



"Profitables Wachstum durch Qualität"

Dr. Martin Hoyos
Mitglied des Vorstands
KPMG AG

1. „Talente für Wachstum“

Profitables Wachstum im Bereich unserer speziellen Beratungsdienstleistungen ist in erster Linie eine Frage der richtigen Mitarbeiter. Mit einer entsprechenden Honorierung unserer Mitarbeiter für die erbrachten Leistungen gewinnen und motivieren wir die besten Talente für unser Unternehmen. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir innovative Lösungen für unsere Kunden und für aktuelle Marktanforderungen.

2. „Vertrauen als Basis“

Vertrauen in unsere Qualität als Dienstleister stellt die Basis unserer Wachstumschancen dar. Vertrauen ist das Fundament, auf dem wir wachsen. Der Aufsichtsrat spricht uns, seinem Wirtschaftsprüfer, sein Vertrauen aus, das Mandat mit einer hohen Qualität zu betreuen. Die gute Zusammenarbeit zwischen dem Vorstand und uns erfolgt ebenfalls auf einer vertrauensvollen Basis.

3. „Qualität als Wachstumspotenzial“

Qualität und profitables Wachstum sind bei uns untrennbar miteinander verbunden. Die Qualität unserer Beratungsdienstleistungen wie beispielsweise des Audits generiert Kundenzufriedenheit und stellt die Basis der Kundenbindung dar. Die Kundenzufriedenheit und -bindung ermöglichen uns Folgeaufträge für weitere Beratungsdienstleistungen, was ein zusätzliches Wachstumspotenzial darstellt.

Weiterführende Literatur:

- [Tagungsband des Münchner Management Kolloquiums 2004](#)
- [TCW-Report "Zukunft des Wachstums" 2004](#)