

Mitteilung für die Presse / Wirtschaftsredaktion

**Wenn es Herbst wird für den Mittelstand**  
**Beistand für KMU im Kreislauf der Krisen**

Berlin, 09.10.2006. Wenn das Wetter herbstlich wird, verspüren auch Selbständige, deren alltägliches Schaffen selten Momente des Innehaltens bietet, den Hauch der Vergänglichkeit.

Stellt für einige das kommende Weihnachtsgeschäft erst noch die "Ernte" dar, müssen doch angesichts der bevorstehenden Erhöhung der Umsatzsteuer und der Belastung durch Gebühren und Abgaben im Jahr 2007 **Zweifel an der Kaufkraft und dem Konsumklima** aufkommen. Winter, Saat und Pflege gilt es zu überstehen, Liquidität für „frostige“, vom Stillstand geprägte Tage zu sichern und sich mit Bedacht der Preisfindung zu widmen, um den psychologischen Grenzwerten der Kunden zu genügen und trotzdem noch ausreichende Erlöse zu erzielen. Dass es selbst Persönlichkeiten in zentraler Verantwortung schwer fällt, **Jahrtausende alte Erfahrungen der Menschheit mit dem Wechsel von Werden und Vergehen** auf die heutigen wirtschaftspolitischen Prozesse zu übertragen, zeigt in tragikomischer Weise der Spielfilm „Willkommen Mr. Chance“ (USA, 1979) mit dem unvergessenen Peter Sellers in der Hauptrolle: Durch Zufall gerät er als "Chancy Gärtner" in die gesellschaftlichen Machtstrukturen der USA, gibt seine in Jahren der Isolation als offensichtlich illegaler Hausangestellter gemachten Erfahrungen mit der Pflege eines kleinen Gartens in autistischer Anmutung preis - und wird von den im Grunde verunsicherten VIPs aus Politik, Wirtschaft und Kultur, deren Hauptleistung die Vortäuschung strahlender Selbstsicherheit ist, als vermögend, hochgebildet und weise verehrt.

*„Die **Bitternis des deutschen Mittelstands**, der einer zynischen Definition nach all jene Betriebe umfasst, die Politiker unbeachtet pleite gehen lassen würden, obwohl er 99,7 Prozent aller Unternehmen in Deutschland ausmacht und Säule des Wohlstands ist, **liegt in seiner Krisenanfälligkeit!**“* - so reflektiert Dirk Pinnow, geschäftsführender Ge-

sellschafter der PINNOW & Partner GmbH aus Berlin, seine über zwölf Jahre währende **Erfahrung mit Kriseninterventionseinsätzen**. Es gebe für den Mittelstand keine Gewähr, dass sich Leistung am Ende auch lohne, er überhaupt die Chance habe, über „magere Jahre“ aus eigener Kraft unter Aufbietung aller noch verfügbaren Kräfte hinweg zu kommen. Es ließe sich auch so ausdrücken: *„Die 'Kuh', die immer kräftiger gemolken werden soll, hat keine Sicherheit mehr, zuvor auf einer saftigen Weide grasen zu dürfen - sie muss sich ihr 'Heu' vor der Schlachtung oft noch selbst mitbringen!“*

KMU mit wenigen oder gar nur einem Produkt, sind mit ihrem Schicksal an den Produktlebenszyklus gekettet: Können in der Phase der Marktdurchdringung überhaupt ausreichende Mittel generiert werden, um nach Erreichen der Sättigung die Rückgangs- und Nachlaufphase wie auch die Entwicklungsperiode und Markteinführung eines neuen Produktes zu finanzieren? **Außerhalb von Boomzeiten ist das Überleben bedroht**, da die Krisenanfälligkeit wächst - schon kleinste Störungen des Marktes und seiner Rahmenbedingungen können fatale Folgen haben!

Zusammen mit den immanenten Problemen der gewachsenen chaotischen KMU-Strukturen ergibt sich ein wahrhaft **explosives Gemisch**. Ständig bewegen sich die KMU im Spannungsfeld zwischen potenziellen und existenziellen Krisen!

Jede Krise ist ein Hinweis, dass persönliche, betriebliche und auch gesellschaftliche **Gleichgewichte gestört** sind - und dass es eben nicht so weiter gehen kann wie bisher. Der deutsche Mittelstand hat das Land immer wieder nach Zeiten der Wertevernichtung durch fleißige, innovative und verantwortliche Wertschöpfung voran gebracht. Auch jetzt wird er es schaffen müssen, das Land aus dem Jammertal des verendeten Industriezeitalters in das **hochdynamische wissensbasierte Informationszeitalter** zu führen.

Krisen können dann gemeistert werden, wenn die Bereitschaft zur konstruktiven **Veränderung der eigenen Wahrnehmung, Strukturen und Prozesse** geweckt werden kann. KMU müssen wie eine Raupe eine Metamorphose durch-

machen und sich gleich einem Schmetterling in neuen Dimensionen bewegen können, d.h. sich **erfolgreich lokal und auch global positionieren.**

### Kontakt:

PINNOW & Partner  
Unternehmens- und Technologie-  
beratungsges. mbH  
Köthener Straße 38  
10963 Berlin  
Tel.: (030) 26 36 69 83  
Fax: (030) 26 36 69 85  
E-Mail: [info@pinnow.com](mailto:info@pinnow.com)  
Website: [www.pinnow.com](http://www.pinnow.com)