf die Frage Quelles, was er wählen würde, wenn er nur einen Hebel für Wachstum betätigen dürfe, antwortete Trimborn: „Fünf gute Leute um mich scharen“.

Portrait

Mit der zehnteiligen Telefonkonferenz-Reihe „Dimensionen des Wachstums“ bietet die Dortmunder Mandat Managementberatung auch 2010 einen schnellen und komprimierten Zugriff auf 20 Jahre Know-how. Mandat ist Vorreiter in Deutschland mit dieser besonderen Form des fachlichen Austauschs, aktuell mit mehr als 150 registrierten Teilnehmern. Die einstündigen Impulsvorträge und Interviews am Telefon richten sich an Unternehmer, Vorstände,

Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte. Vortragsteile wechseln mit interaktiven Phasen.

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. Dr. Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame.

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.

News-ID: 430014 • Views: 836 (Stand: 01.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/430014/Wachstum-muss-Geld-kosten-damit-es-Geld-bringt.html>