

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 März 2021

Photo by Karan Bhatia on 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:

Alexander Meili, Christof Oberholzer, Siegfried-Thor Bolz, Stephanie Schuster, Martin Heuschkel, Ingo Knölll, Hans Jörg Müller, Paolo Sutter, Petra Vontz, Bruno Christen, Beat von Känel, Claudio Zinetti, Peter Biefer, Andreas Limacher, Chris Suchowski, Timo Schweizer, Melany Carneiro Cartaxo, Katharina Kurth, Bob Schwamm, Frank Eimer, Zeev Heinrich, Peter Dawabi, Peter Vogler, Dean Petrovic, Christoph Schaer, Georg Balmer, Andreas Forrer, Peter Payer

Agenda

- S.4 Aus der Wirtschaft für die Wirtschaft
- S.5 Die Schweizerische Wirtschaft im Februar 2021
- S.7 Die Ideengeber
- S.8 Durchführung und methodische Verantwortung
- S.9 Die Methodik
- S.10 Die Ergebnisse im Januar 2021
- S.12 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 Februar 2021

Wir leben bereits ein Jahr mit COVID-19 in unserem Land. Im März 2020 hat der Schweizerische Bundesrat den ersten Lockdown angeordnet.

Bei der Frage nach der aktuell grössten Herausforderung ist Corona immer noch klar an der Spitze! Von 42% im Juli 2020 ist der Wert über 36% im Oktober 2020 auf nun 27% im Januar dieses Jahres gesunken. Im gleichen Atemzug ist die Digitalisierung als dringender Problempunkt von 13% über 12% auf nun 8% gesunken.

Einmal mehr ein klares Indiz dafür, dass sich Schweizer Firmen rasch anpassen können. Dieser Eindruck wird verstärkt, da sich der klare Unterschied der Markteinschätzung im Oktober zwischen Top Management und Mittlerem Management nun verringert hat.

Fragen, die spezifisch COVID-19 adressieren zeigen, dass 25% der Befragten einen stark negativen Einfluss des Umsatzes in Kauf nehmen mussten (Stufen 8-10 auf einer Skala von 0-10) und dass ca. jedes achte Unternehmen, wegen der aktuellen Corona Krise existenziell stark bedroht ist. Insbesondere diese Aussage ist alarmierend für den Wirtschaftsstandort Schweiz.

Während die vergangenen 12 Monate tendenziell etwas besser, jedoch insgesamt noch ähnlich beurteilt wurden, hat sich die Zuversicht auf die weitere Geschäftsentwicklung in den kommenden 12 Monaten deutlich verbessert – sehen doch 50% der Befragten eine Verbesserung (+12% zum Vorquartal). Die Anzahl derer, die eine Verschlechterung erwarten, hat sich auf 11% halbiert.

Der Swiss Business Pulse – am Puls der Schweizer Wirtschaft

Swiss Business Pulse ist eine Marke der Leverage Experts

Dieser positive Trend tritt in allen Zielmärkten auf, wobei der Binnenmarkt mit einer Steigerung von +10% in den positiven Erwartungen am stärksten aufgeholt hat. Er bildet jedoch nach wie vor mit 49% das Schlusslicht gegenüber dem Zielmarkt Nordamerika, in dem 57% der Befragten eine Verbesserung der Auftragslage erwarten.

Aus den Erkenntnissen der ersten beiden Umfragen haben wir den Fachkräftemangel spezifisch in diese Umfrage aufgenommen. Bei 2/3 aller Firmen war und ist der Bedarf nach Fachkräften sehr hoch und wird auch in Zukunft hoch bleiben, wenn auch ein wenig abgeschwächt.

Die Suche nach Spezialisten ist und bleibt schwierig. Der Fachkräftemangel ist in der IT-Branche am stärksten, gefolgt vom Financial Service Umfeld und der Beratung.

Hier sind nach wie vor Lösungen zu finden, der Fachkräftemangel verstärkt zudem den Kampf um in- und ausländischen Talente.

Für Unternehmer bedeutet dies, dass Anpassungs- und Transformationsfähigkeit auch in der mittelfristigen Zukunft entscheidende Kriterien sind, um in dem schwierigen Marktumfeld stets "die Nase über der Wasserlinie zu behalten".

Heinz Brägger, Februar 2021

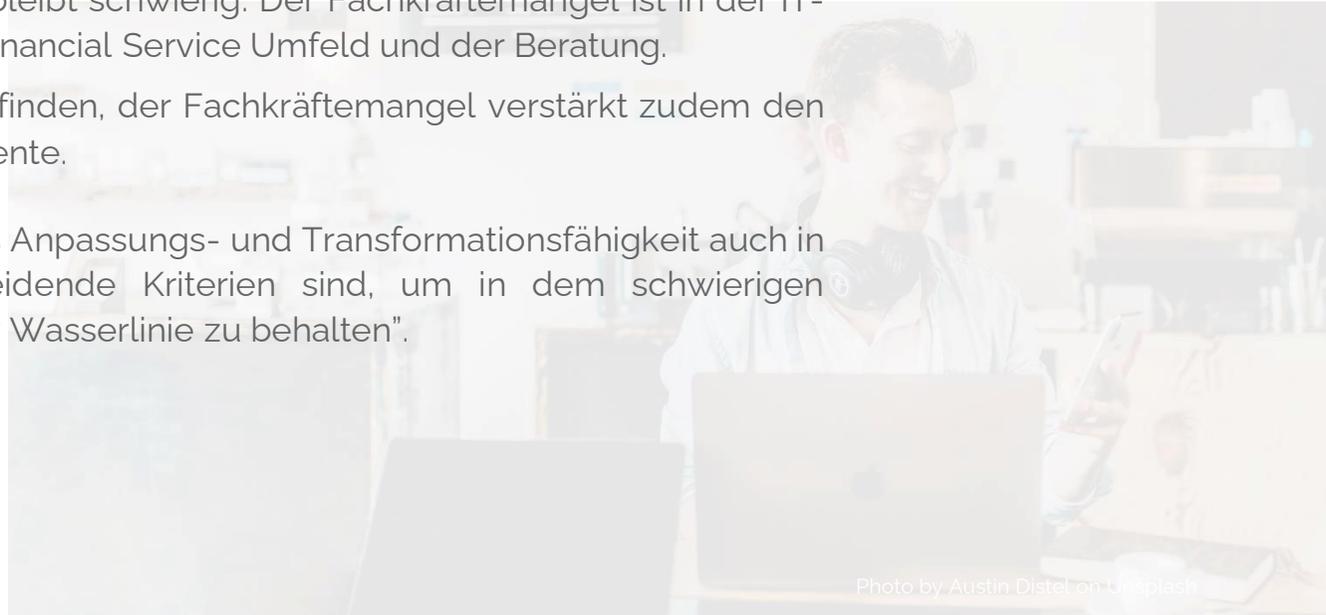


Photo by Austin Distel on Unsplash

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: 184 hochqualifizierte Feedbacks (91 Int. Top Management sowie 93 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

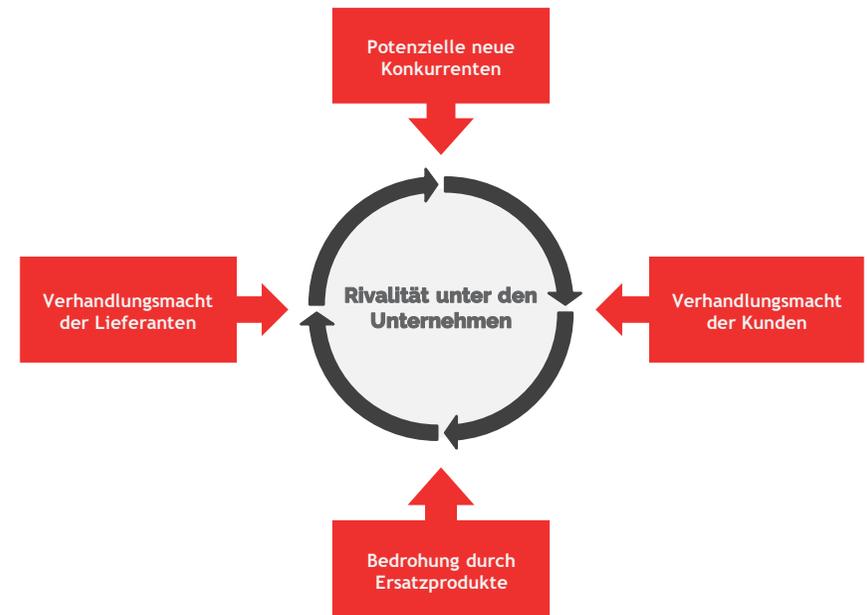
Der Swiss Business Pulse basiert auf dem Porter's Five Forces Framework, einer Methode zur Wettbewerbsanalyse in einem Industriesektor. Es werden fünf Kräfte abgeleitet, welche die Wettbewerbsintensität und damit den Grad der Attraktivität einer Branche in Bezug auf ihre Rentabilität bestimmen. Eine "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

Januar 2021



Photo by STIL on Unsplash

Studienhintergrund

Methoden:

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

Durchführung:

- 1. Erhebung: 12. – 27. Juli 2020
- 2. Erhebung: 28. Sept. – 13. Okt. 2020
- 3. Erhebung: 13. Jan. – 5. Feb. 2021

Anzahl Interviews:

	Jul 20	Okt 20	Jan 21
Investor/in	5	4	4
Präsident / Mitglied VR / Inhaber/in	33	35	20
CEO / Geschäftsführer/in	54	50	39
CIO, CMO, CFO, COO od. ähnlich	22	40	28
Management Führungsebene 2&3	66	125	93
Banken, Finanz- /			
Versicherungsdienstleistungen	46	68	42
Beratung, professional Services	40	46	39
Telekommunikation / ICT	38	42	48
andere Branchen	56	98	55
Total	180	254	184

Zusammenfassung der Ergebnisse

Rückblick Geschäftsentwicklung

Im Vergleich zu Oktober 2020 hat sich die Geschäftsentwicklung leicht aber signifikant verbessert. Das Ergebnis liegt jedoch nach wie vor unter dem Stand von Juli 2020 (1. Messung). Für 35% der Unternehmen war die Geschäftsentwicklung negativ!

Seite

15

Aktuelle Herausforderungen

Nach wie vor ist die Bewältigung der Krise die grösste Herausforderung. Der Wert ist trotz Lockdown rückläufig. Manager haben sich an die neue Normalität gewöhnt! Die schwierige Kundenentwicklung, Digitalisierung sowie die unsichere Marktentwicklung sind weitere Kernthemen. 9% des Top Managements erwartet schwierige regulatorische Bedingungen!

16 - 17

Entwicklung der Auftragslage

Hoher Optimismus für alle untersuchten Branchen sowie Zielmärkte. 50% erwarten eine Verbesserung der Auftragslage. Deutliche Zunahme seit Beginn der ersten Messung! Dies gilt besonders für den Bereich Informationstechnologie. Auch für den Zielmarkt Schweiz haben sich die Erwartungen deutlich verbessert!

18 - 19

Photo by NeONBRAND on Unsplash

Zusammenfassung der Ergebnisse

Markteintritt Mitbewerber

Die Möglichkeiten für einen Markteintritt haben sich kontinuierlich verschlechtert. 71% beurteilen dies als schwierig. Im Vergleich zu Juli 2020 betrug dieser Wert 63%. Grund dafür ist der notwendige Kapitalbedarf!

20

Aktuelle Rahmenbedingungen

Die generell hohe Wettbewerbsintensität und die damit verbundene Verhandlungsmacht der Kunden sind die grössten Einflussfaktoren. Mit Abstand am höchsten ist die Wettbewerbsintensität im Bereich Informationstechnologie. Beratung & professional Service wird vor allem durch die Verhandlungsmacht der Kunden beeinflusst.

21 - 22

Forecast Marktentwicklung

Aufgrund der hohen Marktsättigung wird der Differenzierungsgrad der Produkte und Dienstleistungen weiterhin zunehmen. Dies gilt vor allem für die Bereiche Beratung & Informationstechnologie. Für den Bereich ICT wird ein markanter Marktwachstum erwartet. Ein deutlicher Unterschied zu anderen Branchen!

23 - 24

Zusammenfassung der Ergebnisse

Forecast – Rahmenbedingungen

Der Verdrängungskampf sowie die Verhandlungsmacht der Kunden werden weiterhin zunehmen.

27 - 28

Forecast – Markteintritt für neue Anbieter

Generell sehr schwierige Voraussetzungen für einen Markteintritt. Finanzdienstleister & Versicherungen erwarten einen hohen Regulierungsdruck (staatliche Auflagen)!

31 - 32

Recruiting

Beinahe 2/3 der Unternehmen haben Schwierigkeiten qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Besonders hoch ist der Bedarf an Fachkräften für den Bereich Informationstechnologie (77% in den kommen 12 Monaten)!

33 - 34

Einfluss COVID-19

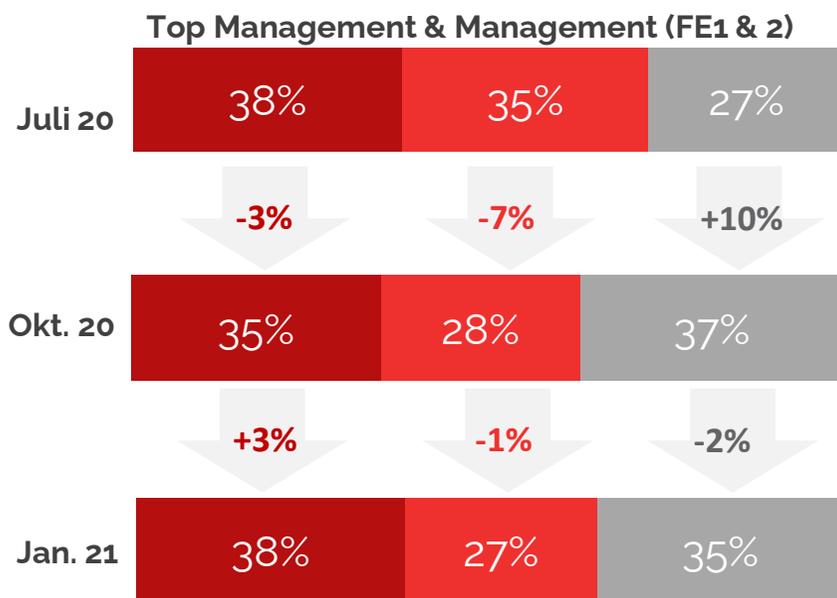
Die Existenz von 8% der Unternehmen sind durch die aktuelle Krise akut bedroht.

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



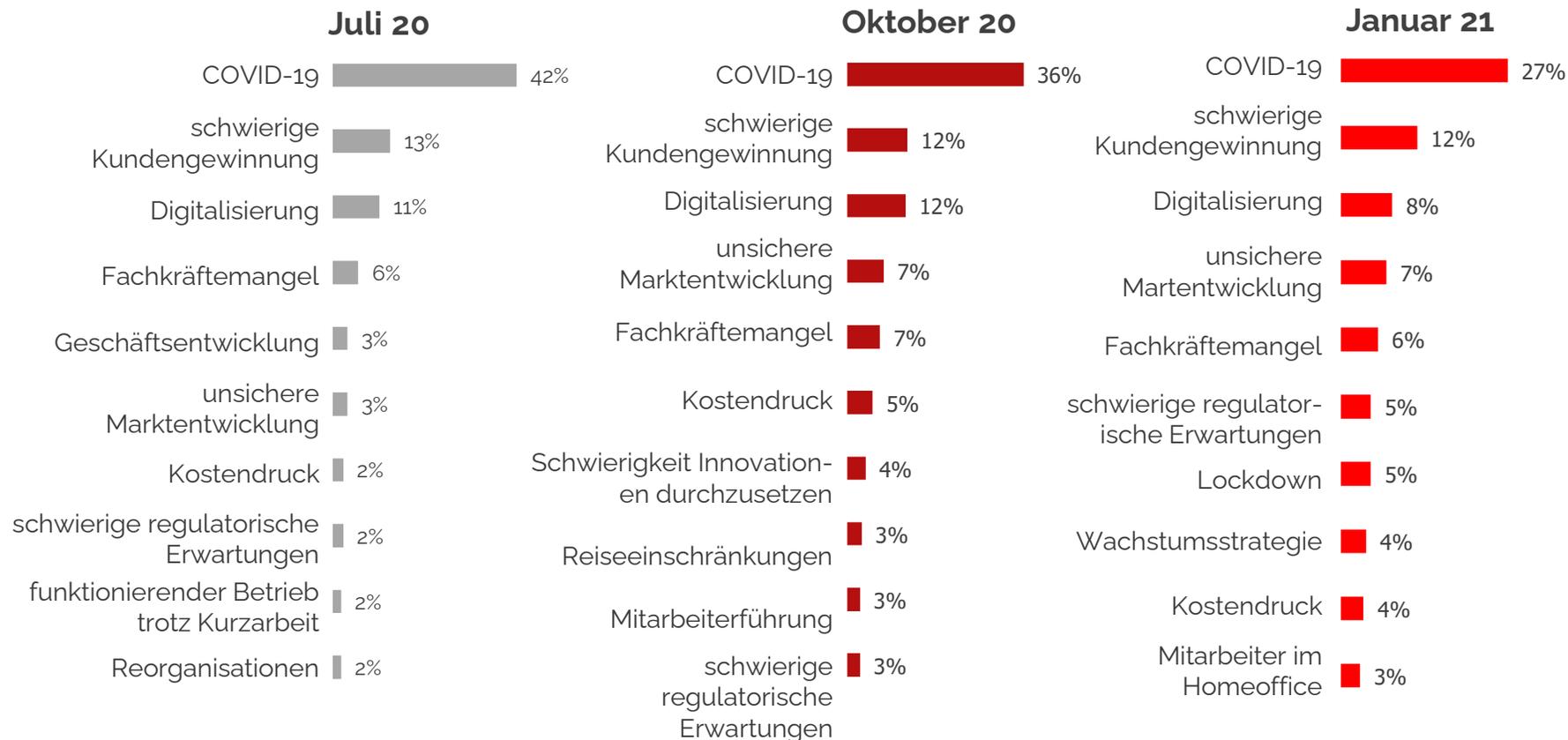
■ übertraf die Erwartungen
 ■ neutral
 ■ lag hinter den Erwartungen

Jan. 21

	n=	übertraf die Erwartungen	neutral	lag hinter den Erwartungen
Finanzdienstleister & Versicherungen	42	34%	24%	41%
Beratung, professional Services	39	37%	24%	39%
Informations-technologie	48	37%	34%	29%
andere Branchen	55	41%	26%	33%
Gesamt	184			

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?

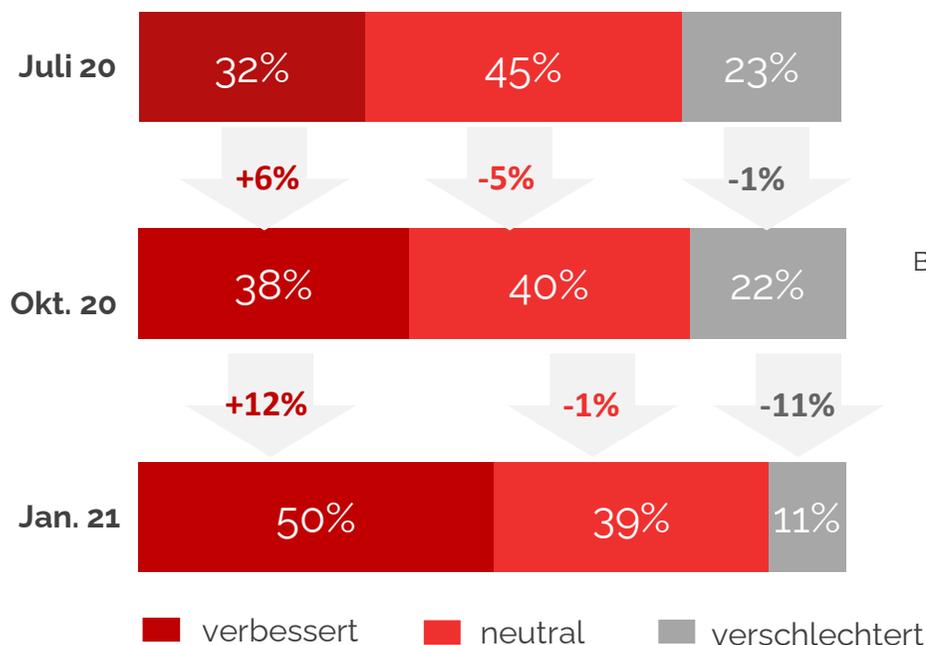


Entwicklung der Auftragslage

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)



Jan. 21

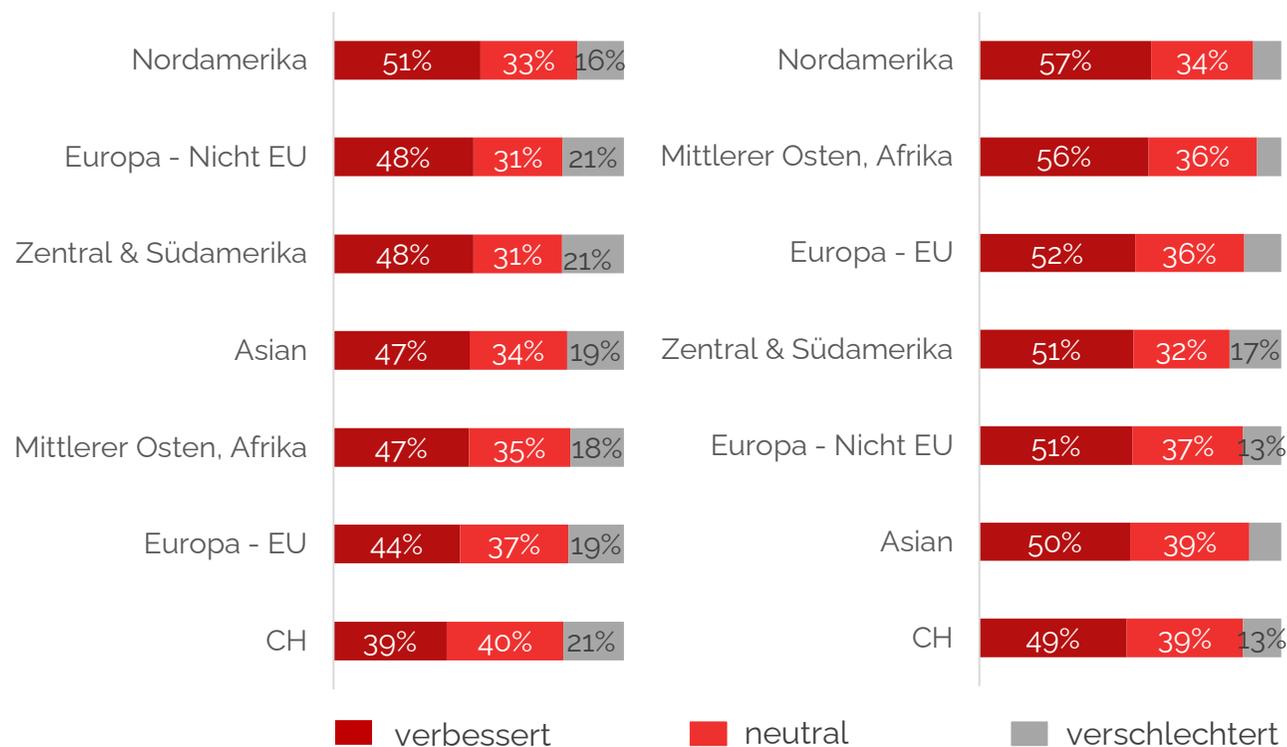
	n=	verbessert	neutral	verschlechtert
Finanzdienstleister & Versicherungen	42	52%	34%	14%
Beratung, professional Services	39	47%	45%	8%
Informationstechnologie	48	58%	30%	13%
andere Branchen	55	47%	43%	10%
		184		

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):



“
 Der Druck auf die Schweiz
 wird zunehmen. Kunden
 werden internationale
 Standards fordern.
 ”



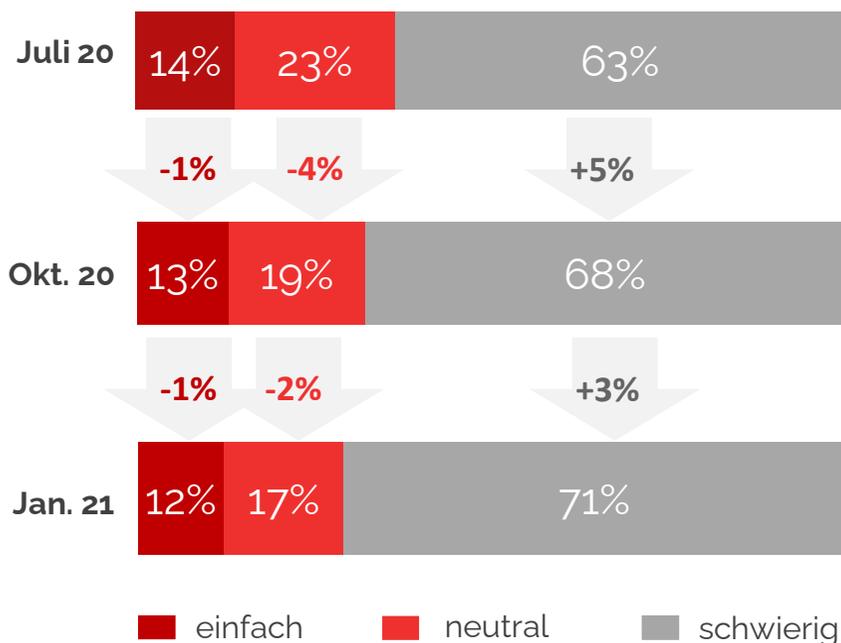
Alexander Meili
 Head of Business Development
 Bonuscard

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

Top Management & Management (FE1 & 2)



Jan. 21

	n=	einfach	neutral	schwierig
Finanzdienstleister & Versicherungen	42	10%	17%	72%
Beratung, professional Services	39	16%	18%	66%
Informationstechnologie	48	10%	25%	65%
andere Branchen	55	12%	10%	78%

184

Rahmenbedingungen (Top Management & Management Level 2 & 3)

F8: Welche Rahmenbedingungen beeinflussen Ihre Branche aktuell am stärksten?

Oktober 20



Januar 21



Siegfried-Thor Bolz
Geschäftsführer
CQ-Factory GmbH



“ Die in 2019 schon begonnene weltweite Abkühlung der Konjunktur, wurde mit COVID-19 in 2020 beschleunigt und hat viele Fragen offen gelassen. Wohin steuert die Weltwirtschaft und die daran hängenden Absatzmärkte in 2021 (Abwärtsstrudel oder Boom Phase), da dortige Unternehmen auch daran denken ihre Lieferanten zu konsolidieren, Abhängigkeiten zu minimieren und deshalb die Produktion Inhouse zu holen. Die Schweiz mit ihren im weltweiten Vergleich exorbitanten Löhnen wird als Exportland umdenken müssen um in diesem globalen Wettbewerb noch mithalten zu können; das neue EU-Abkommen mit China und die ebenfalls neu entstandene asiatische Freihandelszone, werden neue - und vor allem billigere - Konkurrenten auf den Markt spülen. Die Asiaten können nicht nur "billig", sondern verstehen sich auch auf präzise High-Tech-Produkte, genau das womit die Schweiz aktuell punktet. Es kommen interessante Zeiten auf uns zu. ”

- hoher Einfluss
- neutral
- geringer Einfluss

Rahmenbedingungen (Top Management & Management Level 2 & 3)

F8: Welche Rahmenbedingungen beeinflussen Ihre Branche aktuell am stärksten?

hoher Einfluss in %

Januar 2021	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
Wettbewerbsintensität der Branche	55%	58%	73%	53%
Verhandlungsmacht der Lieferanten	14%	3%	23%	17%
Verhandlungsmacht der Kunden	48%	76%	55%	55%
Bedrohung durch neue Wettbewerber	48%	42%	45%	40%
Bedrohung durch Ersatzprodukte	38%	21%	33%	21%

“

Die wirtschaftliche Lage ist besser als oft kommuniziert. Man kann den Wandel der Gesellschaft und der Struktur nicht aufhalten. Die Pandemie wirkt hier als Katalysator und beschleunigt. Es beschämt zu erleben, wie zu Gunsten der Wirtschaft und auf Kosten der Gesundheit so zögerlich mit der Umsetzung von Massnahmen gegen die Pandemie, umgegangen wird. Noch mehr beschämt es mich, wie die extrem stark betroffenen Branchen im Stich gelassen werden mit Unterstützungsmassnahmen, die zu lange dauern und zu bürokratisch und scheinbar mit einer widerwilligen Einstellung erfolgen.

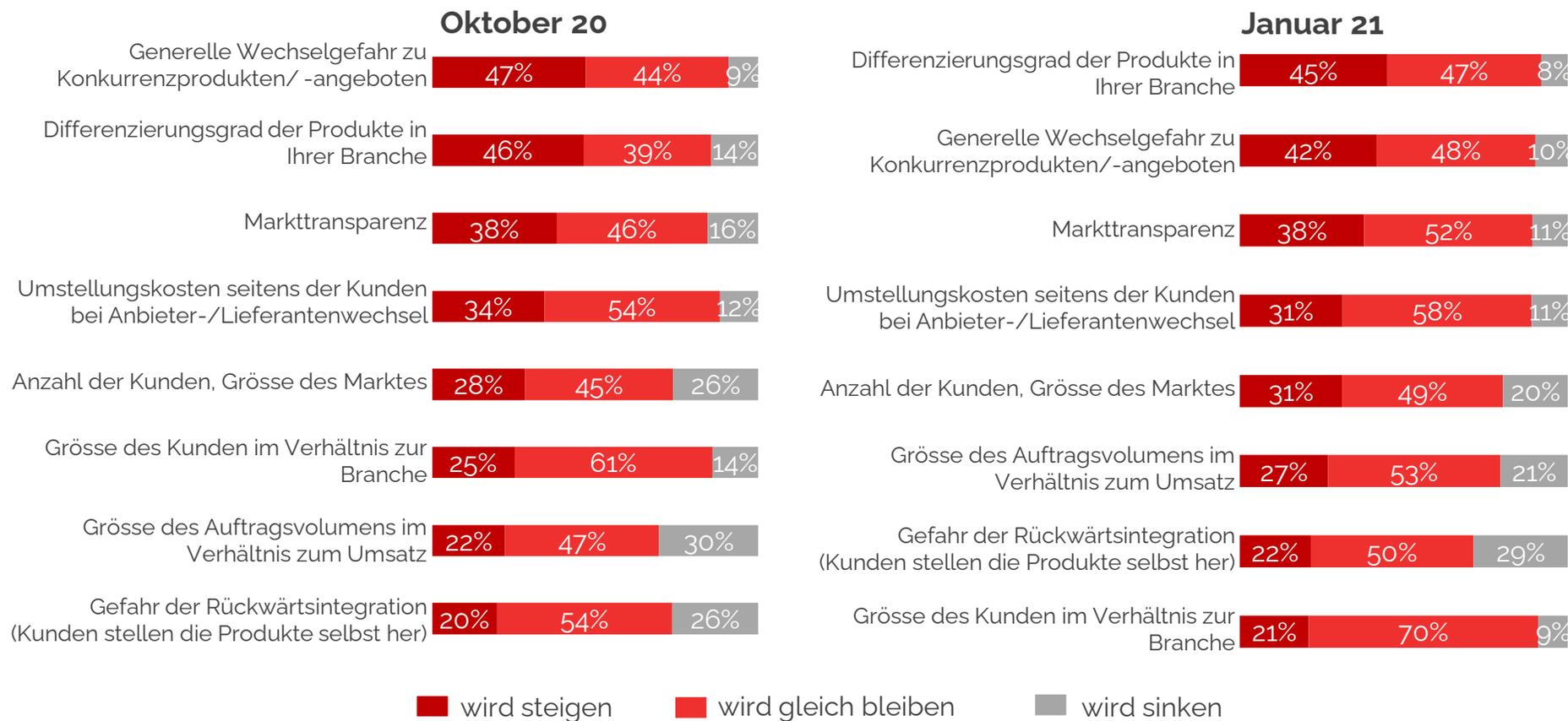
”



Stephanie Schuster
Selbstständig
Being agile | Train your Mind

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?



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?

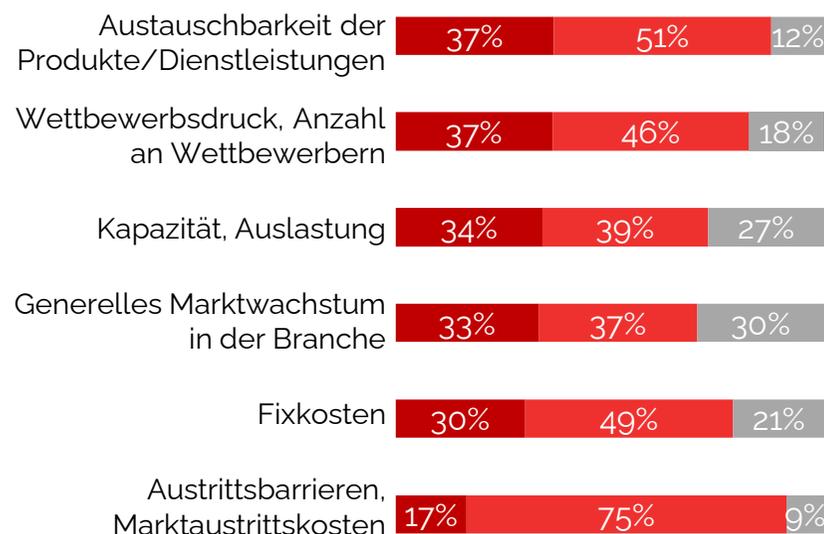
wird steigen in %

Januar 2021	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
Differenzierungsgrad der Produkte in Ihrer Branche	52%	56%	54%	29%
Umstellungskosten seitens der Kunden bei Anbieter-/Lieferantenwechsel	28%	30%	44%	25%
Markttransparenz	72%	22%	30%	36%
Generelle Wechselgefahr zu Konkurrenzprodukten/ -angeboten	62%	38%	34%	39%
Anzahl der Kunden, Grösse des Marktes	38%	30%	46%	18%
Grösse des Kunden im Verhältnis zur Branche	17%	14%	30%	21%
Grösse des Auftragsvolumens im Verhältnis zum Umsatz	21%	27%	30%	27%
Gefahr der Rückwärtsintegration (Kunden stellen die Produkte selbst her)	17%	33%	18%	19%

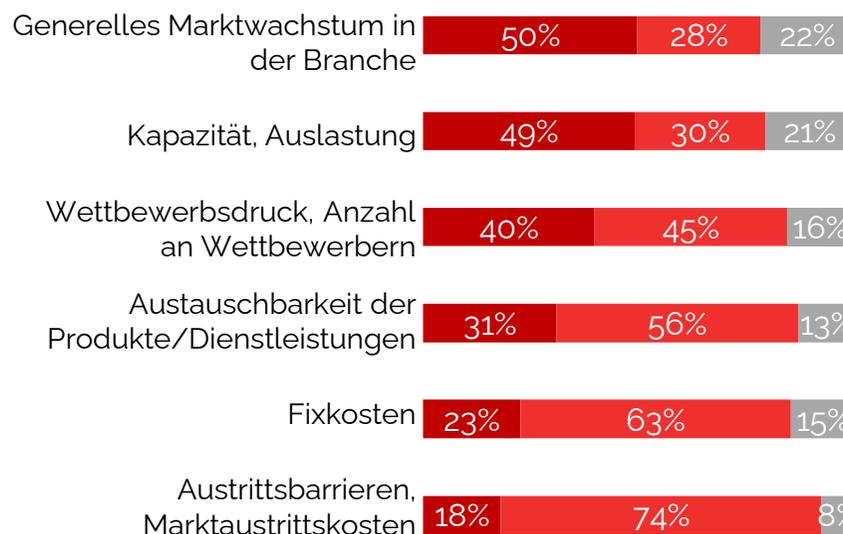
Branchenentwicklung (Top Management & Management Level 2 & 3)

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

Oktober 20



Januar 21



Martin Heuschkel
CTO
Infors AG



“ Die aktuelle Pandemie zeigt uns auf, wie schwach die vermeintlich starken Fundamente unseres relativen Wohlstandes sind. Gestern waren Banken und nationale Fluggesellschaften systemrelevant. Jetzt ist ein guter Moment, die Weichen der Relevanz richtig zu stellen und die wahren Werte zu erkennen. Dafür sehe ich gute Chancen für die Schweiz. ”

- wird steigen
- wird gleich bleiben
- wird sinken

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 %

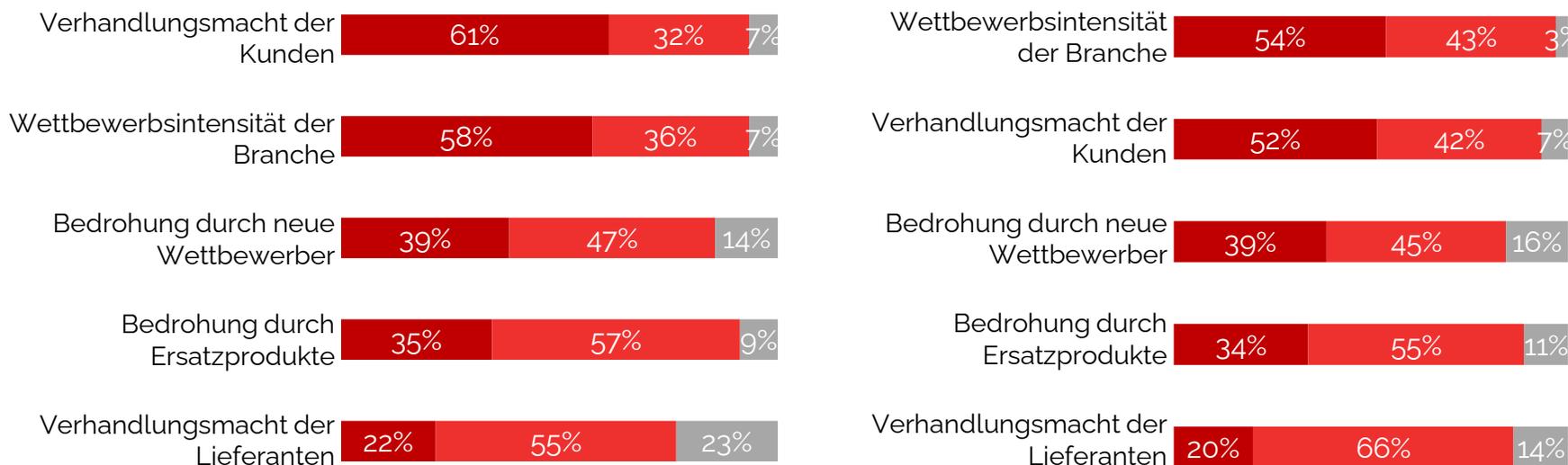
Januar 2021	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
Generelles Marktwachstum in der Branche	36%	42%	61%	53%
Kapazität, Auslastung	39%	45%	61%	48%
Wettbewerbsdruck, Anzahl an Wettbewerbern	45%	53%	24%	40%
Austauschbarkeit der Produkte/Dienstleistungen	41%	35%	23%	29%
Fixkosten	31%	16%	20%	25%
Austrittsbarrieren, Marktaustrittskosten	8%	21%	17%	22%

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?

Oktober 20

Januar 21



Ingo Knöll
Cloud Infrastruktur
Spezialist
Oracle



“ Die Pandemie ist zwar eine Gefahr für die Wirtschaft aber auch eine Chance sich neu zu positionieren und Liebgewonnenes zu überdenken; die IT Industrie profitiert im Moment vor allem durch die beschleunigte Digitalisierung in den Unternehmen obwohl natürlich auch gewisse Branchen leiden und Investitionen stoppen müssen; danach werden alle besser aufgestellt und vorbereitet 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 %

Januar 2021	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
Wettbewerbsintensität der Branche	55%	63%	56%	46%
Verhandlungsmacht der Kunden	41%	66%	44%	53%
Bedrohung durch neue Wettbewerber	48%	50%	32%	32%
Bedrohung durch Ersatzprodukte	52%	40%	27%	27%
Verhandlungsmacht der Lieferanten	10%	25%	23%	20%

“

Die Politik fährt die ganze Wirtschaft runter, bei der Entschädigung happert es dann aber z.B. Härtefallentschädigung hat plötzlich wieder aufgehört. Der Bürokratie-Schimmel hat zugeschlagen. Föderalismus beim Geld verteilen in einer Krise das geht so nicht!! Besser: Ein harter Lockdown und der Staat finanziert alles. Auch die Gebühren sind nicht gesenkt worden (z.B. beim HR); beim COVID-19-Kredit verdienen sich die Banken eine goldene Nase. BR ist sehr naiv, zu viele Berater, zu wenig Praxisbezug - keine Vorbildfunktion

”



Hans Jörg Müller
CEO / Inhaber
Maneva GmbH

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

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

Oktober 20



Januar 21



Paolo Sutter
VP Global Strategic
Alliances
Sitecore



“ COVID-19 hat sicher einen grossen Impact auf verschiedenste Branchen; der Detailhandel welcher nicht digitale Angebote hat (e-Commerce oder Ähnliches) wird es schwer haben zu überleben. Die Digitalisierung ist eines der grössten Wachstumsmärkte, jedoch fehlen da genügend Fachkräfte. Vielfach fehlt es den Unternehmen auch an einer Vision wie sie das Business auf neue Beine stellen können. In gewissen Bereichen wie z.B. Gastronomie kommt es sicher zu Bereinigungen die schon längst fällig wären, jedoch unter COVID-19 beschleunigt werden. Es ist eine grosse Chance für Unternehmen sich jetzt nochmals neu zu erfinden um für die zukünftigen Herausforderungen gewappnet zu sein. Chancen auch ältere Mitarbeiter, ev. sogar mit Krisenerfahrung aus den vergangenen Jahrzehnten einzustellen. Mir ist bewusst, dass man eine Finanzkrise nicht mit einer Pandemie vergleichen kann, doch erachte ich es als sehr wertvoll, gemischte Teams zu kreieren und den neuen, sich ständig wandelnden Herausforderungen gewachsen zu sein. ”

- wird steigen
- unverändert
- wird sinken

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 %

Januar 2021	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
Preis- / Leistungsverhältnis der Konkurrenzprodukte	34%	45%	30%	25%
Umstellungskosten für Kunden beim Wechsel zu Konkurrenzprodukten	31%	22%	38%	17%
Produkt- / Dienstleistungsloyalität	24%	11%	28%	20%
Bekanntheit der Konkurrenzprodukte	34%	8%	28%	20%
Image der Konkurrenzprodukte	24%	8%	23%	16%

“
Ich denke mit dem heutigen Tag des verlängerten und erweiterten Lockdowns mit den Geschäftsschliessungen des Handels, wird die Schweiz kurzfristig eine Insolvenzwelle erleben. Dies wird einhergehen mit steigender Arbeitslosigkeit und zunehmenden finanziellen Belastungen, die dem verbleibenden Handel schwer zusetzen werden. Wenn das Vertrauen in die Wirtschaft schwindet, wird weniger investiert und die Abwärtsspirale ist kaum mehr aufzuhalten. Die Schweizer Wirtschaft wird jetzt einen Abwärtstrend erleben.”

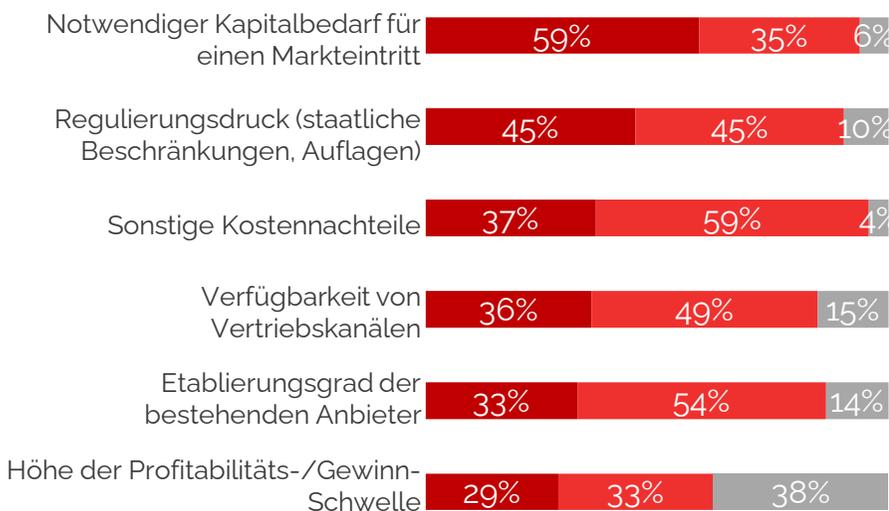


Petra Vontz
CTO
REMA TIP TOP AG

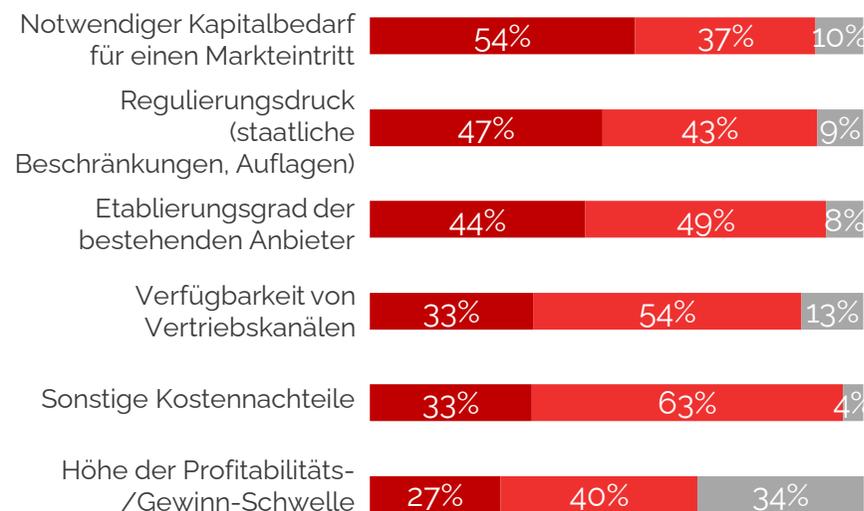
Markteintritt (Top Management & Management Level 2 & 3)

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

Oktober 20



Januar 21



Christof Oberholzer
Business Area Manager
bbv Software Services AG



“ Die COVID-19 Krise birgt neben den einschneidenden Veränderungen in viele Branchen auch viele neue Chancen, Prozesse zu optimieren, digitalisieren oder klassische Angebote über digitale Kanäle zu etablieren. Dabei sollten wir unbedingt gesellschaftliche und ethische Grundsätze betrachten, damit die Chancengleichheit für die Beschäftigten gerecht verteilt wird. Wirtschaftlichkeit und Mehrwert in Balance zum sozialen Einklang.

- 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 %

Januar 2021	Finanz- dienstleister & Versicherungen	Beratung, professional Services	Informations- technologie	andere Branchen
Notwendiger Kapitalbedarf für einen Markteintritt	59%	50%	55%	53%
Regulierungsdruck (staatliche Beschränkungen, Auflagen)	72%	32%	51%	41%
Etablierungsgrad der bestehenden Anbieter	46%	51%	46%	35%
Verfügbarkeit von Vertriebskanälen	55%	33%	28%	25%
Sonstige Kostennachteile	44%	29%	30%	31%
Höhe der Profitabilitäts-/Gewinn-Schwelle	36%	41%	20%	17%

“
Viele Unternehmen profitieren jetzt von Hilfspaketen in Form von Kurzarbeit und Darlehen mit sehr günstigen Bedingungen. Das sind Hilfen aus allgemeinem Geld, bezahlt von der Gesellschaft, insbesondere auch künftigen Gesellschaft. Eine Rückzahlung in Form von Stabilitätsrücklagen, Abkehr von Heuschrecken-Kapitalismus, ausbluten von Firmen zum Wohle von Dividendenzahlungen wäre unabdingbar.
”

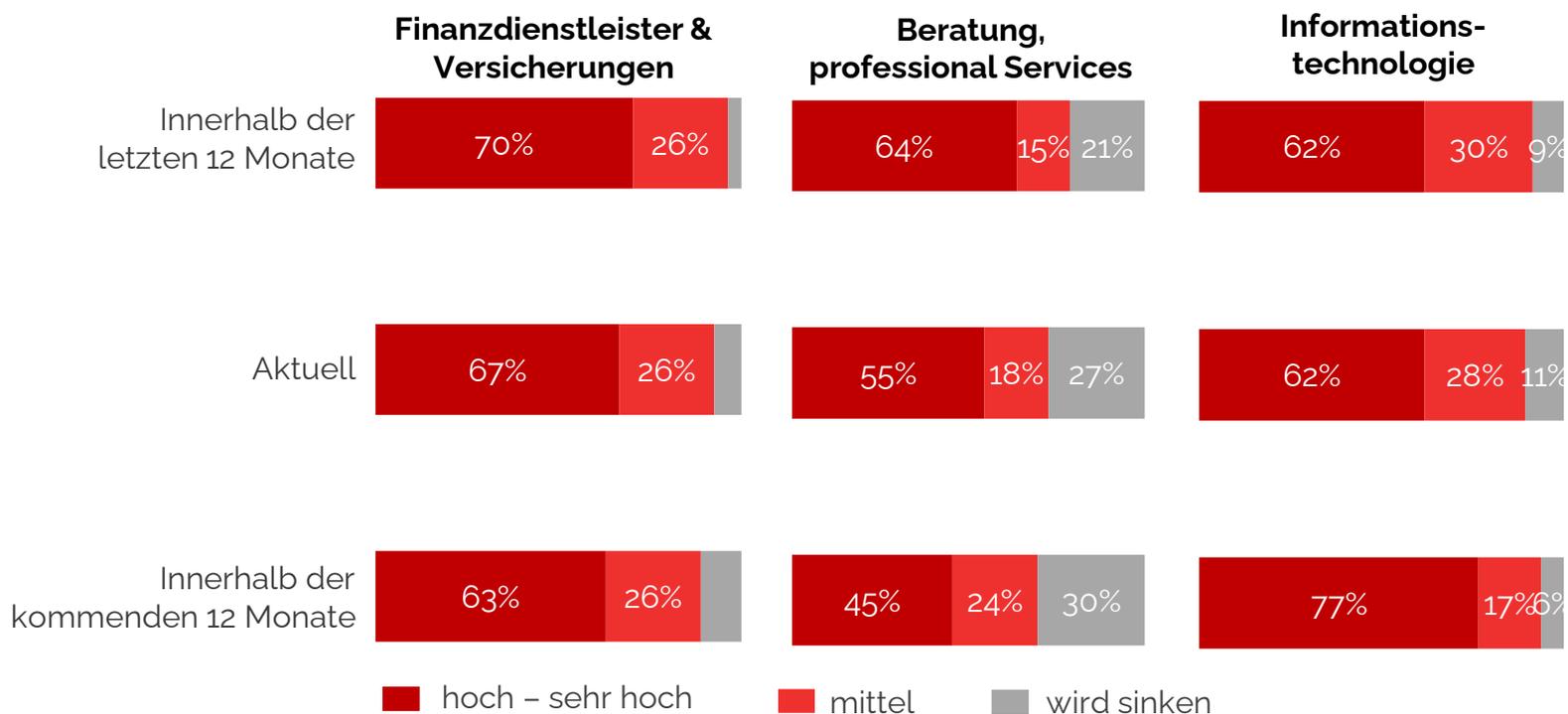


Bruno Christen
Projektleiter
EDP

Recruiting (Top Management & Management Level 2 & 3)

F21: Wie hoch ist in Ihrem Unternehmen der Bedarf an Fachkräften?

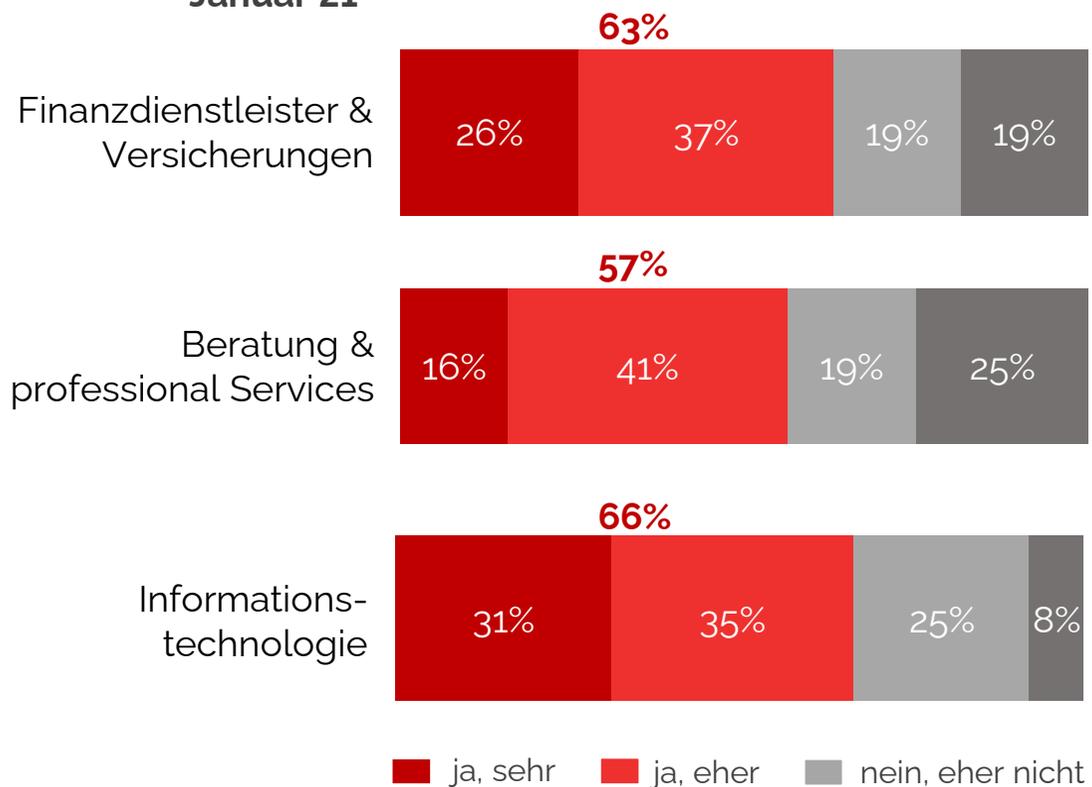
Januar 21



Recruiting (Top Management & Management Level 2 & 3)

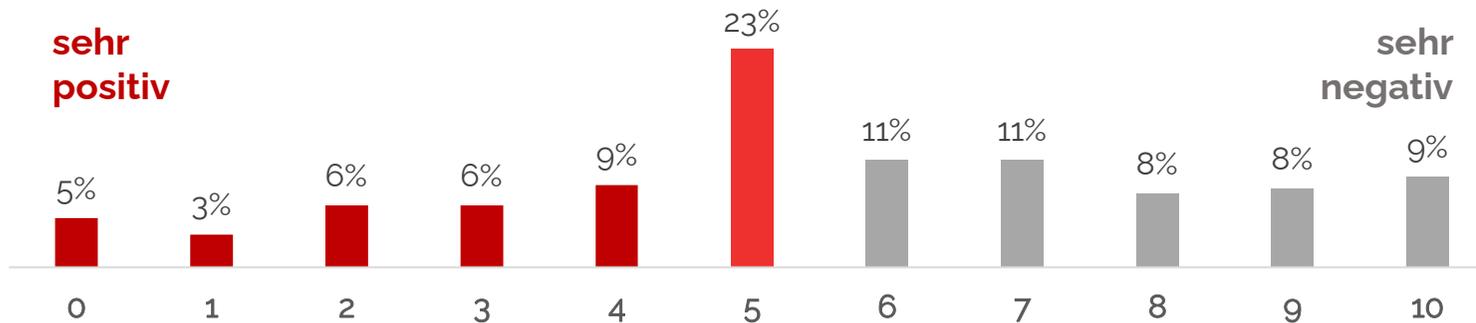
F19: Haben Sie Schwierigkeiten qualifizierte Mitarbeiter für Ihre Unternehmen zu finden?

Januar 21

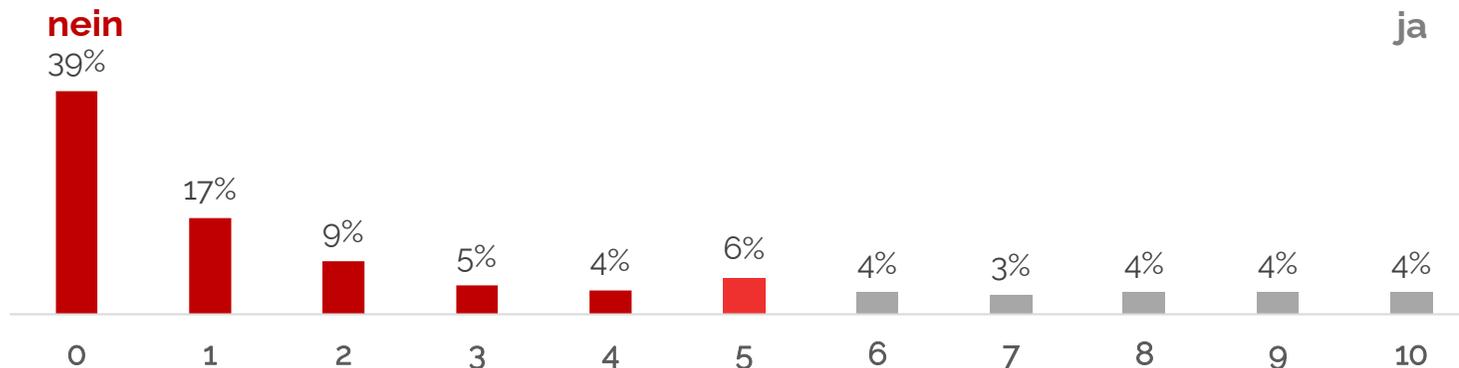


Einfluss COVID-19 (Top Management & Management Level 2 & 3)

F24: Welchen Einfluss hat die COVID-19 Krise auf den Umsatzverlauf Ihres Unternehmens?



F25: Ist aufgrund der aktuellen Krise die Existenz Ihres Unternehmens bedroht?



Weitere Expertenmeinungen

Beat von Känel

Inhaber
GCP



“

Sehr angespannt, die Gefahr für den sozialen Frieden.

”

Peter Biefer

Senior Security Consultant
TEMET AG



“

Die Konkurse von vielen Betrieben führen dazu, dass ganze Lieferketten wegbrechen und damit auch diese wirtschaftlich Mühe haben werden. Die Kurzarbeit bewirkt, dass beträchtlich weniger Geld für den Konsum vorhanden sein wird. Dadurch werden wiederum Konsumbetriebe mehr Mühe haben; grundsätzlich sehe das Jahr 2021 allgemein als ein wirtschaftlich schwieriges Jahr.

”

Claudio Zinetti

Consultant Supply Chain
Projects & Operation
Chemie



“

Es wird ein Jahr mit einem kleinen Minus sein.

”

Chris Suchowski

IT Excellence Manager
SR Technics



“

Viele Branchen wurden durch COVID-19 beeinträchtigt. Die letzten 10 Monate waren wirklich schlecht, aber insgesamt bleibt die Schweiz stark.

”

Weitere Expertenmeinungen

Andreas Limacher
Ressortleiter Verkauf & Marketing
Camille Bauer Metrawatt AG

“ Die Schweiz ist mit Ihrer Politik auf dem richtigen Weg, die Türen offen lassen aber trotzdem die Schweizer Eigenschaften nicht vergessen lassen! ”

Melany Carneiro Cartaxo
Fachspezialistin Middle Office
Strukturierte Produkte
Luzerner Kantonalbank

“ Wir müssen die hohen Löhne in meiner Branche sinken lassen. Es gibt Banker, die haben den Bezug zur Realität total verloren! ”

Katharina Kurth
Senior Business Engineer
finform AG

“ Der Lockdown ist aus wirtschaftlicher Sicht eine unnötige Überreaktion auf die Bedrohungslage. Mein ökonomisches Herz weint für alle Kleinbetriebe, die mit viel Herzblut aufgebaut wurden und nun Konsequenzen tragen müssen (bis hin zum Ruin) für etwas, was sie nicht beeinflussen können. ”

Zeev Heinrich
Senior Project Manager
Brine SA

“ Die Schweiz wird durch inkompetente machtgeile Politiker, die ihren totalitären Machtansprüchen immer offener freien Lauf lassen, in Grund und Boden geritten. Wäre Ihnen wirklich an unserer „Gesundheit“ gelegen, würden Sie Spital- und Intensiv-Kapazitäten aufbauen anstatt diese abzubauen. Sie würden Fremd-Purpose-Medikamente begrüßen anstatt diese zu verteufeln. Und Sie würden uns nicht in großem Maßstab zu Versuchskaninchen für hinsichtlich wichtiger Belange ungetestete „Impfstoffe“ missbrauchen. ”

Frank Eimer
CDO
Rensales

“ Die Regierung hat bei der zweiten Welle schlicht und einfach versagt und damit der Schweizer Wirtschaft hohen Schaden zugefügt: Die momentane Krise muss schnellstmöglich in den Griff bekommen werden und der einzige Weg ist ein massives Impfprogramm à la Israel! Mit diesem Minimal-Impfprogramm, welches momentan gefahren wird sehe ich schwarz für eine schnelle Öffnung des Landes. ”

Weitere Expertenmeinungen

Christoph Schauer

Sen Consultant
QUNIQUE

“

Im Mai bekommt Europa ein neues Medizinproduktegesetz. Die Schweiz zieht mit, wenn das Rahmenabkommen zustande kommt. Falls nicht ... ein Plan B ist nicht erkennbar!

”

Peter Dawabi

Management Consultant
Cognizant

“

Die Schweizer Wirtschaft wird sich nach der COVID-19-Krise schnell wieder erholen.

”

Georg Balmer

Seniorpartner
TERNLECAG

“

Leider zu konservativ, zu wenig innovativ und zukunftsorientiert. Gesamthaft zu wenig global und vernetzt denkend. Global, schlechte Aussichten.

”

Dean Petrovic

Technical Director
ON Semi

“

Finanzkrise beobachtet Q3, 2019 ist überbrückt. Die derzeitige langsame Entwicklung der Situation hängt stark von den COVID-19-Regelungen ab.

”

Peter Payer

Director Key Account
Management Large corporates

“

Starker Aufschwung nach Rückgang!

”

Weitere Expertenmeinungen

Timo Schweizer
Consulting

“ Seit längerem befinden sich die Unternehmen in einem Vakuum, weil die meisten Positionen durch Leute, welche nicht der Position gewachsen sind, besetzt werden. So werden Entscheidungen nur unter Zugzwang getroffen, welche dann vorgestern erledigt sein müssen. Dies wird dann agil genannt. Diese Situation beschreibt quasi die Wirtschaft. Die Realwirtschaft florierte zwar die letzten 10 Jahre, obwohl die Makrowirtschaft (Negativzins, auch übergangsweise, gibt es in keiner Theorie) nicht im Lot war. Nun muss die C-Krise für alles hinhalten. Und niemand traute sich etwas dagegen zu machen!

”

Peter Vogler
Head M&A

“ Es sieht düster aus; aber die Medien und der BR tun das ihrige, damit die Verunsicherung noch grösser wird und somit noch weniger konsumiert wird.

”

Andreas Forrer

“ Das mittelalterliche Arbeitsrecht sollte dringend den aktuellen Gegebenheiten angepasst werden.

”

Bob Schwamm

“ Die Schweizer Wirtschaft existiert eigentlich kaum mehr. Die meisten Unternehmen produzieren selbst nichts mehr, sondern vertreiben Produkte welche irgendwo billig produziert werden. Es ergibt sich deswegen ein Wissensverlust und eine niedrige Konkurrenzfähigkeit, wegen Mangel an Differenzierung des «Swiss Made». Dies widerspiegelt sich bereits in den verschiedenen Ranking. Ich erwarte deswegen im Kurz- wie im Langfristigen höchstens eine Stagnation oder sogar ein rückgängiges BIP. Im Klartext: Obschon noch alles gut aussieht, geht es der Schweizer Wirtschaft eigentlich schlecht.

”

Kontakt



+41 44 586 42 05



contact@swissbusinesspulse.com



Photo by Julian Hochgesang on Unsplash