

PRESSENOTIZ

TECtrend: Mittelstand trotz der Finanzkrise

*Trotz Turbulenzen: Finanzierungen gelten offenbar nicht als problematisch -
Vertrieb und qualifiziertes Personal größte Herausforderungen für 2008*

WIESBADEN _ Die weltweite Krise an den Finanzmärkten hat offenbar weit weniger Auswirkungen auf die Finanzierung mittelständischer Unternehmen als bisher vielfach vermutet. Dies legen zumindest die Ergebnisse des *TECtrend 2008* nahe, einer jeweils zum Jahresende durchgeführten Blitz-Umfrage von TEC International, dem weltweit größten Netzwerk mittelständischer Geschäftsführer, bei seinen Mitgliedern in Deutschland. Unter insgesamt 15 „Herausforderungen 2008“, die in der Umfrage zur Auswahl standen, rangiert das Stichwort „Finanzierung“ auf dem vorletzten Platz. Dagegen stehen die Punkte „Optimierung des Vertriebs“ und „Suche nach qualifiziertem Personal“ mit deutlichem Abstand an Position 1 und 2. Auch die öffentlich intensiv diskutierten Fragen des „Innovationsmanagements“ (Rang 12) oder der Produktentwicklung (Rang 8) werden von den Geschäftsführern für das nächste Jahr nicht als vorrangig angesehen. Als ausschlaggebend für den Erfolg gelten dagegen Investitionen in die Strategieentwicklung (Rang 3) und in die weitere Prozess-Optimierung (Rang 4) zur Einsparung von Kosten. Auch die „Steigerung von Bekanntheit und Firmenimage“ gilt für 2008 als besonders wichtig.

Dr. Wolfgang Hartmann, künftiger CEO von TEC International, bewertet das Ergebnis als positiv und überraschend zugleich: „Die Zahlen zeigen, dass die meisten mittelständischen Unternehmen in den letzten Jahren wichtige Strukturanpassungen bereits vorgenommen haben und sich grundsätzlich in einer guten Verfassung befinden. Produktentwicklung und Innovationsmanagement sind inzwischen dauerhaft angelegte Prozesse.“

In der Suche nach noch besseren Vertriebsstrukturen im Jahr 2008 spiegelt sich vor allem, der harte nationale und internationale Wettbewerb, der die Unternehmen zwingt, diversifizierte Vertriebskanäle aufzubauen, mit denen sie den gesamten Markt abdecken. Fachhandelsvertrieb, Großhandel, Eigenvertrieb, Spezialvertriebe und Online-Kanäle schließen sich nicht mehr gegenseitig aus, sondern werden zu integrierten Vertriebssystemen umgebaut. Das ist die große Herausforderung für 2008, um international wettbewerbsfähig zu bleiben.“

Wiesbaden, 18.12.2007

Ansprechpartner für diese Pressemeldung:

Dr. Wolfgang Hartmann, CEO, TEC International Germany, Friedrichstrasse 6, 65185 Wiesbaden,
Tel. 0611-9992333, w.hartmann@tec-germany.de

PR-Kontakt: CREATIVE* Executive Beratung PR & Kommunikation, Dr. Klaus-Ulrich Moeller,
Tel. 06136.763266, cumoeller@gmx.de, www.creative-comm.de

Weitere Informationen über TEC Germany unter www.tec-germany.de sowie über die internationale TEC-Organisation unter www.vistage.com.

TEC International ist mit rund 14.000 Mitgliedern der weltweit größte Zusammenschluss von Geschäftsführern, Inhabern und CEOs mittelständischer Unternehmen. Im exklusiven und vertraulichen Kreis, moderiert durch praxiserfahrene TEC-Manager, entwickeln die Geschäftsführer gemeinsam strategische Ziele für ihre jeweiligen Unternehmen, erarbeiten Wachstumsperspektiven, loten Veränderungsprozesse aus und stellen wichtige Entscheidungen vorab auf den Prüfstand. Damit wird das Risiko von Managementfehlern gesenkt und der langfristige Erfolg der Firma abgesichert.

Die Arbeit in den exklusiven Gruppen wird ergänzt durch hochkarätige Referenten und individuelles Coaching. Mit diesem innovativen und praxisnahen Ansatz bietet TEC seinen Mitgliedern kontinuierliche Begleitung bei der Führung, Steuerung und strategischen Ausrichtung ihrer Unternehmen. TEC unterstützt damit den deutschen Mittelstand in seiner zentralen Funktion für Wachstum, Beschäftigung und Innovation.