

Nicht der Pegel entscheidet, sondern die Richtung.

Dortmund, 23. Juli 2026

Die anhaltende Trockenheit in Europa sorgt derzeit erneut für [sinkende Pegelstände auf dem Rhein](#). Für viele Unternehmen bedeutet das steigende Transportkosten, längere Lieferzeiten und Unsicherheit in den Lieferketten. Selbst gut vorbereitete Industriebetriebe spüren die Auswirkungen, weil Schiffe nur noch mit einem Bruchteil ihrer üblichen Ladung fahren können. Damit wird deutlich: Nicht jede Krise beginnt in den Finanzmärkten. Manchmal beginnt sie mit einem niedrigen Wasserstand.

Gerade der Mittelstand erlebt dabei eine vertraute Situation. Äußere Rahmenbedingungen verändern sich plötzlich und entziehen sich der eigenen Kontrolle. Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht, wie schnell der Rhein wieder steigt. Die entscheidende Frage lautet: Wie reagieren Unternehmen darauf?

Genau hier setzt die [Keynote von Professor Guido Quelle, „Profitabel wachsen. Jetzt erst recht!“](#) an. Sie macht deutlich, dass nachhaltiges Wachstum nicht davon abhängt, ob alle äußeren Bedingungen ideal sind. Entscheidend ist vielmehr, wie konsequent Unternehmen ihre eigene Strategie verfolgen und wie wirksam ihre Führung in Zeiten der Krise handelt.

Lieferketten lassen sich nicht vollständig kontrollieren. Das eigene Unternehmen hingegen schon. Wer seine Märkte kennt, Prozesse robust gestaltet, Kundenbeziehungen vertieft und klare Prioritäten setzt, gewinnt auch dann Handlungsspielräume, wenn äußere Ereignisse den Takt bestimmen. Unternehmen, die ausschließlich auf bessere Rahmenbedingungen warten, geraten leicht in die Defensive. Unternehmen mit einer klaren Strategie schaffen sich dagegen ihre eigenen Möglichkeiten.

Die [aktuelle Entwicklung am Rhein](#) zeigt exemplarisch, wie eng operative Herausforderungen und unternehmerische Entscheidungen miteinander

verbunden sind. Resilienz entsteht nicht erst in der Krise. Sie wird lange vorher aufgebaut. Wer heute Strukturen schafft, die auch unter schwierigen Bedingungen tragfähig bleiben, verschafft sich morgen einen Wettbewerbsvorteil.

Genau diese Perspektive vermittelt Professor Guido Quelle in seiner Keynote. Sie richtet den Blick weg von den Faktoren, die Unternehmen nicht beeinflussen können, hin zu den Bereichen, in denen Wachstum tatsächlich entsteht: durch klare Entscheidungen, konsequente Führung und eine Strategie, die auch unter schwierigen Bedingungen Orientierung gibt.

Über die Mandat Managementberatung:

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 bald 35 Jahre Beratungserfahrung zurückgreifen. In diesem Zeitraum wurden mehr als 600 Projekte für über 300 nationale und internationale Klienten in 19 Ländern realisiert. Schwerpunkt ist dabei der gehobene Mittelstand in der DACH-Region. Mandat hat seinen Standort in Dortmund. www.mandat.de

Pressekontakt

Anne Hausen
Mandat Managementberatung GmbH
Tel.: +49 231 9742-390
Mail: anne.hausen@mandat.de