

Mandat-Studie: Der Mittelstand bleibt in der Krise optimistisch

- Die überwiegende Mehrheit der mehr als 100 befragten Unternehmen sieht in der Krise eher eine Chance als ein Risiko
- Bedeutende Fortschritte gibt es im Bereich der Digitalisierung interner Abläufe
- Lücken bestehen musterhaft noch bei der Planung für den Neustart und der Weiterentwicklung des Vertriebs

Dortmund, 22.04.2020

Fast 80 Prozent der mittelständischen Unternehmen sehen die Corona-Krise eher als Chance, denn als Risiko. Das hat die Mandat Managementberatung GmbH in einer Kurzzeit-Studie herausgefunden, an der mehr als 120 Teilnehmer von mehr als 100 weit überwiegend mittelständischen Unternehmen des DACH-Raums teilgenommen haben. Ein überraschendes Bild für den Studienkoordinator und geschäftsführenden Gesellschafter Fabian Vollberg: „In den Medien wird oft ein eher düsteres Bild gezeichnet. Natürlich ist diese Erhebung nur eine Stichprobe, aber mit dieser Eindeutigkeit des Trends hatten wir nicht gerechnet.“

Lediglich sieben Prozent der teilnehmenden Mittelständler gaben demnach an, sich im Überlebenskampf zu befinden, während 40 Prozent mitteilten, um ihr normales Geschäft bemüht zu sein. 18 Prozent gaben gar eine wahre Schwemme an Aufträgen zu Protokoll. „Am meisten überrascht hat uns aber, dass ganze 35 Prozent signalisierten: ‚business as usual‘“, betont Vollberg.

Digitale Fähigkeiten sind erheblich gewachsen

Stark weiterentwickelt haben sich die meisten Unternehmen im digitalen Bereich: Besonders die Digitalisierung von Prozessen und der systematische Einsatz von Remote-Technologien hat sich in den Augen der befragten Unternehmen bewährt, zumal die Unternehmen in der Lage waren, sie in asynchronen und dezentralen Homeoffice-Abläufen umzusetzen.

„Das ist eine sehr gute Leistung“, resümiert Fabian Vollberg. Allerdings seien den Studienergebnissen zufolge die meisten Maßnahmen und Learnings nach innen gerichtet. Wie man die digitalen Fähigkeiten in die Arbeit mit den Kunden transferiere, schein daher bei vielen noch nicht angekommen zu sein. Vollberg ergänzt: „Tatsächlich warten hier wahre Wettbewerbsvorteile – wenn es möglichst schnell gelingt, den Fokus von den internen Themen, auf den Markt – genauer auf den vielleicht neuen idealen Kunden und seine Bedürfnisse zu richten. Dem Vertrieb kommt als Bindeglied zwischen Strategie und Realität hierbei eine entscheidende Bedeutung zu.“

Viele Unternehmen haben noch keine Exit-Strategie

Bei aller positiven und anpackenden Einstellung im Mittelstand sehen die Wachstumsexperten von Mandat noch eine weitere wichtige Lücke bei den Befragten: „Nur 19 Prozent bereiten sich gerade aktiv auf die Erholungsphase vor“, warnt Mandat Mehrheitsgesellschafter und Wachstumsexperte Prof. Dr. Guido Quelle. „Doch den Gewinner erkennt man am Start. Bereits jetzt entscheidet sich maßgeblich, wer nach der Krise stärker sein kann als zuvor. Die systematische Auseinandersetzung mit der Zukunft, mit den geänderten Rahmenbedingungen und den tatsächlichen Kundenbedürfnissen, also mit der Wachstumsstrategie, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor.“

Weitere Informationen und Fotomaterial erhalten Sie bei:

Linda Vollberg Mandat Managementberatung GmbH Tel.: +49 231 9742-390 Mail: linda.vollberg@mandat.de
--

Abdruck/redaktionelle Verwendung frei. Grafik entstammt der Studie. Fotos von Prof. Dr. Guido Quelle und Fabian Vollberg unter <https://mandat.de/de/presseraum/fotos-und-downloads/allgemeine-pressemotive/> (© Mandat Managementberatung)

Über Mandat Managementberatung GmbH

Die Mandat Managementberatung GmbH unterstützt Unternehmen dabei, gesund und profitabel zu wachsen. Sie begleitet ihre Klienten sowohl bei der Konzeption und Entwicklung, als auch in der Realisierung von Wachstumsinitiativen. Das Team verfügt über branchen- und länderübergreifendes Wachstums-Know-how in den Leistungsfeldern Strategie und Marke, Prozesse und Organisation sowie Vertrieb und Expansion. Dabei kann Mandat auf mehr als 30 Jahre Beratungserfahrung zurückgreifen. In diesem Zeitraum wurden mehr als 500 Projekte für über 250 nationale und internationale Klienten in 19 Ländern realisiert. Schwerpunkt ist dabei der gehobene Mittelstand in der DACH-Region. Mandat hat seinen Standort in Dortmund und unterhält Büros in London und New York.

www.mandat.de