

„Die Zeit der Blender endet gerade brutal.“

12.05.2026, 18:07 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Innovation Circle Managementgesellschaft mbH*



Bernhard Schindler über Orientierungslosigkeit, die neue Härte im Mittelstand – und warum aktives Matchmaking wie im Schindler Circle heute wichtiger ist als jede Visitenkarte.

München / Berlin

„Herr Schindler, Sie sagen: ‚Die Zeit der Blender endet gerade brutal.‘ Was erleben Sie aktuell konkret in Deutschland?“

Deutschland wirkt aktuell wie ein Land im Dauerwartezimmer. Unternehmer warten auf Entscheidungen. Der Mittelstand wartet auf Entlastung.

Märkte warten auf Stabilität. Und viele Mitarbeiter warten inzwischen einfach nur noch darauf, dass endlich wieder irgendjemand Klarheit schafft. Genau das ist das Problem. Wir erleben wirtschaftlich gerade nicht nur eine Krise. Wir erleben einen massiven Vertrauensverlust. Gegenüber Politik. Gegenüber Institutionen. Gegenüber Märkten. Aber auch unter Unternehmern selbst. Zu viele reden. Zu wenige führen. Und gleichzeitig explodieren Bürokratie, Energiekosten, Unsicherheit und Geschwindigkeit. Unternehmer sollen gleichzeitig digitalisieren, KI integrieren, nachhaltiger werden, Kosten senken, Mitarbeiter motivieren und Wachstum liefern – während viele politisch das Gefühl haben, komplett alleine gelassen zu werden. Der deutsche Mittelstand fühlt sich aktuell nicht getragen. Er fühlt sich geprüft. Und genau deshalb sage ich:

Die Zeit der Blender endet gerade brutal. Denn jetzt zeigt sich, wer wirklich unternehmerisch denken kann – und wer jahrelang nur auf der Welle mitgeschwommen ist.

„Was meinen Sie mit Blendern?“

Menschen ohne echte Substanz. Die letzten Jahre waren voll von Business-Theater. Große Worte. Große Shows. Große Profile. Jeder war plötzlich Visionär, KI-Experte oder Wachstumsguru. Aber jetzt, wo Märkte enger werden und Druck entsteht, zeigt sich die Wahrheit. Krisen entlarven Menschen brutal ehrlich.

Plötzlich interessiert niemanden mehr, wie laut jemand auf LinkedIn war. Sondern nur noch: Kann er liefern? Kann er Verantwortung übernehmen? Kann er Probleme lösen? Kann er Menschen verbinden? Kann er Umsatz schaffen? Kann

er in schwierigen Zeiten Ruhe bewahren? Viele können genau das nicht. Und deshalb erleben wir gerade ein brutales Aussortieren.

„Wie gefährlich ist die aktuelle Situation?“

Extrem gefährlich. Vor allem mental. Viele Unternehmen stehen gar nicht offiziell in der Krise – aber intern ist längst Alarmstufe Rot. Projekte werden verschoben. Kunden zahlen später. Banken werden vorsichtiger. Entscheidungen dauern länger. Gleichzeitig steigt der Druck auf Unternehmer enorm. Und das Gefährlichste: Viele sprechen nicht darüber. Sie versuchen weiter, Stärke zu spielen. Noch ein Event. Noch ein Posting. Noch ein schöner Satz nach außen. Während intern längst die Luft dünn wird. Aber Unternehmen sterben heute selten plötzlich. Sie sterben leise. Ein bisschen Motivation weniger. Ein bisschen Liquidität weniger. Ein bisschen Vertrauen weniger.

Bis irgendwann alles kippt.

„Was müssen Unternehmer jetzt tun?“

Sich radikal konzentrieren. Nicht mehr jedem Trend hinterherrennen. Nicht mehr zehn Baustellen gleichzeitig aufmachen. Nicht mehr jede Partnerschaft akzeptieren. Nicht mehr mit Menschen arbeiten, die nur Energie ziehen. Jetzt beginnt die Zeit der Klarheit.

Weniger Projekte. Mehr Fokus. Weniger Ego. Mehr Umsetzung. Weniger Show. Mehr Substanz. Und vor allem: mehr echtes Matchmaking. Denn genau das fehlt Deutschland aktuell brutal. Viele Unternehmer sitzen isoliert in ihren Problemen. Dabei entstehen die größten Lösungen fast immer durch die richtigen Menschen am richtigen Tisch. Durch ehrliche Gespräche. Durch neue Partnerschaften. Durch gemeinsames Denken.

Genau deshalb sprechen wir im SCHINDLER Circle heute nicht mehr über klassisches Netzwerken. Diese Zeit ist vorbei. Es geht nicht mehr um Smalltalk, Visitenkarten oder oberflächliche Unternehmer-Abende. Es geht um unternehmerisches Matchmaking mit höchster Verbindlichkeit.

Menschen zusammenbringen, die wirklich etwas bewegen wollen. Unternehmer, die Projekte gemeinsam entwickeln. Sich gegenseitig Kunden öffnen. Probleme ehrlich ansprechen. Lösungen suchen. Geschwindigkeit erzeugen.

Die Zukunft gehört nicht mehr Einzelkämpfern. Sie gehört starken Allianzen.

„Sie sprechen oft von Verbindlichkeit.“

Weil Verbindlichkeit aktuell zur letzten echten Währung der Wirtschaft geworden ist.

Zu viele reden. Zu wenige stehen noch wirklich für etwas. Unternehmer brauchen heute Menschen, die liefern. Die Entscheidungen treffen. Die erreichbar bleiben, wenn es schwierig wird. Die Verantwortung übernehmen, statt sich wegzuducken.

Und gleichzeitig müssen Unternehmer lernen, sich von Menschen zu trennen, die nicht mehr passen. Das klingt hart, ist aber notwendig. Viele Unternehmen verlieren aktuell nicht wegen schlechter Produkte. Sondern wegen falscher Menschen am Tisch. Menschen ohne Loyalität. Ohne Klarheit. Ohne Geschwindigkeit. Menschen, die permanent bremsen. Und genau diese Menschen kosten heute unfassbar viel Energie. Die Wahrheit ist: Energie ist mittlerweile wertvoller als Kapital.

„Sie sprechen aber gleichzeitig auch über Menschlichkeit.“

Weil Härte nicht Herzlosigkeit bedeutet. Viele Unternehmer sprechen viel zu spät über Probleme. Dabei entstehen Lösungen fast immer im Gespräch. Ich habe zuletzt selbst erlebt, wie ein Member durch massive Zahlungsausfälle in die vorläufige Insolvenz geraten ist. Viele hätten sich versteckt. Aber genau das Gegenteil war richtig: reden. Kunden anrufen. Lösungen suchen. Verantwortung übernehmen. Und plötzlich entstehen wieder Wege. Viele Unternehmer

scheitern nicht an der Krise.

Sie scheitern am Schweigen davor. Und trotzdem gilt auch: Man muss sich nicht alles gefallen lassen. Schon gar nicht bei bestehenden Verträgen. Wer Leistung bringt, darf auch Verbindlichkeit erwarten. Diese neue Zeit braucht wieder Haltung. Rückgrat. Konsequenz.

„Sind Sie optimistisch für Deutschland?“

Ja. Gerade deshalb. Weil ich glaube, dass Deutschland aktuell gezwungen wird, wieder ehrlicher zu werden. Weg von Show. Weg von Blendern. Weg von oberflächlichem Wachstum. Hin zu echten Unternehmern. Der Mittelstand kann kämpfen. Er kann improvisieren. Er kann Lösungen bauen. Aber dafür müssen Unternehmer wieder enger zusammenrücken. Ehrlicher sprechen. Sich gegenseitig helfen. Und vor allem wieder lernen, miteinander Geschäfte zu machen. Nicht digital applaudieren. Sondern real matchen.

Und vielleicht müssen wir alle wieder einen Satz verstehen, den frühere Generationen noch kannten: „Es ist immer weitergegangen.“

Nicht leicht. Nicht perfekt. Nicht ohne Schmerzen. Aber es ging weiter. Und genau darum geht es jetzt: Nicht erstarren. Nicht jammern. Nicht warten. Sondern handeln. Menschen verbinden. Neue Projekte schaffen. Klarheit schaffen. Verantwortung übernehmen.

Denn die Zeit der Blender endet gerade brutal. Und vielleicht ist genau das die größte Chance für Deutschland.

Innovation Circle Managementgesellschaft mbH

Gewerbering 38a
91341 Röttenbach
Deutschland

AndreasWagner

andreas.wagner@schindler-circle.de

Portrait

Weniger Bla Bla – mehr TUN. Kein Chaka-Chaka – Brand, Sale & Strategie. Im SCHINDLER Circle geht es um klare Positionierung, mutige Entscheidungen und echten Fortschritt. Serial Entrepreneur Bernhard Schindler begleitet Unternehmer als Sparringspartner mit Blick aus der Helikopterperspektive – ehrlich, direkt, ohne Umwege.

News-ID: 1311841 • Views: 260 (Stand: 11.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1311841/Die-Zeit-der-Blender-endet-gerade-brutal-.html>