Ressort: Wirtschaft | Datum: 12.05.2020| www.der-pressedienst.de/wirtschaft

**Mittelstand muss Globalisierungskonzepte und Abhängigkeiten von Lieferketten überdenken**

**Made in Germany will be back!**

**ULM – Erkenntnisse aus der Corona-Krise zeigen, dass wir mit unseren Lieferketten so nicht weiter machen können. Für den Mittelstand bedeutet dies die Chance, Dinge wieder produzieren zu können, die man bereits verlagert hatte.**

Die Corona-Krise hat die deutsche Wirtschaft mit voller Wucht getroffen. Bei vielen Betrieben standen die Bänder und Produktionsbereiche aber nicht wegen Corona still, sondern wegen abgerissener Lieferketten aus Asien und Südeuropa.

Pharmazeutische Erzeugnisse aus Indien, Metallteile aus China und Taiwan, Zulieferkomponenten aus Italien und Spanien: In den vergangenen Jahren wurde deren Herstellung aus Kostengründen in diese Länder verlagert oder dort bei Zulieferern günstiger eingekauft. Die Corona Krise zeigt uns gnadenlos die Nachteile der Globalisierung auf. Wer auf lokale, regionale und nationale Lieferanten gesetzt hat, ist in der Krise im Vorteil und kann schneller sowie flexibler agieren.

**Made in Germany wird wieder eine größere Rolle spielen**

„Wir sind davon überzeugt, dass in Zukunft ein Umdenken erforderlich ist“, sagt Jörg Herkommer, dessen Unternehmen EssentialView sich ganz dem Thema Wachstumsbegleitung verschrieben hat. Er ist überzeugt: „Zu bestimmten Schlüsselkomponenten muss ein Plan B mit einer lokalen Herstellung vorhanden sein. Entweder in einem Zulieferernetzwerk oder sogar in Eigenfertigung.“

Die alte Managerweisheit, dass jede Krise auch Chancen beinhaltet, gelte nach wie vor. Voraussetzung dafür sei, dass nach einem erfolgreichen Krisenmanagement damit begonnen werde, sich auf die Zeit danach vorzubereiten. „Wenn der Aufschwung startet, müssen die Hausaufgaben gemacht sein und die volle Konzentration auf den Hochlauf liegen,“ so Herkommer.

**In der Krise die Hausaufgaben machen**

„Unter Hausaufgaben verstehen wir, Prozesse zu optimieren, Überhänge abzubauen, Komplexität zu reduzieren, Automatisierung sowie Digitalisierung vorantreiben, die Mannschaft weiterzuentwickeln und alles dafür vorzubereiten, um auf die durch die Krise veränderten Marktbedingungen reagieren zu können“, erklärt Kerstin Herkommer, Geschäftsführerin EssentialView. Letzteres kann bedeuten, dass sich Zeit genommen werden muss, das bisherige Geschäftsmodell des Unternehmens zu analysieren und gegebenenfalls neu zu justieren.

**Krisen zeigen Schwächen des Geschäftsmodells gnadenlos auf**

Als Wachstumsbegleiter beschäftigt sich EssentialView mit der Entwicklung von zukünftigen Geschäftsmodellen. „Gerade jetzt führen wir bei unserer eigenen Unternehmensbeteiligung (*Anm. d. Red: dabei handelt es sich um das mittelständische Unternehmen Zurrpack, Hersteller von Ladungssicherungssystemen*) Workshops zur Weiterentwicklung des Geschäftsmodells durch“, sagt Kerstin Herkommer. Es sei großartig zu erleben, wie die Führungsmannschaft dabei ist, das Unternehmen auf die Zukunft vorzubereiten.

**Durch die Corona Krise wird sich viel ändern**

Eines sei klar: Die Corona Krise verändere Vieles für unsere Wirtschaft. Die Zusammenarbeit in den Unternehmen werde anders, die Zuliefererstrukturen sich anpassen, und die Marktbedürfnisse andere sein als dies vor der Krise der Fall war. Wer jetzt clever agiert, wird nach der Krise Erfolg haben. „Unser Leitgedanke ‚Erkennen. Ändern. Erfolg!‘ hat mehr denn je Gültigkeit“, unterstreicht Jörg Herkommer. Nur wer jetzt konsequent handelt, kann die Chancen der Krise nutzen. Voraussetzung dafür ist die Gesundheit, welche bei allem wirtschaftlichen Handeln an vorderster Stelle stehen muss.



**Bildtext 1:** Kerstin (rechts) und Jörg Herkommer haben sich mit ihrem Unternehmen EssentialView ganz dem Thema Wachstumsbegleitung verschrieben.

*Über EssentialView:*

*EssentialView hat sich darauf spezialisiert, Organisationen und Unternehmen in gezielten Umbruchphasen zu begleiten. Dabei werden die gesamte Organisation oder das gesamte Unternehmen mit allen Abteilungen wie Finanzen/ Controlling, IT und Prozesse, Vertrieb, Entwicklung oder Produktion zum Projektgegenstand. Methodisch gehen die Berater dabei eine Verbindung aus Coaching und Prozessmanagement ein.*

[www.essentialview.com](http://www.essentialview.com)

**Kontakt:**

Jörg Herkommer Klaus Peter Betz

EssentialView GmbH ecomBETZ PR GmbH

Drosselweg 16 Goethestraße 115

89195 Staig 73525 Schwäbisch Gmünd

Tel. 07346 3079596 Tel. 07171-9252990

[info@essentialview.de](mailto:info@essentialview.de) [k.betz@ecombetz.de](mailto:k.betz@ecombetz.de)