

Kleinunternehmen in der Krise

Auswirkungen der COVID-19 Pandemie auf die betriebliche Situation von Geschäfts- und Gewerbekunden sowie kleineren Mittelständlern



Prof. Dr. Jens Kleine
Thomas Peschke

Alexander Blatterspiel
Thomas Jürgenschellert



Fon: +49 (0)89 20 20 84 79-0
Fax: +49 (0)89 20 20 84 79-11



info@c-fin.de
www.c-fin.de



Rumfordstr. 42
80469 München



Februar
2021

▪ Key Learnings

▪ Methodik und Zielsetzung

- Zielsetzung
- Umfragesample

▪ Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen

- Volkswirtschaftliche Effekte
- Unternehmerische Wertschöpfung

▪ Unternehmen und Geschäftsbetrieb

- Selbstständigkeit
- Herausforderungen
- Geschäftsfelder und Personal
- Vertriebswege

▪ Finanzwirtschaftliche Auswirkungen

- Einschätzung und Entwicklung
- Liquiditätssituation

▪ Investition und Absicherung

- Finanzierungsverhalten
- Soforthilfen
- Risikobewertung

▪ Kunde-Bank-Beziehung

- Beraterkontakt
- Digitale Kanäle

▪ Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken

Anhang

Viele Kleinunternehmen leiden unter den Folgen der COVID-19 Pandemie, 60% mussten Geschäftsfelder pausieren oder aufgeben

Key Learnings (1/2)

Unternehmen und Geschäftsbetrieb

- **Mehr als 60% der Kleinunternehmen** haben während der COVID-19 Pandemie unter **Existenzängsten** gelitten, Gewerbekunden am stärksten betroffen (75%)
- Die **Bewältigung von Folgen der COVID-19 Pandemie** wird von Kleinunternehmen derzeit als größte **Herausforderung** wahrgenommen
- Viele Betriebe mussten **Geschäftsfeld-Anpassungen** vornehmen, das **Gastgewerbe** war hiervon besonders stark betroffen (94%)
- **Digitale Vertriebswege** haben vor dem Hintergrund der Pandemie an **Bedeutung gewonnen**, auch zukünftig planen viele den Ausbau

Finanzwirtschaftliche Auswirkungen

- Insbesondere **Gewerbekunden** blicken mit **gemischten Einschätzungen in die Zukunft**, Mittelstand mit vergleichsweise positivem Ausblick
- Gesetzliche **Corona-Beschränkungen** sowie ein **Nachfragerückgang** sind die Hauptgründe für einen Umsatzrückgang bei Kleinunternehmen
- Im Vergleich zum Jahr 2019 hat sich die Anzahl der Firmen mit **Liquiditätsengpässen** deutlich erhöht, auch hier sind **Gewerbekunden besonders stark betroffen (34%)**
- Die **private finanzielle Situation** hat sich während der Pandemie bei **43% verschlechtert**, bei Unternehmen mit Umsatzeinbrüchen steigt dieser Wert auf 80%

Vor dem Hintergrund der COVID-19 Pandemie gewinnen digitale Beratungskanäle und Tools an Bedeutung im Unternehmensalltag

Key Learnings (2/2)

Investition und Absicherung

- Nur eine Minderheit der Kleinunternehmen hat während der COVID-19 Pandemie **wie geplant investiert**, viele wollen Investitionen aber **nachholen**
- Finanzierungen mittels **Leasing** werden besonders stark durch Gewerbetunden genutzt, Mittelständler nehmen häufig **klassische Investitionskredite** in Anspruch
- **Mehr als ein Drittel** der Kleinunternehmen hat während der Krise **staatliche Soforthilfen** beansprucht, Überbrückungshilfe und Kurzarbeitergeld mit häufiger Nutzung
- **Insbesondere Gewerbetunden** schätzen unternehmerische **Risiken deutlich relevanter** ein als noch in 2019, Krankheits- und Personalausfall besonders wichtig

Kunde-Bank-Beziehung

- Nur eine **Minderheit (15%) der Geschäftskunden** hatte während COVID-19 **Beraterkontakt**, Gewerbetunden (40%) und Mittelstand (35%) deutlich darüber
- **Bankkunden** waren im Mittel **zufrieden mit der Betreuung** während der COVID-19 Pandemie, ein gewisser Anteil zeigt sich jedoch unzufrieden
- Hinsichtlich einer verstärkten **Videoberatung** herrschen **geteilte Meinungen** vor, die Bereitschaft nimmt zu, je jünger die handelnden Personen im Unternehmen sind
- **Digitale Tools** werden in Zukunft immer wichtiger im Unternehmensalltag, knapp die Hälfte plant einen **verstärkten Einsatz** in den kommenden zwei Jahren

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - **Zielsetzung**
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Im Rahmen der Studie sollen verschiedene Auswirkungen der COVID-19 Pandemie auf das Segment der Kleinunternehmen analysiert und bewertet werden

Zielsetzung

Analyse der Auswirkungen von COVID-19



Veränderung der Zufriedenheit als Unternehmer/in sowie der wahrgenommenen Herausforderungen

Auswirkungen auf die Ausgestaltung von Personalpolitik, Geschäftsfeldern und Vertriebskanälen

Einfluss auf die finanzwirtschaftliche Situation, zukünftige Entwicklungen sowie die Liquidität

Auswirkungen auf das Finanzierungsverhalten, Soforthilfemaßnahmen sowie die Risikobewertung

Anforderungen an den Beraterkontakt sowie digitale Beratungskanäle und Bankprodukte

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - **Umfragesample**
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Die Segmentierungskriterien werden analog zur Vorstudie angesetzt, um eine optimale Vergleichbarkeit und Kontinuität zu ermöglichen

Klassifizierung im Rahmen der Studie

Befragung von insgesamt 300 Firmenkunden/ Unternehmen



Geschäftskunden

Kriterium:

- Umsatz bis 250.000 Euro

- Geschäftskunden agieren in vielen Fällen ohne angestellte Mitarbeiter als „Solopreneure“ bzw. mit einem kleinen Mitarbeiterstamm
- Oftmals Einzelunternehmen in Form eines eingetragenen Kaufmanns (e.K.)
- Beispiele sind Fotografen, Designer oder kleinere Handwerksbetriebe



Gewerbekunden

Kriterium:

- Umsatz von 250.000 bis 500.000 Euro

- Kleinere, meist regionale Unternehmen
- (Semi-)professionelle Mikrounternehmen und Kleinbetriebe
- Beschäftigen in der Regel bis zu fünf Mitarbeiter
- Beispiele sind Handwerksfirmen oder kleinere Handelsfirmen



Mittelstand

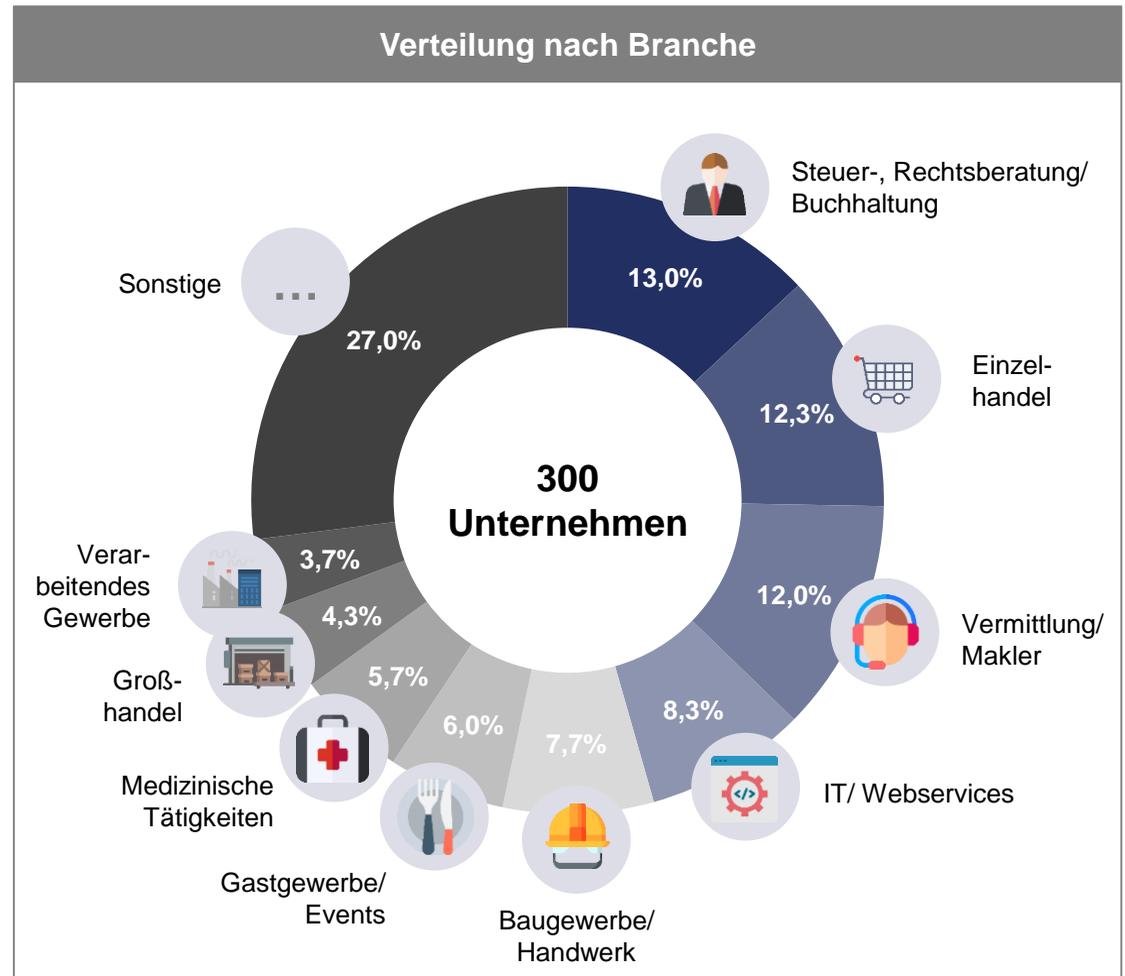
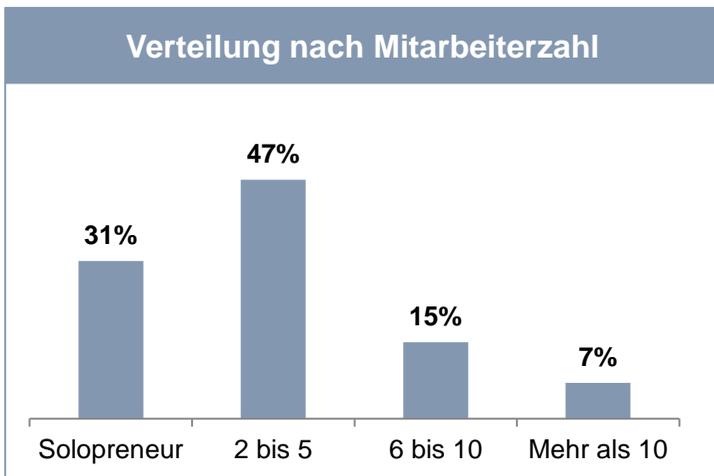
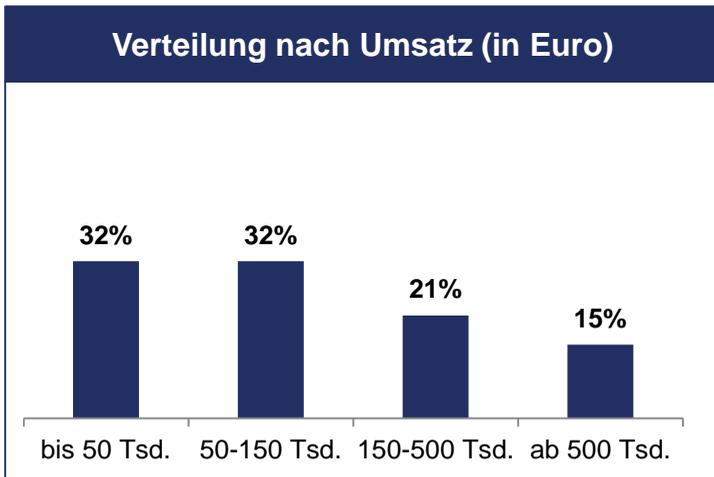
Kriterium:

- Umsatz ab 500.000 Euro

- (Über-)regionale, mittelgroße Unternehmen mit größerer Belegschaft
- Unternehmen mit Internationalisierungstendenzen
- Mittelständler agieren branchenübergreifend und bedienen i.d.R. einen Kundenstamm von mehreren hundert Abnehmern

Ein Großteil der Kleinunternehmen entstammt den Clustern Geschäfts- und Gewerbekunden, auf Branchenebene wird eine hohe Vielfalt abgedeckt

Daten zum Umfragesample



Von 100% abweichende Ergebnisse in der Studie ergeben sich aus Rundungsdifferenzen

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - **Volkswirtschaftliche Effekte**
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

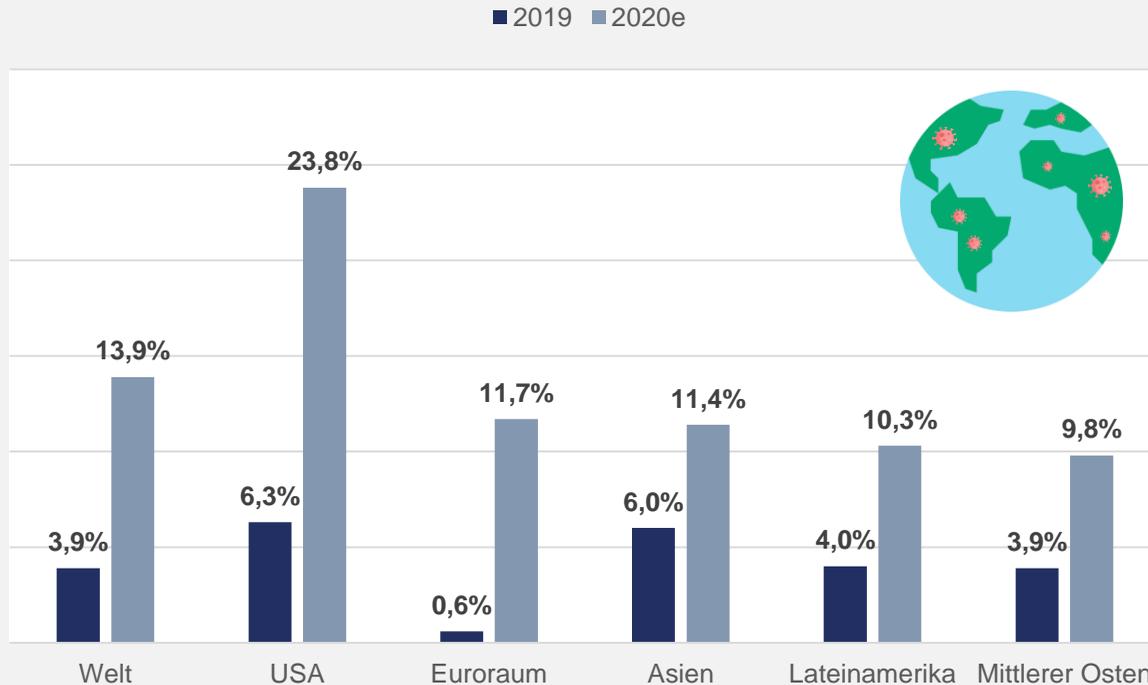
Anhang

Die Neuverschuldung von Staaten hat vor dem Hintergrund der COVID-19 Pandemie deutlich zugenommen, besonders stark sind die USA betroffen

Globale Auswirkungen

Entwicklung der Neuverschuldung nach Regionen

- Staatliche Neuverschuldung im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt -



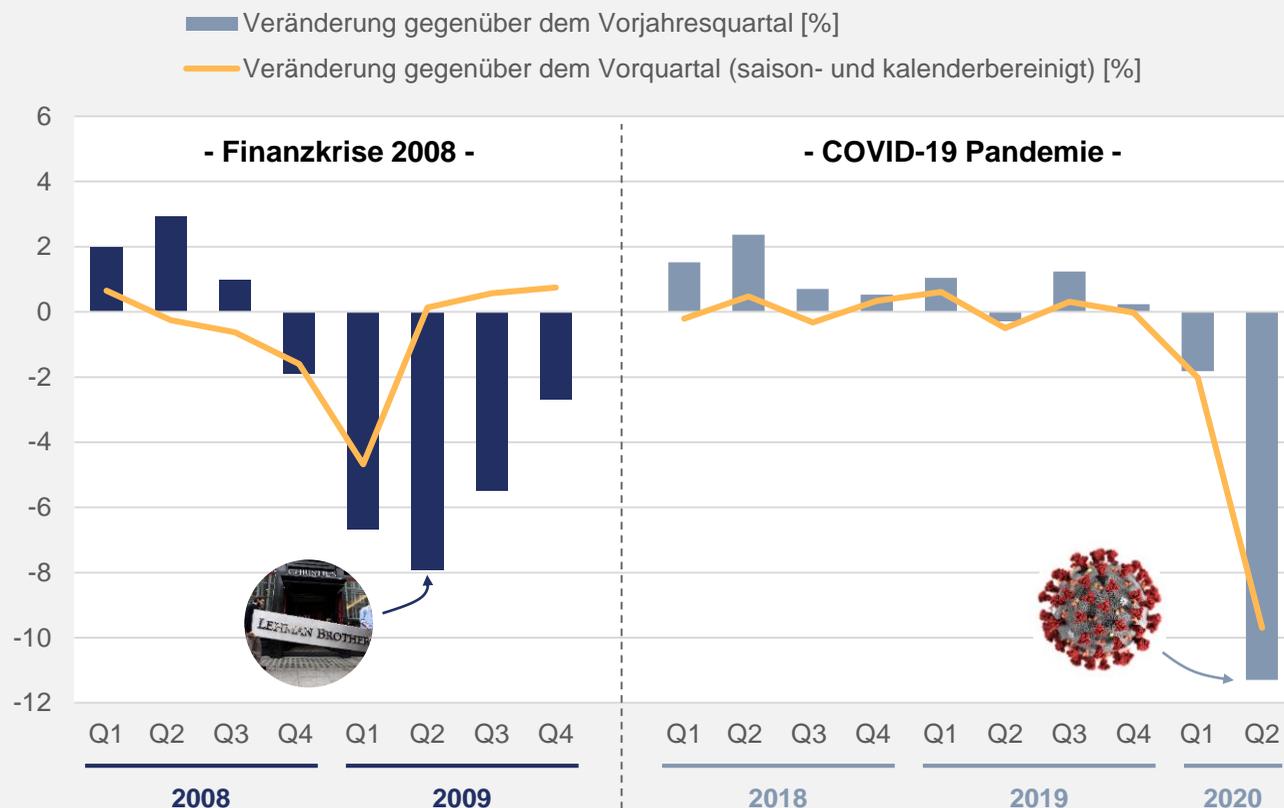
- Weltweit führt die COVID-19 Pandemie zu einem starken Anstieg der staatlichen Neuverschuldung
- Unter anderem werden hierüber Soforthilfen für Unternehmen und Arbeitnehmer finanziert
- Derzeit sind die USA am stärksten von dieser Auswirkung betroffen
- Bei einer zweiten Welle dürfte die Verschuldung weiter zunehmen und langfristig zu fiskalpolitischen Problemen führen

Quelle: International Monetary Fund; Werte für 2020 sind Schätzungen

Die COVID-19 Pandemie hat weitreichende Auswirkungen auf die deutsche Volkswirtschaft, konkrete Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind schwer aufzustellen

Entwicklung des BIP von Deutschland

Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts von Deutschland



- Die Auswirkungen der COVID-19 Pandemie auf die deutsche Volkswirtschaft sind bisher stark negativ
- Der Einbruch des Bruttoinlandsprodukts ist im zweiten Quartal 2020 deutlich stärker als im Nachgang der Finanzkrise 2007/2008
- Andere Staaten (z.B. USA) sind noch deutlich stärker betroffen, was sich auch auf Lieferketten deutscher Unternehmen auswirken kann

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - **Unternehmerische Wertschöpfung**
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Die COVID-19 Pandemie hat starke Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt, viele Arbeitnehmer wurden zeitweise in Kurzarbeit geschickt

Auswirkungen auf Unternehmen

Daten und Fakten mit Auswirkungen auf die unternehmerische Wertschöpfung

- Arbeitsmarkt -

6.700.000

Anzahl der Kurzarbeiter in Deutschland im Monat Mai 2020

634.547

Zusätzliche Arbeitslose im Vergleich zum Vorjahresmonat (Juli)

225.917

Weniger offene Stellen im Vergleich zum Vorjahresmonat (Juli)

- Soforthilfe-Kredite der KfW -

92.511

Anzahl der Kreditanträge von Unternehmen im Rahmen der KfW-Corona-Hilfe (Stand Oktober)

58.090.200.000

Antragsvolumen (in Euro) im Rahmen der KfW-Corona-Hilfe (Stand Oktober)

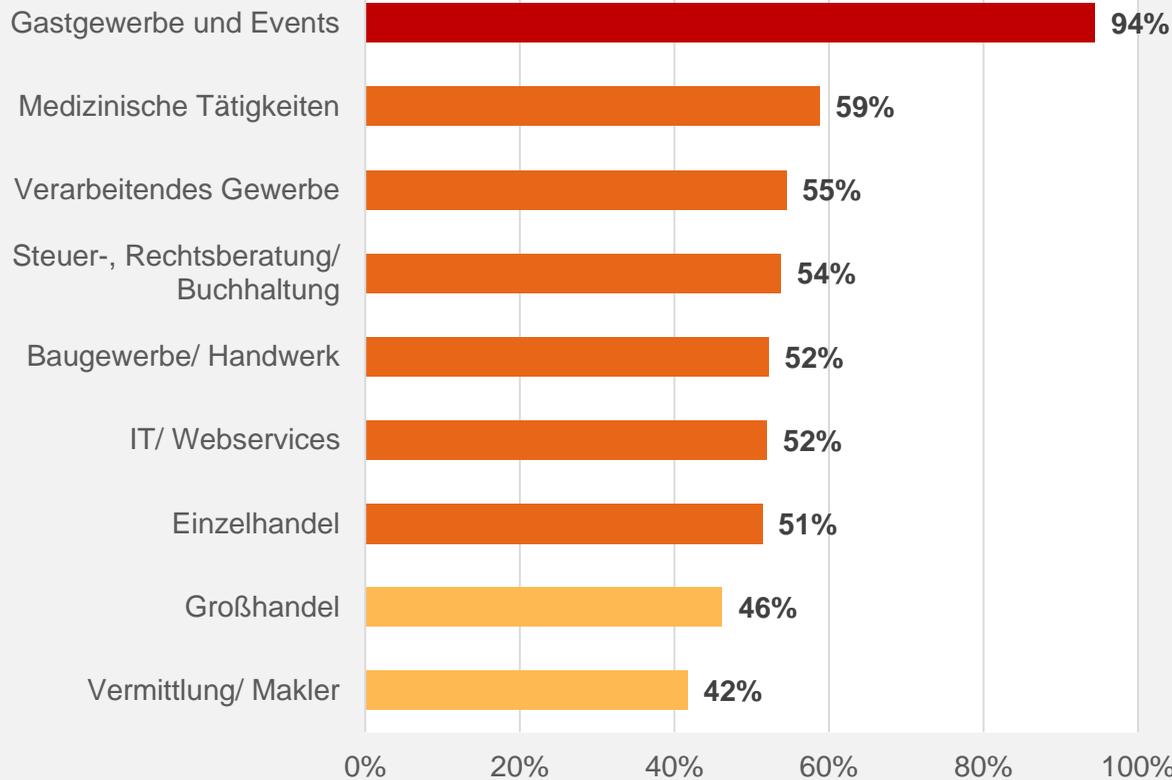
627.236

Durchschnittliche Antragssumme (in Euro) im Rahmen der KfW-Corona-Hilfe

Insbesondere das Gastgewerbe wurde durch die COVID-19 Pandemie stark getroffen, nahezu alle Betriebe mussten Änderungen an ihren Geschäftsfeldern vornehmen

Branchenperspektive (1/3)

Einfluss auf die Geschäftsfelder des Unternehmens nach Branche



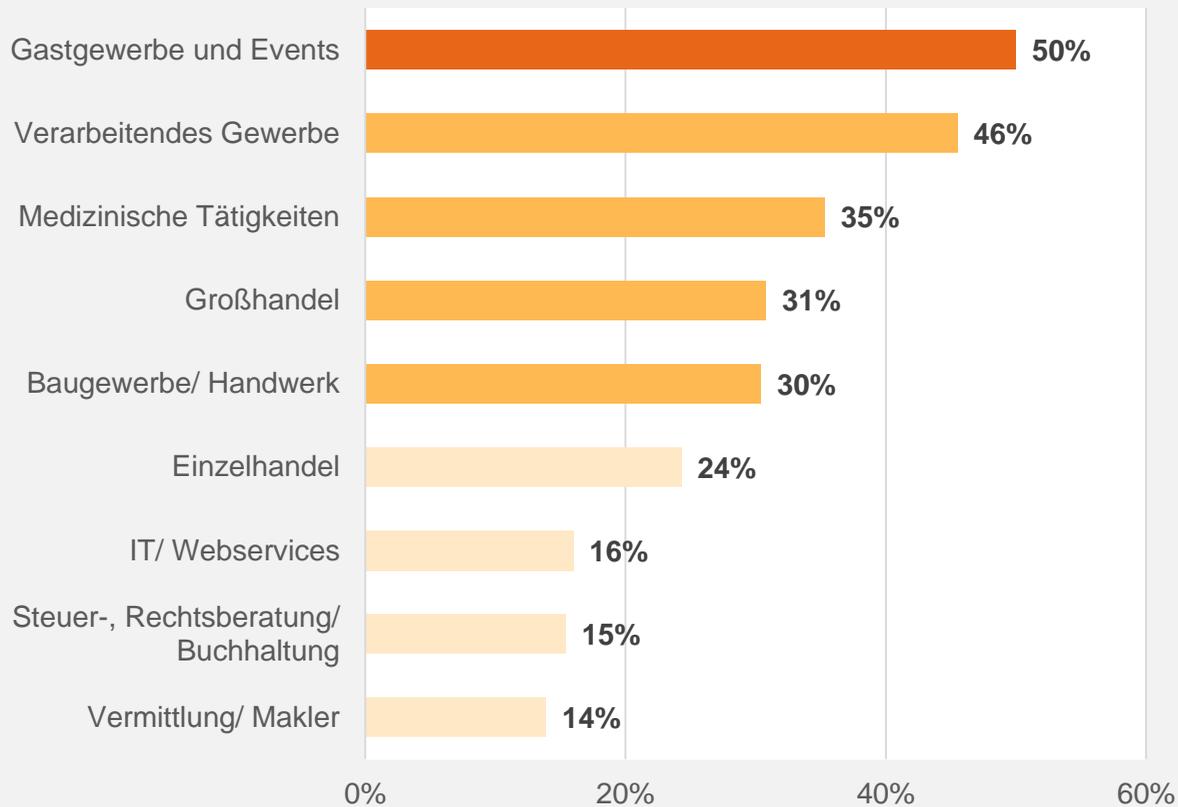
- Nahezu alle Kleinunternehmen im Bereich Gastgewerbe und Events haben während COVID-19 Veränderungen an Geschäftsfeldern vorgenommen
- Somit deutlicher Vorsprung vor allen anderen Branchen
- Am wenigsten betroffen waren die Bereiche Vermittlung/ Makler sowie Groß- und Einzelhandel
- Im Mittel hat etwa jedes zweite Unternehmen reagieren müssen, indem Geschäftsbereiche pausiert oder eingestellt wurden

Fragen: 1) Welcher Branche gehört Ihr Unternehmen an? 2) Wie hat sich die Corona-Pandemie auf Ihre Geschäftsfelder ausgewirkt?

Wie auch im Bereich der Geschäftsfelder, sind Betriebe aus dem Gastgewerbe besonders stark von Liquiditätsengpässen betroffen

Branchenperspektive (2/3)

Liquiditätsengpässe nach Branche



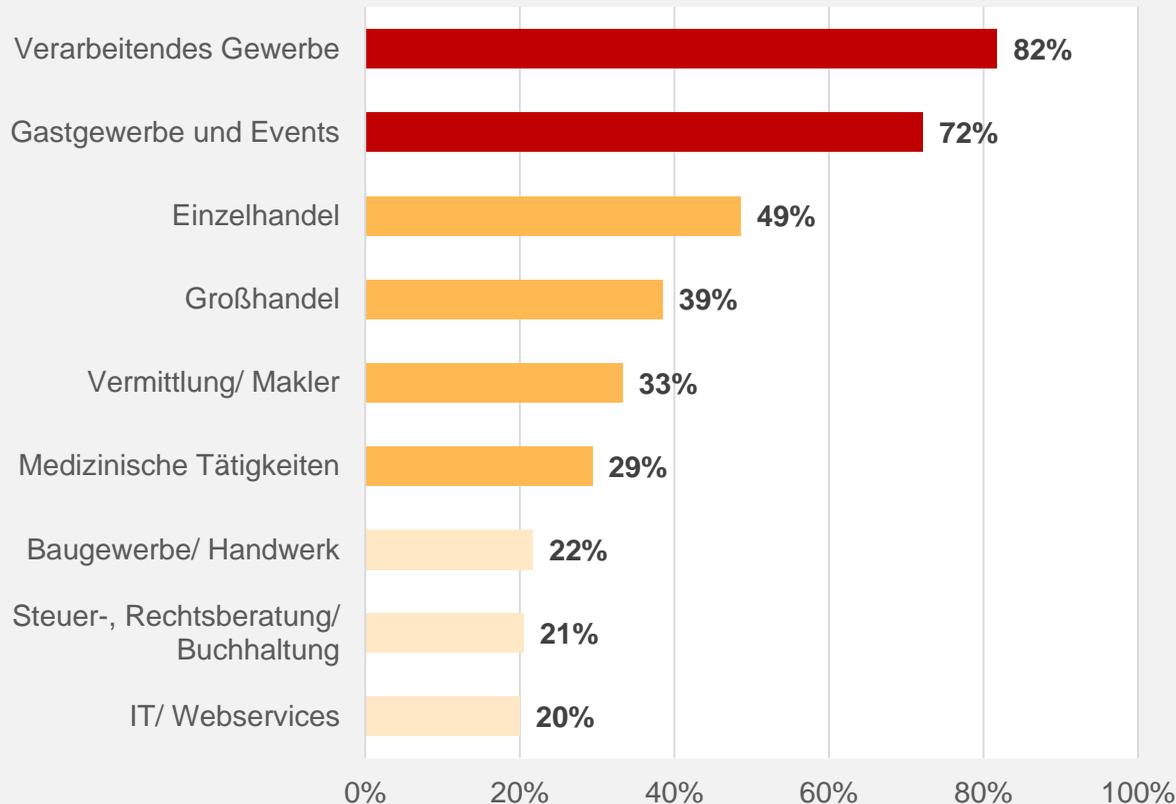
- Auch im Bereich der Liquiditätsengpässe belegt die Branche „Gastgewerbe und Events“ den ersten Platz, jeder zweite Betrieb betroffen
- Jeder vierte Einzelhändler litt zudem während der COVID-19 Pandemie unter finanziellen Engpässen, im Großhandel war es fast jeder Dritte
- Im Bereich IT/ Webservices waren lediglich 16% betroffen

Fragen: 1) Welcher Branche gehört Ihr Unternehmen an? 2) Kam es in den vergangenen 24 Monaten zu Liquiditätsengpässen?

Das Verarbeitende Gewerbe hat relativ gesehen am häufigsten staatliche Soforthilfen in Anspruch genommen

Branchenperspektive (3/3)

Inanspruchnahme staatlicher Soforthilfen nach Branche



- Kleinunternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe haben am häufigsten staatliche Soforthilfen in Anspruch genommen (82%)
- 72% der Betriebe aus dem Gastgewerbe nahmen staatliche Hilfen wahr
- Deutlich entspannter stellt sich die Lage im Baugewerbe/ Handwerk dar, nur etwa jede fünfte Firma griff auf Unterstützung zurück

Fragen: 1) Welcher Branche gehört Ihr Unternehmen an? 2) Haben Sie vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie staatliche Soforthilfen in Anspruch genommen?

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - **Selbstständigkeit**
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Die größte Motivation bleibt das Ziel „der eigene Chef zu sein“, eine Unzufriedenheit im Anstellungsverhältnis ist für jeden Dritten ein Beweggrund

Gründe für die Selbstständigkeit

Gründe für den Weg in die Selbstständigkeit

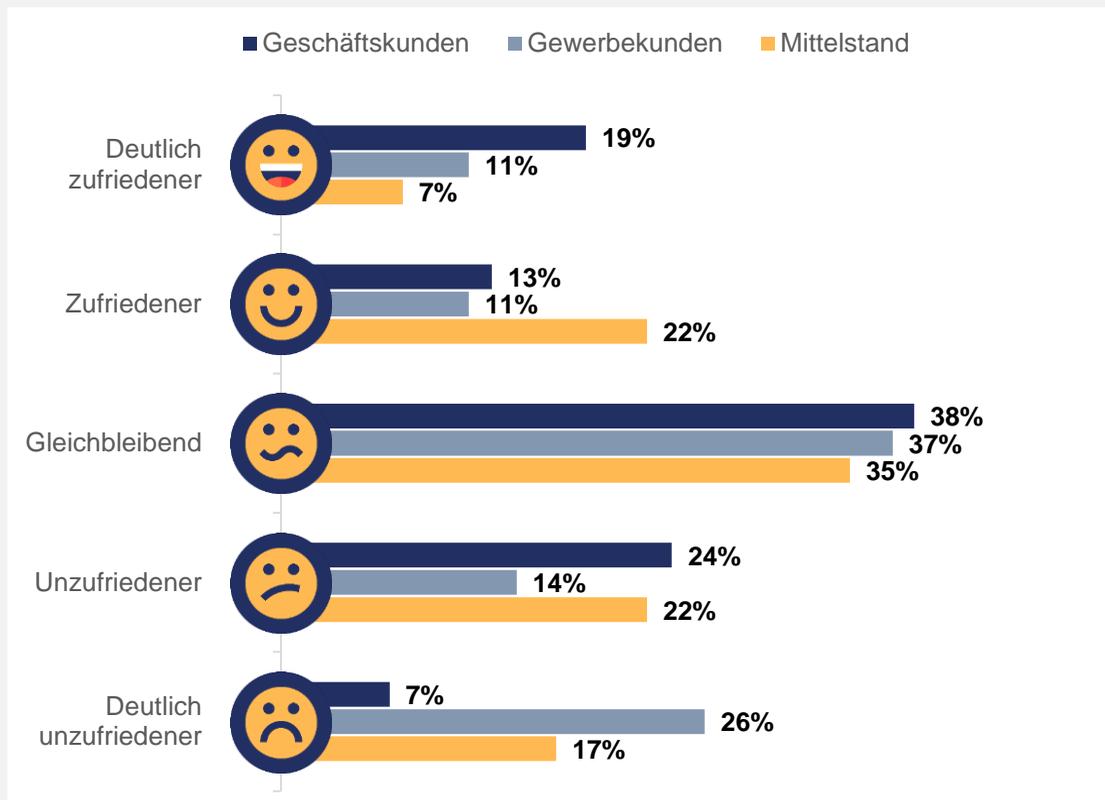


Frage: Was sind/ waren Ihre Beweggründe auf dem Weg in die Selbstständigkeit?

Die Zufriedenheit der Kleinunternehmen hat sich im Zeitraum der COVID-19 Pandemie sehr unterschiedlich entwickelt

Zufriedenheit als Unternehmer/in

Entwicklung der Zufriedenheit als Unternehmer/in in den vergangenen sechs Monaten



- Knapp ein Drittel (32%) der Geschäftskunden sind in den vergangenen sechs Monaten zufriedener gewesen als vorher
- Bei den Gewerbekunden sind dies nur 22%, während 40% unzufriedener sind als vorher
- Insgesamt betrachtet gibt es ähnlich viele zufriedenerer wie auch unzufriedenerer Unternehmer/ innen

Vor dem Hintergrund der COVID-19 Pandemie hat sich die Zufriedenheit von Kleinunternehmen ganz unterschiedlich verändert

Frage: Wie hat sich Ihre Zufriedenheit als Unternehmer/in in den vergangenen sechs Monaten entwickelt?

Kleinunternehmen aus Branchen mit hohen Liquiditätsproblemen sind deutlich unzufriedener als andere Branchen

Zusammenhang Liquidität – Zufriedenheit



Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätsengpässen >50%

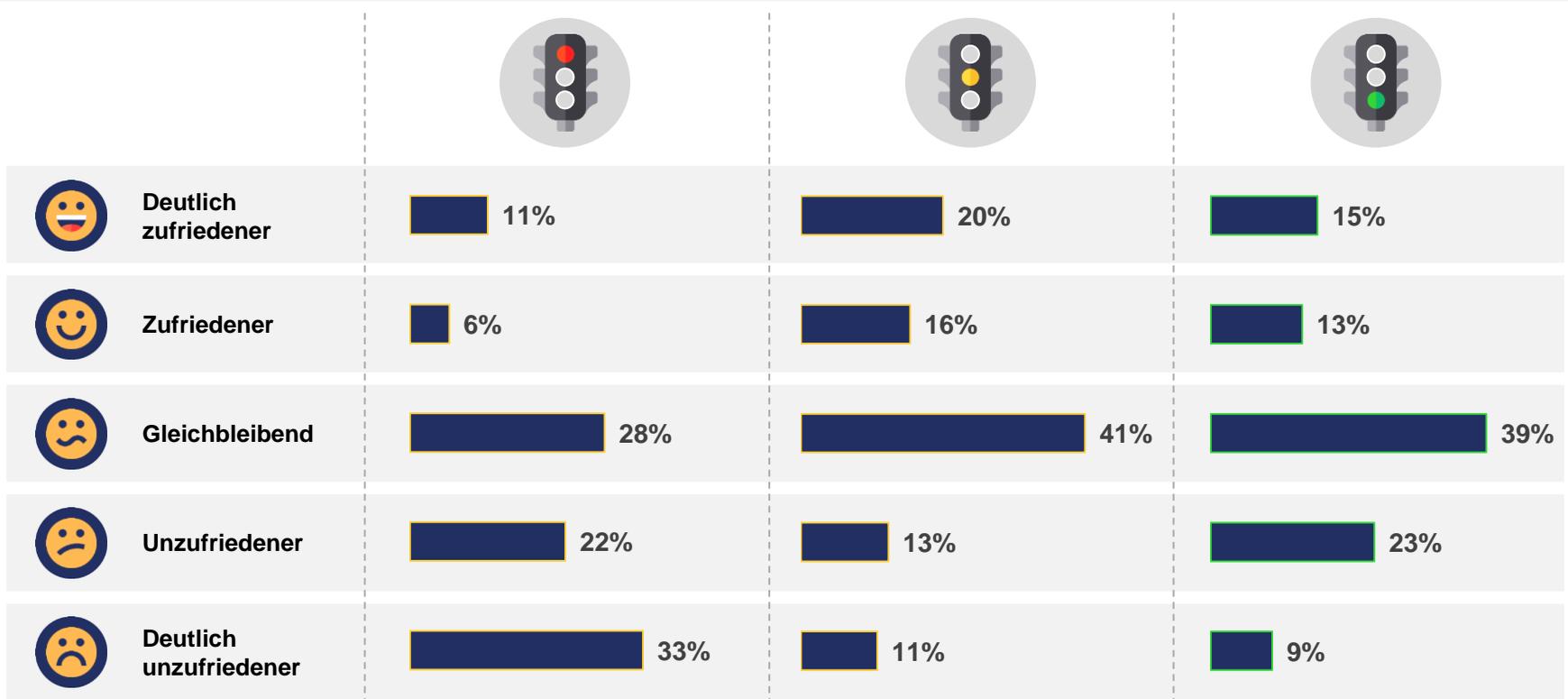


Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätsengpässen >25-50%



Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätsengpässen <=25%

Zusammenhang zwischen Liquiditätssituation und Zufriedenheit als Unternehmen



Frage: Wie hat sich Ihre Zufriedenheit als Unternehmer/in in den vergangenen sechs Monaten entwickelt?

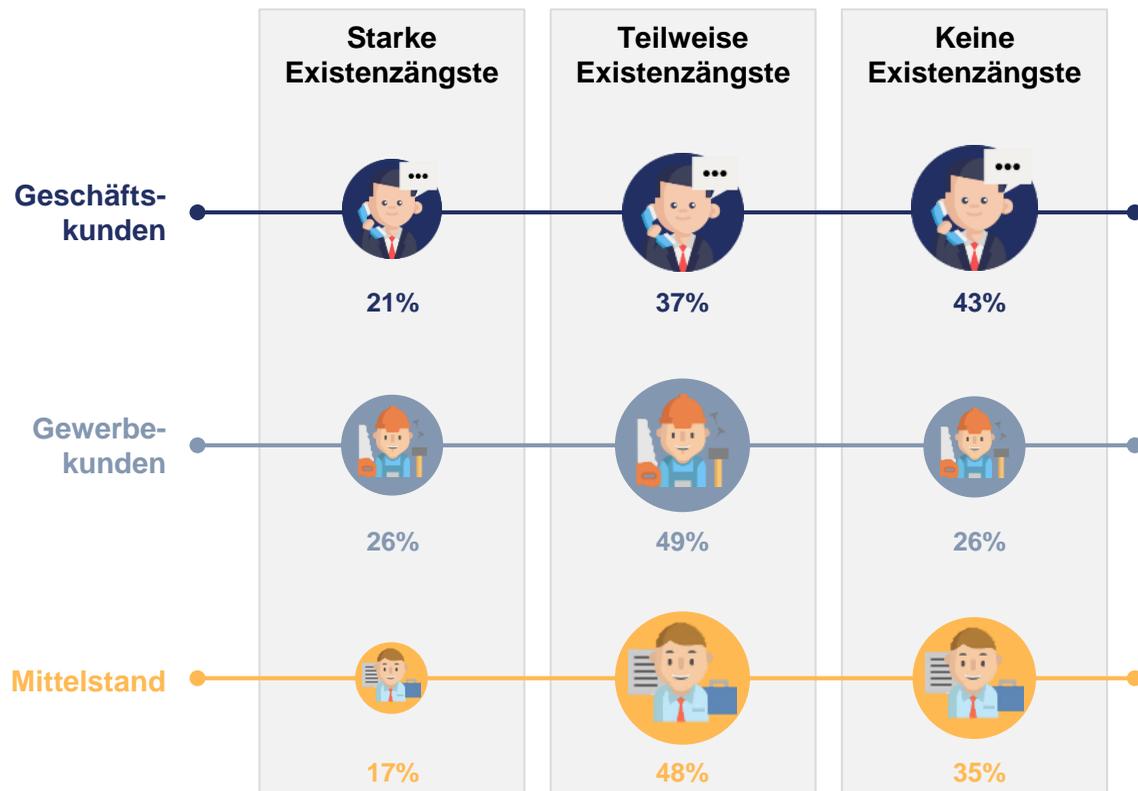
- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - **Herausforderungen**
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Während der COVID-19 Pandemie gehörten Existenzängste für viele Kleinunternehmen zur Realität, insbesondere Gewerbekunden sind betroffen

Existenzängste

Existenzängste während COVID-19



- Mehr als 60% aller Kleinunternehmen waren während der COVID-19 Pandemie von Existenzängsten betroffen
- Insbesondere Gewerbekunden trifft dieser Umstand härter (75%)
- Im Mittelstand stellt sich die Situation etwas entspannter dar, deutlich weniger Firmen hatten hier starke Existenzängste

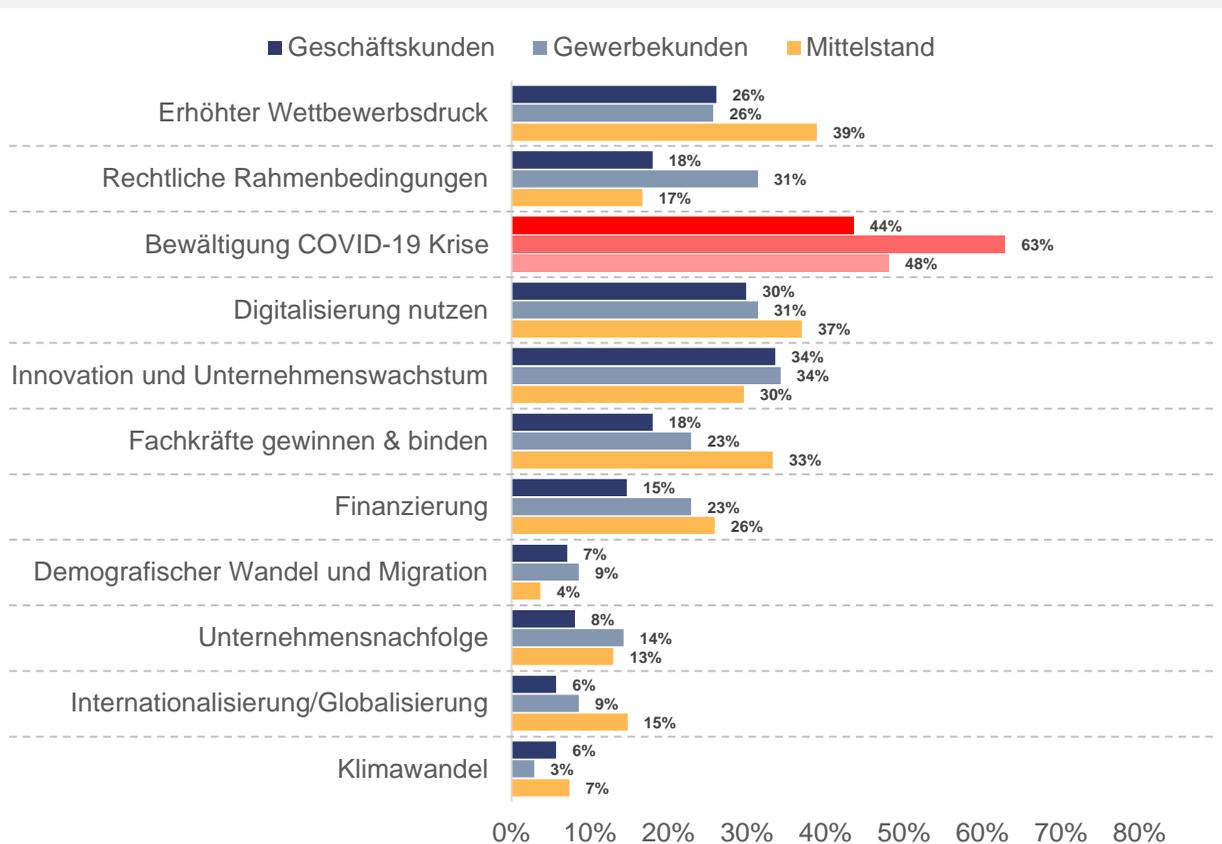
Insbesondere Gewerbekunden haben während der Corona Pandemie unter Existenzängsten gelitten

Frage: Haben oder hatten Sie in den vergangenen sechs Monaten Existenzängste?

Durch die COVID-19 Pandemie hervorgerufene Herausforderungen stehen im Vordergrund, daneben sinkt die Relevanz anderer Themen

Unternehmerische Herausforderungen

Unternehmerische Herausforderungen



- Die Bewältigung von Folgen der COVID-19 Pandemie stellt übergreifend die größte Herausforderung für alle Kleinunternehmen dar
- Vor diesem Hintergrund verlieren andere Themen an Relevanz (z.B. Wettbewerbsdruck, rechtlicher Rahmen)
- Digitalisierung und Innovation sind hingegen wichtiger geworden

COVID-19 als elementare Herausforderung für Kleinunternehmen in 2020

Frage: Welches sind die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen in den kommenden Jahren?

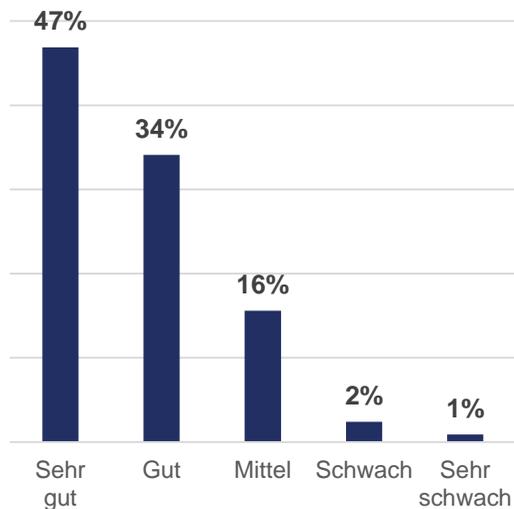
Grundsätzlich bestätigen Kleinunternehmen einen guten Überblick hinsichtlich ihrer Unternehmensfinanzen, Gewerbekunden etwas schwächer

Finanzielle Kontrolle

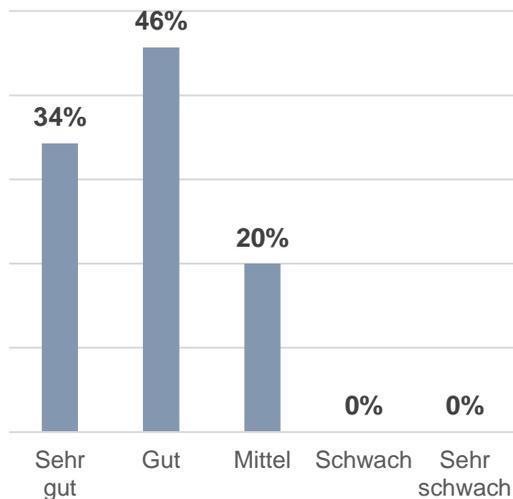
Überblick über die eigenen Unternehmensfinanzen während der COVID-19 Pandemie



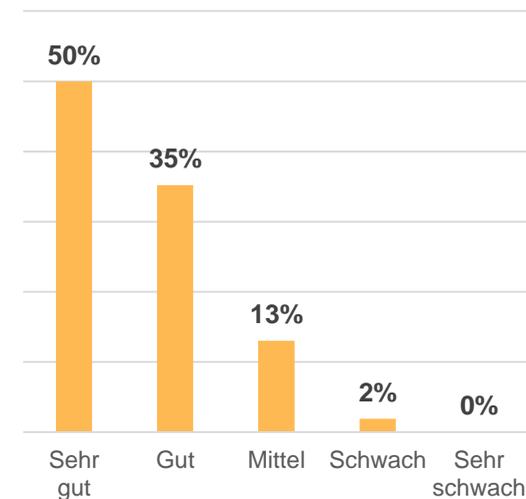
Geschäftskunden



Gewerbekunden



Mittelstand



Frage: Wie bewerten Sie Ihren Überblick über Ihre Unternehmensfinanzen während der Corona-Pandemie?

- **Key Learnings**
- **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
- **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
- **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - **Geschäftsfelder und Personal**
 - Vertriebswege
- **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation

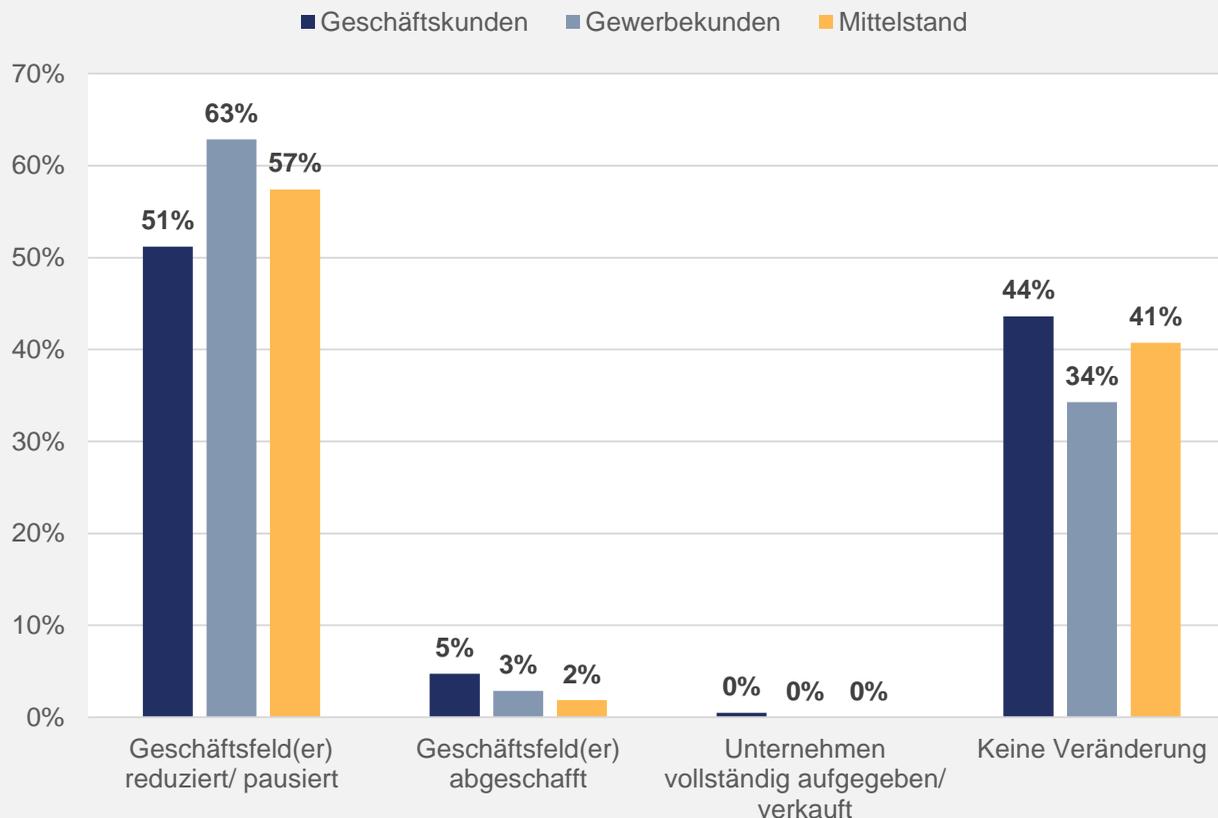
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
- **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
- **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Mehr als die Hälfte aller Kleinunternehmen hat im Zuge der COVID-19 Pandemie Geschäftsfelder pausiert oder reduziert

Geschäftsfelder

Auswirkungen von COVID-19 auf die Geschäftsfelder



- Ein überwiegender Teil aller Kleinunternehmen hat mit einer Reduzierung oder Pausierung der Geschäftsfelder auf die COVID-19 Situation reagiert
- Insbesondere Gewerbekunden sind stark von diesem Umstand betroffen (63%), aber auch in anderen Größenclustern kam es zu Einschränkungen

Großteil der Kleinunternehmen reagiert auf COVID-19 mit einer Reduzierung der Geschäftsfelder

Frage: Wie hat sich die Corona-Pandemie auf Ihre Geschäftsfelder ausgewirkt?

Ein überwiegender Teil aller Unternehmen hat eine Reduzierung der Arbeitszeit vorgenommen oder Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt

Personelle Maßnahmen

Kurzfristige personelle Maßnahmen aufgrund von COVID-19

■ Geschäftskunden ■ Gewerbekunden ■ Mittelstand



Frage: Welche kurzfristigen personellen Maßnahmen haben Sie während der Corona-Pandemie umgesetzt?

Branchen mit geringen Liquiditätsengpässen haben deutlich weniger Kurzarbeit in Anspruch genommen und vermehrt neue Mitarbeiter eingestellt

Zusammenhang Liquidität – Maßnahmen



Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätsengpässen >50%

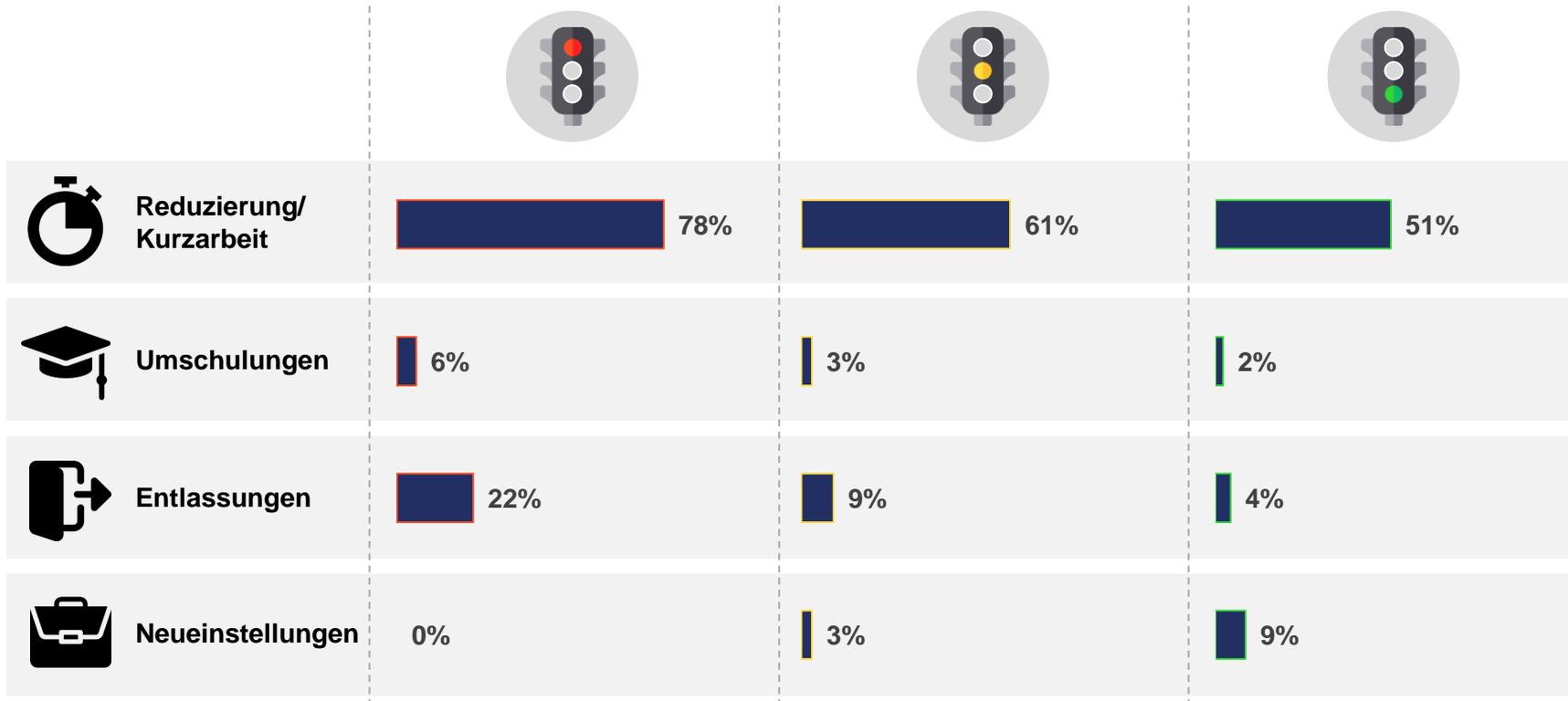


Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätsengpässen >25-50%



Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätsengpässen <=25%

Zusammenhang zwischen Liquiditätssituation und personellen Maßnahmen



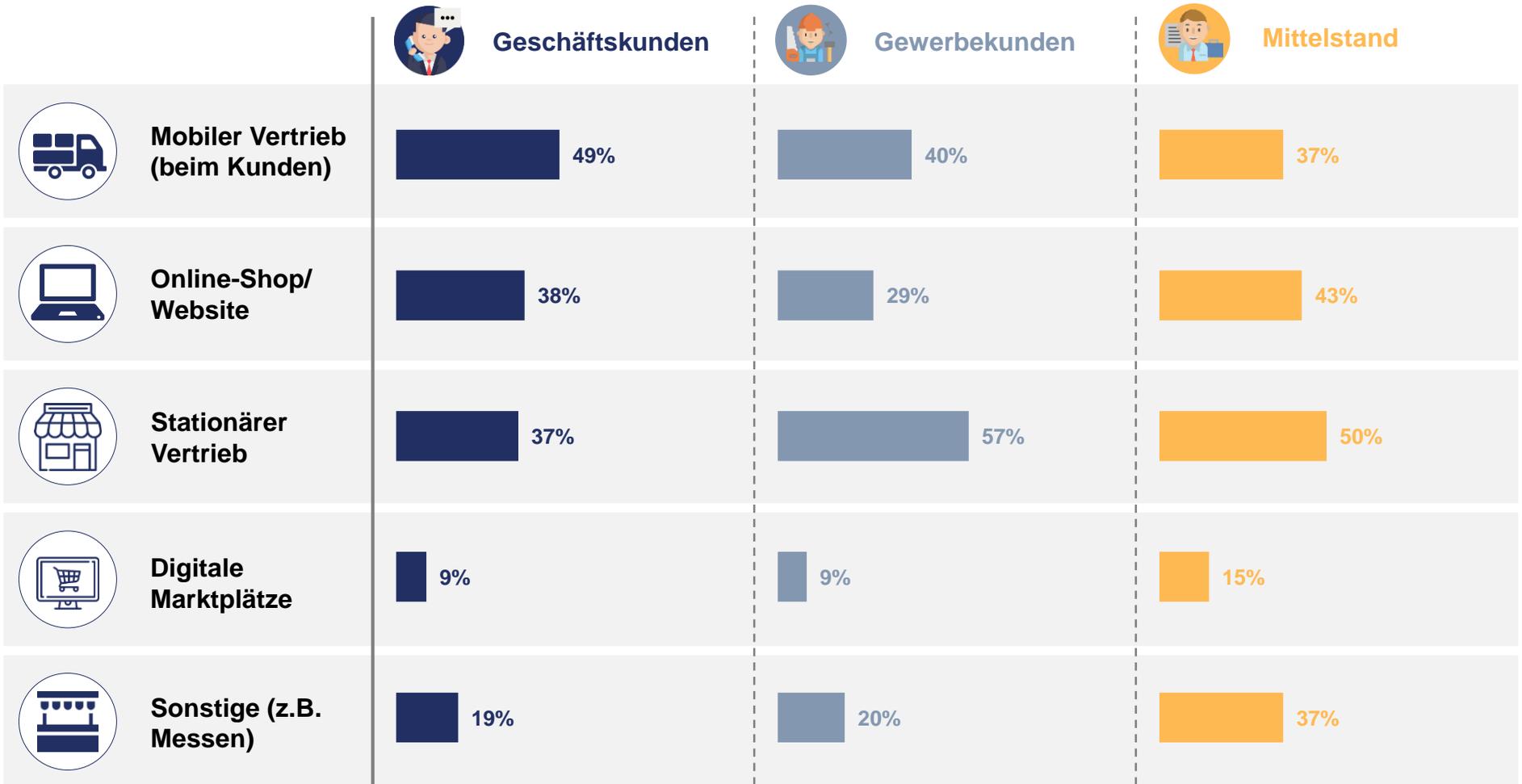
Frage: Welche kurzfristigen personellen Maßnahmen haben Sie während der Corona-Pandemie umgesetzt?

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - **Vertriebswege**
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Gewerbekunden setzen vornehmlich auf stationären Vertrieb, mobiler Vertrieb insbesondere bei den Geschäftskunden relevant

Angebotene Vertriebswege und Umsatzfokus



Frage: Über welche Vertriebswege bieten Sie Ihre Produkte/ Leistungen an?

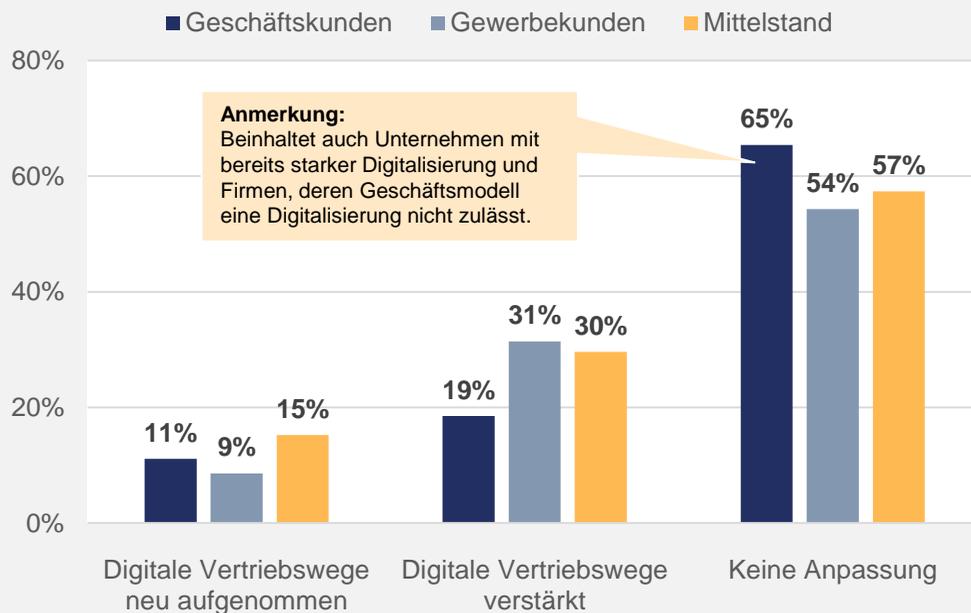
Knapp die Hälfte aller Kleinunternehmen hat einen Ausbau der digitalen Vertriebswege vorangetrieben, auch zukünftig ist dies weiter vorgesehen

Ausbau und Digitalisierung der Vertriebswege

Digitalisierung der Vertriebswege aufgrund von COVID-19

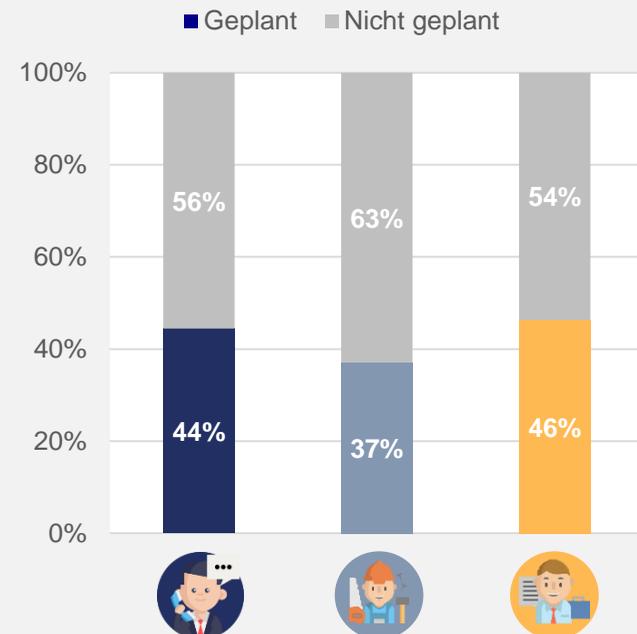
- Während COVID-19 Pandemie -

- Vorgenommene Anpassung der Vertriebswege¹ -



- Kommende 24 Monate -

- Ausbau digitaler Vertriebswege² -

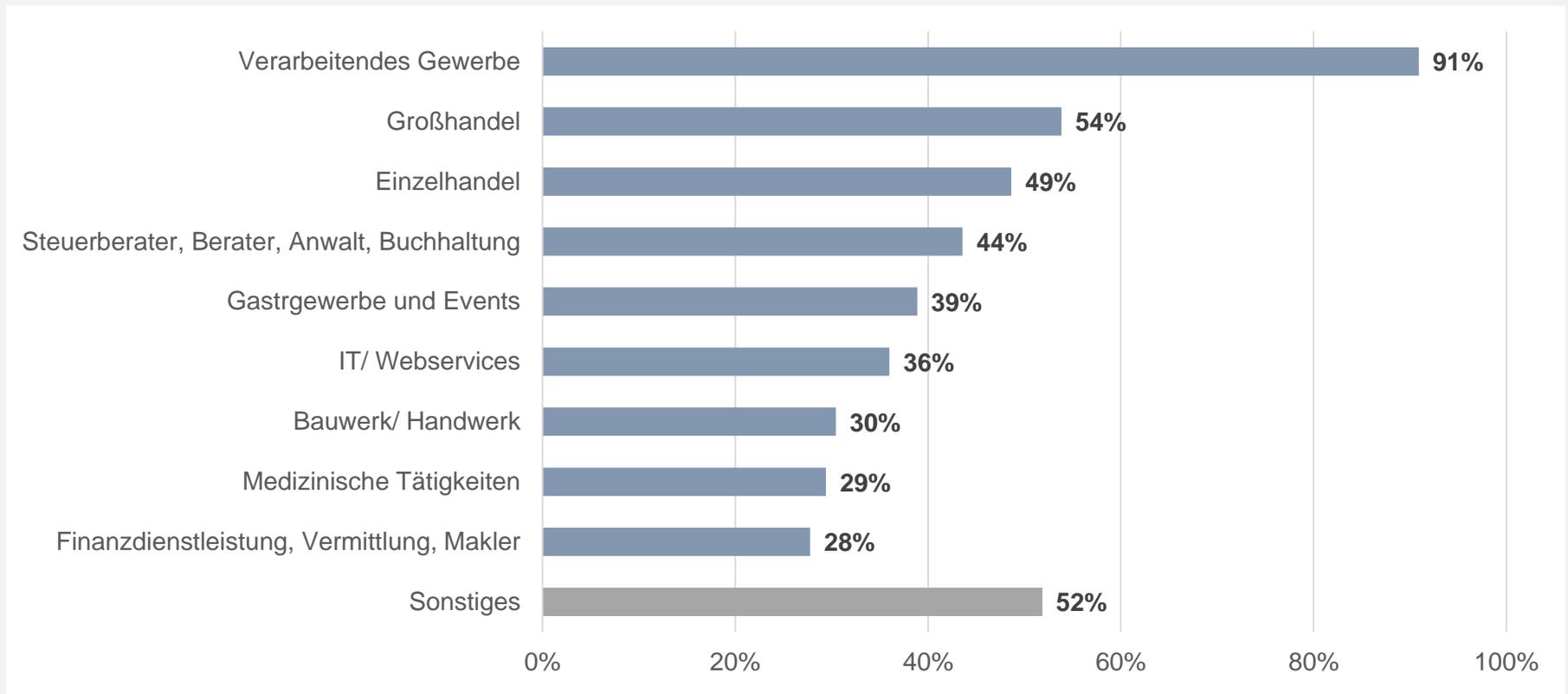


Fragen: 1) Haben Sie Ihre Vertriebswege vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie angepasst? 2) Planen Sie den verstärkten Ausbau digitaler Vertriebswege in den kommenden 24 Monaten?

Das verarbeitende Gewerbe plant in Zukunft zu großen Teilen die Digitalisierung der Vertriebswege voranzutreiben

Zusammenhang Branche – Digitalisierung

Zusammenhang zwischen Branche und geplanter Digitalisierung der Vertriebswege



Frage: Planen Sie den verstärkten Ausbau digitaler Vertriebswege in den kommenden 24 Monaten?

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - **Einschätzung und Entwicklung**
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Die Vergangenheit wird von den meisten Unternehmen deutlich positiver bewertet, in die Zukunft blicken insbesondere Gewerbekunden häufig durchwachsen

Einschätzung der wirtschaftlichen Lage



Geschäftskunden



Gewerbekunden



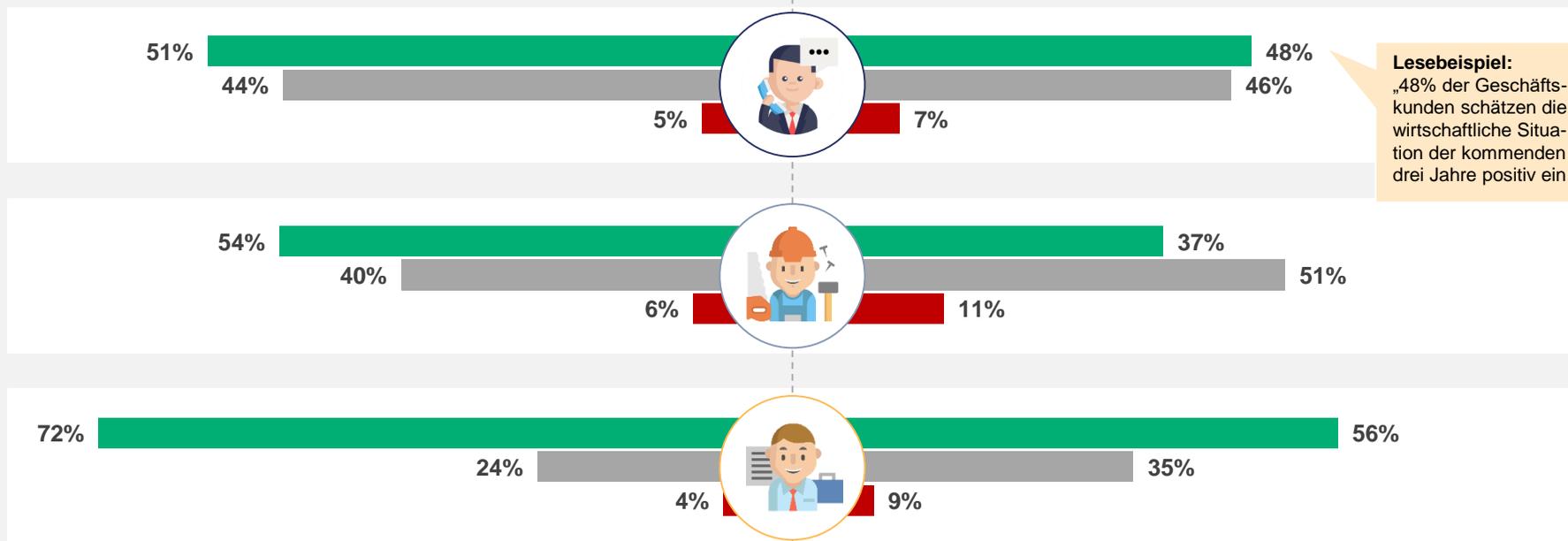
Mittelstand

Einschätzung der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens

■ Positiv ■ Durchwachsen ■ Negativ

Vergangenheit
Vergangene 3 Jahre

Zukunft
Kommende 3 Jahre



Lesebeispiel:
„48% der Geschäftskunden schätzen die wirtschaftliche Situation der kommenden drei Jahre positiv ein.“

Frage: Wie würden Sie die wirtschaftliche Situation Ihres Unternehmens in den vergangenen/ kommenden 3 Jahren beschreiben?

Trotz der Auswirkungen der COVID-19 Pandemie weisen Kleinunternehmen im Mittel keine negative Umsatzentwicklung auf

Umsatzentwicklung (1/2)



Geschäftskunden



Gewerbekunden



Mittelstand

Entwicklung des Umsatzes während der COVID-19 Pandemie

- Umsatzentwicklung in den vergangenen 6 Monaten -



- Die Umsatzentwicklung in der ersten Jahreshälfte 2020 ist bei den Kleinunternehmen durchwachsen
- Im Mittel kam es trotz COVID-19 zu einer leicht positiven Umsatzentwicklung
- Gewerbekunden haben im Mittel weniger von den vergangenen sechs Monaten profitiert als die übrigen Cluster

Frage: Wie hat sich der Umsatz Ihres Unternehmens in den vergangenen 6 Monaten entwickelt? MD = Median 25: Perzentil 25 75: Perzentil 75

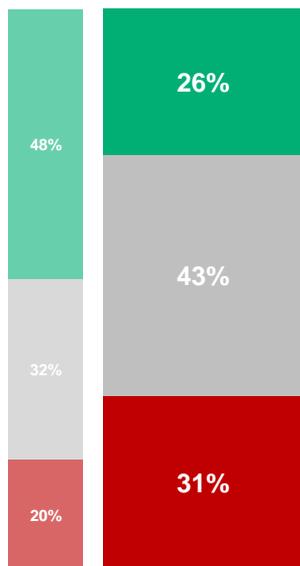
Gesetzliche Corona-Beschränkungen sowie ein Nachfragerückgang werden hauptsächlich für einen Rückgang der Umsätze verantwortlich gemacht

Umsatzentwicklung (2/2)

Gründe für eine negative Umsatzentwicklung

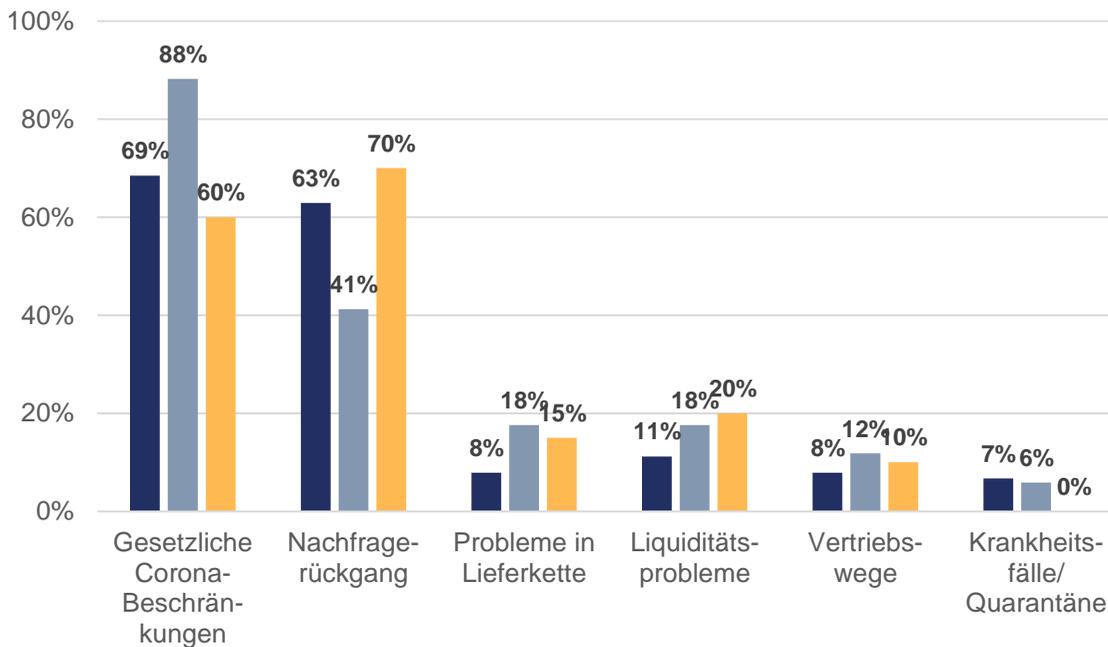
- Umsatzentwicklung in den vergangenen 6 Monaten* -

■ Verlierer ■ Gleichbleibend ■ Gewinner



- Hauptgründe für die negative Umsatzentwicklung -

■ Geschäftskunden ■ Gewerbekunden ■ Mittelstand



Frage: Worin lagen die Hauptursachen dieser negativen Umsatzentwicklung? * Verlierer: > 25% (>10%) Rückgang; Gewinner: > 50% (>10%) Steigerung; Gleichbleibend: Übrige (in Klammern: Dünner Balken)

Durch die COVID-19 Pandemie sind die Kosten bei Kleinunternehmen im Durchschnitt gestiegen, höchste Steigerung im Mittelstand

Kostenentwicklung



Geschäftskunden



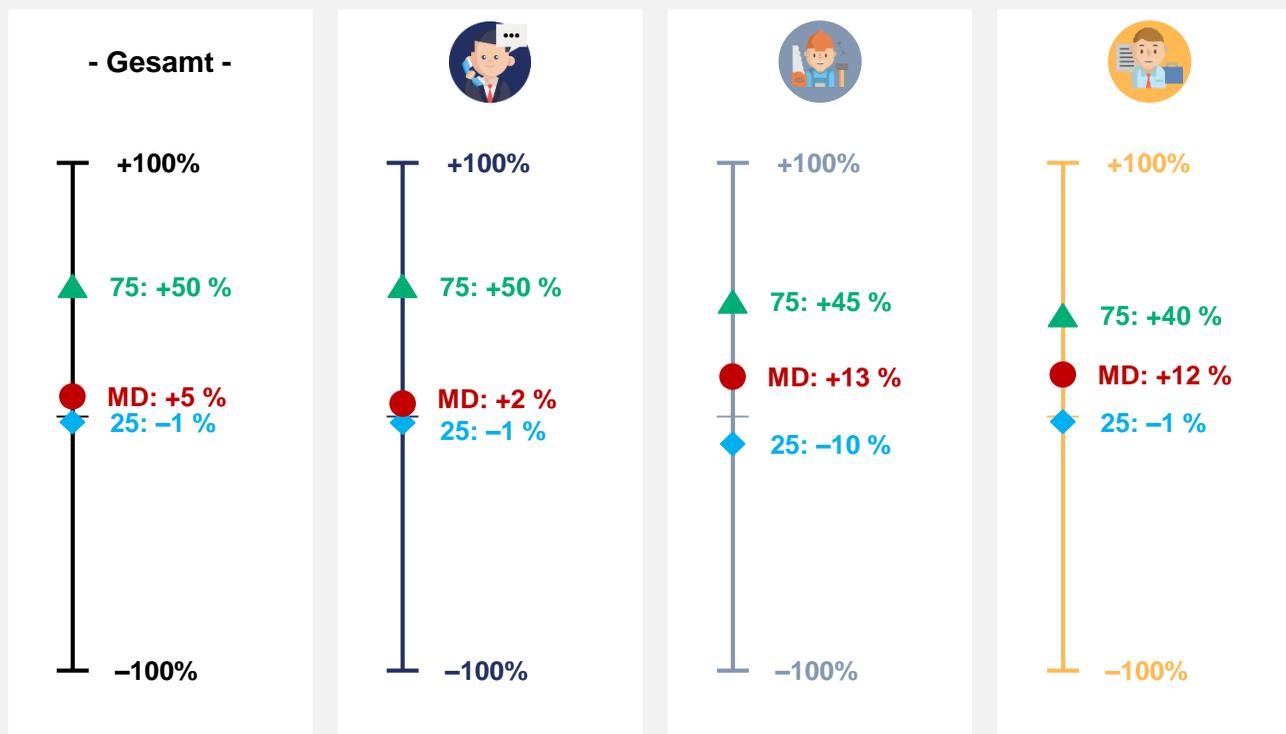
Gewerbekunden



Mittelstand

Entwicklung der Kosten während der COVID-19 Pandemie

- Kostenentwicklung in den vergangenen 6 Monaten -



- Die Kosten der Kleinunternehmen hat sich während der Anfangsphase der COVID-19 Pandemie nach oben entwickelt
- Im Mittel stiegen diese um 5% an, unter anderem durch den Ausbau neuer Vertriebswege
- Gewerbekunden verzeichneten im Median den höchsten Anstieg, gefolgt vom Mittelstand

Fragen: 1) Wie haben Sie die Kosten Ihres Unternehmens in den vergangenen 6 Monaten entwickelt? MD = Median 25: Perzentil 25 75: Perzentil 75

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - **Liquiditätssituation**
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Im Zeitraum der COVID-19 Pandemie waren deutlich mehr Kleinunternehmen von Liquiditätsengpässen betroffen als im Jahr zuvor

Liquiditätsengpässe



Geschäftskunden



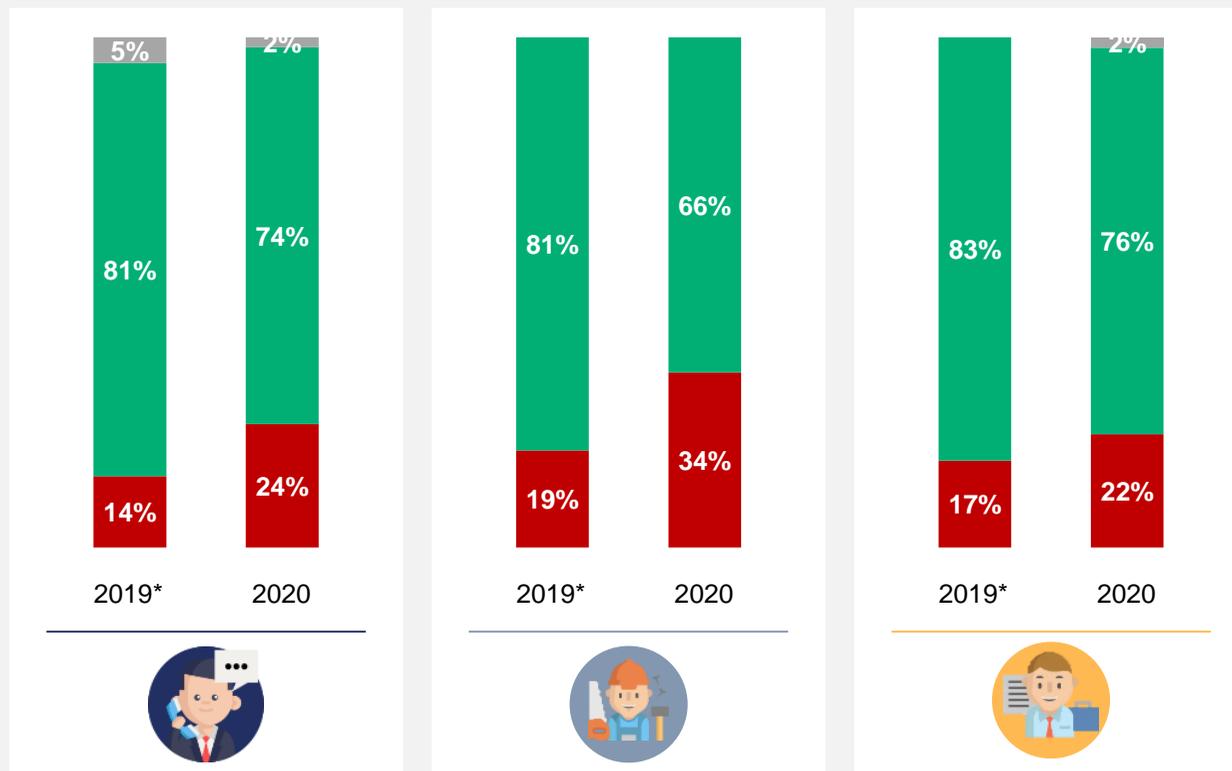
Gewerbekunden



Mittelstand

Liquiditätsengpässe in den vergangenen 24 Monaten

■ Ja ■ Nein ■ Keine Aussage



- Im Zeitraum der COVID-19 Pandemie haben deutlich mehr Unternehmen unter Liquiditätsengpässen gelitten, als in 2019
- Absolut sind Gewerbekunden am stärksten betroffen
- Liquiditätskrise stellt in der Regel den Hauptgrund für eine Unternehmensinsolvenz dar
- Es bleibt abzuwarten, wie zukünftig Zahlungsverpflichtungen erfüllt werden können

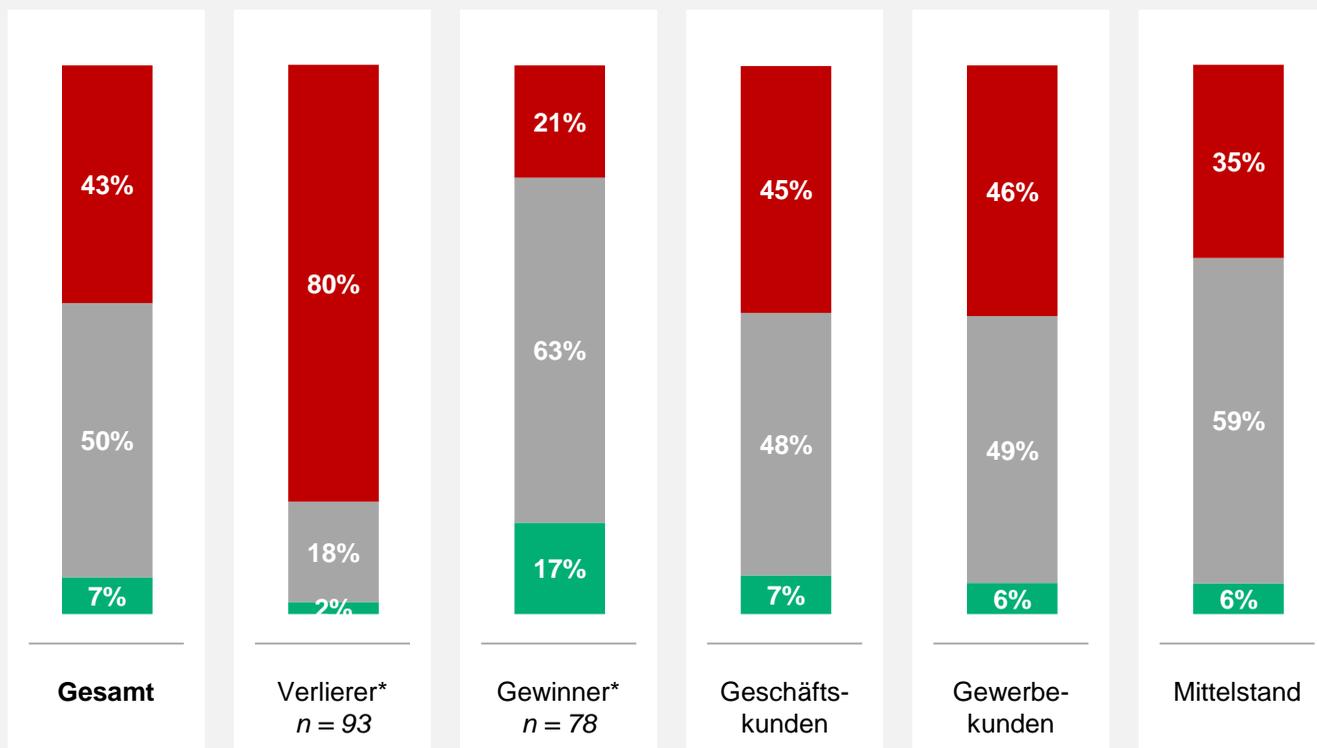
Frage: Kam es in den vergangenen 24 Monaten zu Liquiditätsengpässen? * Quelle: CFin (2019)

Die private Situation hat sich bei einem maßgeblichen Teil der Kleinunternehmen verschlechtert, im Mittelstand vergleichsweise positiv

Private finanzielle Situation

Entwicklung der privaten finanziellen Situation durch die COVID-19 Pandemie

■ Verbessert ■ Gleichbleibend ■ Verschlechtert



- Durch die COVID-19 Pandemie hat sich auch die private finanzielle Situation der Unternehmer/innen verändert
- Insgesamt hat sich diese bei knapp der Hälfte aller Befragten (43%) verschlechtert
- Mittelstand etwas weniger getroffen
- Die Performance des Unternehmens beeinflusst maßgeblich die private finanzielle Situation

Frage: Wie hat sich Ihre private finanzielle Situation durch die Corona-Pandemie entwickelt? * Verlierer: > 25% Rückgang; Gewinner: > 50% Steigerung

Die Liquiditätssituation während der COVID-19 Pandemie hat große Auswirkungen auf die Einteilung in Gewinner und Verlierer auf Basis der Umsatzentwicklung

Zusammenhang Liquidität – Verlierer/ Gewinner



Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätssengpässen >50%

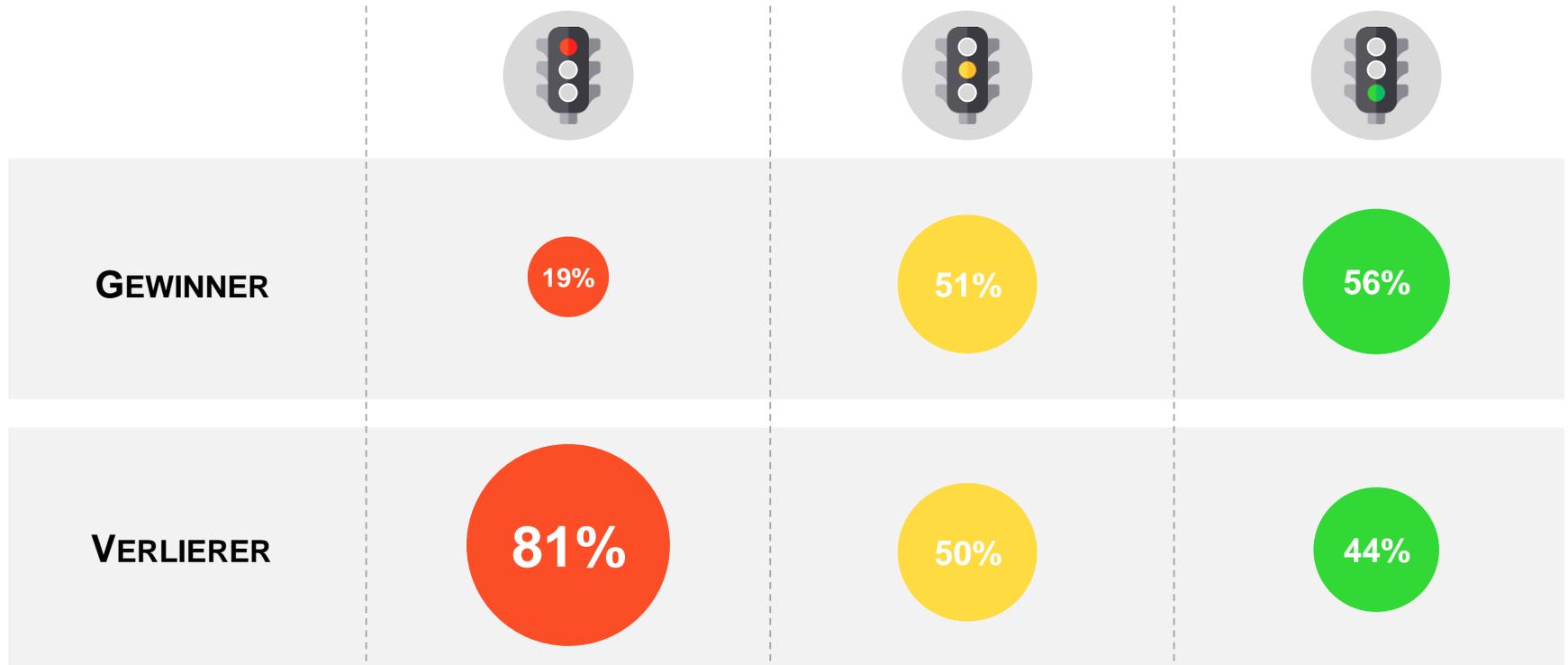


Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätssengpässen >25-50%



Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätssengpässen <=25%

Zusammenhang zwischen der Liquiditätssituation und der Kategorisierung Verlierer/ Gewinner



Frage: Wie hat sich Ihre private finanzielle Situation durch die Corona-Pandemie entwickelt? * Verlierer: > 25% Rückgang; Gewinner: > 50% Steigerung

- **Key Learnings**
- **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
- **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
- **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
- **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation

- **Investition und Absicherung**

- **Finanzierungsverhalten**

- Soforthilfen
 - Risikobewertung

- **Kunde-Bank-Beziehung**

- Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle

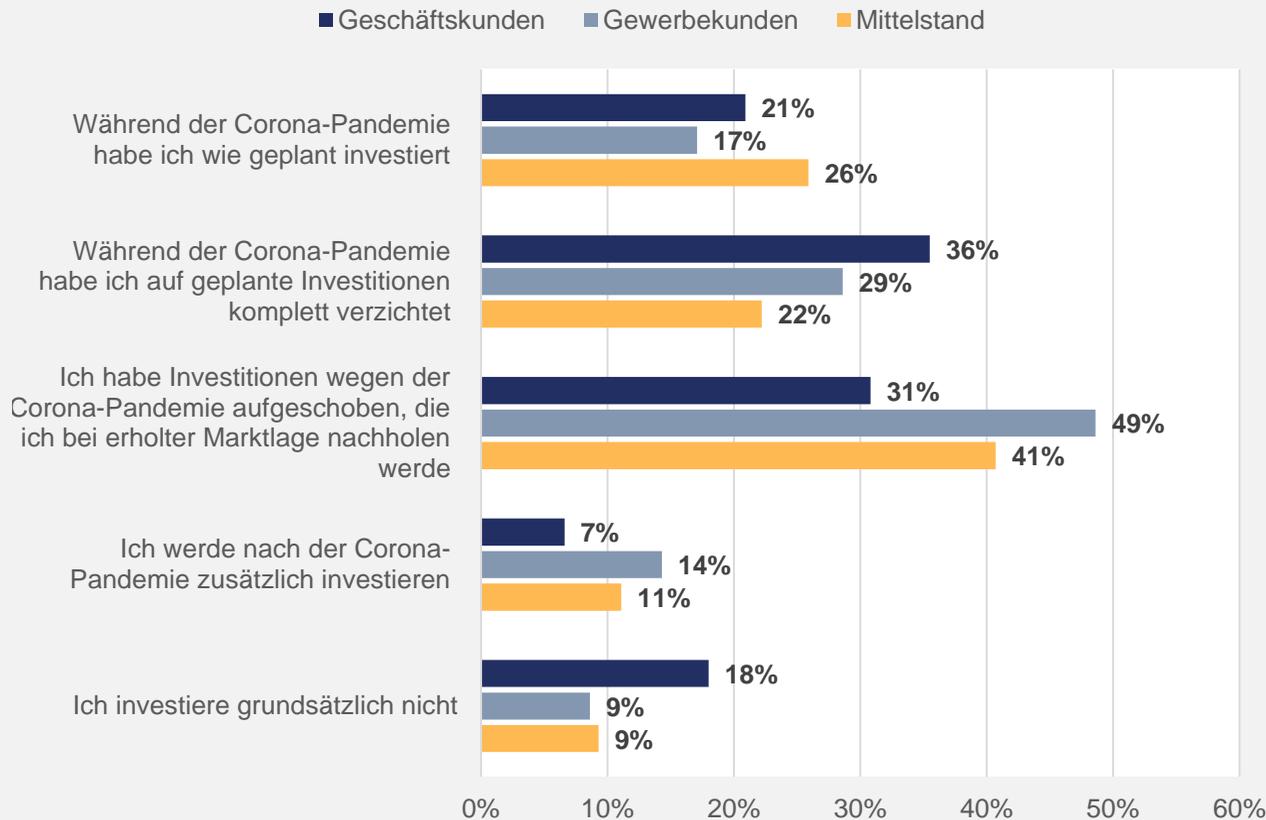
- **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Nur etwa jedes fünfte Kleinunternehmen hat während der COVID-19 Pandemie wie geplant investiert, vielfach wird eine Nachholung angestrebt

Investitionsverhalten

Verändertes Investitionsverhalten durch die COVID-19 Pandemie



- Nur eine Minderheit der Kleinunternehmen hat während COVID-19 wie geplant investiert
- Vielfach wurden Investitionen aufgeschoben oder gänzlich darauf verzichtet
- Insbesondere Gewerbekunden planen eine Nachholung bei erholter Marktlage
- Im Segment der Geschäftskunden gibt knapp jedes fünfte Unternehmen an, grundsätzlich nicht zu investieren

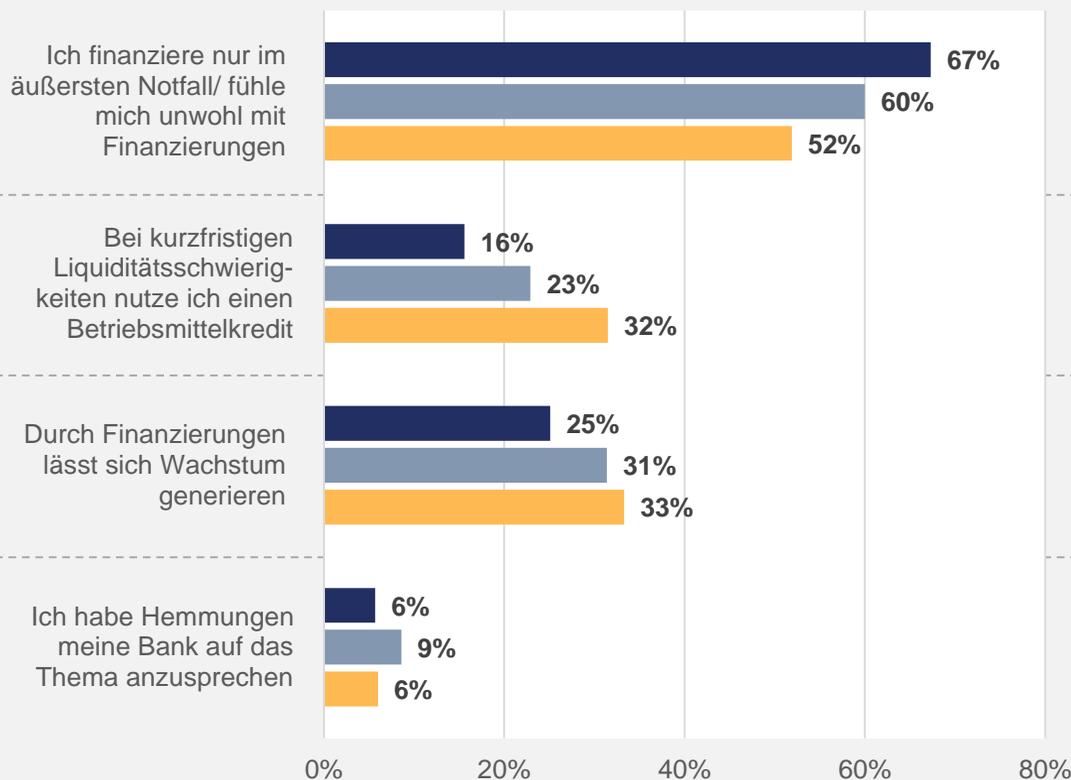
Frage: Welcher dieser Aussagen zum Thema Investitionen stimmen Sie zu?

Auch vor dem Hintergrund der COVID-19 Krise stehen Kleinunternehmen Fremdkapital-Finanzierungen eher negativ gegenüber

Standpunkt zum Thema Finanzierungsgestaltung

Einstellung gegenüber Fremdkapital-Finanzierungen (2020)

■ Geschäftskunden ■ Gewerbekunden ■ Mittelstand



- Veränderungen ggü. 2019* -



Nach wie vor fühlt sich ein Großteil unwohl bei der Aufnahme von Fremdkapital



Betriebsmittelkredite werden seltener bei kurzfristigen Engpässen eingesetzt



Deutlich mehr Kleinunternehmen erachten Finanzierungen als Wachstumstreiber



Weniger Kleinunternehmen haben Hemmungen, ihre Hausbank auf Finanzierungen anzusprechen

Leasing ist bei den Gewerbekunden stark verbreitet, knapp jeder zweite hat Erfahrungen mit dieser Finanzierungsform

Finanzierungsformen (1/2)



Geschäftskunden

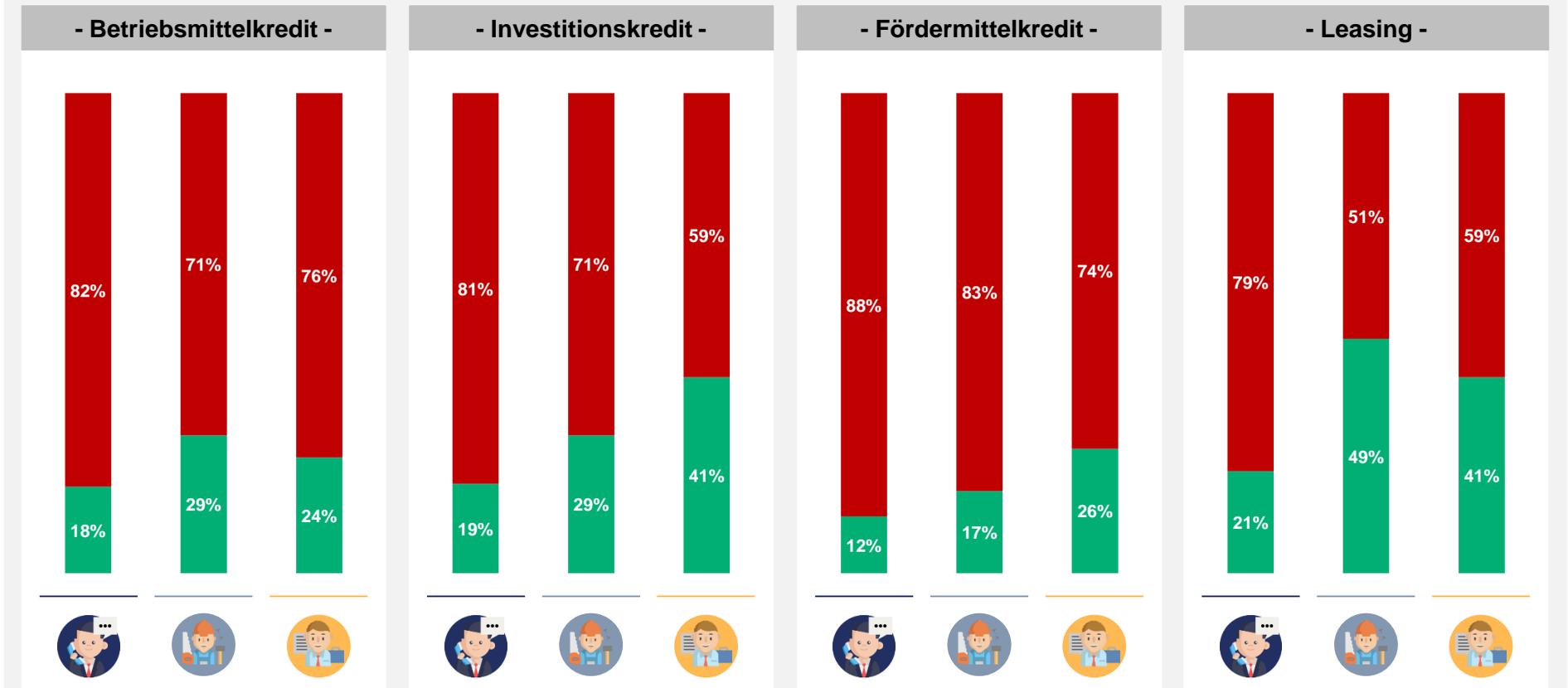


Gewerbekunden



Mittelstand

Nutzung verschiedener Finanzierungsformen



Frage: Welche der folgenden Finanzierungsarten nutzen Sie bzw. haben Sie genutzt?

Nutzung: ■ Ja ■ Nein

Leasing hat eine hohe Beliebtheit im Cluster der Gewerbekunden, der Mittelstand schätzt Fördermittelkredite

Finanzierungsformen (2/2)



Geschäftskunden

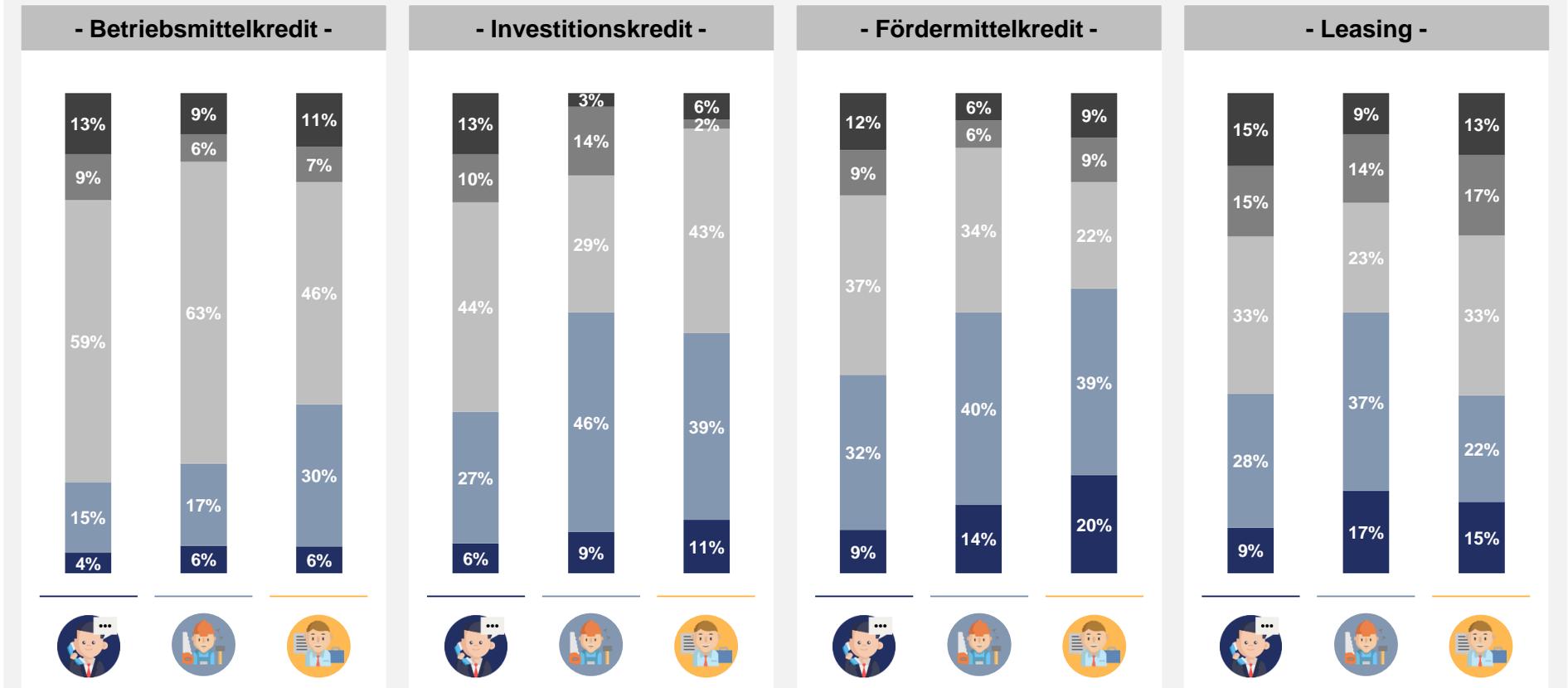


Gewerbekunden



Mittelstand

Attraktivität verschiedener Finanzierungsformen



Frage: Für wie attraktiv erachten Sie die folgenden Finanzierungsformen?

Attraktivität: ■ Sehr hoch ■ Hoch ■ Mittel ■ Eher gering ■ Gering

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - **Soforthilfen**
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

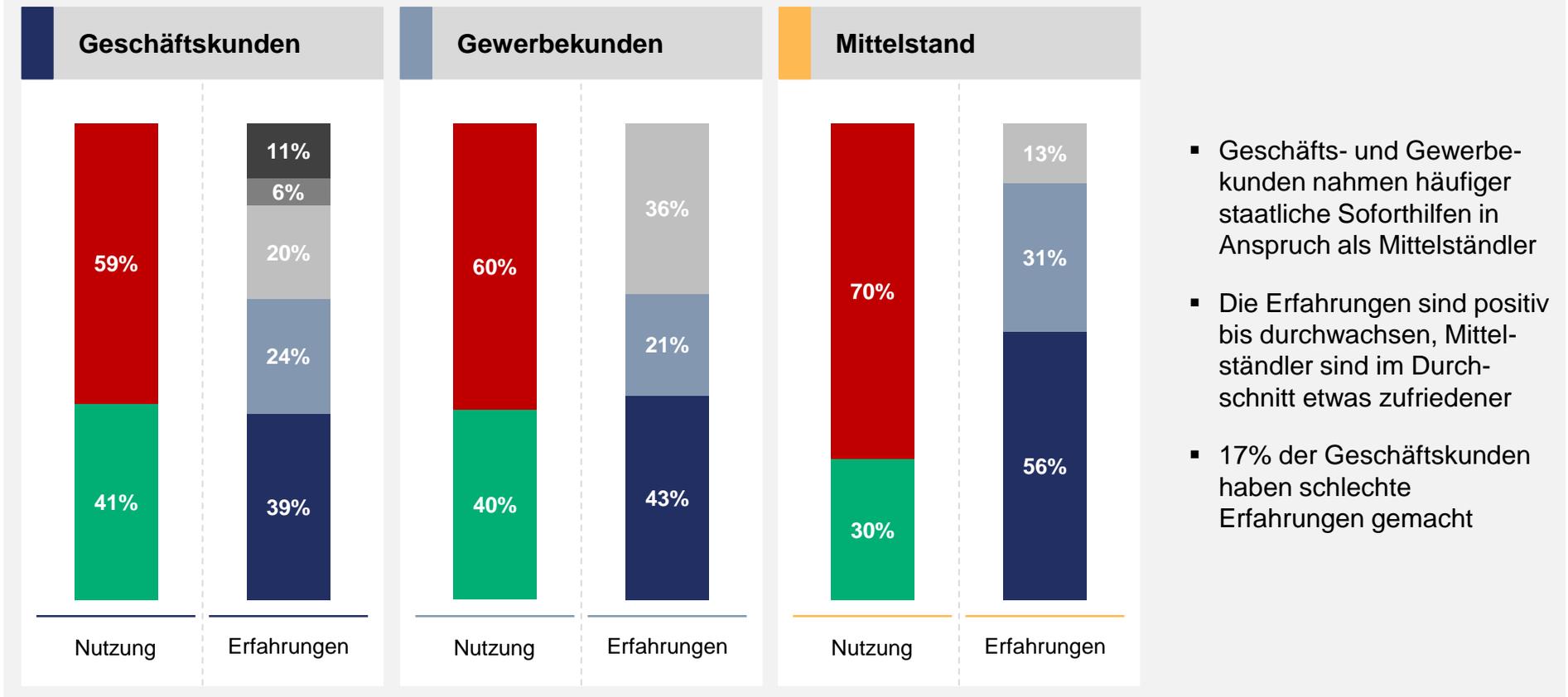
Anhang

Kleinere Unternehmen haben häufiger staatliche Soforthilfen in Anspruch genommen, sind aber tendenziell unzufriedener damit als der Mittelstand

Soforthilfen (1/2)

Nutzung: ■ Ja ■ Nein Erfahrungen: ■ Sehr gut ■ Gut ■ Neutral ■ Schlecht ■ Sehr schlecht

Inanspruchnahme und Erfahrungen staatlicher Soforthilfen



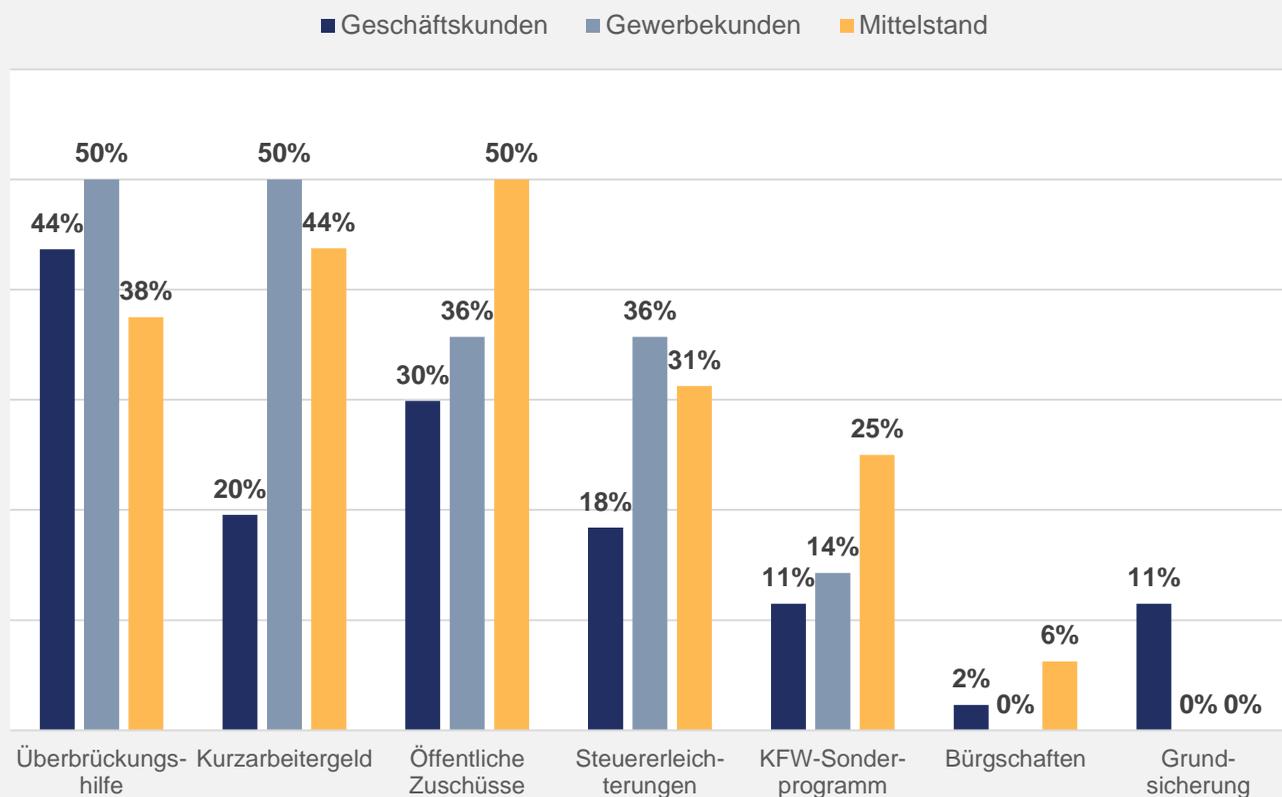
- Geschäfts- und Gewerbekunden nahmen häufiger staatliche Soforthilfen in Anspruch als Mittelständler
- Die Erfahrungen sind positiv bis durchwachsen, Mittelständler sind im Durchschnitt etwas zufriedener
- 17% der Geschäftskunden haben schlechte Erfahrungen gemacht

Fragen: 1) Haben Sie vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie staatliche Soforthilfen in Anspruch genommen? 2) Wie waren Ihre Erfahrungen mit den staatlichen Soforthilfen?

Staatliche Soforthilfen wurden im Rahmen der COVID-19 Pandemie sehr umfangreich genutzt, Bürgschaften nur im Einzelfall

Soforthilfen (2/2)

Genutzte staatliche Soforthilfen



- Während Geschäfts- und Gewerbekunden sehr häufig Überbrückungshilfen genutzt haben, nutzte der Mittelstand überwiegend öffentliche Zuschüsse
- Daneben ist das Kurzarbeitergeld für viele Betriebe mit Angestellten relevant
- Nur in Einzelfällen wurden Bürgschaften beantragt
- 11% der Geschäftskunden beantragten im betrachteten Zeitraum Grundsicherung

Frage: Welche staatlichen Soforthilfen haben Sie in Anspruch genommen? (n = Unternehmen, welche Soforthilfen in Anspruch genommen haben)

Kleinunternehmen aus Branchen, die stark von Liquiditätsengpässen geplagt waren, haben auch häufiger Soforthilfen in Anspruch genommen

Zusammenhang Liquidität – Soforthilfen



Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätsengpässen >50%

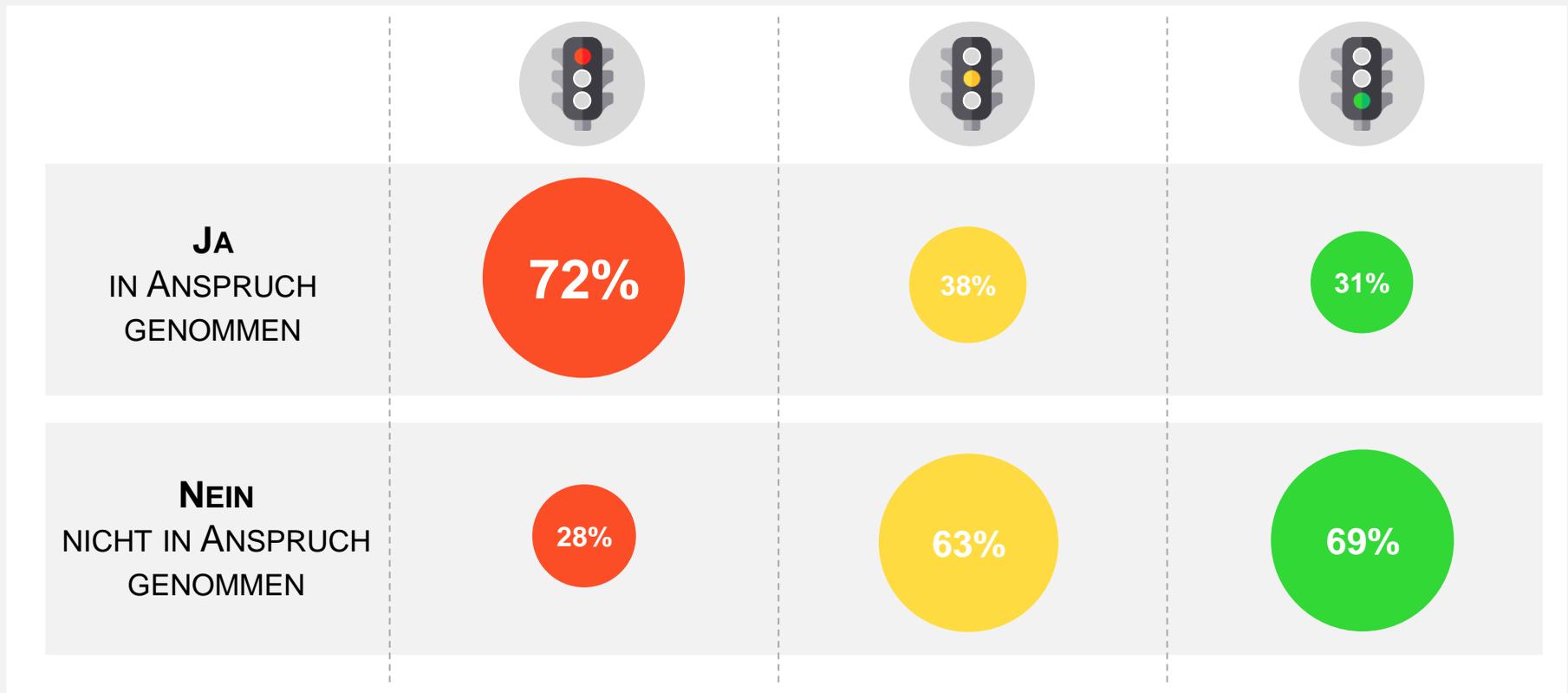


Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätsengpässen >25-50%



Branchen mit Anteil Unternehmen mit Liquiditätsengpässen <=25%

Zusammenhang zwischen der Liquiditätssituation und der Inanspruchnahme von Soforthilfen



Frage: Welche staatlichen Soforthilfen haben Sie in Anspruch genommen? (n = Unternehmen, welche Soforthilfen in Anspruch genommen haben)

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - **Risikobewertung**
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

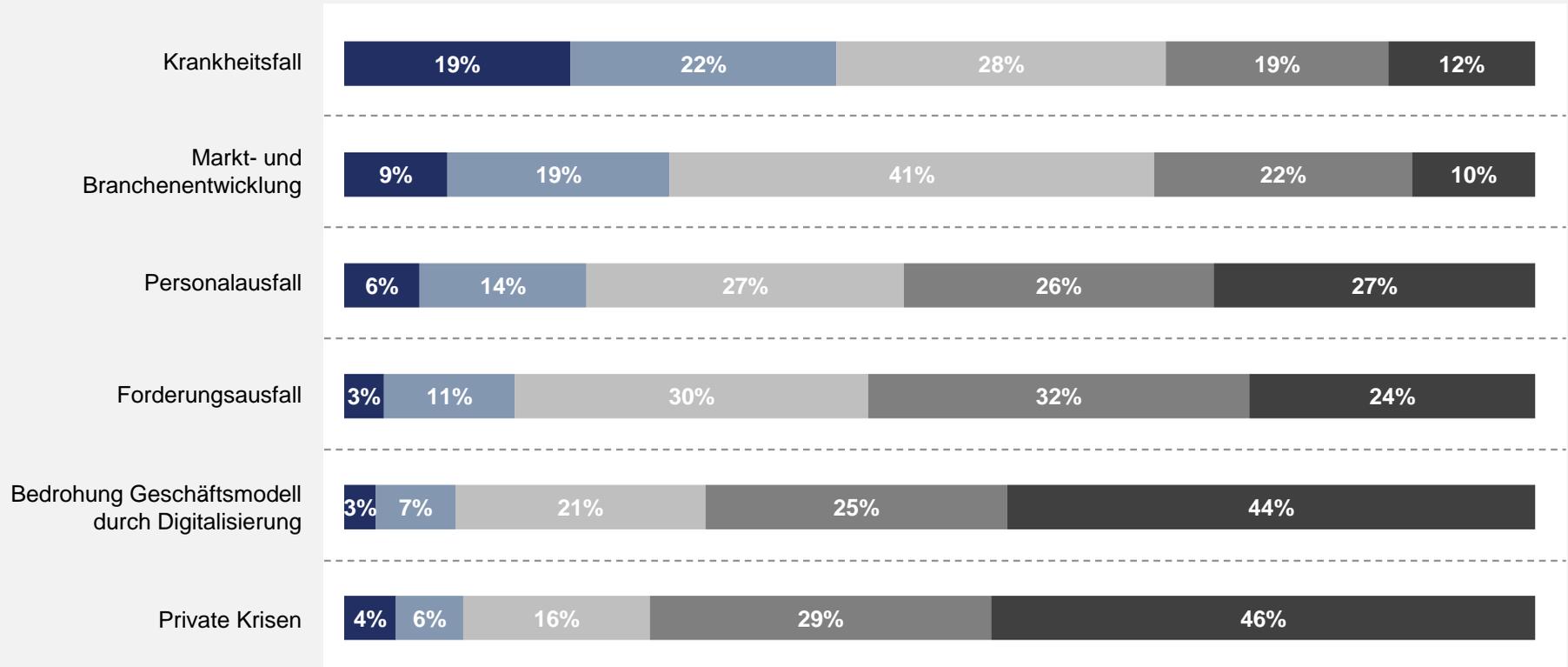
Anhang

Einige Risiken werden während der COVID-19 Pandemie besonders stark wahrgenommen, unter anderem Krankheitsfall sowie Markt- und Branchenentwicklung

Risikoeinschätzung (1/2)

Einschätzung von unternehmerischen Risiken im Jahresvergleich

■ Sehr hoch ■ Hoch ■ Mittel ■ Gering ■ Sehr gering



Frage: Wie stufen Sie die folgenden Risiken im Hinblick auf die Existenz Ihres Unternehmens ein?

Gewerbekunden schätzen unternehmerische Risiken überwiegend gravierender ein, als Geschäftskunden und Mittelständler

Risikoeinschätzung (2/2)



Geschäftskunden

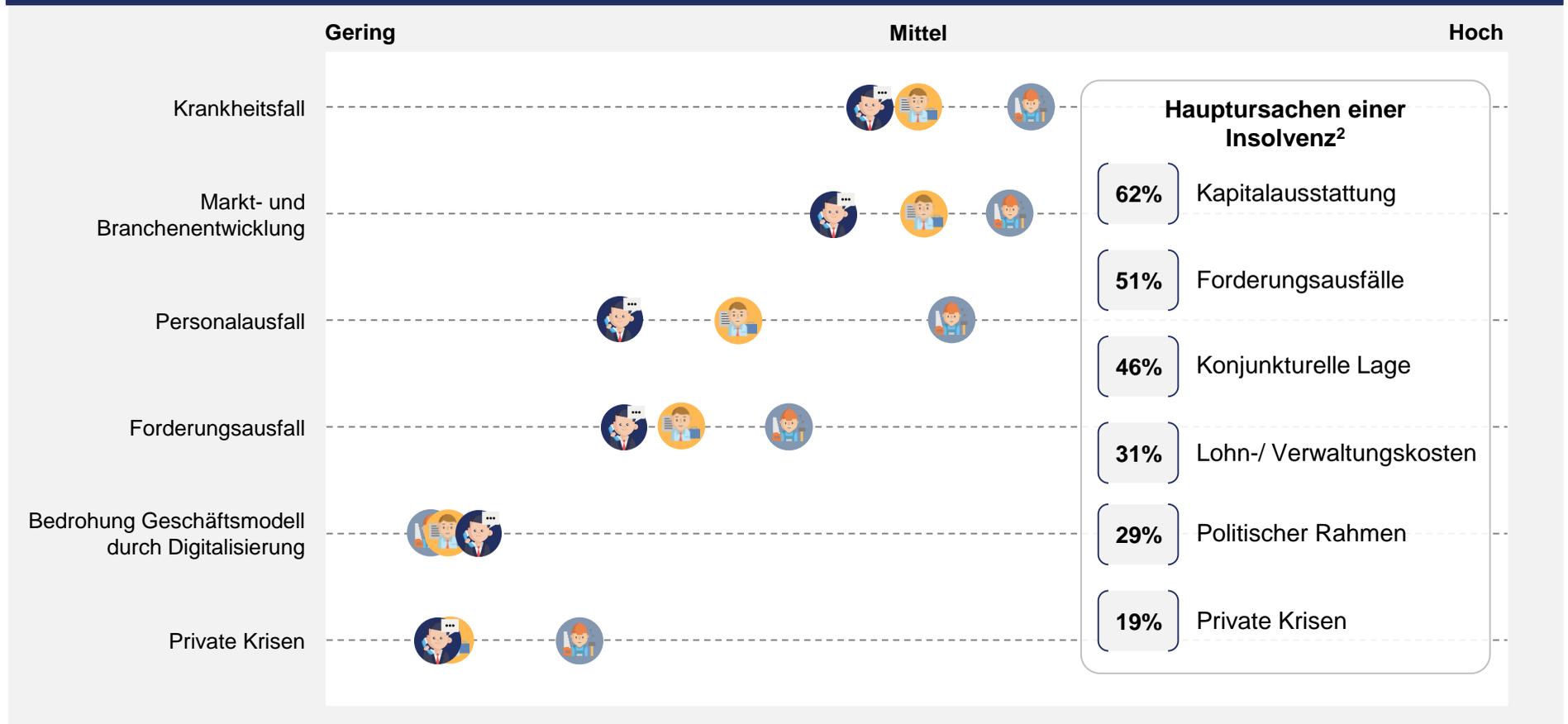


Gewerbekunden



Mittelstand

Unternehmerische Risiken nach Cluster¹



1) Frage: Wie stufen Sie die folgenden Risiken im Hinblick auf die Existenz Ihres Unternehmens ein?; 2) Quelle: Heuer et al.

Der Anteil an Kleinunternehmen mit unternehmerischer Absicherung ist im Jahresvergleich gestiegen, insbesondere Gewerbekunden häufiger versichert

Absicherung



Geschäftskunden



Gewerbekunden



Mittelstand

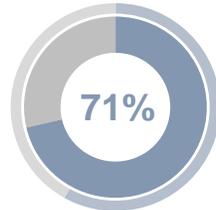
Absicherungssituation

- Vorhandene Absicherung gegen potentielle unternehmerische Risiken¹ -

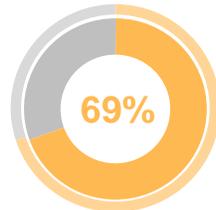
Geschäftskunden



Gewerbekunden

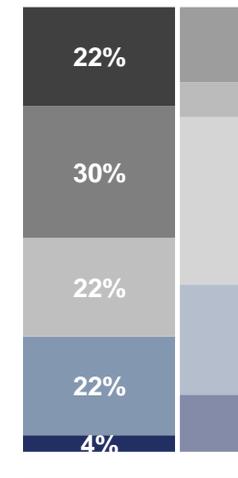
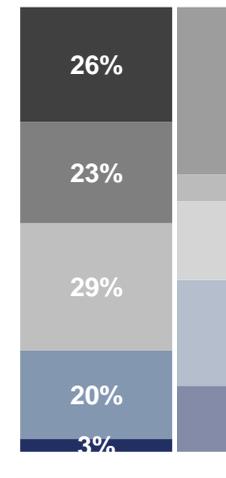
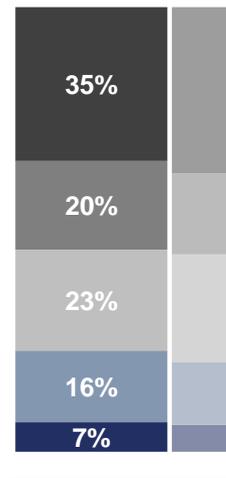


Mittelstand



- Bereitschaft zum Abschluss einer Insolvenzversicherung² -

■ Ja ■ Eher ja ■ Neutral ■ Eher nein ■ Nein



Fragen: 1) Haben Sie sich im Hinblick auf mögliche Krisen abgesichert? 2) Würden Sie für Ihr Unternehmen eine Insolvenzversicherung abschließen? * Quelle: CFin (2019)

2020 2019*

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - **Beraterkontakt**
 - Digitale Kanäle
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

Anhang

Insbesondere kleine Firmen sprechen teilweise nur sehr selten mit ihrem Bankberater, Geschäftskunden besonders betroffen

Kunde-Bank-Beziehung



Geschäftskunden



Gewerbekunden

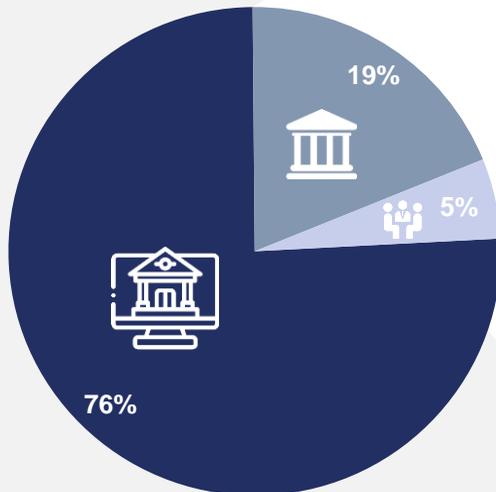


Mittelstand

Kanal und Häufigkeit des Beraterkontakts

- Kanäle für Bankgeschäfte¹ -

- Online Banking
- Persönlich bei der Bank
- Persönlich im Unternehmen



- Häufigkeit des Bank-/ Beraterkontakts² -

- Häufig
- Gelegentlich
- Selten
- Nie



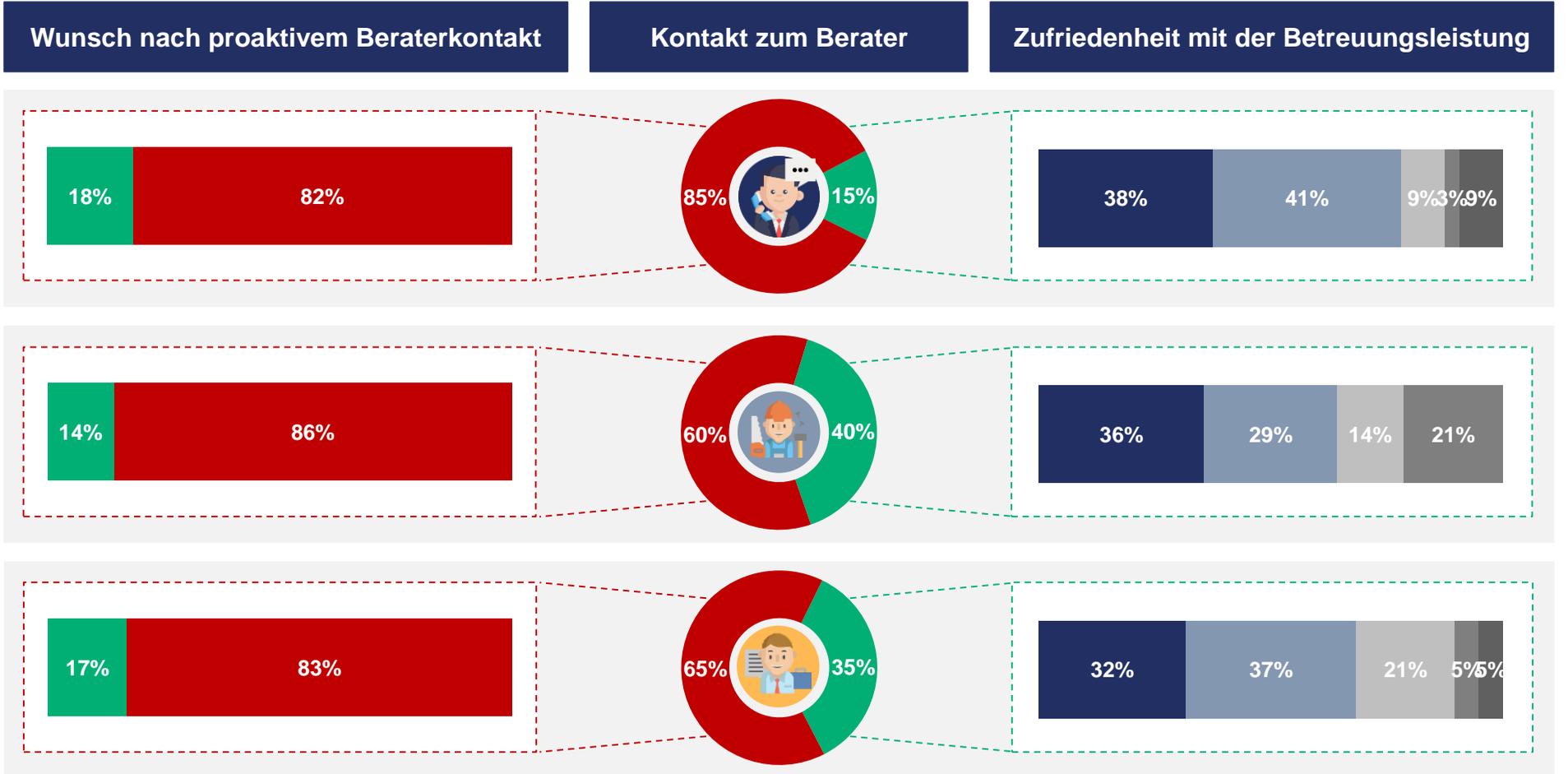
Fragen: 1) Wie wickeln Sie Ihre Bankgeschäfte vorwiegend ab? 2) Wie häufig sprechen Sie mit Ihrem Bankberater über Ihr Unternehmen?

Insbesondere Gewerbekunden hatten aufgrund der COVID-19 Pandemie Kontakt zum Bankberater

Beraterkontakt während COVID-19

 Geschäftskunden
 Gewerbekunden
 Mittelstand

Kontakt: ■ Ja ■ Nein
 Zufriedenheit: ■ Sehr zufrieden ■ Zufrieden ■ Neutral ■ Eher unzufrieden ■ Unzufrieden



Frage: 1) Haben Sie aufgrund der Auswirkungen der Corona-Krise Kontakt zur Ihrem Bankberater aufgenommen? 2) Wie zufrieden waren Sie mit der Betreuungsleistung? 3) Hätten Sie sich gewünscht, dass sich Ihr Bankberater proaktiv bei Ihnen meldet?

- **Key Learnings**
 - **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
 - **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
 - **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
 - **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation
- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
 - **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - **Digitale Kanäle**
 - **Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken**

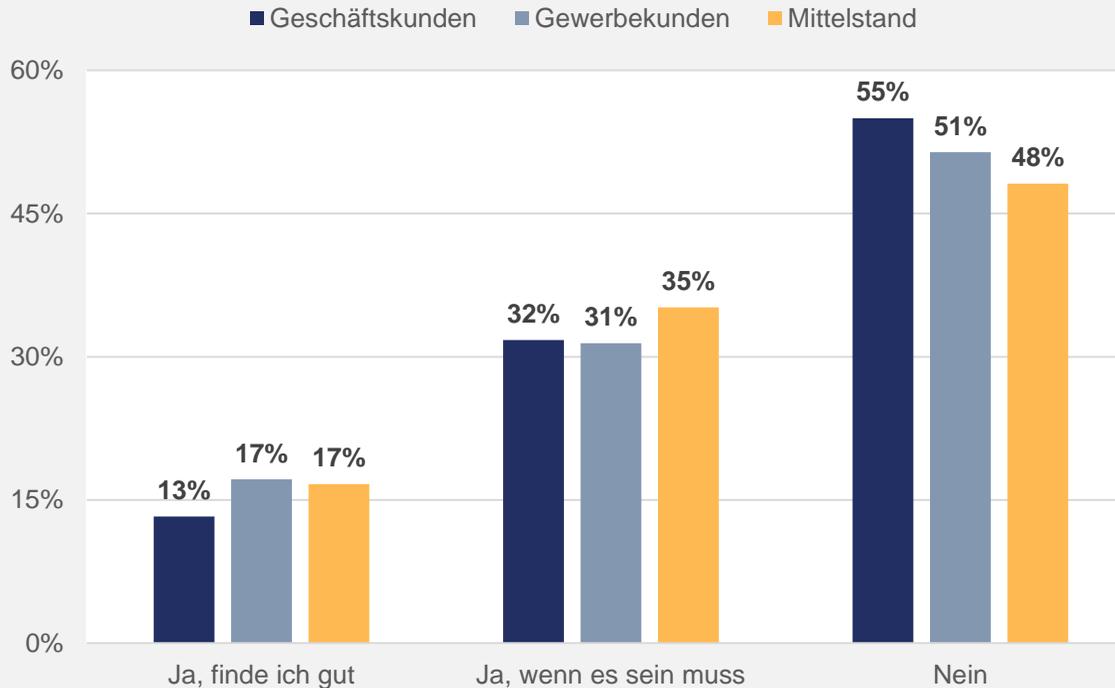
Anhang

Eine verstärkte Betreuung per Video lehnt ein größerer Teil der Kleinunternehmen ab, lediglich jede sechste Firma steht diesem komplett offen gegenüber

Digitale Beratungswege (1/2)

Digitale Beratung nach Unternehmensgröße

- Bereitschaft zu verstärkter Videoberatung -



- Ein überwiegender Teil der Kleinunternehmen würde sich eher nicht verstärkt per Video beraten lassen
- Etwa jeder sechste Befragte finden digitale Beratungsansätze gut
- Ein Drittel würde sich in Situationen per Video beraten lassen, in denen es die Umstände erfordern

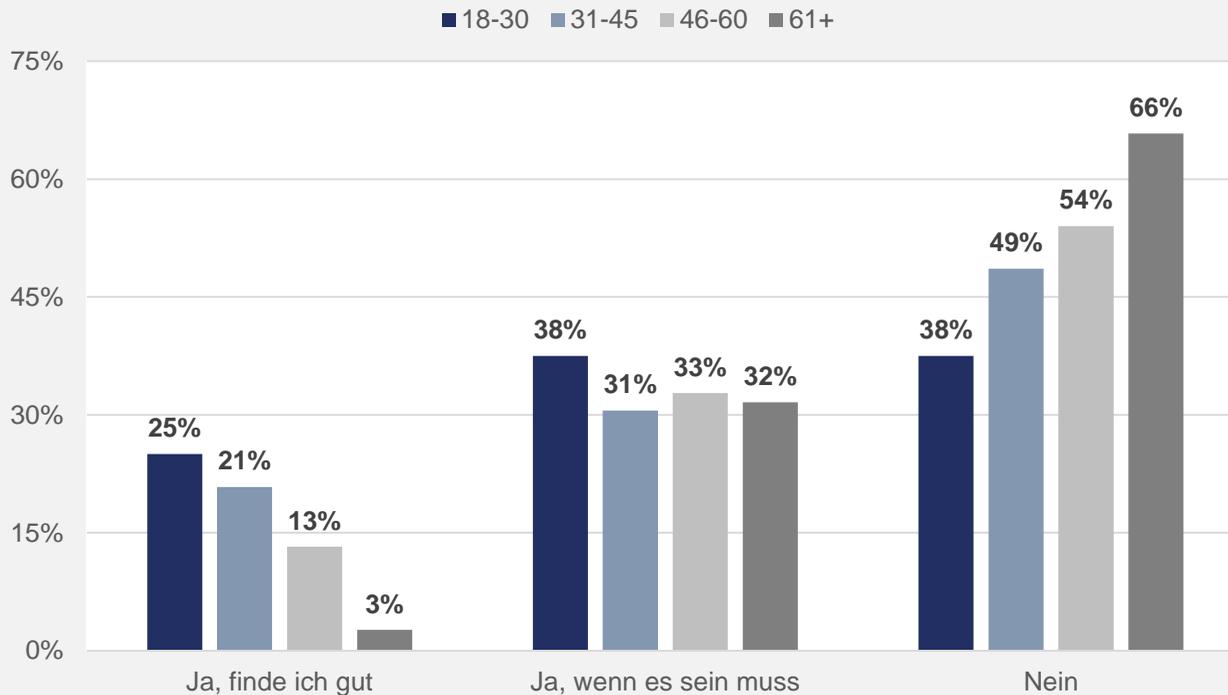
Frage: Würden Sie sich in Zukunft verstärkt per Video von Ihrem Bankberater betreuen lassen?

Videoberatung eignet sich insbesondere für Kleinunternehmen, welche von jungen Menschen geführt werden

Digitale Beratungswege (2/2)

Digitale Beratung nach Alter des/ der Unternehmers/in

- Bereitschaft zu verstärkter Videoberatung -



- Die Bereitschaft zur Nutzung digitaler Beratungsangebot hängt stark mit dem Alter der betroffenen Person zusammen
- Insbesondere Kunden bis 45 Jahre können sich dies oftmals vorstellen
- Die ältere Unternehmergeneration ist hingegen eher negativ eingestellt

Frage: Würden Sie sich in Zukunft verstärkt per Video von Ihrem Bankberater betreuen lassen?

In Zukunft werden digitale Tools (z.B. für die Buchhaltung) immer relevanter für den Unternehmensalltag

Digitale Tools im Unternehmen (1/2)



Geschäftskunden



Gewerbekunden



Mittelstand

Verstärkter Einsatz digitaler Tools in den kommenden 24 Monaten nach Unternehmensgröße



■ Ja ■ Nein



■ Ja ■ Nein



■ Ja ■ Nein



- Insbesondere Gewerbekunden und der Mittelstand planen den verstärkten Einsatz digitaler Tools im Unternehmensalltag
- Hierunter fallen unter anderem digitale Buchhaltungsanwendungen oder Systeme zur Liquiditätsplanung
- Im Bereich der Geschäftskunden plant knapp jedes vierte Unternehmen den verstärkten Einsatz in Zukunft

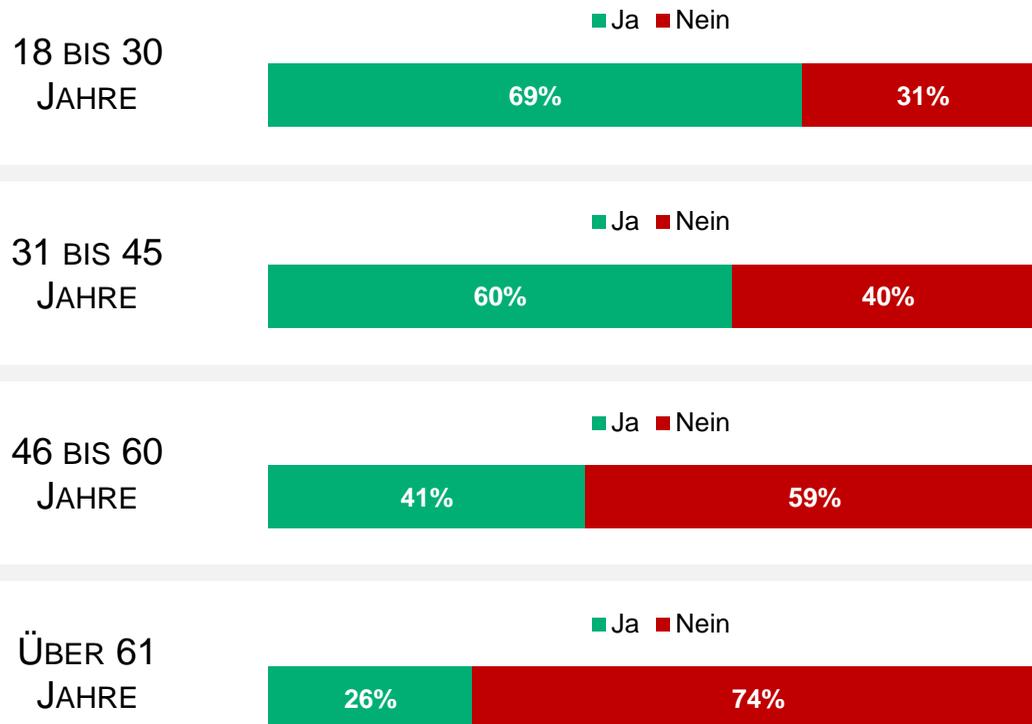
Digitale Tools werden in Zukunft zum elementaren Bestandteil des Unternehmensalltags

Frage: Planen Sie die verstärkte Nutzung digitaler Tools und Services (z.B. digitale Anwendungen zur Buchhaltung und Finanzplanung) in den kommenden 24 Monaten?

Die Affinität zum Einsatz digitaler Tools im Unternehmensalltag hängt stark vom Alter der handelnden Person ab

Digitale Tools im Unternehmen (2/2)

Verstärkter Einsatz digitaler Tools in den kommenden 24 Monaten nach Alter des/ der Unternehmers/in



- Die Bereitschaft zum Einsatz digitaler Tools im Unternehmen hängt stark vom Alter der Person ab, welche das Unternehmen führt
- Insbesondere Menschen bis 45 Jahre zeigen erhöhtes Interesse, etwa zwei Drittel planen den verstärkten Einsatz in Zukunft
- Hingegen können sich nur knapp ein Viertel aller Befragten über 61 Jahre einen zukünftigen Einsatz vorstellen

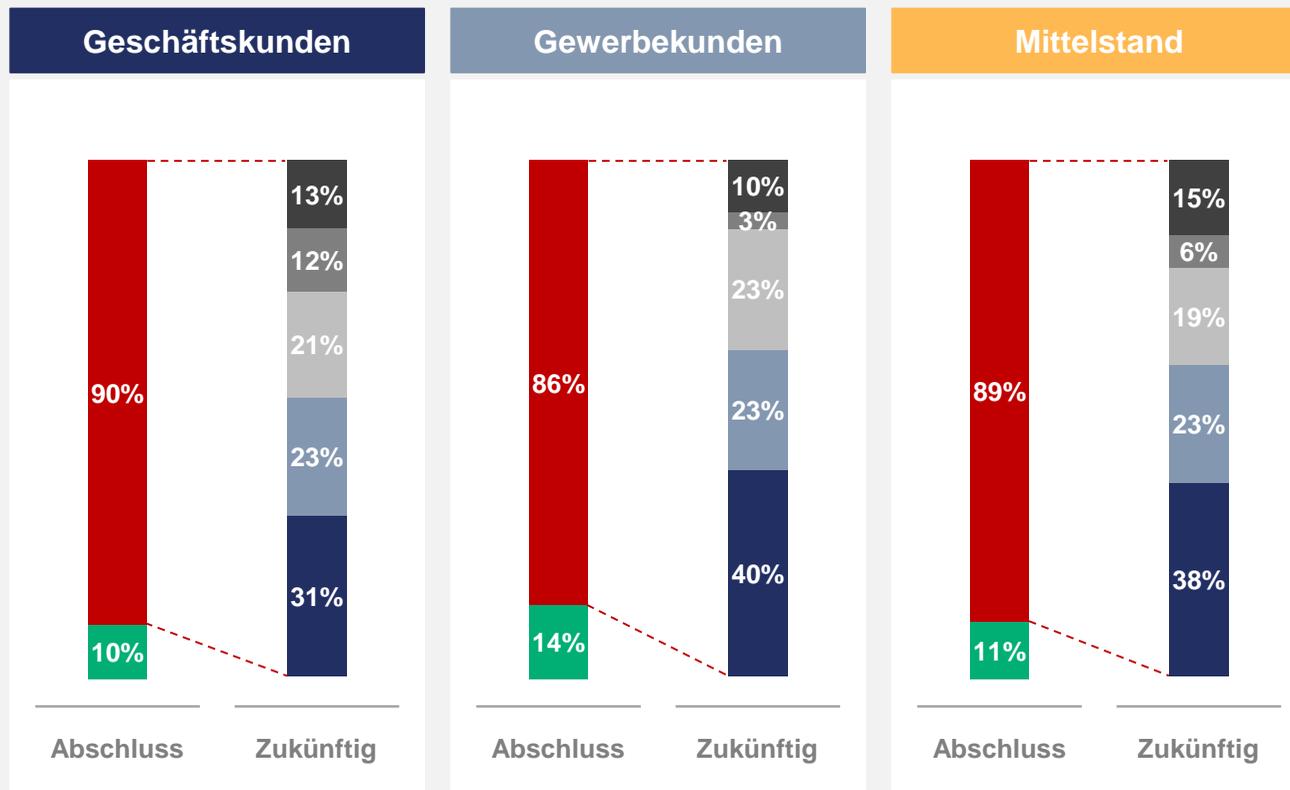
Frage: Planen Sie die verstärkte Nutzung digitaler Tools und Services (z.B. digitale Anwendungen zur Buchhaltung und Finanzplanung) in den kommenden 24 Monaten?

Nur ein geringer Anteil der Kleinunternehmen hat im ersten Halbjahr 2020 Bankprodukte digital abgeschlossen, viele können es sich aber vorstellen

Digitaler Produktabschluss

Abschluss: ■ Ja ■ Nein Zukünftig: ■ Ja ■ Eher ja ■ Neutral ■ Eher nein ■ Nein

Abschlussbereitschaft für Bankprodukte auf digitalen Vertriebswegen



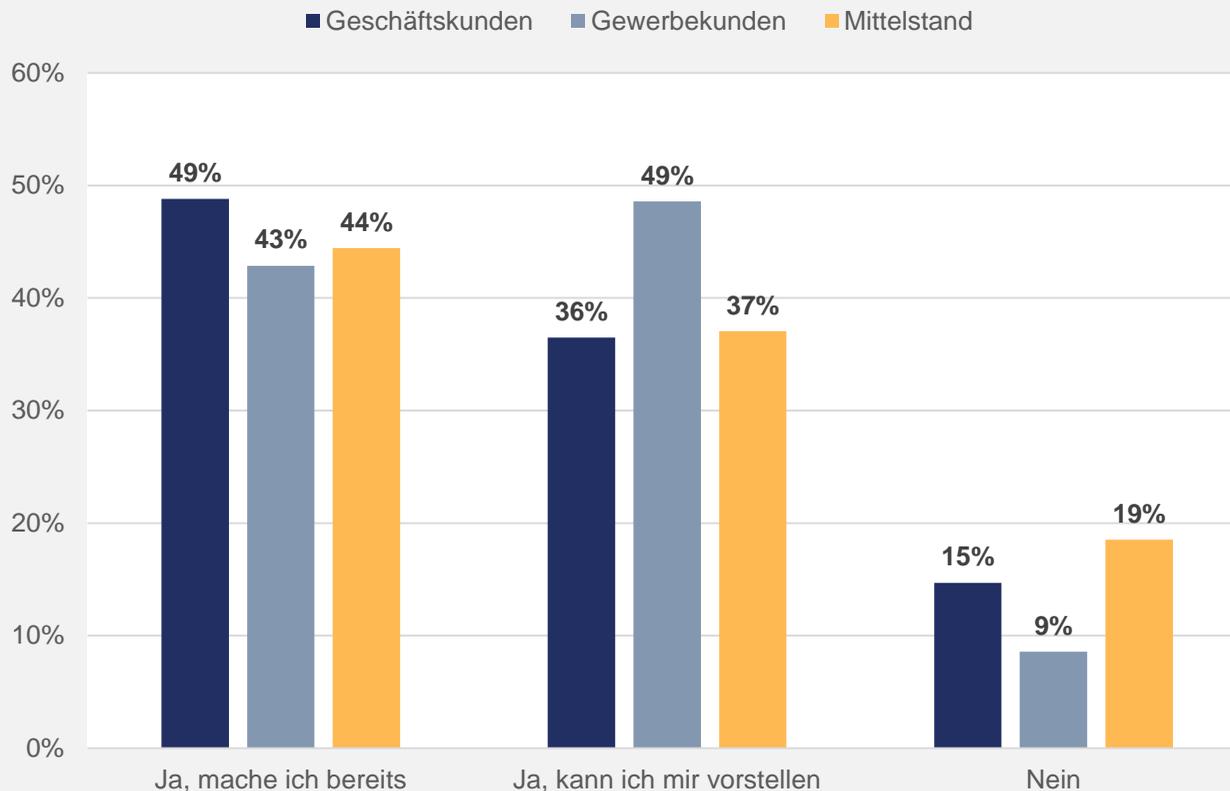
- Nur gut jede zehnte Firma hat während Corona Bankprodukte digital abgeschlossen
- Die Abschlussbereitschaft in Zukunft ist insbesondere bei den Gewerbekunden hoch
- Aber auch Geschäftskunden und Mittelständler stehen dieser Option positiv gegenüber

Fragen: 1) Haben Sie während der Corona-Pandemie Bankprodukte online abgeschlossen? 2) Können Sie sich in Zukunft vorstellen, Bankprodukte online abzuschließen?

Digitale Bankdienstleistungen sind auf dem Online-Weg schon deutlich stärker verbreitet, als Produktabschlüsse

Digitale Bankdienstleistungen

Erledigung von Bankdienstleistungen auf digitalen Vertriebswegen



- Knapp die Hälfte aller Kleinunternehmen nutzt digitale Wege für die Erledigung von Bankdienstleistungen
- Lediglich knapp 15% aller Firmen können sich dies auch in Zukunft nicht vorstellen
- Gewerbekunden sind besonders affin für die digitale Erledigung von Finanzdienstleistungen

Frage: Können Sie sich vorstellen Bankdienstleistungen (z.B. Anpassung Dispokredit, Auslandsüberweisung) vollständig online zu erledigen?

- **Key Learnings**
- **Methodik und Zielsetzung**
 - Zielsetzung
 - Umfragesample
- **Gesamtwirtschaftliche Folgen**
 - Volkswirtschaftliche Effekte
 - Unternehmerische Wertschöpfung
- **Unternehmen und Geschäftsbetrieb**
 - Selbstständigkeit
 - Herausforderungen
 - Geschäftsfelder und Personal
 - Vertriebswege
- **Finanzwirtschaftliche Auswirkungen**
 - Einschätzung und Entwicklung
 - Liquiditätssituation

- **Investition und Absicherung**
 - Finanzierungsverhalten
 - Soforthilfen
 - Risikobewertung
- **Kunde-Bank-Beziehung**
 - Beraterkontakt
 - Digitale Kanäle

▪ Handlungs- und Positionierungsfelder für Banken

Anhang

Die COVID-19 Pandemie hat nicht nur Auswirkungen auf Kleinunternehmen, sondern indirekt damit auch auf das Firmenkundengeschäft der Banken

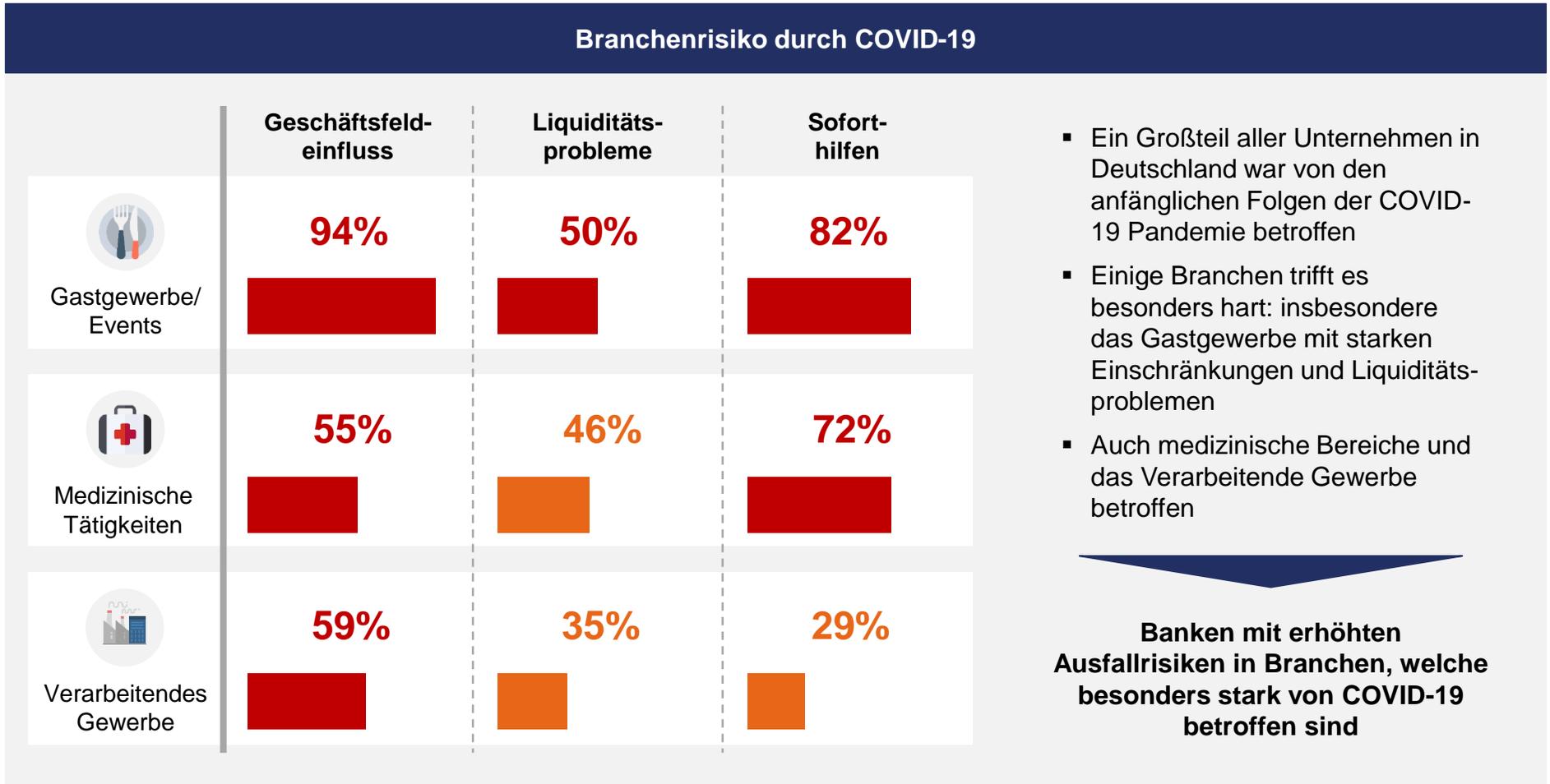
Handlungs- und Positionierungsfelder – Überblick



Für Banken bedeutet die COVID-19 Krise im Zweifel ein erhöhtes Ausfallrisiko, einige Branchen sind hiervon besonders betroffen

Handlungs- und Positionierungsfelder – Branchenrisiko

Branchenrisiko durch COVID-19



Gewerbekunden sind in vielen Bereichen deutlich stärker von der COVID-19 Pandemie betroffen, als andere Kundensegmente

Handlungs- und Positionierungsfelder – Gewerbekunden



Geschäftskunden



Gewerbekunden



Mittelstand

Gewerbekunden als besondere Zielgruppe während COVID-19



	Geschäftskunden	Gewerbekunden	Mittelstand
COVID-19 als besonders große Herausforderung	44%	63%	48%
Unzufriedenheit im Vergleich zu vor COVID-19	31%	40%	39%
Existenzängste während COVID-19	58%	75%	65%
Durchwachsener/negative Zukunftsaussicht	53%	62%	44%
Liquiditätsengpässe	24%	34%	22%

- Segment der Gewerbekunden ist besonders stark von den Folgen der COVID-19 Pandemie betroffen
- Hoher Anteil mit Existenzängsten sowie sehr durchwachsener Ausblick in die Zukunft
- Auch finanziell hat diese Kundengruppe vergleichsweise stark gelitten

Banken sollten einen besonderen Fokus auf das Segment der Gewerbekunden legen, um Bedarf frühzeitig zu erkennen

Die Risikowahrnehmung hat in einigen Bereichen zugenommen, insbesondere Geschäfts- und Gewerbekunden haben sich vermehrt abgesichert

Handlungs- und Positionierungsfelder – Absicherung



Geschäftskunden



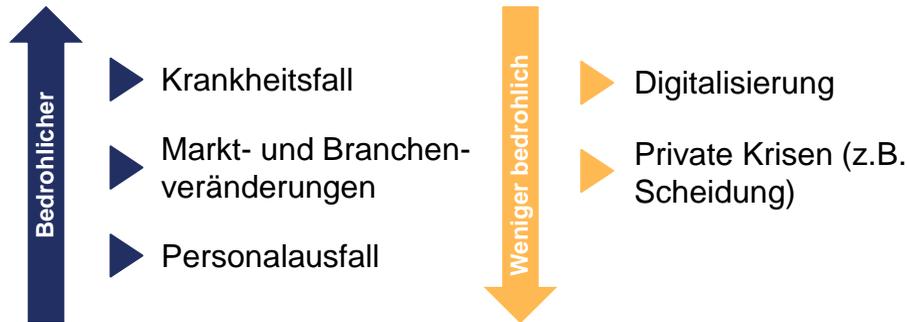
Gewerbekunden



Mittelstand

Risikobewusstsein und Absicherung

- Veränderte Risikowahrnehmung (seit 2019*) -



- Absicherungssituation nach Cluster (seit 2019*) -



- Die Absicherungssituation von Kleinunternehmen hat sich tendenziell verbessert
- Besonders Geschäfts- und Gewerbekunden mit höherer Durchdringung
- Einige Risiken werden seit COVID-19 stärker wahrgenommen (z.B. Krankheitsfall, Marktveränderungen), andere weniger stark (Digitalisierung und private Krisen)

Die betriebliche Absicherung gehört nicht erst seit COVID-19 zum großen Bedarfsfeld im Segment der Kleinunternehmen

* Quelle: CFin (2019)

Digitale Beratungs- und Produktlösungen sind auf dem Vormarsch, insbesondere jüngere Unternehmer/innen zeigen eine hohe Bereitschaft

Handlungs- und Positionierungsfelder – Digitalisierung



Geschäftskunden



Gewerbekunden



Mittelstand

Digitale Kanäle und Tools

		18-30	Ø	61+
Videoberatung	„Ja“	25%	14%	3%
	„Ja, wenn's sein muss“	38%	32%	32%
	„Nein“	38%	53%	66%
Digitale Tools	„Ja“	69%	45%	26%
	„Nein“	31%	55%	74%

- Die Bereitschaft für digitale Beratungs- und Produktkanäle nimmt stetig zu
- Insbesondere Unternehmer/innen jüngeren Alters zeigen sich offen gegenüber innovativen Lösungen
- Bereits heute kann sich mehr als die Hälfte aller Kleinunternehmen den digitalen Produktabschluss vorstellen



Digitale Beratungs- und Produktlösungen werden sich zukünftig auch im Firmenkundengeschäft zum Standard entwickeln

Digitaler Abschluss

56%

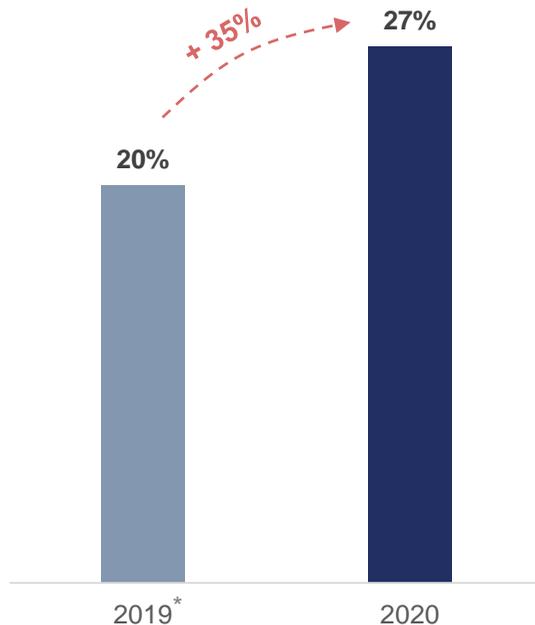
Mehr als die Hälfte aller Kleinunternehmen kann sich zukünftig den digitalen Produktabschluss vorstellen

Kleinunternehmen stehen Finanzierungen etwas offener gegenüber, als noch vor einem Jahr, der Wachstumsgedanke steht verstärkt im Vordergrund

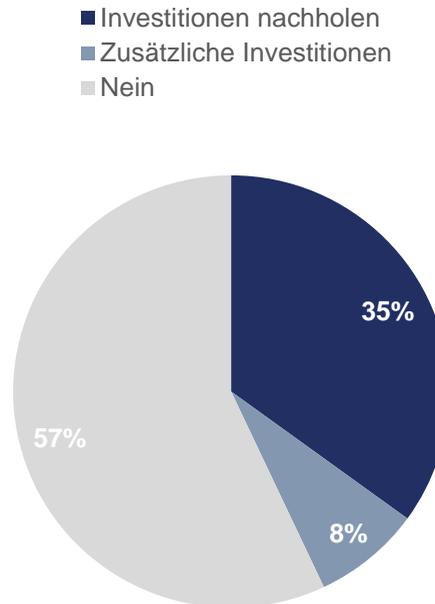
Handlungs- und Positionierungsfelder – Wachstumsfinanzierung

Bedeutung der Wachstumsfinanzierung

- Einstufung von Fremdkapital als Wachstumstreiber -



- Geplante Nachholung von Investitionen nach der Pandemie -



- Kleinunternehmen mit hohem Nachholbedarf an Investitionen nach der COVID-19 Krise
- Einige wollen sogar im Anschluss über Plan zusätzlich investieren
- Fremdkapital wird von einer größeren Anzahl Firmen als Enabler von Wachstum angesehen
- Insbesondere Gewerbekunden mit dieser Einstellung

Finanzdienstleister mit hohen Finanzierungspotentialen nach der Krise

* Quelle: CFin (2019)