

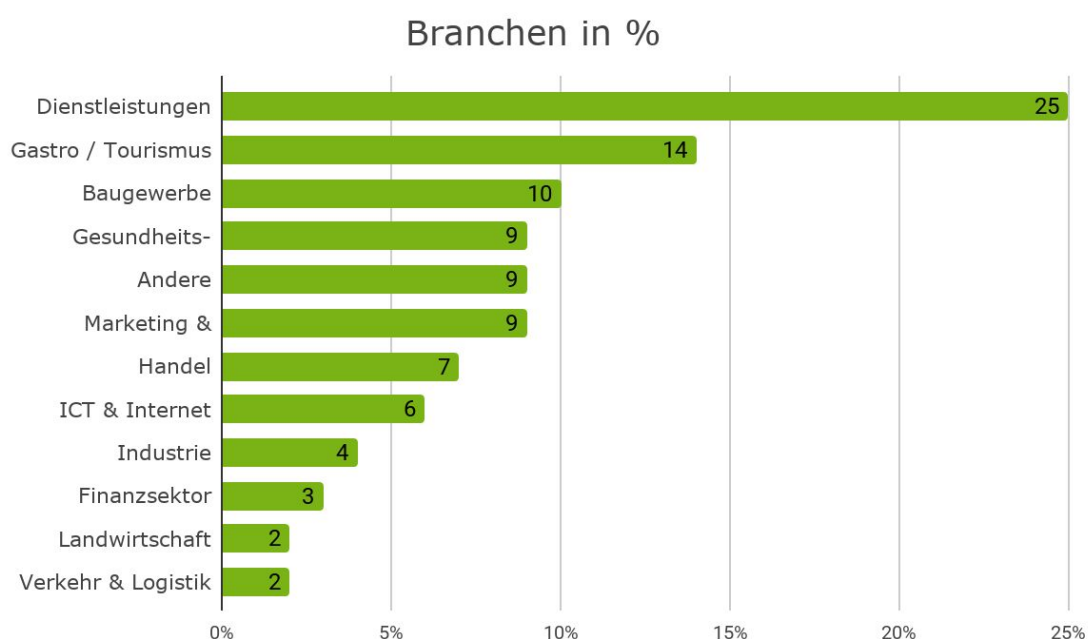
## GRYPS KMU Puls Umfrage vom 6. Mai 2020 im Vergleich zum 2. April 2020

Wie geht es den Schweizer KMU nach Lockdown-Woche 8? Die Beschaffungsplattform GRYPS.ch hat den Puls der KMU zum zweiten Mal in einer Umfrage gemessen: Wie steht es um die Liquidität der Schweizer KMU? Was sind die grössten Sorgen im Hinblick auf die nächsten Monate? An welches wirtschaftliche Szenario glauben die Unternehmen? Dieses und vieles mehr finden Sie in unseren Facts & Figures.

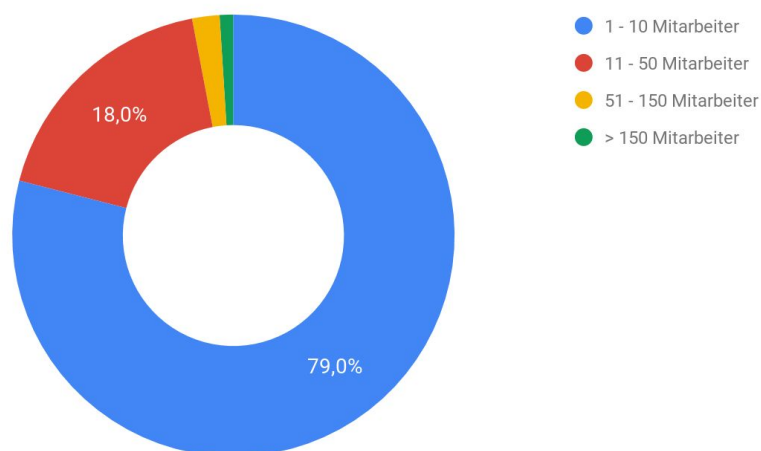
### Angaben zu den an der Umfrage teilnehmenden KMU

**140 Unternehmen** haben an der GRYPS Umfrage teilgenommen. Deren Angaben wurden vertraulich und anonym behandelt und ausgewertet.

Die Top 3 Branchen der Schweizer KMU, die an der Umfrage teilgenommen haben, sind die Branchen Dienstleistungen, Gastronomie & Tourismus und Baugewerbe.



### Unternehmensgrösse

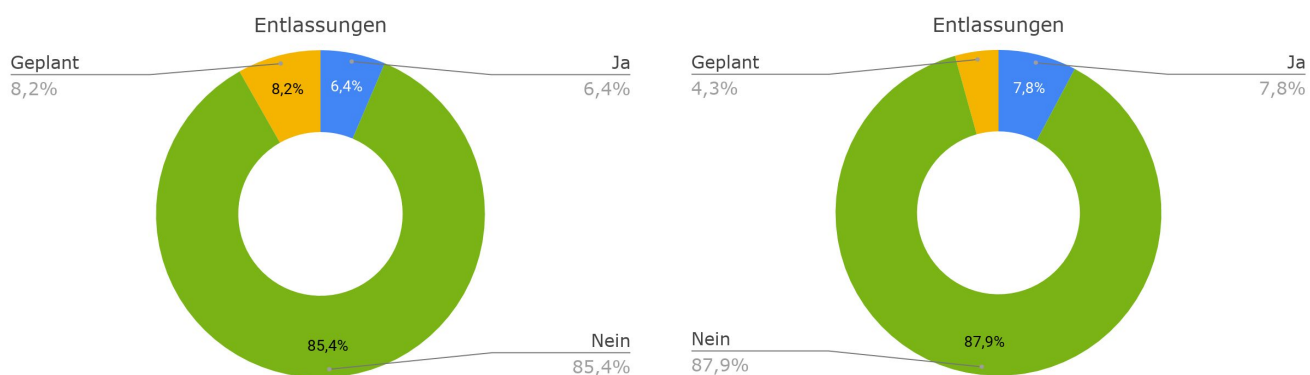


### Haben Sie aufgrund der Corona-Krise bereits Mitarbeiter entlassen müssen?

Während im März 15% Entlassungen geplant oder bereits ausgeführt wurden, hat sich dieser Wert im April auf 12% reduziert.

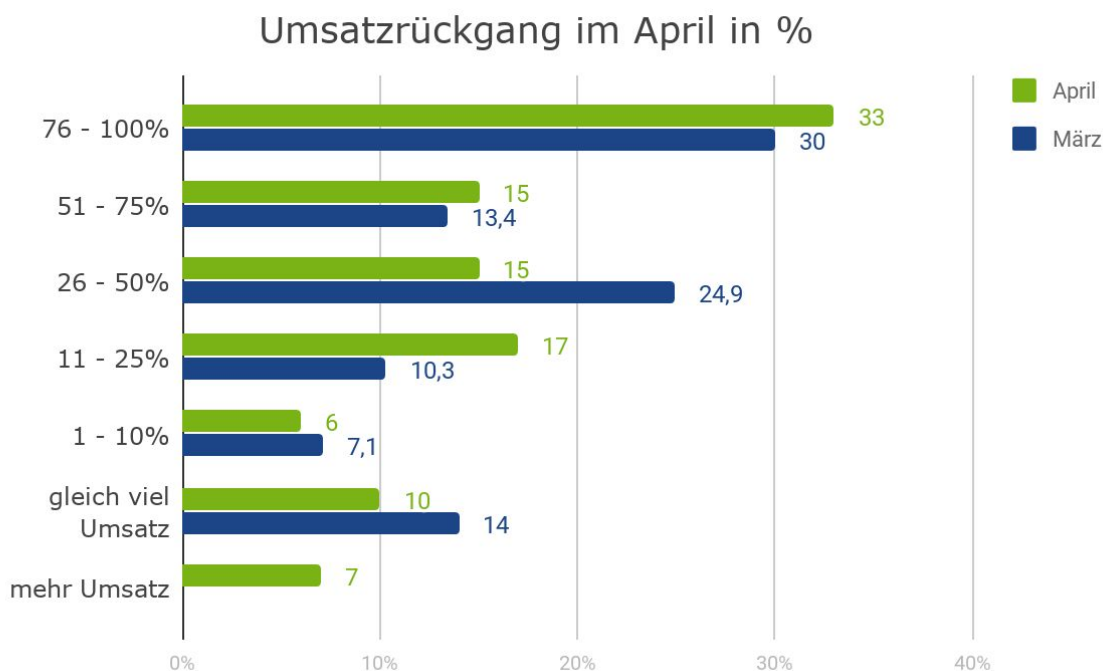
März 2020

April 2020



### Wie hoch schätzen Sie den Umsatzrückgang für den Monat April? Angabe in % in Bezug auf den Vorjahresmonat.

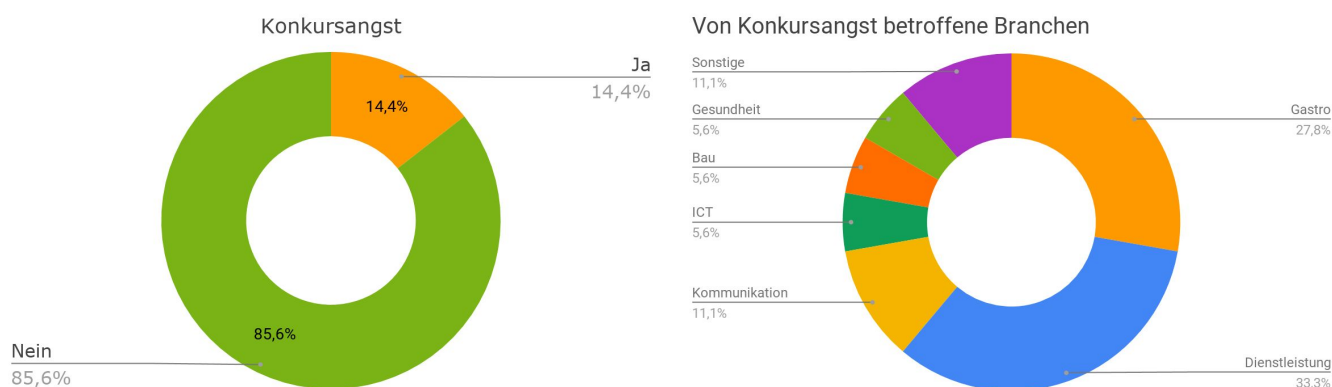
Den Grossteil der KMU trifft es noch immer sehr hart: Rund 33% verzeichnen im April sehr hohe Umsatzrückgänge von mehr als 75% im Vergleich zum Vorjahr. 10% bekunden gleich viel Umsatz, 7% sogar mehr als im Vorjahr.



## Befürchten Sie einen Konkurs Ihrer Firma in den nächsten 6 Monaten?

Die Schweiz muss in den nächsten 6 Monaten mit einer massiven Konkurswelle rechnen, da **14 % der befragten KMU einen Konkurs in den nächsten 6 Monaten befürchten**. Fast alle Firmen mit Konkursangst fallen in die Kategorie von **1-10 Mitarbeiter**. Betroffen dabei sind besonders die **Dienstleistungsbranche** und die **Gastronomie**.

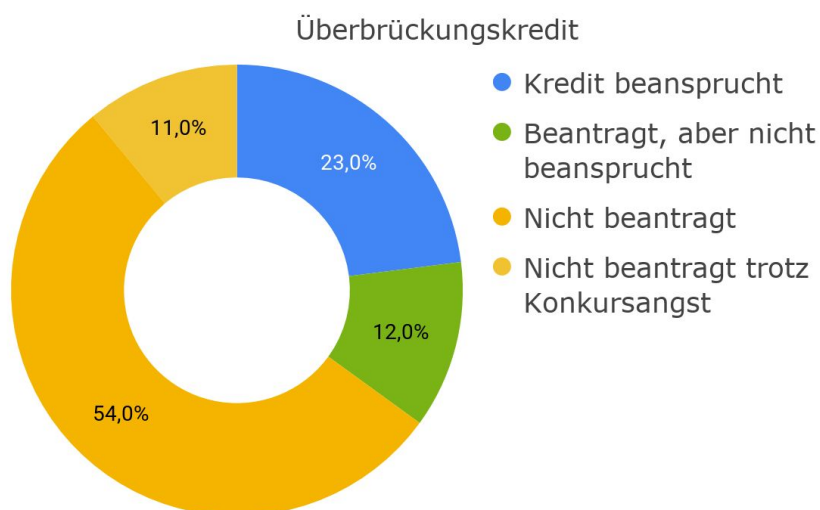
**Interessant:** 80% der Firmen mit Konkursangst haben KEINEN Covid-19-Überbrückungskredit beantragt!



## CoVid-19-Überbrückungskredit: Mussten Sie diesen bereits in Anspruch nehmen?

Auch im April: **65% der KMU nehmen keinen Überbrückungskredit auf**.

**Interessant:** Die Detailanalyse hat gezeigt, dass die Branchen **Dienstleistungen und Gastronomie kaum Gebrauch vom Covid-19-Kredit** machen, obwohl diese besonders von Liquiditätsengpässen betroffen sind. Sie sehen sich jedoch nicht in der Lage einen Überbrückungskredit innert Frist zurückzuzahlen.

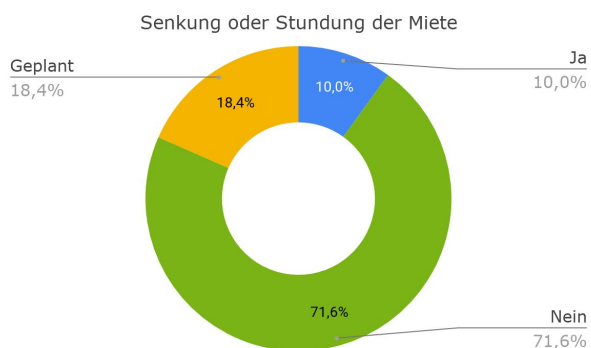


## Haben Sie mit dem Vermieter Ihrer Geschäftslokalität eine Stundung oder temporäre Senkung der Miete vereinbaren können?

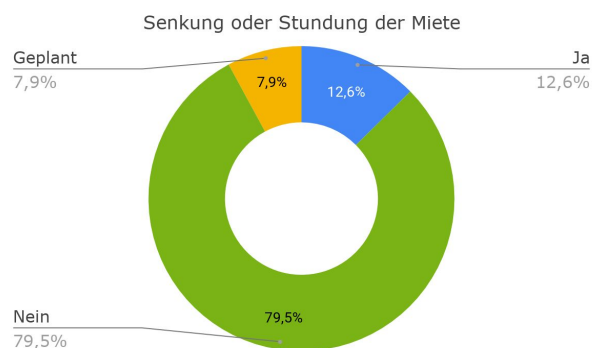
12.6% einigten sich auf eine Stundung oder temporäre Senkung der Miete, 7.5% planen es noch.

**Interessanterweise hat die Detailanalyse ergeben, dass sich die KMU mit Konkursangst nicht in diesen beiden Kategorien befinden.**

März 2020



April 2020



## An welches wirtschaftliche Szenario glauben Sie?

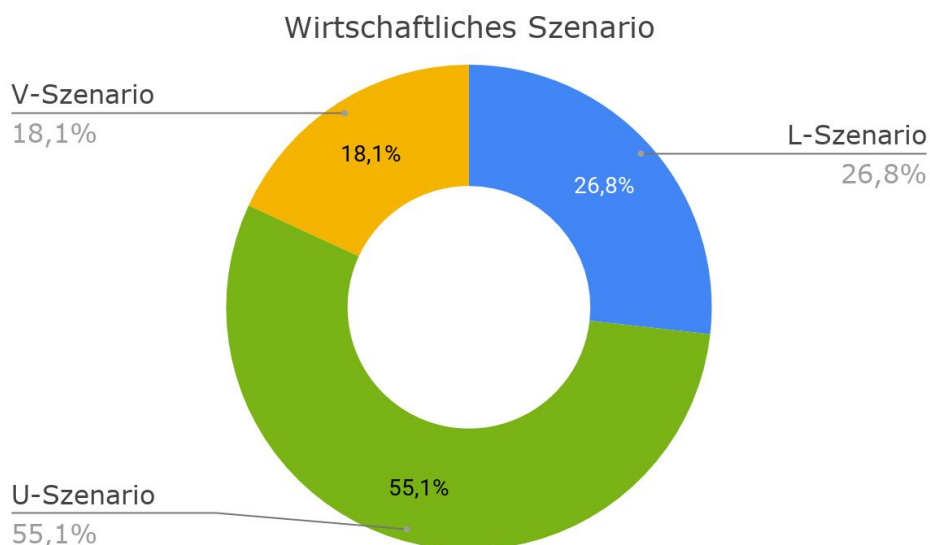
Die LUV-Szenarien:

**L-Szenario:** Die Krise wird uns noch mehrere Jahre beschäftigen.

**U-Szenario:** Die Krise wird noch bis ins 2021 anhalten, danach wird es wieder aufwärts gehen.

**V-Szenario:** Mit der Öffnung wird die Wirtschaft schnell wachsen und schon bald wieder auf dem Vor-Corona-Stand sein.

**Die Mehrheit der KMU glaubt an das U-Szenario**, d.h. dass die Krise noch bis in 2021 andauern wird und erst dann eine Erholung der Wirtschaft zu erwarten ist.



## Wurden oder werden aufgrund von Corona in Ihrem Unternehmen Innovationen eingeführt?

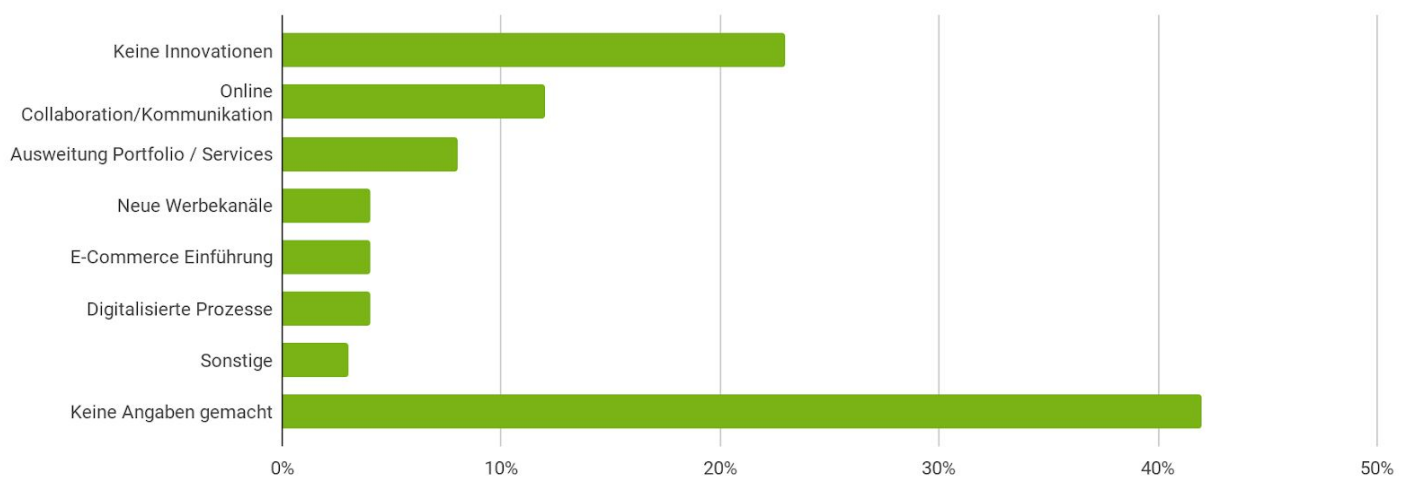
Die Umfrage zeigt, dass die meisten Innovationen rund um.....

23% KMU lancierte während der Corona-Krise keine Innovationen im Unternehmen. Die Mehrheit der Unternehmen nannte die Einführung von neuen Kommunikationsformen wie Online Collaboration oder Videoconferencing aufgrund des Home Office Zwangs. Immerhin 8% der Befragten haben ihr Produktportfolio ergänzt und weitere 4% auf E-Commerce ausgeweitet.

Originalkommentare der Teilnehmenden zu dieser Frage finden Sie in [Anhang A](#).

**ACHTUNG:** Die Kommentare sind sehr umfangreich und dienen lediglich zur Veranschaulichung der Gemütslage der Befragten!

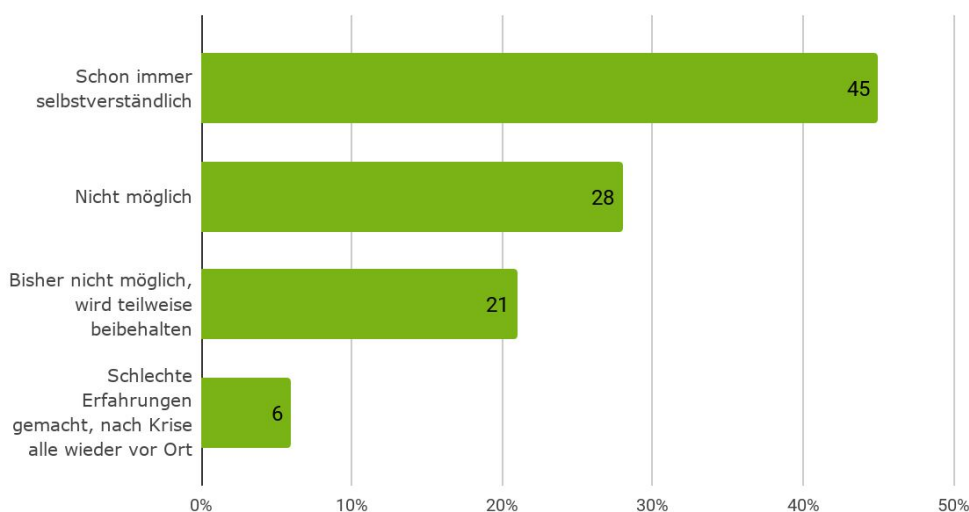
### Innovationen eingeführt



## Wie stehen Sie zur Home-Office-Praxis?

Bei 21% der Firmen wurde Home Office jetzt neu eingeführt und soll auch nach der Krise den Mitarbeitern angeboten werden. Von negativen Erfahrungen mit Home Office berichten nur die Wenigsten.

### Home-Office-Praxis

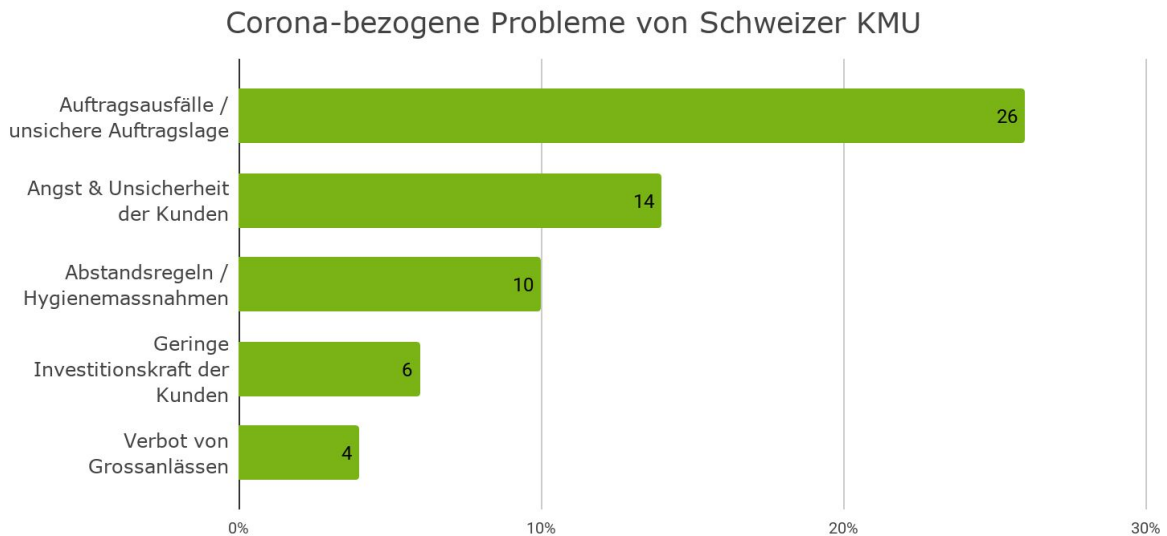


### Mit welchen Corona-bezogenen Problemen hat Ihr Unternehmen besonders zu kämpfen?

Angst und Unsicherheit der Kunden, sowie das Einhalten der Hygiene- und Abstandsregeln bereiten vielen Unternehmen weiterhin Probleme.

Originalkommentare der Teilnehmenden zu dieser Frage finden Sie in [Anhang B](#).

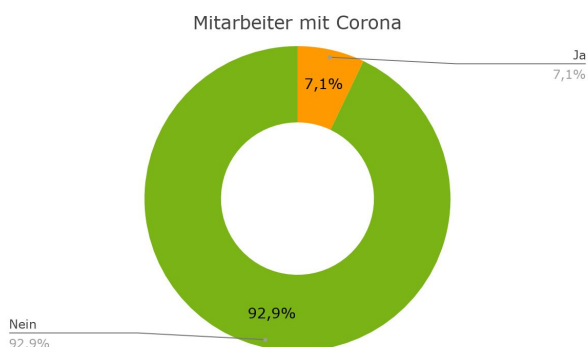
ACHTUNG: Die Kommentare sind sehr umfangreich und dienen lediglich zur Veranschaulichung der Gemütslage der Befragten!



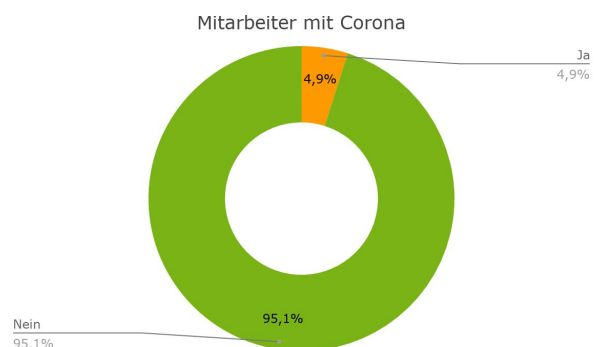
### Gibt es in Ihrem Unternehmen bereits Corona-Fälle?

Tendenz rückläufig: Prozentual weniger angegebene Fälle von Corona in den Schweizer KMU als vor einem Monat. Da die besonders gefährdeten Risikogruppen entweder im Pensionsalter sind, oder während der Zeit des Lockdowns nicht oder vom Home Office aus arbeiten, war zu erwarten, dass dieser Wert tief bleibt. Zudem wurden bis vor kurzem erkrankte Personen nicht getestet, wenn sie nicht zur Risikogruppe gehören oder nicht hospitalisiert waren.

März 2020



April 2020



## **Herausgeber der Umfrage:**

**GRYPS Offertenportal AG**

Frau Simone Ott

Untere Bahnhofstr. 12

8640 Rapperswil

Tel. 055 2110530

[support@gryps.ch](mailto:support@gryps.ch)

[www.gryps.ch](http://www.gryps.ch)

**Anhang A: Originalkommentare zur Frage:**

**Wurden oder werden aufgrund von Corona in Ihrem Unternehmen Innovationen eingeführt?**

*(Antworten mit Nein/Keine wurden entfernt)*

Ausschaltung Online-Service die Preise für das Fotostudio kalkulieren und buchen zu können.
Mehr digitale Angebote
wEITER VERSUCHEN WIE VORHER AUFTRÄGE EINZUBRINGEN
Mehr online Marketing
Wir werden uns noch kritischer mit behördlichen Vorgaben auseinandersetzen und noch weniger an die Vernunft glauben.
weitere Automationen und neue Services
Takeaway, welches ich vorher nicht angeboten habe
Keine Innovationen, aber viel Fortschritt in Bezug auf moderne Arbeitsformen und Digitalisierung.
1. Verstärkung Online Marketing+Verlinkung auf andere Plattformen (Partner, Verbände etc) 2. Pensionierten Projekt: Vertrieb unserer Produkte im Nebenamt auf Provisionsbasis
Dokumentenmanagementsystem
Wir waren schon innovativ. Interessant ist, das unsere Kunden jetzt offen für Videokonferenzen sind.
Ja, neue Dienstleistungen ins Portfolio aufgenommen
Wir hatten auf Grund unserer Internationalität schon vor Corona Vorkehrungen getroffen
Verbesserung der Videokonferenz. Anpassung bezüglich Entschädigung im Homeoffice (Mitarbeiter stellt ja seine private Infrastruktur zur Verfügung).
Fokus auf neue, digitale Produkte und Dienstleistungen
Zurzeit keine Aktion geplant
Digitale Lösungen, die vorher als nicht möglich gesehen wurden.
Div. Arbeiten im Bereich Brennholz werden automatisiert
Noch mehr Online-Meetings und Workshops als sonst
Schichtbetrieb, Teams Sitzungen
Für ÖFFNUNG AM 11.5 DIVERSE MASSNAHMEN ABER KEINE INNOVATIONEN
Lebensmittelverkauf statt nur Fleisch
Internet-Shop erneuert und ausgebaut
Nein wir werden nichts ändern und finden alles total unnütz und übertrieben.
Aufbau von digitale Kommunikationskompetenzen
wöchentliche zoom-Meetings mit Mitarbeitern
Raumumstellung, vielleicht in Schnapsproduktion da desinfizierend und evtl. Messtechnik
Verstärktes Home Office (kein Zeitverlust durch Fahrten zum Büro, besser für Klimaschutz)
Artikel Online verfügbar gemacht
Mehr webex
Neue Website, spezielle Mailings und Spezialofferten



Es wird nun ein einheitliches Videokonferenz-Tool eingesetzt, früher war das immer sehr improvisiert und funktionierte schlecht

Bei Anzug einer Grippewelle Hygienemassnahmen geplant

Keine, alle Prozesse sind zu 100% digitalisiert

EDV wurde renoviert

Nein, wir sind froh, wenn wir mit einem blauen Auge durch die Krise kommen

Zurzeit keine Aktion geplant

Zoom-Meeting

**Anhang B: Originalkommentare zur Frage:**

**Mit welchen Corona-bedingten Problemen hat Ihr Unternehmen weiterhin stark zu kämpfen?**

man kann nicht richtig arbeiten. Die Aufträge werden weniger. Überall herrscht Unsicherheit.
Keine Werbegelder.
Keine neuen Anfragen und geplante Aufträge bis auf weiteres verschoben oder storniert.
Zu geringe Nachfrage trotz erheblichem Bedarf - gestoppte Investitionen bei Kunden
Kosmetikstudio: Kunden trauen immer noch nicht, dass Studio zu besuchen
Preisdruck DER KONKURRENZ
Auftragsausfälle
Menschen haben Angst
Kann ich noch nichts sagen am Montag werde ich es sehen und spüren
Keine chance ausländische Kundschaften anzunehmen-das war bislang der Schwerpunkt
Auflagen, der Behörden und vor allem der Miete
Dem Schwachsinn der daraus ersichtlich wurde.
Keine Aufträge
Keine Kunden
Viel weniger Aufträge, bzw. Kunden
Erreichbarkeit der Kunden. Wegbruch der Gesundheits und Gastronomiebranche
Zu wenige Kunden im Restaurant und keine Markt- und Messeteilnahmen für meine Produkte
Angst Die Menschen haben keinen Menschenverstand mehr und meiden uns.
Einsatz von Menschen in Risikogruppe. Dies zu umgehen und Alternativen zu finden, ist anspruchsvoll.
Staatliche Allmacht, Kosten & Steuern ohne Ende zur Wende wie in der DDR...
GastroSuisse prescht in die völlig falsche Richtung
Nachfragerückgang
Keine Lieferungen aus dem Ausland
Kunden sind zurückhaltend im Geldausgeben für therapeutische Interventionen, kommen deshalb weniger.
Gästen warten ab. Grössere Gruppen annullieren aus angst.
Personal hat Zeit sich Gedanken zu machen über ihre Arbeit und sind Kritischer als vorher
Keine Entschädigung für Ertragsausfall, da kurzarbeit wegen Tieren nicht möglich
Mit Leuten die zu viel Angst haben und vor lauter Coronameldungen ihr Selbstvertrauen verloren haben!
Weniger Kunden wegen Umsetzung der Schutzmassnahmen plus weniger Anfragen
Da wir im Investitionsgüter Bereich sind, ist der Nachfrage Rückgang... bei Vielen ist bereits ein Invest Stopp ausgelöst... das grösste Problem
Face to Face Meetings
Es treten Wettbewerber auf den Markt, die dieselben Dienstleistungen günstiger anbieten. Aber nicht dieselben Kosten und Erfahrung haben.
Sehr grosser Aufwand für soziale Distanz einzuhalten

Akquise von Kundenaufträgen
Unsere Kunden verschieben ihre geplanten Projekte
Blockierte Reisetätigkeit
Neue Kunden zu gewinnen, da Unternehmer mit Investitionen zurzeit noch vorsichtiger sind als sonst.
Weniger Aufträge, geringeres Auftragsvolumen bei unseren Mandanten, weiterhin geringerer Umsatz
schwache Umsätze, geringe Liquidität
Kunden sind zurückhaltender geworden bei der Vergebung von Aufträgen.
Umsatzeinbussen mind. bis Oktober
Einhalten der Distanzregeln
Wir sind ready, sämtliche Dienstleistungen online anzubieten. Doch leider ist der Kunde (noch) nicht immer dazu bereit.
Bedenken wegen möglicher Quarantäne, akutes Risiko von Debitorenverlusten
Eventuell Kunden die nicht kommen wegen all den Massnahmen. Sehen wir aber erst ab 11.5.20
Umsatz Gastro und Shops gleich 0
Kein Direktverkauf. Verlagerung auf Shop. Platzmangel für Versand.
Keine privaten Montage- und Reparaturaufträge mehr. Es hat jedoch noch genug Aufträge auf Neu- und grossen Umbauten.
Anzahl Touristen ungewiss. Im Verhältnis zur Grösse des Unternehmens grosse Sicherheitsvorkehrungen. Integriertes Café kann nicht betrieben werden, da zu klein.
Kaum Arbeit.
Hauptkunden mussten das Geschäft schliessen oder führten Kurzarbeit ein.
Automobil Bewegungen waren sehr eingeschränkt und dadurch auch weniger Reparatur Aufträge. Da ich eigentlich von der Veteran Fahrzeugen sehr abhängig bin merke ich sehr deutlich, dass diese stehen geblieben sind und solange nicht eine Lockerung der Veranstaltungen statt findet, bleiben bei mir die Aufträge total aus.
Nur wenig wegen Abstandeinhaltung
Dieser Schwachsinn hindert uns und unsere Mitarbeiter einen reibungslosen Arbeitsfluss zu gewährleisten. Auch diese Masken sind so ein Schwachsinn, damit werden die Mitarbeiter erst krank. Alle sind sich am beschweren das sie diese tragen müssen.
Reiseeinschränkungen
Umsatzeinbruch, Auftragsrückgänge, Gewinneinbusse. Kunden werden allenfalls zu andere, digitalere Produkte bevorzugen
Verkauf
Planungsunsicherheit, Nachfrageschwankungen
Keine Corona Probleme
Angst der Menschen, Angst der Kunden
Abstandsregeln, Besprechungen auf Baustelle
- Mitarbeiter mit Husten dürfen nicht Arbeiten und fehlen im Betrieb, - es müssen jederzeit genügend Fahrzeuge zur Verfügung stehen für die Fahrt auf die Baustellen,
Fluten, Beziehungsschädigungen
Das Verbot von Grossanlässen ist für und vernichtend

Strenge Schutzvorschriften auf den Baustellen und damit verbunden zusätzliche Aufgaben für die Bau - und Projektleiter vor Ort. Ständige Desinfektionen im Büro.
Abstandsregel und Hygienemassnahmen
Geschlossene Flächenmärkte, keine Messen.
Aufträge zu bekommen
Es können keine Anlässe, welches ein Hauptteil des Unternehmens ausmacht, durchgeführt werden.
Touristen
Unsicherheit
Wir arbeiten hauptsächlich mit Schwimmbädern (Hygiene und Bodenrutschsicherheit) zusammen, sind alle geschlossen, schwierig jemanden zu finden um eben diese Reinigung jetzt durchzuführen, da diese ja geschlossen sind und keinen Nachzuschlag von 25% haben. Das Gleiche gilt für Altersheime und Einkaufsläden etc.
Die Verkaufsstellen sind weltweit mehrheitlich geschlossen, der Umsatz ist massiv eingebrochen
Verschobene Themen aufarbeiten. Entschädigungen einzufordern.
Kunden sind in Kurzarbeit, Projekte verzögern sich
Viel Arbeit wegen Online-Bestellungen
Mindestabstand der Tische
Keine Touristen
Kaum Aufträge
Wir sind Gross-Event-Supplier - aktuell Lockdown bis 31. August
Reisebeschränkung, verschiedene unklare Regelung in CH und Nachbarländer, keine Planung möglich, wann wieder Geschäftsaufnahme
Gestoppte und abgesagte Projekte / Verzögerungen von Projekten bei Kunden auf Grund von Home Office / B2B Verkauf stark behindert, insbesondere die Gewinnung von neuen Kunden und oder Projekten, durch fehlende Möglichkeit sich zu treffen
Wir sind im Beratungs- und Seminargeschäft und alle Gruppen mit mehr als 5 Personen mussten abgesagt werden. Somit konnten wir nur noch Einzelpersonen oder mit sehr kleinen Gruppen arbeiten. Zudem wird die Privatwirtschaft keine oder sehr wenige Aufträge erteilen.
Sehe wenige Kunden
Weniger Aufträge, geringeres Auftragsvolumen bei unsern Mandanten, weiterhin geringerer Umsatz
Umstrukturierung sämtlicher Konzertformate
Viele Kunde hatten mit einem Schlag das gleiche IT Problem und wir konnten nicht allen helfen. Wie werden die Home Office Arbeitsplätze abgesichert.