



Drei von vier Unternehmen verzeichnen zurzeit negative wirtschaftliche Auswirkungen der CORONAPANDEMIE. Doch es gibt auch Gewinner



„Eine Krise ist RÜCKSCHLAG und CHANCE zugleich“

Jede Coronawelle ist für den Mittelstand ein Härtetest. Hier berichtet ein **Unternehmer**, wie man ihn besteht

Gerade ging es nach wochenlangem Stillstand im Frühjahr wieder aufwärts, da folgt in der nächsten Coronawelle ein neuer Kraftakt für die deutsche Wirtschaft. Zum zweiten Mal hat das Virus einige Branchen lahmgelegt. Die erhoffte leicht steigende Wachstumskurve bekommt erneut einen Knick. Wieder drohen Kurzarbeit, Kündigungen, Insolvenzen. Wieder

brauchen viele Betriebe staatliche Unterstützung. Wieder sind manche härter betroffen als andere. Auf der anderen Seite gibt es Mittelstandsunternehmen, die gut durch die Krise kommen. Haben sie einfach Glück? Oder mehr Geschick? Oder eine besondere Strategie?

Da wäre zum Beispiel Quiris, ein Pharmahersteller in Gütersloh. „Natürlich ist die Coronakrise eine Herausforderung“,

sagt der Geschäftsführende Gesellschafter und Gründer Hauke Thoma. „Wir mussten Betriebsabläufe umstrukturieren, weitere Prozesse auf digitale Abläufe umstellen, mobiles Arbeiten effizienter machen, große Publikumsveranstaltungen absagen und vorsichtshalber im Frühjahr unsere Marketingausgaben reduzieren.“

Quiris ist klassischer Mittelstand, hat 127 Mitarbeiter, drei Produktionsstätten und einen Jahresumsatz von circa 62 Millionen Euro. Gegründet wurde das Unternehmen 2004. Heute verkauft es weltweit



IM GESPRÄCH

Unternehmer Hauke Thoma (r.) und Dr. Jan-Christoph Kattenstroth planen Neuentwicklungen



ZENTRALE
Pharmahersteller Quiris
sitzt in Gütersloh

zwölf natürlich-pflanzliche, rezeptfreie Gesundheitspräparate. „Wir haben die Krise bisher auch deshalb gut gemeistert, weil wir unsere Produkte nur über Apotheken vertreiben. Und die sind ja nicht geschlossen“, so Thoma. Aber registriert nicht auch sein Unternehmen, dass die Kunden durch Corona-bedingte Einschränkungen ein verändertes Kaufverhalten haben? „Tatsächlich kaufen immer mehr Menschen unsere Produkte auch online. Außerdem werden sie kritischer und setzen zunehmend auf Qualität und geprüfte Wirksamkeit.“ Auf einige Prozesse habe die Krise laut Hauke Thoma sogar wie ein Katalysator gewirkt. „Die weltweite Nachfrage nach unseren Produkten, insbesondere nach dem Trink-Kollagen Elasten, hat nochmals zugenommen. Der internationale Kunde setzt auf Qualität aus Deutschland.“

Staatliche Finanzhilfen

In anderen Branchen sind die Aussichten weniger rosig. In ihrem Herbstgutachten fürchten führende Wirtschaftsforschungsinstitute 2020 einen höheren Rückgang des Bruttoinlandsprodukts als erwartet: minus 5,4 statt minus 4,2 Prozent. Für Thoma kein Grund, den Kopf in den Sand zu stecken: „Eine Krise ist Rückschlag und Chance

zugleich“, sagt er. „Die Politik hat einiges an Hilfsleistungen in Gang gesetzt.“ Hilfen von bis zu zehn Milliarden Euro stellt die Bundesregierung bereit für Betriebe, die durch die neuerlichen Einschränkungen in Not geraten. Sie sollen Zuschüsse von bis zu 75 Prozent des durchschnittlichen Wochenumsatzes im November 2019 erhalten. Thoma hofft, dass „die Zuwendungen bei allen Bedürftigen ankommen“.

Auch wenn der Staat mit schützender Hand eingreift, der Mittelstand kämpft weiterhin ums Überleben. Branchen wie die Gastronomie, Tourismus, Messen und Events sowie Firmen mit internationalen Produktions- und Lieferketten trifft es besonders hart. Nach einer Studie der Beratungsgesellschaft McKinsey befürchtet inzwischen jede zehnte Firma, in einem halben Jahr verschwunden zu sein.

Andererseits kann die Coronawelle auch wie ein Beschleuniger für notwendige Veränderungen wirken: Welches Geschäftsmodell hat ausgedient? Wo führt die Krise zu einem Wandel? Da ist etwa der Messebauer, der einen digitalen Messestand entwickelt, der Gastronom, der einen Lieferservice startet, oder das Modeunternehmen, das mit Schlauchtüchern und Mund-Nasen-Bedeckungen eine neue Ge-

schäftsidee umsetzt. Sparen, sparen, sparen – das ist offenbar nur eine Antwort einiger Firmen auf die Coronakrise. Die andere lautet für manche vielmehr: Not macht erfinderisch und innovativ. Thoma fordert: „Start-ups und Unternehmen müssen motiviert werden, Produktentwicklungen zu betreiben und sich nicht auf eingetretene Pfade zu verlassen.“

Nutzen von Innovationen

Nach einer Erhebung der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) haben 43 Prozent der Mittelstandsunternehmen trotz der Krise durch die Pandemie Produkte, Prozesse oder Geschäftsmodelle optimiert oder planen es zumindest. Auch Quiris habe Investitionen in Forschung und Entwicklung deutlich ausgebaut, so Thoma. „Jedes Produkt unserer Neuentwicklungen basiert auf fundierter wissenschaftlicher Grundlage etwa zur Wirksamkeit und zur Verträglichkeit“, erklärt Dr. Jan-Christoph Kattenstroth, Leitung „Medical Affairs“ von Quiris. „Wir arbeiten deshalb mit vielen internationalen Spezialisten und Forschungseinrichtungen zusammen.“

Was wünscht sich Thoma von der Politik für seine Branche? „Neue Produkte und Therapien müssten durch die Politik nachhaltig gefördert werden“, so der Unternehmer. „Es gilt, die verwaltungstechnischen Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen.“ Für ihn steht fest: „Wir treiben Produktentwicklung und Internationalisierung weiter voran, initiieren Studien und blicken daher optimistisch auf 2021.“ A.M.

DO 17.12.	TV-TIPP
21.02 TAGES- SCHAU 24	MITTELSTAND IM ÜBERLEBENSAMPF DOKU Wie die Coronakrise einzelne Unternehmen zum Wandel zwingt

FOTOS: GETTY IMAGES (2), QUIRIS (2)