

KMU IN DER KRISE – Die Corona-Pandemie stellt KMU vor grösste Herausforderungen. Das Geschäft ist geschlossen, der Umsatz bricht ein, das hat wiederum Folgen für die Zulieferer. Wir haben bei den Direktbetroffenen nachgefragt: Die Unternehmen meistern die Krise jedoch mit viel Zuversicht, Flexibilität und Kreativität und versuchen im Betrieb den Geschäftsalltag so normal wie möglich aufrechtzuerhalten.

«Für viele von uns ist es momentan ein unberechenbarer Blindflug»

KMU verzeichnen nicht nur eine tiefere Nachfrage nach ihren Produkten und Dienstleistungen. Auch ihre Liquidität, die sie noch vor einem Monat mehrheitlich als gut bewerteten, verschlechtert sich nun markant. Ebenso sehen sie sich mit einer tieferen Verfügbarkeit von Rohstoffen und Halbfabrikaten konfrontiert. Viele Unternehmen haben Kurzarbeit eingeführt oder halten es für wahrscheinlich, diesen Schritt in den nächsten zwölf Monaten noch tun zu müssen. So die Auswirkungen der Corona-Krise auf die finanzielle Lage der KMU in der Schweiz. Wir haben nachgefragt, wie es bei den einzelnen Unternehmen im Detail aussieht.

Der Onlineshop boomt

Herr und Frau Schweizer wollen auch während der Corona-Krise nicht auf exquisite Köstlichkeiten wie die bekannten Gottlieb Hüp-pen verzichten. Dies zeigt der grosse Umsatzanstieg des Verkaufsvolumens über den Onlineshop. «Hier haben wir mehr Arbeit als vor der Krise», stellt **Dieter Bachmann**, Geschäftsführer der **Gottlieb Spezialitäten AG**, fest. Doch die Medaille hat eine Kehrseite: Sämtliche Läden und Cafés – die sogenannten «Sweet & Coffees» – sind in der ganzen Schweiz geschlossen. «Hier haben wir grosse Umsatzeinbußen. Rund 20 Mitarbeiterinnen sind in Kurzarbeit.» Zu Entlassungen ist es jedoch im Traditionsunternehmen im thurgauischen Gottlieb nicht gekommen. Der Hüppen-König hat jedoch zur Sicherheit einen Liquiditätskredit beantragt. «Kurz- und mittelfristig haben wir keine Probleme. Doch momentan können wir nicht abschätzen, wie lange dieser Zustand andauern wird. Falls wir ihn nicht benötigen, wird er Ende Jahr wieder zurückbezahlt.» Der Arbeitsalltag in der Produktion hat sich durch Corona jedoch nicht gross geändert. Dazu Bachmann: «Wir hatten schon vor der Krise hohe Hygienrichtlinien. Neu haben wir Büro und Verwaltung strikte getrennt, sodass die Mitarbeitenden kaum mehr nähere Kontakte ausser über Telefon oder Trennscheibe haben.» Der weitsichtige Unternehmer hat sich schon im Februar auf eine mögliche Krise vorbereitet. Dadurch konnte er Lieferprobleme mit Rohstoffen vermeiden.

«KURZ- UND MITTLERFRISTIG HABEN WIR KEINE PROBLEME. DOCH MOMENTAN KÖNNEN WIR NICHT ABSCHÄTZEN, WIE LANGE DIESER ZUSTAND ANDAUERN WIRD.»

Die Mitarbeitenden wurden so eingeteilt, dass sie Schicht arbeiten und einander physisch nicht treffen. «Wir wollen nicht nur die Richtlinien des BAG einhalten, sondern auch vermeiden, dass bei unserem kleinen Team Schlüsselpersonen ausfallen. Das wäre fatal, da wir mit lebenden Tieren arbeiten, die wir wegen Corona nicht vernachlässigen können.» Ein wichtiges Standbein der Swiss Shrimp AG ist die Gastronomie. «Dieser Geschäftsbereich fällt weg, was einen Umsatzverlust von 50 Prozent ausmacht», sagt Waber. Kein Einbruch hat er bei der Belieferung des Detailhandels. Dem innovativen Unternehmen stellen sich Corona-bedingt aber noch zwei weitere Herausforderungen: Der Import der Larven aus den USA via Luftfracht ist seit den letzten Wochen unmöglich. «Dieser für uns wichtige Rohstoff wird auch nicht mehr via Personenflugzeug transportiert. Wir müssen warten, bis wir einen Platz für unser Frachtgut bekommen. Das kostet mehr», ist sich Waber bewusst. Der weitsichtige Jungunternehmer hat allerdings genügend Becken früh-

zeitig mit Shrimplarven als «leben-digen Vorrat» besetzt. Eine Lösung musste er allerdings für die schnelle Zustellung der Frischeprodukte für Privatkunden finden: «Die Auslieferung in den Mehrweg-Frischeboxen mittels A-Post funktioniert nicht mehr, weshalb wir nun auf andere, teurere Logistikwege zurückgreifen müssen.» Trotzdem ist Waber zuversichtlich und könnte sich vorstellen, dass gerade Swissness-Produkte im Premiumsektor jetzt noch gefragter sind.

Die Warenströme laufen nach wie vor

Das Coronavirus hat auf die diversen Bereiche der **Schöni Transport AG** im aargauischen Rothrist unterschiedliche Auswirkungen. In der Logistik werden zurzeit mehr Mitarbeiter benötigt, während etliche Fahrer ihre Überstunden abbauen. Bei der Della Santa Transport AG, die vollumfänglich im Italienverkehr tätig ist, wurde Kurzarbeit eingeführt. Während ein Restaurant mit Hotel geschlossen wurde, hat sich der Umsatz bei Schöni Food verdoppelt und zusätzliche Mitarbeitende werden benötigt. Das Unternehmen ist nicht auf Liquiditätshilfe durch den Bund angewiesen. Jedoch der Geschäftsführer der Della Santa AG hat einen Kredit beantragt und innerhalb von drei Stunden war eine halbe Million auf dem Konto. «Es funktioniert also», staunt **Daniel Schöni**, CEO der Schöni Transport AG.

Das übliche Corona-Szenario wie Abstand halten, Teams aufteilen, Homeoffice, Schutzmasken für die Fahrer sowie Trennwände, wo immer möglich, wird auch bei Schöni praktiziert. Schöni ist froh, dass die Warenströme laufen: «Wir hatten in den letzten Wochen mit einem enormen Überhang an Import zu kämpfen und kaum noch Export. Das macht es für uns aber nicht einfacher, bis wir unseren beim Shutdown in Italien alle Hebel in Bewegung setzen, um sämtliche Güter noch rechtzeitig zu laden. Wir mussten diese aber oft in Italien zwischenla-

gern, um dann nach dem eigentlichen Shutdown in die Schweiz zu transportieren.»

Domino-Effekt mit noch nicht absehbaren Folgen

Grosse Unsicherheit herrscht in der MEM-Branche. Die **Berhalter AG** trotz aller wirtschaftlichen Widerständen. Das KMU in Widnau SG hat sich international auf höchstem Level etabliert, wurde mehrmals ausgezeichnet und gilt als einzige Schweizer Herstellerin von Flachbett-Stanzmaschinen. Doch auch hier herrscht Unsicherheit. Bei den über 80 Mitarbeitenden im Vertrieb, in der Produktion und in der Montage liegt der Kurzarbeitsanteil von 0 bis zu 50 Prozent. Rund 20 Prozent der Mitarbeitenden sind im Homeoffice. «Unsere Branche stand teilweise schon vor dem Coronavirus stark unter Druck. Dieser hat sich nun noch verstärkt. Es ist momentan «trotz Highlights» nicht absehbar, wie es nachhaltig weitergeht. Für viele von uns ist dies ein unberechenbarer Blindflug. Es stellen sich Fragen wie: Werden Projekte weiterlaufen, bestellen die Kunden, werden Investitionen getätigt oder wie werden sich die unterschiedlichen Branchen entwickeln», erklärt CEO **Patrick Berhalter**. Und er konkretisiert: «Das Virus hat den klassischen Domino-Effekt ausgelöst. Die Lieferketten sind zum Teil unterbrochen oder gestört. So werden beispielsweise Bestellungen nicht ausgelöst, neue Maschinen können vor Ort mittels Servicetechniker nicht in Betrieb genommen werden, Transportwege sind erschwert etc.»

Die Verfügbarkeit der Lieferanten sowie die Lieferung von Rohmaterial sei zum grössten Teil gewährleistet. «Ein starkes Standbein von uns ist der Food- und Verpackungsbereich. Hier können unsere Kunden teilweise sogar noch mehr als üblich produzieren. Grosse Einbußen haben Zulieferer der Maschinenindustrie», so Berhalter, der zur Sicherheit einen «Bundes»-Kredit eingefordert hat. «Das Geld hilft für eine allfällige Liquiditätssicherung,

ist aber auf Kredit, den die Firmen zurückzahlen müssen und somit viele Unternehmen dann später zusätzlich belastet. Gerade darum treiben wir unsere Projekte unermüdlich weiter, um jetzt erst recht innovativ zu bleiben», sagt Berhalter. Er würde es begrüssen, wenn Bund und Kanton für Innovationsprojekte zusätzliche Mittel stellen würde zur Stärkung der durch den starken Schweizer Franken gebeutelten Exportindustrie. «Beispielsweise keine Kurzarbeit, sondern Direktunterstützung an Mitarbeiterinnen im Bereich Konstruktion und Entwicklung. Dies würde helfen, den Werkplatz Schweiz wettbewerbsfähig zu halten und entlastet die Unternehmen ein wenig bei ihren Innovationsanforderungen», konkretisiert Berhalter.

Zur Normalität zurückgekehrt

Die **Ernst Fischer AG** ist gut im Stahl- und Metallbau positioniert. Der industrielle Handwerksbetrieb in Romanshorn (TG) ist aktuell noch nicht von der Corona-Krise betroffen. «Wir werden die Auswirkungen jedoch zeitverzögert spüren, wenn die Investitionen der Bauherren zurückgehen», sagt Inhaberin und Geschäftsführerin **Diana Gutjahr**. Das Familienunternehmen hat noch nie Kurzarbeit beantragt und nimmt dementsprechend auch jetzt keine Kurzarbeit wie auch keine Liquiditätshilfe in Anspruch.

«WIR HATTEN VIEL MEHR IMPORT UND KAUM EXPORT.»

«Dank unserem äusserst konservativen Finanzmanagement haben wir seit Jahren für solche Notfälle Rückstellungen getätigt. Es kann nicht sein, dass jedes KMU, teilweise auch auf Vorrat, Kurzarbeit anmeldet. Es darf einfach nicht alles dem Staat abgeschoben werden. In erste Linie müssen solche Notfälle auch selbst abgedeckt werden können», so die SVP-Nationalrätin. Weitsich-

rig hat sie für laufende Projekte genügend Material im Voraus eingekauft, sodass sie nicht in Lieferverzögerung kommt. Gemäss Gutjahr seien die BAG-Richtlinien im Betrieb gut umzusetzen, allerdings auf der Baustelle sei dies oft eine kleine Herausforderung. Gutjahr stört sich daran, dass die Unia zwar auf dieses Problem hinweist, aber nicht aktiv und persönlich vor Ort praktikable Lösungen im Interesse der Mitarbeiter und der Schweizer Wirtschaft sucht. Für die junge Unternehmerin ist es nun Zeit, zur Normalität zurückzukehren, ohne den gesundheitlichen Aspekt aus den Augen zu verlieren. Dies praktiziert sie in ihrem Unternehmen und führt beispielsweise im gegenseitigen Einverständnis mit den Bewerbern Schnuppertage oder Bewerbungsgespräche durch.

Webshop ist Gold wert

Die Designerin **Stefanie Gehrig** alias **Fräulein Rosarot** kann am 11. Mai ihr Geschäft wieder öffnen. Die Jungunternehmerin hat sich einen Laden in Lenzburg AG sowie einen Onlineshop aufgebaut und managt von der Produktion bis zum Marketing alles selbst. Dabei arbeitet sie mit selbstständigen Schneiderinnen

und einer Sozialfirma zusammen. Gerade der Webshop, der zur Gründung der Marke im Jahr 2009 dazu gehörte, ist momentan Gold wert: «Hier ist das gesamte Sortiment online einsehbar und bestellbar. Diese Einnahmequelle ist zurzeit für mich unabdingbar, fallen doch die gesamten Ladeneinnahmen weg.» Eine Herausforderung sind Produktlancierungen. «Ich habe auf April und Mai zwei neue Modelle geplant, die ich nun im Schaufenster mit Beschreibung ausstelle und über Social Media und auf meiner Website mit schön inszenierten Bildern schmackhaft mache», so die Jungunternehmerin.

«DIE LIQUIDITÄTS-POLSTER BENÖTIGEN WIR NUN ZUR ÜBERBRÜCKUNG ANSTATT FÜR DIE AUFBAUPHASE.»

Dies funktioniert recht gut und es wird via Webshop rege bestellt. «Meine Marke hat sich in den vergangenen Jahren etabliert und meine Kundinnen sind vertraut mit den Materialien und der Verarbeitung der



Retten, was noch zu retten ist: KMU und Start-ups – darunter auch die Swiss Shrimp AG in Rheinfelden – sorgen mit viel Flexibilität, Innovation und Kreativität dafür, dass der Teich nicht leer gefischt wird.

Bild: Swiss Shrimp AG

ANZEIGE

Journey to the Cloud

Wir entwickeln Ihren Weg in die Cloud und begleiten Sie Schritt für Schritt

Immer mehr Unternehmen setzen auf Cloud-Lösungen, um ihre bestehenden IT-Systeme abzulösen. Denn eine agile IT ist erfolgskritisch in einer Welt, in der nichts so konstant

ist wie der Wandel. Wir zeigen Ihnen wie Sie kostengünstig in die Cloud kommen und mit Ihrer IT sicher und flexibel auf neue Marktanforderungen reagieren.

Fordern Sie Ihre kostenlose Beratung an
www.greendatacenter.ch/cloud
 Telefon 056 521 32 02

Fordern Sie Ihre kostenlose Beratung an
www.greendatacenter.ch/cloud
 Telefon 056 521 32 02

green
Datacenter