

Der Swiss Business Pulse - am Puls der Schweizer Wirtschaft

Swiss Business Pulse ist eine Marke der Leverage Experts



SWISS BUSINESS PULSE - DAS STIMMUNGSBAROMETER DER SCHWEIZER TOP LEADER

**Der Ausblick der Schweizerischen Wirtschaft
im November 2020**

Photo by Christopher Burns / Unsplash

Der Swiss Business Pulse - am Puls der Schweizer Wirtschaft

Swiss Business Pulse ist eine Marke der Leverage Experts

Der Swiss Business Pulse...

... ist eine Marke der Leverage Experts,
und wird präsentiert in Kooperation mit:



LEVERAGE EXPERTS



dieMarktforscher.org

addexpert
human recruiting

Mit Expertenmeinungen von:

Gérald Künzle, Katrin J Yuan, Peter Biefer, Siegfried-Thor Bolz, Mario L. Tille, Sven Ossenberg, Georg Spycher, Urs Klingler, Patrick Scheidegger, Bernd Rieger, Xavier Deulofeu, Hans Jörg Müller, Marcel Portmann, Dominique Beer, Peter Theimer, Ana Mattuzzi-Stojanović, Ahmet Semih Boz, Prof. Dr. Ir. Henk Jan Jansen, René Jost, Daniel Strolz, Cem Yeker, Felix Brücher, Sasa Maksimovic, Christof Oberholzer, Erich Vogt, Thomas Baur

Photo by Dayne Topfkin / Unsplash



www.swissbusinesspulse.ch

Haben Sie Interesse Partner / Sponsor zu werden?
contact@swissbusinesspulse.ch

Agenda

- S.4 Aus der Wirtschaft für die Wirtschaft
- S.5 Die Schweizerische Wirtschaft im November 2020
- S.7 COVID-19 löst nachhaltige Veränderungen in der Wirtschaft aus
- S.10 Die Ideengeber
- S.11 Durchführung und methodische Verantwortung
- S.12 Die Methodik
- S.13 Die Ergebnisse im Oktober 2020
- S.15 Zusammenfassung der Ergebnisse
- S.36 Weitere Expertenmeinungen
- S.40 Kontakt

Aus der Wirtschaft, für die Wirtschaft

Als Hochpreisinsel inmitten des Euro-Raums, behauptet sich die Schweizer Wirtschaft gegen Herausforderungen. Schweizer Unternehmen sind gefordert durch Qualität und Innovation Preisvorteilen ausländischer Anbieter zu begegnen, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.

Der "Swiss Business Pulse" erhebt die Einschätzung der Schweizer Unternehmen zur aktuellen Wirtschaftslage - aus der Wirtschaft, für die Wirtschaft. Mitarbeitende verschiedener Ebenen haben Fragen zu dringenden und aktuellen Herausforderungen beantwortet. Die Teilnehmenden sind eingeladen, ihre Meinung zur aktuellen Situation abzugeben. Eine Auswahl aus diesen wird neben den Studienergebnissen veröffentlicht.

Der Swiss Business Pulse

Der Swiss Business Pulse nutzt die bewährte Branchenstrukturanalyse nach dem Fünf-Kräfte-Modell von Prof. Michael Porter. Dieses ermittelt den Einfluss potenzieller Mitbewerber, die Verhandlungsmacht der Zulieferer und Kunden, die Wettbewerbsintensität sowie die Gefahr durch Ersatzprodukte. Der Swiss Business Pulse richtet sich an Investoren, Verwaltungsräte, Geschäftsleitungsmitglieder und an das Mittlere Management gleichermaßen. Hierdurch werden unterschiedliche Einflüsse und Einschätzungen aus dem Tagesgeschäft sowie aus der strategischen Perspektive berücksichtigt. Der Blick voraus ist dabei auf die kommenden 12 Monate gerichtet. Die dringenden Herausforderungen werden getrennt nach Branchen und Unternehmensebene berücksichtigt. Die operative und die strategische Ebene im Unternehmen werden näher zusammengeführt.

Die Schweizerische Wirtschaft im November 2020

Für ein Drittel aller befragten Entscheidungsträger wurden die Ziele der letzten 12 Monate übertroffen.

Im Vergleich zum Q2 ist aber die Zahl der Unternehmen, welche hinter den Erwartungen liegen von 27% auf 37% gestiegen. Hier hat sich die Realität des Lockdowns und dem neuen «Normal» mit Verzögerung negativ auf die Geschäftsentwicklung ausgewirkt.

Im Branchenvergleich steht nicht überraschend die IT positiver da als andere Branchen. Vor allem Beratungs- und Serviceindustrien haben einen deutlichen Einbruch erlitten.

So haben sich die Outsourcing-Tätigkeiten für die Firmen in dieser Krisenzeit ausbezahlt, konnten die Kosten doch sehr rasch gesenkt werden. Die Consulting Branche muss mit diesem Risiko entsprechend umgehen können.

COVID-19 ist und bleibt die grösste Herausforderung, gefolgt von der Kundengewinnung, der Digitalisierung, der unsicheren Marktentwicklung und dem Fachkräftemangel.

Interessante Unterschiede ergeben sich zwischen Top-Management und Middle-Management.

Im Middle-Management sind Corona, Digitalisierung und die Suche nach dem richtigen Personal klar höher im Fokus der täglichen Herausforderungen als an der Unternehmensspitze, welche wiederum die Kundengewinnung als grössere Hürde ansieht.

Der Swiss Business Pulse - am Puls der Schweizer Wirtschaft

Swiss Business Pulse ist eine Marke der Leverage Experts

Die Manager der Schweizer Unternehmen sind jedoch unentschlossen, wenn es um den Outlook der nächsten 12 Monate geht - 22% sehen eine Tendenz zur Verbesserung - 40% geben an, dass sie eine Verschlechterung befürchten oder ein ähnliches Ergebnis sehen wie im letzten Jahr.

Es fällt auf, dass Firmen, welche mit CH/EU Kunden arbeiten schlechtere Chancen sehen als jene, welche mit globalen Kunden tätig sind. Dies kann in zwei Richtungen interpretiert werden. Denkbar ist, die geografische und kulturelle Nähe zu CH/EU Kunden erlaubt ein realistischeres Bild der Zukunftsentwicklung. Ebenso ist denkbar, dass international agierende Unternehmen von einem positiven Portfolioeffekt profitieren und hierdurch die negativen Einflüsse der Krise mindern konnten.

Die Wettbewerbsintensität und die Verhandlungsmacht der Kunden sind die grössten Einflussfaktoren.

Wenn die aktuelle Situation doch speziell ist, so glauben 6 von 10 Managern, dass die Hürden für einen Markteintritt für andere Anbieter gestiegen sind und auf dieser Seite eher weniger Druck entsteht.

Die positive Grundstimmung und das Aufzeigen von Möglichkeiten für eine positive Zukunftsgestaltung wird in enger Koordination von Top-Management, Middle-Management und treibenden Mitarbeitern entscheidend sein, um die Krise gut zu überstehen.

Sehen Sie Change auch als Chance und nicht nur als Risiko!

Heinz Brägger, November 2020



COVID-19 löst nachhaltige Veränderungen in der Wirtschaft aus

Für Politik und Wirtschaft war COVID-19 ein Black Swan. Warnungen von Experten (und Bill Gates) vor der Gefahr einer Pandemie wurden kollektiv ignoriert und wir stehen unvorbereitet einer globalen Pandemie gegenüber. Der größte Irrtum, dem Entscheidungsträger nun aufsitzen können, ist, zu hoffen, dass die Zukunft nach der Pandemie sein wird wie die Vergangenheit. Wir sehen erste Daten, die auf grundlegende Veränderungen der Wirtschaftsstruktur hindeuten.

Beispiele dafür sind:

Verändertes Verbraucherverhalten

Frank Trentmann, Professor an der Universität London und Autor von "Empire of things", proklamiert den Wendepunkt des Konsumverhaltens. Unter dem Gesichtspunkt "Weniger ist mehr", mehr Gedanken für Nachhaltigkeit und mehr Aufmerksamkeit für Qualität (Zeit) sieht er Menschen aus dem Hamsterrad steigen, um die Koordinaten ihres Lebens neu zu überdenken. Klingt vertraut? Das deckt sich mit Werten, die oft den Millennials zugeschrieben werden. Was noch vor wenigen Monaten als merkwürdig angesehen wurde, könnte unter dem Blickwinkel der COVID-19-Erfahrung allmählich Sinn machen. Ein sich wandelndes Verbraucherverhalten kann die Ausgangslage für viele Geschäftsmodelle dauerhaft verändern.

Veränderte Immobilienmärkte

Durch COVID-19 wurden wir alle zu Profis in Sachen Videokonferenz-Etikette. Schwache WiFi-Signale, verschiedene Einwahlverfahren, mute/unmute um Echos zu vermeiden und effizientes Multiple-Tasking stellen keine grossen Herausforderungen mehr dar. Die Technologie hat sich weiterentwickelt und ermöglicht dezentrales Arbeiten mit akzeptablen Ineffizienzen.

Nachdem Siemens als erster Grosskonzern angekündigt hat, dass 140'000 Mitarbeiter auch zukünftig von zu Hause arbeiten können, beginnt sich die Logik der B2B-Immobilienmärkte zu verändern. Die Aufmerksamkeit für prestigeträchtige Bürostandorte im Stadtzentrum verlagert sich auf den Corporate Cloud Application Manager. Mit der Digitalisierung des Büros drohen Immobilieninvestoren vielleicht zum ersten Mal schlaflose Nächte.

Globalisierung der Arbeitsmärkte und das Ende der sozialen Sicherheit

Für Recruiter schaffen Remote Work Technologien Zugang zu globalen Talentmärkten. Die Beschäftigung in der Welt der Fernarbeit ist unabhängig vom Standort. Die besten Talente befinden sich möglicherweise auf einem anderen Kontinent, werden möglicherweise nur für kurze Zeit benötigt und sind eventuell kostengünstiger als lokale Ressourcen. Plötzlich konkurriert der lokale Software-Ingenieur mit einem Mitbewerber aus dem ländlichen Indien. Der künstliche Schutz und Regulierung der nationalen Arbeitsmärkte durch z.B. Visa-Bestimmungen ist mittlerweile obsolet.

Die Vorteile einer agilen Belegschaft liegen auf der Hand. Im Supply Chain Management wurde bereits vorgelebt, wie sich dezentrale Leistungen unter "Just-in-time" Prinzipien optimal nutzen lassen. Dies kann nun auch für andere Unternehmensbereiche genutzt werden. Damit wird auch der Sozialvertrag zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern schrittweise aufgelöst. Facebook hat bereits Anpassungen der Lohnsysteme eingeführt, die niedrigere Lebenshaltungskosten an ländlichen Wohnorten der Arbeitnehmer berücksichtigen.



Kolja A. Rafferty
MBA
Leverage Experts

Nur eine leichte Brise vor dem Sturm

Die Liste der Veränderungen der Grundstrukturen unseres Wirtschaftssystems ist länger und höchstwahrscheinlich zu grossen Teilen noch unbekannt. Es wird länger dauern, bis die Veränderungen, die durch COVID-19 ausgelöst wurden, ihr volles Potenzial entfalten werden.

Gegenwärtig befinden sich viele Unternehmen in einer wirtschaftlich kritischen Situation. Die Auswirkungen von COVID-19 auf die Wirtschaft werden durch Hilfspakete der Regierungen jedoch lediglich verzögert. Der Internationale Währungsfonds (IWF) berichtete im August 2020, dass die direkten Staatsausgaben zur Stimulierung der Wirtschaft von 0,6% des Bruttoinland Produktes (BIP) (Südkorea) bis zu 21,1% des BIP (Japan) mit einem Durchschnitt von 7% erreichen. Parallel dazu sind z.B. in Deutschland zwingende Vorschriften zur Konkursanmeldung ausgesetzt.

Die Schlussfolgerung ist einfach: Mit den gegenwärtigen Maßnahmen wird eine Armee von Zombie-Unternehmen geschaffen, die unter normalen Marktbedingungen nicht überlebensfähig sein werden.

Kolja A. Rafferty, November 2020

Die Ideengeber

Der Swiss Business Pulse wurde aus einer einfachen Frage entwickelt. "Wo stehen wir eigentlich wirklich?". Wer weiss dies besser, als die Unternehmer und Unternehmerinnen und die Führungskräfte verschiedener Stufen aus den Schweizer Unternehmen.

Nach dem Motto: Aus der Wirtschaft, für die Wirtschaft!

Realisiert wird der Swiss Business Pulse von der Züricher Strategieberatung Leverage Experts, dem Züricher Marktforschungsinstitut «dieMarktforscher» und, vor allem, von uns allen gemeinsam.



Leverage Experts | Leading Situations of Rapid Change



Die Leverage Experts AG (LE) wurde 2012 als unabhängige Gruppe interdisziplinärer Experten in Zürich gegründet. Das erfahrene Team unterstützt Unternehmen bei komplexen und kritischen Herausforderungen mit einer strategischen Herangehensweise und Leidenschaft für ergebnisorientierte Umsetzung. Der Fokus liegt auf Situationen des schnellen Wandels, Transformation, Restrukturierung, sowie Krisen-, und Turnaround Management. LE implementiert Unternehmens- und Wachstumsstrategien, begleitet Unternehmer durch Krisensituationen, engagiert in (digitalen) Transformations- und Restrukturierungsprozesse und ist erfahren im M&A und Corporate Finance. Das Team von Leverage Experts ermöglicht eine aktive Zukunftsgestaltung - Kurzfristig und wirkungsvoll.

Durchführung und methodische Verantwortung

Es war eine willkommene Herausforderung das Fünf-Kräfte-Modell in der Schweiz quantitativ umzusetzen. Die umfangreichen Themen wurden innerhalb von 6 Minuten Befragungszeit zusammengefasst. Die Daten wurden mittels Online-Fragebogen (CAWI) erhoben.

Das Resultat: 254 hochqualifizierte Feedbacks (129 Int. Top Management sowie 125 Int. Level 2&3). Die Abfrage der aktuellen Situation sowie die Hintergründe erfolgten mit offenen Fragen. Wir bedanken uns für die umfangreichen Statements!

Die Resultate widerspiegeln die aktuelle Situation und die Zukunftserwartungen des Managements. Die Erhebung sowie Publikation der Daten wird quartalsweise erfolgen.

Die Zusammenarbeit mit Leverage Experts ist eine ideale Kooperation für uns. Bis anhin konzentrierten wir unsere Studien auf den Endkonsumenten. Durch die Sicht der Auftraggeber und des Endkonsumenten erhalten wir umfassende Transparenz und können massgeschneiderte Lösungen schaffen.

Durch die Zusammenarbeit mit Leverage Experts untermauern wir unsere Studien mit Top Management Praxiswissen.

Seit 2015 bieten dieMarktforscher (ehemals dieMarktpartner) massgeschneiderte, kosteneffiziente und schnelle Datenerhebungen für Consumer- & B2B-Themen. Die unabhängigen Researcher liefern Marketing-Insights für Unternehmer, Marketingleiter, Werbeagenturen sowie div. Start-ups im In- und Ausland. Zusätzlich werden Markt-Eintritts-Strategien im Vorfeld simuliert und bieten daher Sicherheit für Investitionen.



Thorsten Stutzmann
Gründer / Founding partner
dieMarktforscher.org

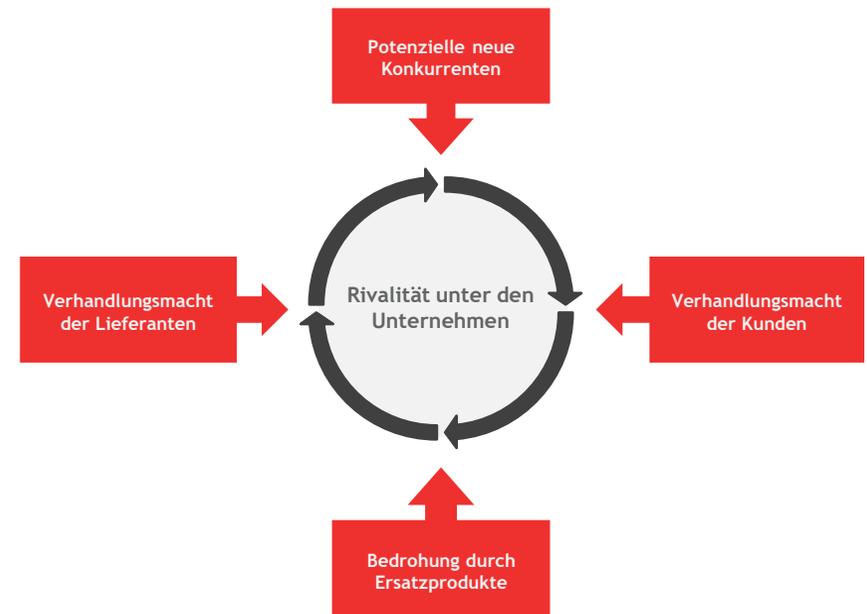
Die Methodik

Der Swiss Business Pulse basiert auf dem Porter's Five Forces Framework, einer Methode zur Wettbewerbsanalyse in einem Industriesektor. Es werden fünf Kräfte abgeleitet, welche die Wettbewerbsintensität und damit den Grad der Attraktivität einer Branche in Bezug auf ihre Rentabilität bestimmen. Eine "unattraktive" Industrie ist eine Industrie, in der die Wirkung dieser fünf Kräfte die Gesamrentabilität verringert. Die fünf Kräfte beschreiben unternehmensnahe Faktoren, die sich auf die Fähigkeit eines Unternehmens auswirken, seine Kunden zu bedienen und einen Gewinn zu erzielen.

Eine Veränderung bei einer dieser Kräfte erfordert, dass ein Unternehmen den Markt für seine Geschäftstätigkeit neu bewertet.

Die allgemeine Attraktivität der Branche bedeutet nicht, dass jedes Unternehmen in der Branche die gleiche Rentabilität erzielen wird. Die Unternehmen sind in der Lage, ihre Kernkompetenzen, ihr Geschäftsmodell oder ihr Netzwerk so einzusetzen, dass sie einen Gewinn erzielen, der über dem Branchendurchschnitt liegt.

Zu den fünf Kräften von Porter gehören drei Kräfte des "horizontalen" Wettbewerbs - die Bedrohung durch Ersatzprodukte oder -dienstleistungen, die Bedrohung durch etablierte Konkurrenten und die Bedrohung durch neue Marktteilnehmer - und zwei weitere Kräfte des "vertikalen" Wettbewerbs - die Verhandlungsmacht der Anbieter und die Verhandlungsmacht der Kunden.



Die Fünf-Kräfte-Perspektive ist mit ihrem Begründer, Michael E. Porter von der Harvard University, verbunden.

Der Swiss Business Pulse - am Puls der Schweizer Wirtschaft

Swiss Business Pulse ist eine Marke der Leverage Experts

Die Ergebnisse

Oktober 2020



Photo by Bench Accounting / Unsplash

Studienhintergrund

Methode:

- Online Interviews CAWI
- Screening: Top Management & Management (FE2 &3)

Durchführung:

- 1. Erhebung: 12. - 27. Juli 2020
- 2. Erhebung: 28. Sept. bis 13. Okt. 2020

Anzahl Interviews:

	Jul 20	Okt 20
Investor/in	5	4
Präsident / Mitglied VR / Inhaber/in	33	35
CEO / Geschäftsführer/in	54	50
CIO, CMO, CFO, COO od. ähnlich	22	40
Management Führungsebene 2&3	66	125
Banken, Finanz- / Versicherungsdienstleistungen	46	68
Beratung, professional Services	40	46
Telekommunikation / ICT	38	42
andere Branchen	56	98
Total	180	254

Zusammenfassung der Ergebnisse

Rückblick Geschäftsentwicklung

Für 37% des Managements waren die letzten 12 Monate unter den Erwartungen. Deutlich negativer Trend im Vergleich zur ersten Erhebung im Juli 2020.

Seite

18

Die Branche Beratung & professional Services sind davon besonders betroffen. Im Gegensatz dazu leiden ICT-Unternehmen nicht unter den Auswirkungen der Krise.

Aktuelle Herausforderungen

Die Bewältigung der Krise ist für 36% des Managements Hauptthema. Aus diesem Grund fehlen häufig die Ressourcen um wichtige Themen wie beispielsweise Digitalisierung zu forcieren. Zudem hat die Krise den Mangel an Fachkräften verstärkt (Angst vor Jobwechsel).

19 - 20

Unsichere Marktentwicklung und daraus folgend schwierige Kundengewinnung. Projekte werden gecancelt oder verschoben, was auch die Gewinnung von Neukunden erschwert.

Unterschiedliche Aufgabengewichtung von Top Management und Management. Die schwierige Neukundengewinnung ist vor allem Thema des Top Managements.

Photo by Bench Kvalifik / Unsplash

Zusammenfassung der Ergebnisse

Entwicklung der Auftragslage

Signifikante Verbesserung der Auftragslage. Dies gilt besonders für den Bereich Beratung & professional Services. 43% erwarten eine positive Entwicklung der Auftragslage.

Seite

21 - 22

Markteintritt Mitbewerber

Die Möglichkeiten für einen Markteintritt haben sich weiter verschlechtert. 68% beurteilen die Möglichkeit für einen Markteintritt als schwierig.

23

Aktuelle Rahmenbedingungen

Die generell hohe Wettbewerbsintensität und die damit verbundene Verhandlungsmacht der Kunden sind die grössten Einflussfaktoren. Mit Abstand am höchsten ist die Wettbewerbsintensität bei den Bereichen Finanz- & Versicherungen sowie Beratung & professional Services.

24 - 25

Forecast Marktentwicklung

Zunehmende Austauschbarkeit von Produkten und Dienstleistungen. Aus diesem Grund wird auch eine zunehmende Differenzierung unter den Anbietern erwartet. Dies gilt besonders für den Bereich Informationstechnologie. Für keine Branche wird ein Marktwachstum prognostiziert.

26 - 27

Zusammenfassung der Ergebnisse

Forecast - Rahmenbedingungen

Der Verdrängungskampf sowie die Verhandlungsmacht der Kunden werden weiterhin zunehmen. Dies gilt besonders für die Bereiche ICT und Consulting.

Seite

30 - 31

Forecast - Markteintritt für neue Anbieter

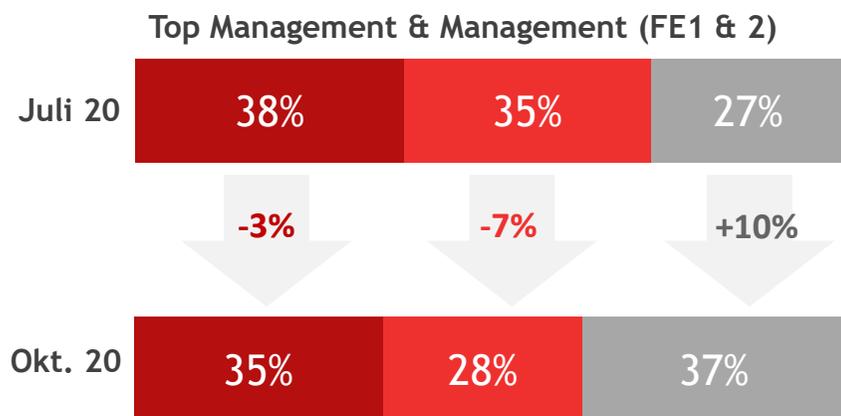
Generell sehr schwierige Voraussetzungen für einen Markteintritt. Hintergrund: Der notwendige Kapitalbedarf wird deutlich zunehmen.

34 - 35

Rückblick Geschäftsentwicklung

F6: Wie beurteilen Sie die Geschäftsentwicklung Ihres Unternehmens in den letzten 12 Monaten?

Banken, Beratung zu Finanz- / Versicherungsdienstleistungen, Informationstechnologie für professionelle Dienstleistungen & andere Branchen



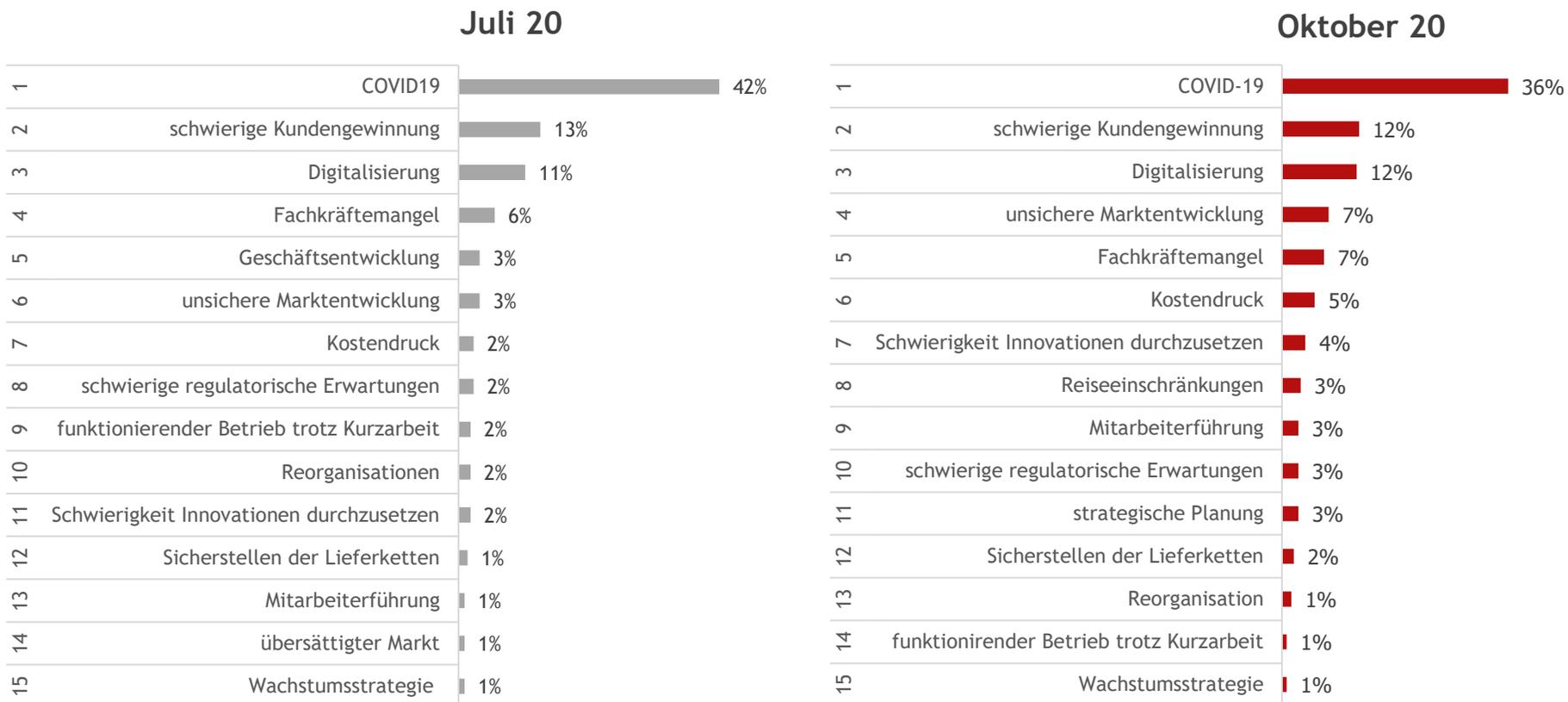
- übertraf die Erwartungen
- neutral
- lag hinter den Erwartungen

Okt. 20

	n=	übertraf die Erwartungen	neutral	lag hinter den Erwartungen
Finanzdienstleister & Versicherungen	68	32%	30%	38%
Beratung, professional Services	46	24%	33%	43%
Informationstechnologie	42	41%	38%	21%
andere Branchen	98	40%	19%	40%
254				

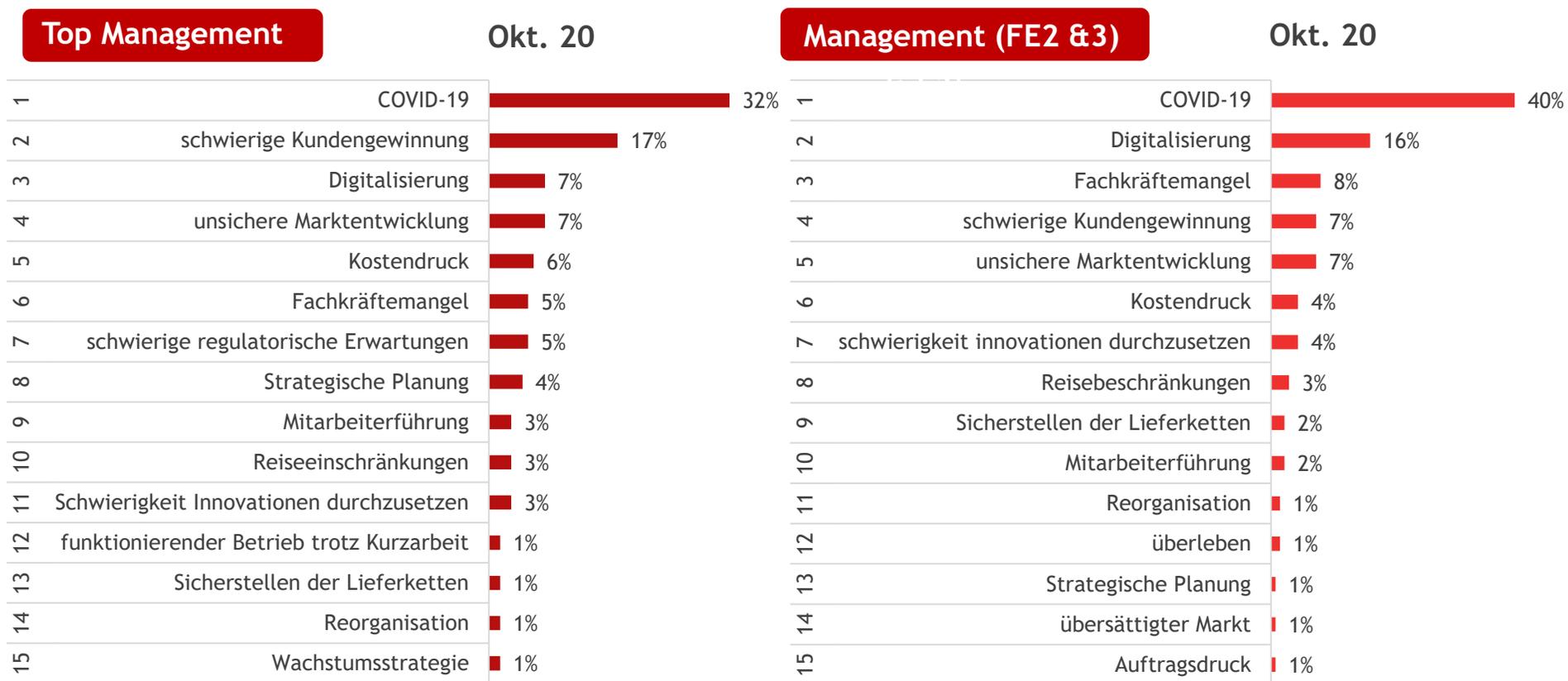
Aktuelle Herausforderungen (Top Management & Management Level 1 & 2)

F7: Bitte sagen Sie uns, welches aktuell die grösste Herausforderung für Ihr Unternehmen ist?



Aktuelle Herausforderungen (Top Management & Management Level 1 & 2)

F7: Bitte sagen Sie uns, welches aktuell die grösste Herausforderung für Ihr Unternehmen ist?



Entwicklung der Auftragslage

F10. Was denken Sie, wie wird sich die Auftragslage in 12 Monaten entwickeln?

Banken, Beratung zu Finanz- / Versicherungsdienstleistungen, Informationstechnologie für professionelle Dienstleistungen & andere Branchen

Top Management & Management (FE2 & 3)



- verbessert
- neutral
- verschlechtert

Okt. 20

	n=	verbessert	neutral	verschlechtert
Finanzdienstleister & Versicherungen	68	39%	39%	21%
Beratung, professional Services	46	43%	41%	16%
Informationstechnologie	42	33%	38%	28%
andere Branchen	98	39%	42%	19%
256				

Katrin J Yuan
Head of Business Excellence
One Livit



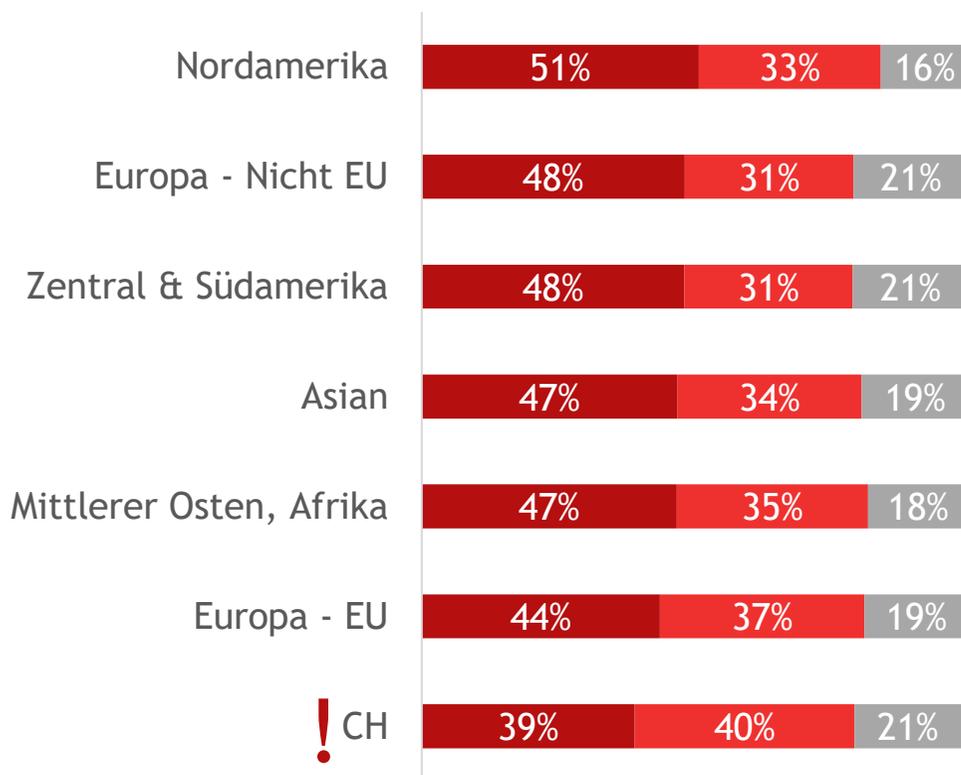
“ Angesichts der nötigen Stabilisierungsmassnahmen 2020 wächst international die Verschuldung von Staaten und Unternehmen. Damit steigt das Risiko. Insgesamt scheint die Schweiz im internationalen Vergleich weiter gut aufgestellt. Die Erholung wird sich weiter fortsetzen. ”

Entwicklung der Auftragslage (Top Management & Management Level 2 & 3)

F10. Was denken Sie, wie wird sich die Auftragslage in 12 Monaten entwickeln?

Banken, Beratung zu Finanz- / Versicherungsdienstleistungen, Informationstechnologie für professionelle Dienstleistungen & andere Branchen

Nach Zielmärkten der Unternehmen (Frage F5):



“

Die Schweizer Wirtschaft soll sich auf ihre Stärken konzentrieren und globaler denken in dem sie mit Partnern aus den Zielmärkten kooperiert statt diese als Konkurrenten bekämpft.

”

Hans Jörg Müller
CEO
Maneva GmbH

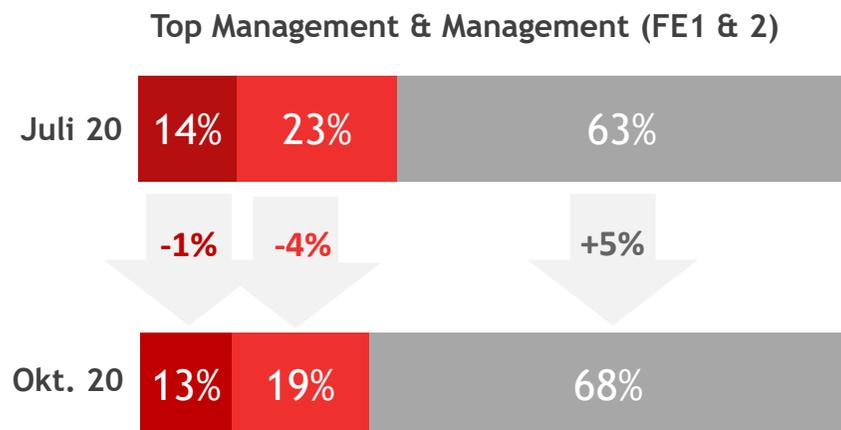


- verbessert
- neutral
- verschlechtert

Markteintritt Mitbewerber

F9: Ganz generell, wie einfach bzw. schwierig ist der Markteintritt in Ihrer Branche für neue Anbieter?

Banken, Beratung zu Finanz- / Versicherungsdienstleistungen, Informationstechnologie für professionelle Dienstleistungen & andere Branchen



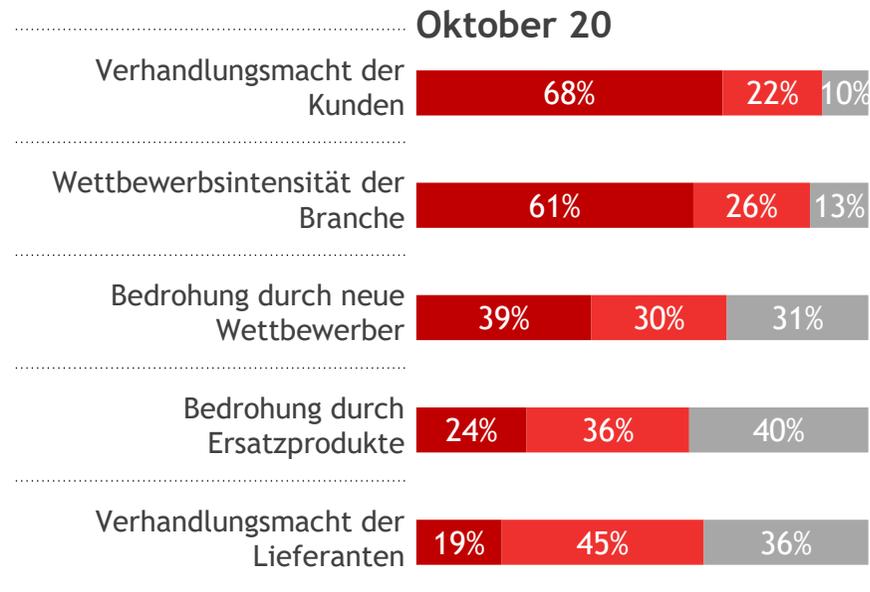
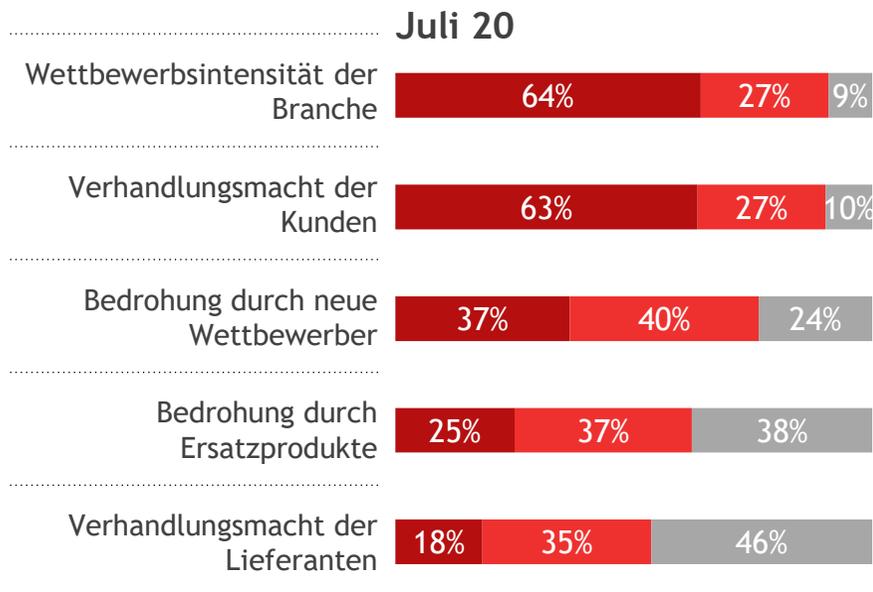
- einfach
- neutral
- schwierig

Okt 20

	n=	einfach	neutral	schwierig
Finanzdienstleister & Versicherungen	68	14%	25%	61%
Beratung, professional Services	46	27%	25%	47%
Informationstechnologie	42	8%	18%	74%
andere Branchen	98	10%	14%	76%
256				

Rahmenbedingungen (Top Management & Management Level 2 & 3)

F8: Welche Rahmenbedingungen beeinflussen Ihre Branche aktuell am stärksten?



Sasa Maksimovic
Head Global Customer Projects
Rieter Maschinenfabrik AG



“
SWISS Made wird leider nicht mehr in der Welt wahrgenommen. Kunden akzeptieren nur den Preis und nicht die Qualität. Technologien werden teilweise verstanden, teilweise auch nicht.
”

- hoher Einfluss
- neutral
- geringer Einfluss

Rahmenbedingungen (Top Management & Management Level 2 & 3)

F8: Welche Rahmenbedingungen beeinflussen Ihre Branche aktuell am stärksten?

hoher Einfluss in %

Oktober 2020	Finanzdienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informationstechnologie	andere Branchen
Verhandlungsmacht der Kunden	65%	67%	72%	65%
Wettbewerbsintensität der Branche	65%	69%	54%	58%
Bedrohung durch neue Wettbewerber	43%	35%	36%	38%
Bedrohung durch Ersatzprodukte	37%	14%	26%	17%
Verhandlungsmacht der Lieferanten	19%	22%	23%	17%

“ Wir werden in der Schweiz in verschiedenen Branchen (Banken, Versicherungen, Utilities, u.a.) eine Marktverschiebung hin zu "wenigen Grossen" erleben und damit einen Schwerpunkt auf M&A und Divestments bekommen. Es ist daher wichtig diese Prozesse Datenseitig so einfach wie möglich zu machen, damit Sie EINFACH GEMACHT WERDEN, denn verhindern können wir es nicht. Wichtig ist, dass unsere Unternehmen in einem grossen Masse in Eigentümshänden der Schweiz oder Europas liegen und nicht als "OST/WEST" Dependenzen. Zu viel steht auf dem Spiel, die Zukunft unserer Generationen. Wir machen das EINFACH !

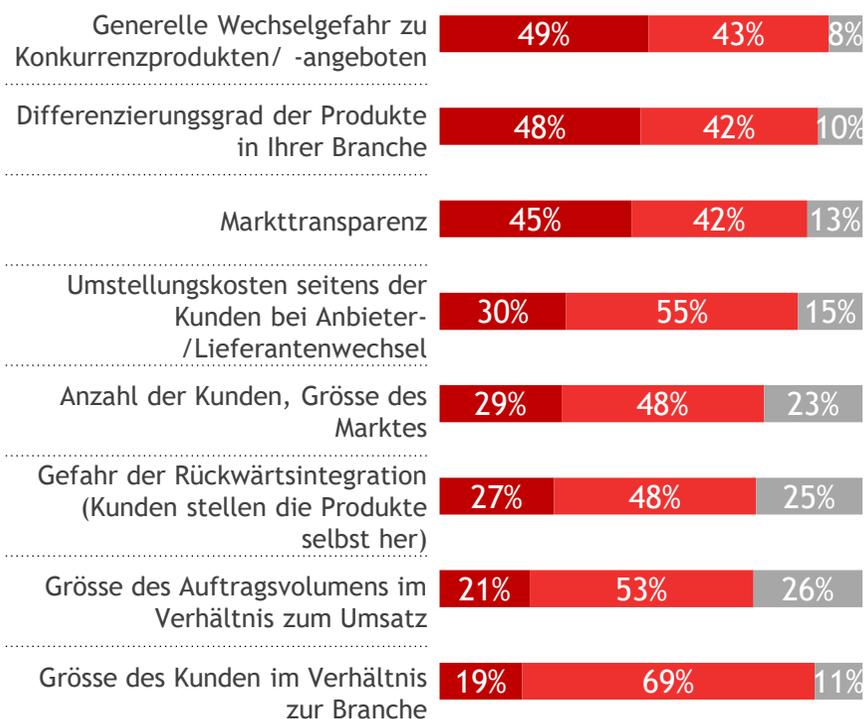


Thomas Baur
Geschäftsführer und COO
Q-nnect International SA

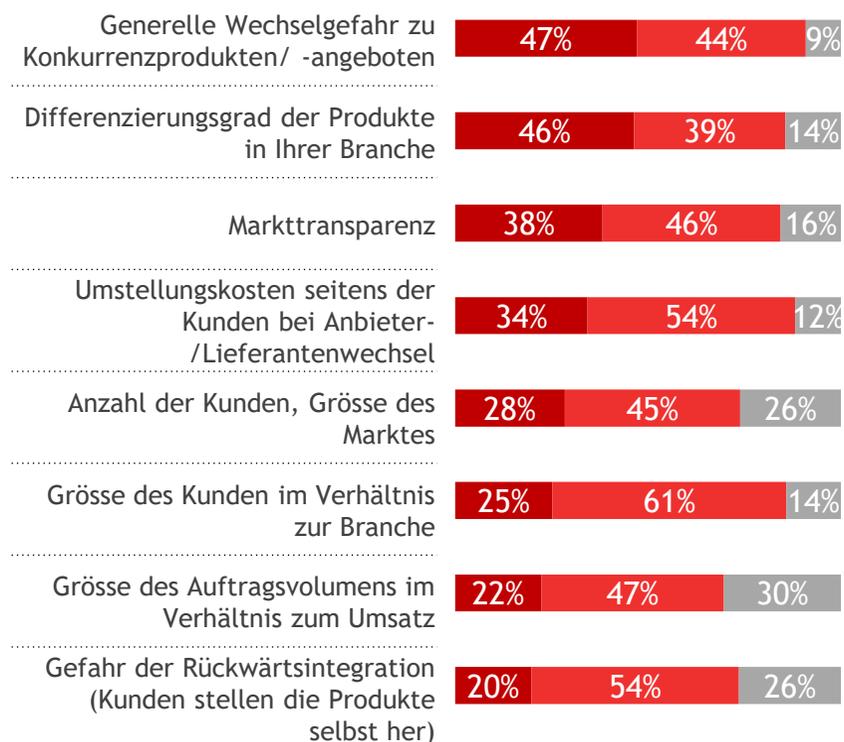
Marktentwicklung (Top Management & Management Level 2 & 3)

F14: Welche Entwicklungen erwarten Sie in den nächsten 12 Monaten in Bezug auf Ihren Markt bzw. Ihre Kunden?

Juli 20



Oktober 20



■ wird steigen ■ wird gleich bleiben ■ wird sinken

Marktentwicklung (Top Management & Management Level 2 & 3)

F14: Welche Entwicklungen erwarten Sie in den nächsten 12 Monaten in Bezug auf Ihren Markt bzw. Ihre Kunden?

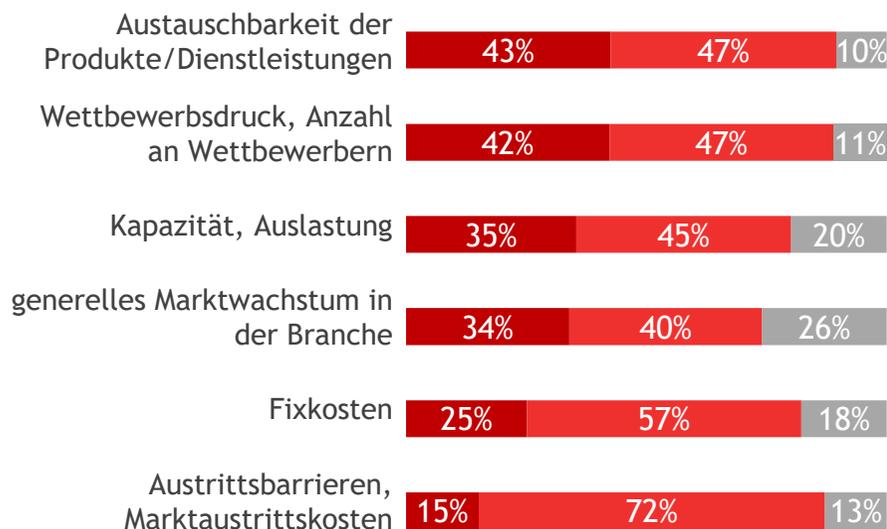
wird steigen in %

Oktober 2020	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
Generelle Wechselgefahr zu Konkurrenzprodukten/ -angeboten	53%	41%	45%	44%
Differenzierungsgrad der Produkte in Ihrer Branche	46%	42%	55%	36%
Markttransparenz	50%	26%	29%	31%
Umstellungskosten seitens der Kunden bei Anbieter-/Lieferantenwechsel	29%	38%	47%	27%
Anzahl der Kunden, Grösse des Marktes	28%	32%	33%	23%
Grösse des Kunden im Verhältnis zur Branche	16%	29%	29%	25%
Grösse des Auftragsvolumens im Verhältnis zum Umsatz	19%	16%	22%	24%
Gefahr der Rückwärtsintegration (Kunden stellen die Produkte selbst her)	23%	33%	9%	13%

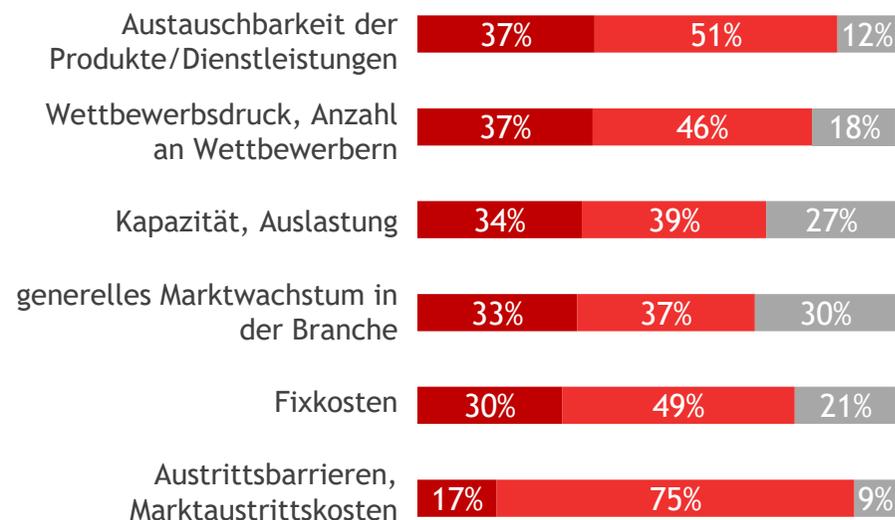
Branchenentwicklung (Top Management & Management Level 2 & 3)

F11: Was denken Sie, wie wird sich Ihre Branche in den kommenden 12 Monaten entwickeln?

Juli 20



Oktober 20



■ wird steigen

■ wird gleich bleiben

■ wird sinken

Christof Oberholzer
Business Area Manager
bbv Software Services AG



“ Top oder Flop. Die Einen gewinnen durch Digitalisierung enorm dazu und können neue Märkte und Kunden erobern. Andere durch C-19 oder verpasste Chancen der Autoindustrie leiden und viele sehen ihre Existenz bedroht. Ich sehe enorme Chancen aber auch grosse Risiken für die Wirtschaft und Arbeitnehmenden. Hoffen wir, dass die Gesamt-Verteilung positiv bleibt. ”

Branchenentwicklung (Top Management & Management Level 2 & 3)

F11: Was denken Sie, wie wird sich Ihre Branche in den kommenden 12 Monaten entwickeln?

wird steigen in %

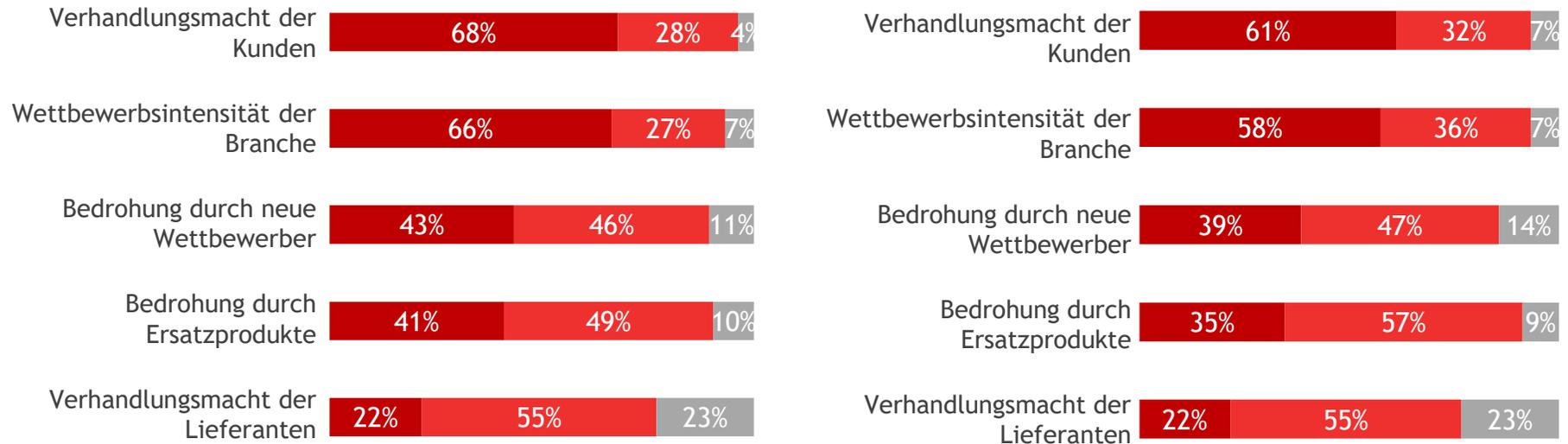
Oktober 2020	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
Austauschbarkeit der Produkte/Dienstleistungen	53%	34%	42%	24%
Wettbewerbsdruck, Anzahl an Wettbewerbern	41%	39%	31%	31%
Kapazität, Auslastung	29%	33%	51%	31%
generelles Marktwachstum in der Branche	24%	38%	44%	33%
Fixkosten	38%	22%	38%	24%
Austrittsbarrieren, Marktaustrittskosten	14%	12%	29%	10%

Entwicklung Rahmenbedingungen (Top Management & Management Level 2 & 3)

F16: Was denken Sie, wie werden sich die Rahmenbedingungen Ihrer Branche in den nächsten 12 Monaten verändern?

Juli 20

Oktober 20



Cem Yeker
Managing Partner
To The Point



“ Mit einem sehr strategischen geographischen Vorteil und mit einem sehr hohen Qualitätsstandard wird die Schweiz eher weiter die wirtschaftlichen Vorteile geniessen und sogar erweitern. Das hohe "Kostenniveau" könnte und wird hier die einzige Hürde sein. ”

■ wird steigen
■ unverändert
■ wird sinken

Entwicklung Rahmenbedingungen (Top Management & Management Level 2 & 3)

F16: Was denken Sie, wie werden sich die Rahmenbedingungen Ihrer Branche in den nächsten 12 Monaten verändern?

wird steigen in %

Oktober 2020	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
Verhandlungsmacht der Kunden	61%	64%	66%	56%
Wettbewerbsintensität der Branche	63%	53%	46%	56%
Bedrohung durch neue Wettbewerber	45%	34%	32%	26%
Bedrohung durch Ersatzprodukte	41%	51%	34%	20%
Verhandlungsmacht der Lieferanten	23%	22%	17%	23%

“ Die Lage ist prekär und die Schweizer Mitarbeitenden werden Jahre benötigen um wieder zu alter Stärke zu finden. Der zum Teil fehlende Ehrgeiz und die Selbstzufriedenheit sind im Nachgang nur schwer korrigierbar und die verpasste Zeit ist verloren, für Immer!



Urs Klingler
CEO
klingler consultants ag

Entwicklung Mitbewerber (Top Management & Management Level 2 & 3)

F15: Wie werden sich die Produkte Ihrer Mitbewerber in den nächsten 12 Monaten entwickeln?

Juli 20



Oktober 20



wird steigen

unverändert

wird sinken

Siegfried-Thor Bolz
Geschäftsführer
CQ-Factory GmbH



“

Der Konkurrenzdruck aus dem Ausland, mit (dort) günstiger hergestellten Waren und Dienstleistungen ist jetzt schon hoch und wird weiter steigen. Nicht umsonst boomen günstige Discounter und Einkaufstouren über die Grenzen, da die Schweizer den Geldbeutel enger schnallen müssen. Hiesige Unternehmen müssen deshalb die Kosten reduzieren und lagern Arbeitsplätze ins Ausland aus, was einen langsam beginnenden Dominoeffekt (Einsparungen, Lohneinbußen, Entlassungen) für die heimische Bevölkerung haben wird. Eine Hochpreisregion konkurriert mit ausländischen Regionen, welche qualitativ nicht minderwertiger, oft sogar besser sind. In dieser Transformation befinden wir uns alle und es gibt keine allumfassende Lösung.

”

Entwicklung Mitbewerber (Top Management & Management Level 2 & 3)

F15: Wie werden sich die Produkte Ihrer Mitbewerber in den nächsten 12 Monaten entwickeln?

wird steigen in %

Oktober 2020	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
Preis- / Leistungsverhältnis der Konkurrenzprodukte	39%	33%	44%	35%
Bekanntheit der Konkurrenzprodukte	33%	17%	26%	28%
Image der Konkurrenzprodukte	24%	17%	36%	20%
Produkt- / Dienstleistungsloyalität	15%	27%	29%	18%
Umstellungskosten für Kunden beim Wechsel zu Konkurrenzprodukten	18%	20%	26%	18%

“

Die Rahmenbedingungen in der Schweiz zeigen eine negative Entwicklung, Arbeitsplätze aus der Produktion werden tendenziell ins Ausland exportiert, da wir zu teuer sind. Wir verteuern den Arbeitsmarkt Schweiz zusätzlich durch Vaterschaftsurlaube etc. und machen diesen unattraktiver. Der Arbeitsmarkt wird tendenziell immer schlechter mit gut ausgebildeten Fachkräften versorgt, welchen den Marktbedürfnissen entsprechen.

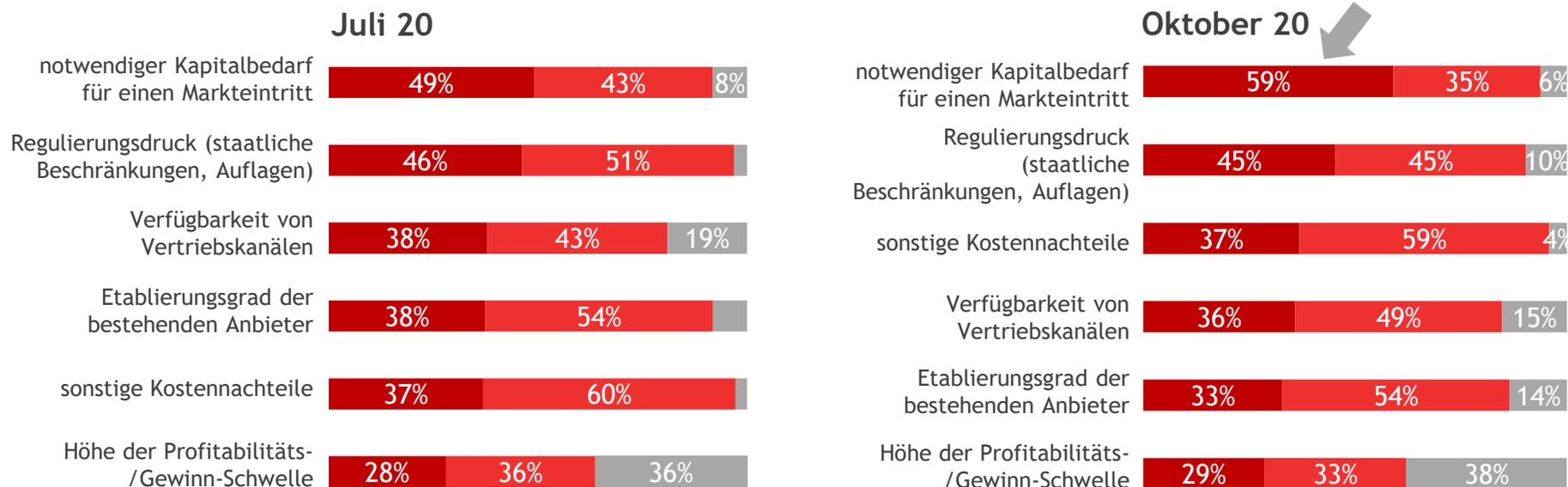
”



Patrick Scheidegger
Functional Lead CQV of SGIE
Lonza

Markteintritt (Top Management & Management Level 2 & 3)

F12: Wie wird sich die Situation für neue Anbieter, die in Ihren Markt eintreten möchten, in den nächsten 12 Monaten entwickeln?



Xavier Deulofeu
Ops Strategy Manager
Vueling Airlines



“ Die Schweiz hat kein Problem, weil ihre Wirtschaft gegen alle Widrigkeiten und Probleme des Marktes sehr stark ist. Wir leben in einem Markt, der von Tag zu Tag die Richtung ändert. Die Schweiz ist jedoch führend bei der Änderung der Strategie und hat die geringsten Auswirkungen. ”

- wird steigen
- wird gleich bleiben
- wird sinken

Markteintritt (Top Management & Management Level 2 & 3)

F12: Wie wird sich die Situation für neue Anbieter, die in Ihren Markt eintreten möchten, in den nächsten 12 Monaten entwickeln?

wird steigen in %

Oktober 2020	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
notwendiger Kapitalbedarf für einen Markteintritt	56%	41%	73%	60%
Regulierungsdruck (staatliche Beschränkungen, Auflagen)	59%	24%	50%	36%
sonstige Kostennachteile	42%	36%	34%	33%
Verfügbarkeit von Vertriebskanälen	40%	33%	39%	33%
Etablierungsgrad der bestehenden Anbieter	30%	44%	25%	30%
Höhe der Profitabilitäts- /Gewinn-Schwelle	28%	23%	32%	33%

“

Die Schweizer Wirtschaft wird sich erholen, allerdings verzögert und erst ab 2022. In gewissen Branchen (Event, Kino, Sport etc.) wird es zu vielen Konkursen kommen. Die Arbeitslosigkeit wird steigen und in den nächsten Jahren auf hohem Niveau (um die 5%) verharren.

”



Marcel Portmann
Head of Finance
SFE / AuditQ / Billon

Weitere Expertenmeinungen

Gérald Künzle

MGD/ Wealth Management
Frankfurter Bankgesellschaft
(Schweiz)



“ Als Nischenplayer werden wir den Weg finden, unsere Produkte sind nicht in der Menge zu finden, sondern in der Qualität. Die CH hat keine grossen Produktionen mehr, diese Bereinigung hat schon vor Jahrzehnten stattgefunden. Wichtig ist die politische Sicherheit und die Rahmenbedingungen für die Unternehmen in Bezug auf die Bilaterale. EWR wäre damals die Lösung gewesen. ”

Peter Biefer

Senior Security Consultant
TEMET AG



“ Corona steht über fast allem. Die langfristigen Auswirkungen von Corona werden sich erst in ein paar Monaten oder Jahren zeigen. Alle diese Firmen, welche Konkurs gegangen sind und alle Arbeitnehmer, welche entlassen wurden, werden nicht mehr investieren bzw. Geld ausgeben. Ganze Lieferketten werden nicht mehr gebraucht. Die dazugehörigen Mitarbeiter haben kein Einkommen mehr (evtl. noch Arbeitslosengeld) und geben folglich weniger oder nichts mehr aus. Dadurch werden die Gewinne vieler Firmen zurückgehen. Aufträge werden weniger vergeben, dadurch leiden die nächsten in der Wirtschaftskette. Entsprechend gehen auch die Steuereinnahmen zurück, was vielleicht zu höheren Steuern führen wird. Fazit: Die effektiven wirtschaftlichen Auswirkungen von Corona kommen erst noch. Die Wirtschaft der Schweiz wird 2021 stagnieren oder weiter zurückgehen. ”

Mario L. Tille
Geschäftsführer
FlexSysNet GmbH



“ Die aktuelle Situation bietet im Bereich der Verbesserung von Qualität gute Chancen. Mehr denn je ist ein gutes Qualitätsmanagement der Garant, für die Optimierung der Kostenstrukturen, der strategischen Gefahren und der nachhaltigen Verbesserung von Dienstleistungen. ”

Ana Mattuzzi-Stojanović
Senior Software Developer
Scratch My Back & I'll Scratch
Yours



“ Es ist seit Mitte 2013 viel schlechter geworden. Es gibt viel mehr virtuelles Geld, das leider keine reale finanzielle Abdeckung ist. Die Rentner sind ärmer geworden und Frauen haben immer weniger Rechte. Ich sehe, dass sich leider auch die Schweiz in Richtung Balkans- und EU Dekadenz bewegt. ”

Weitere Expertenmeinungen

Sven Ossenberg
Senior Consultant
Glenfis AG



“ Die Corona-Krise sowie der Lockdown in der Schweiz und in anderen Ländern der Welt hat nach wie vor massive Einwirkungen auf die Konjunktur hierzulande. Gerade bei Trainings-, und Coaching Anbietern wie der Glenfis AG sind durch den Wegfall der Präsenztraining-Angebote massive Einbrüche zu verzeichnen. Das Stimmungsbild erholt sich langsam und Kunden, die keine Spezialisten-Zertifizierung in den vergangenen 6 Monaten durchführen konnten, holen dies in kleinerem Umfang nach. Es gibt weiterhin Zurückhaltung bei Kunden insbesondere in der Schweiz, die nur sehr zögerlich wieder für das Beratungsangebot bezüglich IT-Organisationsentwicklung interessieren. Wir verzeichnen bis dato eine markante Reduktion der Wachstumsrate. In Gesprächen mit Marktbegleitern können wir das für uns bestätigen. Eine Erholung ist deutlich in Sicht, jedoch durch die steigenden Covid-19 Fallzahlen in der Schweiz und ganz Europa getrübt. Eine Umstellung des gesamten Service-, und Produktportfolios, gerade bei den Präsenztrainings auf online Angeboten, federt die angesprochenen Negativtendenzen gut ab. Sicht auf 2021 ist positiv geprägt. ”

Bernd Rieger
Director Quality Management
CombiFuel Swiss AG



“ Die regulatorische Landschaft und die politische Situation in Bezug auf klimapolitische Belange ist mehr als katastrophal zu bezeichnen. Die Blindheit für Elektromobilität als alleiniger Heilsbringer gegenüber anderen alternativen Antrieben ist fast schon systemisch konträr. Die Blauäugigkeit und das Vertun der Chancen ist unglaublich. Die Corona-Krise dient vielerorts als Entschuldigung für so gut wie Alles. Dabei begibt man sich in die bequeme Situation, Fehler im Projektmanagement damit zu verschleiern. ”

Peter Theimer
Group CFO
Iconia Group



“ Es ist erstaunlich, wie viele Branchen in der Schweiz vom Tourismus abhängen. Während Tourismusdestinationen das Fehlen der ausländischen Touristen mit Besuchern aus der Schweiz kompensieren können, leiden z. B. die Uhrenindustrie und der damit verbundene Einzelhandel extrem unter dem Ausbleiben der asiatischen Touristen. ”

Weitere Expertenmeinungen

Ahmet Semih Boz
Sales Account Manager
Turkcell



“ Ich denke, dass bei der Entwicklung von Wissenschaft und Technologie in der Schweiz Ingenieuren und Wissenschaftlern, die in Nicht-EU-Ländern ausgebildet wurden, Beschäftigungsmöglichkeiten eingeräumt werden sollten. ”

Prof. Dr. Ir. Henk Jan Jansen
Head Operations IT
Government UAE



“ Ich gehe davon aus, dass die Ausgaben der Lieferanten steigen werden, obwohl ich sofort an die Marktkonformität der Lieferanten denke. Die derzeitige Pandemie ist für viele Unternehmen kein gutes Zeichen und droht für viele eine Katastrophe zu werden, was ich bedauere. Ich sehe eine Verschiebung des Angebots und der guten Mitarbeiter. Ich habe viele Vorbehalte gegen die derzeitige Einstellung und Auswahl vieler Unternehmen, auch weil sie gute Chancen verpassen, weil sie nicht auf die Fähigkeiten ihrer derzeitigen Mitarbeiter und neuen Mitarbeiter achten, die eine Schicht machen des aktuellen Trends. ”

René Jost
Transition & Transformation
Program Management
Avaloq Evolution AG



“ Ich sehe einen Vertrauensgewinn für Firmen, die sich zu klaren Werten committen und authentisch im Markt und ihrem Umfeld agieren. Das wirtschaftliche wie auch politische Umfeld wird derartige Firmen belohnen. Andere, die sich nicht konsequent auf Werte positionieren oder die falschen, werden sanktioniert. Ein Vertrauensgewinn wird dadurch wirtschaftlichen Aufschwung mittragen. ”

Dominique Beer
Sales Engineer HF
WMC Sinterstar AG



“ Durchzogen (Auftragsvolumen) & kurzlebig. ”

Weitere Expertenmeinungen

Daniel Strolz
Inhaber CEO/ VRP
Strolz Entwicklungen AG



“ Im Bereich der Verdichtung der Zentren in der Schweiz wird bei Weitem zu wenig getan. Der Wunsch nach einem Einfamilienhaus in der Stadt, steht in direkten Widerspruch zur viel zitierten Wohnungsnot und dem Ruf nach Genossenschaftlichem Wohnungsbau. Die Gemeinden selbst wollen das Wachstum tief halten (aus verschiedenen Gründen) und sind dadurch ebenfalls einer der preistreibenden Faktoren wenn es um Bauland und Immobilienpreise geht. ”

Felix Brücher
Engagement Lead
Cognizant Technology
Solutions AG



“ Schweizer Unternehmen müssen Acht geben, zum Wohle der bestehenden erwerbstätigen Population, die Rekrutierung vor allem osteuropäischer Migrationsanwärter, behutsam zu betreiben. ”

Erich Vogt
Partner
SignPool Group AG



“ Viele Firmen sprechen zwar von Prozess- und der daraus folgenden Kostenoptimierung, ohne jedoch die dafür benötigten Basisinformationen der Firma selbst zu kennen oder zumindest bereit zu sein, diese seriös zu eruieren. Somit werden zwar Digitalisierungsprojekte durchgeführt, aber leider ohne das effektive Potenzial zu nutzen. Zum Beispiel die Nutzung von digitalen Signaturen in elektronischen Vertragsabwicklungen oder dem Gesundheitswesen, zur Sicherung der Integrität und Authentizität von Dokumenten. ”

Georg Spycher
Geschäftsführer
Parking Zürich AG



“ Die COVID-19 Pandemie hat aufgezeigt wie wichtig eine intakte Binnenwirtschaft ist. Dieser müssen wir Sorge tragen! ”

Kontakt



+41 44 586 42 05



contact@swissbusinesspulse.com

