

Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz 2021

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ
Hochschule Luzern – Wirtschaft

November 2021



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Standortförderung

Impressum

Auftraggeber und Herausgeber

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Direktion für Standortförderung, Ressort KMU-Politik

Autoren

Hochschule Luzern – Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Prof. Dr. Andreas Dietrich

Reto Wernli

Nadine Berchtold

Begleitgruppe SECO

Martin Godel (Leitung)

Markus Willimann

Adresse

Hochschule Luzern – Wirtschaft

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Campus Zug-Rotkreuz

Suurstoffi 1

CH - 6343 Rotkreuz

Tel. +41 41 757 67 67

www.hslu.ch

info@hslu.ch

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	I
Abbildungsverzeichnis	V
Abkürzungsverzeichnis.....	VII
1. Einleitung	1
1.1. Ausgangslage und Problemstellung	1
1.2. Vorgehen und Aufbau der Studie	1
1.3. Autorenschaft.....	2
1.4. Literaturübersicht	3
1.4.1. Bisherige Umfragen bei Schweizer KMU.....	3
1.4.2. Bisherige Umfragen bei europäischen KMU	4
1.4.3. Weitere, akademische Erkenntnisse zum Thema KMU-Finanzierung	5
1.5. Methodik	6
1.5.1. Gestaltung des Fragebogens	6
1.5.2. Methodik der Auswertung	8
1.6. Umfrageteilnehmende	8
1.7. Repräsentativität	9
1.8. Übersicht Stichprobe 2021.....	9
2. Finanzsituation der KMU in der Schweiz	14
2.1. Vergangene Geschäftsentwicklung	14
2.2. Bankbeziehungen.....	16
2.3. Herausforderungen für Unternehmen.....	21
3. Finanzierung der KMU in der Schweiz	25
3.1. Wichtigkeit verschiedener Finanzierungsformen	26
3.2. Bankfinanzierung	28
3.3. Finanzierungsprozess	32
3.4. Finanzierungsbedarf.....	34
3.4.1. Kein Finanzierungsbedarf.....	35
3.4.2. Veränderung Finanzierungsbedarf.....	36
3.5. Kreditantrag	37
3.5.1. Anteil Unternehmen mit Kreditantrag.....	37
3.5.2. Höhe der beantragten Finanzierung	38
3.5.3. Entmutigte Unternehmen mit Finanzierungsbedarf.....	39
3.5.4. Bekanntheit des Bürgschaftswesens für KMU	42
3.6. Kreditentscheid	43
3.7. Zwischenfazit Finanzierungsprozess	46
4. Spezialteil: Covid-19 und der Einfluss auf die Schweizer KMU	49
4.1. Betroffenheit durch die Corona-Pandemie	49
4.2. Covid-19-Kredite	52
4.3. Ausblick – die Folgen von Covid-19	58
4.4. Überblick über Betroffenheit und Finanzierungsbedarf.....	60
4.5. Entwicklung des aggregierten Kreditvolumens und mögliche Substitutionseffekte.....	61
5. Erwartungen und Ausblick	69
5.1. Einschätzung Unternehmensumfeld.....	69
5.2. Absicht zur Kreditbeantragung	71
6. Spezialteil: Mobilien und immaterielle Vermögenswerte als Kreditsicherheiten	74
6.1. Bedarf an mobilen Vermögensgegenständen als Kreditsicherung	74
6.2. Bedarf an immateriellen Vermögenswerten als Kreditsicherung.....	78
7. Appendix	80
8. Literaturverzeichnis.....	83

Executive Summary

Ausgangslage

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit weniger als 250 Beschäftigten tragen massgeblich zur Schweizer Wirtschaft und zum nationalen Wohlstand bei. Hierzulande gibt es über 591'000 KMU, die 99.7 Prozent der Unternehmen bilden und 67 Prozent aller Arbeitsplätze stellen. Aufgrund dieser wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wichtigkeit ist auch die finanzielle Situation der KMU von besonderem Interesse.

Um die Finanzierungssituation von Schweizer KMU periodisch zu analysieren, hat das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO in den vergangenen Jahren mehrere Umfragen in Auftrag gegeben. Darauf basierend wurden Studien erarbeitet, die verschiedene Fragestellungen im Zusammenhang mit der Finanzierungssituation beantworten. Im Frühjahr 2021 wurde eine weitere Befragung durchgeführt, auf welcher die hier vorgestellten Erkenntnisse basieren. Insgesamt wurden 2'712 Schweizer KMU zu ihrem Finanzierungsbedarf sowie ihren Finanzierungsarten, -quellen und -bedingungen befragt. Daneben gab es bei der Befragung zwei Sonderteile zu den beiden Themen «Auswirkungen der Corona-Krise auf die KMU» und «Mobilen und immaterielle Vermögenswerte als Kreditsicherheiten». Aufgrund der Stichproben-Auswahl und des Gewichtungsverfahrens können die hier vorstellten Resultate als repräsentativ für die Schweizer KMU-Landschaft angesehen werden.

«Kundschaft generieren» ist im Durchschnitt die grösste Herausforderung der Schweizer KMU

Die vergangene Geschäftsentwicklung im Vorfeld der Befragung 2021 war geprägt von Einschränkungen und Unsicherheiten rund um die Corona-Pandemie. Dies zeigte sich sowohl in Bezug auf den Umsatz als auch auf die Beschäftigung. So gaben nur 19 Prozent aller befragten KMU an, eine positive Umsatzentwicklung in den vergangenen 12 Monaten gehabt zu haben. Demgegenüber mussten 49 Prozent der KMU einen Umsatzrückgang verzeichnen (2016: lediglich 33%). Insbesondere kleinere Firmen und Unternehmen aus der Gastronomie waren überproportional oft von negativen Entwicklungen betroffen. Im Vergleich mit dem Euroraum wurde der negative Einfluss der Pandemie auf den Umsatz von den KMU jedoch als weniger stark empfunden. Als grösste Herausforderung insgesamt erachten die Schweizer KMU das Gewinnen von Kundschaft. An zweiter Stelle steht die Suche nach qualifiziertem Personal. Von den sechs abgefragten Herausforderungen hat der Zugang zu externen Finanzmitteln den geringsten Durchschnittswert und wird damit – über alle KMU gesehen – als geringste Herausforderung betrachtet. Trotzdem war der Zugang zu Finanzmitteln für jedes zwölfte KMU die Herausforderung mit der grössten Bedeutung. Vor allem für kleinere KMU und Unternehmen im Gast- und Baugewerbe ist der Zugang zu externen Finanzmitteln eine grosse Herausforderung.

Deutlich mehr KMU mit einer Fremdfinanzierung als noch 2016

Die Studie zeigt, dass sich die Finanzierungsstruktur von Schweizer KMU gegenüber der Situation von 2016 deutlich verändert hat. Der Anteil an KMU mit Bankfinanzierungen ist im Vergleich zur Umfrage im Jahr 2016 zwar unverändert geblieben (32 Prozent der KMU haben einen Bankkredit). Finanzierungen von Nichtbanken haben aber stark zugenommen. Hatten im Jahr 2016 nur 6 Prozent der KMU eine Fremdfinanzierung von Nicht-Banken, sind es im Jahr 2021 bereits 15 Prozent der KMU. Vor allem die Bedeutung der Darlehen von Familien, Freunden oder Aktionären und das Leasing haben im Vergleich zum Jahr 2016 an Bedeutung gewonnen. Noch stärker haben die

Covid-19-Kredite die Anzahl derjenigen KMU reduziert, die ausschliesslich eigenfinanziert sind. Derzeit sind noch rund 37 Prozent aller KMU ausschliesslich eigenfinanziert. Bei der letzten Umfrage im Jahr 2016 waren noch 62 Prozent aller KMU ausschliesslich eigenfinanziert. Bankfinanzierungen sind trotz eines sich verstärkt abzeichnenden Desintermediationstrends noch immer die zentrale Fremdfinanzierungsform von KMU. Das Gesamtvolumen für inländische Unternehmenskredite von Banken in der Schweiz hat sich seit 2015 von CHF 325 Milliarden um 28 Prozent auf CHF 416 Milliarden per Juni 2021 erhöht. Rund 87 Prozent des Gesamtvolumens (oder rund CHF 362 Milliarden) per Juni 2021 fallen dabei auf KMU mit weniger als 250 Beschäftigten.

Anzahl der entmutigten KMU steigt an

Der aktuelle Zugang zu Bankkrediten scheint auf den ersten Blick sehr gut zu sein. Lediglich drei Prozent aller Kreditanträge wurden abgelehnt, was auch international ein tiefer Wert ist. Auch sonst scheinen Schweizer KMU grundsätzlich zufrieden zu sein mit ihren Bankbeziehungen. Nur 1.4 Prozent der Unternehmen haben im vergangenen Jahr ihre Hausbank gewechselt. Im Durchschnitt haben Schweizer KMU 1.93 Bankkontobeziehungen. Gleichzeitig hat die Gruppe der "entmutigten Kreditnehmer" – Firmen mit einem Finanzierungsbedarf, welche aber aus verschiedenen Gründen keinen Kreditantrag machen – weiter zugenommen. 10 Prozent aller KMU haben zwar einen Finanzierungsbedarf, beantragen aber aus verschiedenen Gründen keinen Bankkredit. Diese Gruppe der entmutigten Firmen ist mehr als 60 Mal so gross wie die Gruppe der KMU, welche trotz eines Kreditantrags keinen Kredit erhalten haben. Bei einer Gesamtpopulation von 161'400 KMU in unserem Zielsegment (ausgewählte Branchen und mehr als 2 Vollzeitstellen) gehören also schätzungsweise rund 16'000 Schweizer KMU in die Gruppe der «entmutigten KMU».

Vielfältige Gründe für die Entmutigung

Die Hauptgründe für die Entmutigung liegen als erstes darin, dass die Kosten für einen Kredit gemäss Einschätzung dieser KMU möglicherweise zu hoch sind. Eine schnelle und unkomplizierte Möglichkeit, einen indikativen Zinssatz auf der Grundlage einiger individueller Unternehmensdaten zu erhalten, könnten die Informationsfraktionen verringern und damit die Zahl der entmutigten Kreditnehmenden senken. Als zweites geben fast 65 Prozent der entmutigten Kreditnehmer an, dass das Antragsverfahren umständlich ist. Auch hier gibt es verschiedene Verbesserungsmöglichkeiten auf Seiten der Banken und KMU. Als drittes sind die Anforderungen der Banken an die Sicherheiten immer noch sehr hoch. Dieses Problem scheint schwieriger zu lösen zu sein, da die Banken fast alle Kredite absichern. Es gibt hier aber interessante Möglichkeiten im Bereich des Bürgschaftswesens und in Zukunft möglicherweise auch im Bereich von Mobiliarsicherheiten oder der Verpfändung von immateriellen Vermögenswerten.¹ Schon heute können sich insgesamt 5 Prozent der befragten KMU in der Schweiz vorstellen, solche Instrumente im Bereich von Mobiliarsicherheiten oder der Verpfändung von immateriellen Vermögenswerten einzusetzen. Derzeit ist diese Art von Finanzierungen hierzulande rechtlich aber (noch) nicht erlaubt und entsprechend

¹ Siehe dazu «Regulierungsfolgenabschätzung zur Schaffung einer Rechtsgrundlage für eine allfällige Revision des Schweizer Mobiliarsicherungsrechts» (INTERFACE Politikstudien, 2021)

wenig bekannt. Die Wichtigkeit von Sicherheiten zeigt sich auch in der Bedeutung von Hypotheken. Von den KMU welche, in den letzten 12 Monaten einen Bankkredit erfolgreich beantragt haben, besitzen 58.0 Prozent eine Hypothek (entweder nur oder u.a. eine Hypothek). Von den entmutigten haben lediglich 12.8 Prozent einen Bankkredit mit hypothekarischer Deckung.

Im Vergleich zum Euroraum sind Bankkredite bei Schweizer KMU weniger verbreitet

In den umliegenden Ländern verfügen zwischen 39 Prozent (Deutschland) und 48 Prozent (Österreich) aller KMU über einen Bankkredit. In Frankreich und Italien sind es 39 beziehungsweise 45 Prozent. Dies sind deutlich mehr als die 32 Prozent der KMU, welche in der Schweiz über eine Bankfinanzierung verfügen. Auch alternative Finanzierungsformen wie Lieferantenkredite oder Factoring sind in der Schweiz im Vergleich zum Ausland weniger verbreitet. Ein Blick auf die verschiedenen Finanzierungsquellen zeigt hingegen, dass hierzulande öfter Kapital von Nichtbanken zu KMU fließt. Während in der Schweiz das Leasing sowie private Darlehen die häufigsten Finanzierungsformen sind (von 25% bzw. 23% der KMU verwendet), dominieren im Euroraum die Bankfinanzierungen (Überzugslimite: 32% und Bankkredit als fixer Betrag: 20%).

Negativzinsen

Einen Einfluss auf das Verhältnis von KMU zu Banken haben möglicherweise auch die Negativzinsen. Banken reichen die Negativzinsen zunehmend an ihre KMU-Kunden weiter. Insgesamt mussten in den vergangenen 12 Monaten rund 13 Prozent der befragten KMU Negativzinsen für ihre Kontobestände und Geldanlagen bezahlen. Im Jahr 2016 waren erst 5 Prozent der befragten KMU davon betroffen. Hochgerechnet auf die rund 161'400 Unternehmen im Zielsegment dieser Studie (KMU mit 2-249 VZÄ) haben im vergangenen Jahr rund 21'000 Unternehmen Negativzinsen bezahlen müssen. Mittlere Unternehmen (50-249 VZÄ) müssen proportional deutlich öfter Negativzinsen bezahlen als Mikro- und Kleinunternehmen.

Zwei Drittel der KMU von der Corona-Krise (sehr) negativ betroffen

Die Corona-Pandemie hat die Schweizer Wirtschaft stark getroffen. 19 Prozent der befragten KMU geben an, von der Corona-Krise «sehr negativ» betroffen zu sein. Weitere 46 Prozent der Befragten waren durch die Krise «negativ» betroffen. Nahezu jedes zweite KMU (47%) hatte einen erhöhten Finanzierungsbedarf. Ein Drittel der Firmen erwartet, dass dieser auch mittelfristig bestehen wird. Entsprechend war das Covid-19-Kreditprogramm des Bundes für viele KMU wichtig und wurde stark genutzt. Insgesamt wurden knapp 138'000 Kredite mit einem Volumen von rund CHF 17 Milliarden gesprochen. 30 Prozent der KMU mit mehr als zwei Vollzeitstellen haben einen Covid-19-Kredit aufgenommen. 11 Prozent der befragten KMU mit einem Covid-19-Kredit plant, diesen bereits bis Ende 2021 zurückzuzahlen. 8 Prozent der KMU glaubt nicht, dass sie die Kredite vollständig tilgen können.

Substitutionseffekt der Covid-19-Kredite wohl nur temporärer Natur

Die Covid-19-Kredite waren und sind für die Unternehmen und damit auch die Volkswirtschaft von grosser Bedeutung. Gleichzeitig geben verschiedene Analysen einen Hinweis darauf, dass es einen Substitutionseffekt von bestehenden Bankkrediten zugunsten von Covid-19-Krediten in der

Höhe von schätzungsweise CHF 4.9 Milliarden gegeben hat. Dieser dürfte jedoch nur temporärer Natur gewesen sein, denn bereits ab März 2021 ist dieser nicht mehr klar erkennbar. Nur sehr wenige KMU haben wohl bestehende Kredite mit Covid-19-Krediten zurückbezahlt. Stattdessen dürften mehrere KMU (v.a. kleinere Firmen) aus verschiedenen Gründen ihre bestehenden, aber auslaufenden Bankkredite eine Zeit lang nicht erneuert oder die bestehenden Limiten nicht mehr ausgeschöpft haben. Zudem dürfte auch die grosse Unsicherheit zu einer temporär höheren Liquiditätspräferenz geführt haben.

Ausblick der KMU im Durchschnitt positiv

Trotz der für viele KMU schwierigen Monate, ist eine Mehrheit der Schweizer KMU in Bezug auf ihre zukünftige Geschäftsentwicklung optimistisch gestimmt. Der Anteil Unternehmen, welcher mit einem wachsenden Umsatz in den nächsten zwei bis drei Jahren rechnet, überwiegt denjenigen mit weniger optimistischen Erwartungen ziemlich klar. Gleichzeitig beschäftigen sich KMU in der Schweiz wie auch im Euroraum vor allem mit den drei Herausforderungen «Kundschaft generieren», «Qualifiziertes Personal finden» und «Kosten/Löhne». Der Zugang zu externen Finanzmitteln ist von einer geringeren Bedeutung. Insgesamt beabsichtigt gut jedes zehnte KMU, in den nächsten zwölf Monaten einen Kreditantrag einzureichen.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Aufbau Studie.....	2
Abbildung 2: Prozess von Kreditbedürfnis bis Kreditentscheid für Bankkredite.....	7
Abbildung 3: Vergleich der Stichproben 2021, 2016, 2012, 2010 und 2009.....	11
Abbildung 4: Exportanteil nach Unternehmensgrösse.....	13
Abbildung 5: Entwicklung Umsatz und Beschäftigung in den letzten zwölf Monaten.....	14
Abbildung 6: Entwicklung Umsatz und Beschäftigung in den letzten 12 Monaten nach Branche, Grösse und Sprachregion.....	15
Abbildung 7: Entwicklung von Umsatz und Beschäftigung im Vergleich zum Euroraum.....	16
Abbildung 8: Anzahl Kontobeziehungen von KMU.....	17
Abbildung 9: Anzahl Kontobeziehungen von KMU nach Unternehmensgrösse.....	17
Abbildung 10: Anzahl Kreditbeziehungen von KMU mit Banken.....	18
Abbildung 11: Vergangener und geplanter Wechsel Hausbank.....	19
Abbildung 12: Anteil Hausbank-Beziehungen nach Bankengruppe.....	20
Abbildung 13: Hausbank-Beziehungen nach Branche – Abweichung vom Mittelwert.....	21
Abbildung 14: Bedeutung verschiedener Herausforderungen in der Schweiz und im Euroraum.....	22
Abbildung 15: Veränderung der Bedeutung des Zugangs zu externen Finanzmitteln gegenüber 2016.....	23
Abbildung 16: Zugang zu externen Finanzmitteln als wichtigste Herausforderung nach Branche und Grösse.....	24
Abbildung 17: Anteil KMU mit Covid-19-Kredit, Bankkredit, anderem Fremdkapital und ohne Fremdfinanzierung.....	26
Abbildung 18: Anteil KMU nach Anteil Benützung verschiedener Finanzierungsformen in % der Bilanzsumme.....	27
Abbildung 19: Benützung verschiedener Finanzierungsformen im Vergleich zu 2016 und zum Euroraum.....	28
Abbildung 20: Anteil KMU mit Bankfinanzierung 2021 mit Vergleich zum Jahr 2016.....	29
Abbildung 21: Anteil KMU nach Grösse mit bestehender Bankfinanzierung in Nachbarländer.....	30
Abbildung 22: Gründe gegen Bankfinanzierung.....	31
Abbildung 23: Anteil Unternehmen mit Negativzinsen im Vergleich zum Jahr 2016.....	32
Abbildung 24: Kreditvergabe-Prozess.....	33
Abbildung 25: Übersicht Kreditvergabe-Prozess und Anzahl Unternehmen pro Bedarfstyp.....	34
Abbildung 26: Anteil Unternehmen ohne Finanzierungsbedarf während den letzten zwölf Monaten ..	35
Abbildung 27: Anteil Unternehmen mit Bankfinanzierung und zunehmendem Finanzierungsbedarf in den letzten zwölf Monaten.....	36
Abbildung 28: Anteil Unternehmen mit Finanzierungsbedarf, die einen Bankkredit beantragten.....	38
Abbildung 29: Höhe der beantragten Bankfinanzierung.....	39
Abbildung 30: Anteil entmutigte KMU: Bedarf für Bankfinanzierung, jedoch kein Kreditantrag.....	40
Abbildung 31: Gründe für Entmutigung.....	41
Abbildung 32: Wer hat eine Hypothek - nach Finanzierungsbedarf und -entscheid in den letzten 12 Monaten.....	42
Abbildung 33: Bekanntheit Bürgschaftswesen für KMU.....	43
Abbildung 34: Anteil an KMU, welche einen Bankkredit erhalten haben.....	44
Abbildung 35: Von der Bank genannte Gründe für Ablehnung des Kreditantrags.....	45

Abbildung 36: Anzahl eingeholte Offerten für Bankkredit	46
Abbildung 37: Betroffenheit durch Corona-Pandemie	49
Abbildung 38: Verlust von Anzahl Monatsumsätzen infolge von Schliessungen	50
Abbildung 39: Wer hat Investitionen in den letzten 12 Monaten zurückgestellt?	51
Abbildung 40: Wozu hat Ihr KMU in den letzten 12 Monaten eine Finanzierung benötigt?	52
Abbildung 41: Covid-19-Kredite nach verschiedenen Merkmalen	54
Abbildung 42: Für welche Zwecke haben Sie den Covid-19-Kreditbetrag verwendet?	55
Abbildung 43: In welcher Frist werden Sie den Covid-19-Kredit vollständig zurückgezahlt haben?	56
Abbildung 44: Wie hätten Sie ohne Covid-19-Kredit die finanziellen Folgen abgedeckt?	57
Abbildung 45: Wieso haben Sie keinen Covid-19-Kredit aufgenommen?	57
Abbildung 46: Haben Sie infolge von Covid-19 mittelfristig einen erhöhten Finanzierungsbedarf?	58
Abbildung 47: Würden Sie einen Covid-19-Kredit aufnehmen, falls Covid-19-Kredite wieder erhältlich werden (zu den gleichen Konditionen wie im 2020)?	59
Abbildung 48: Zusammenfassender Überblick der Betroffenheit durch die Corona-Pandemie und den erhöhten Finanzierungsbedarf	61
Abbildung 49: Entwicklung Kreditvolumen (Benützung) nach Unternehmensgrösse	62
Abbildung 50: Benützung Hypothekarkredite (links) und total übrige Kredite (rechts) nach Unternehmensgrösse	63
Abbildung 51: Vergleich der Entwicklung der Kreditvolumina an Unternehmen in Krisenphasen	64
Abbildung 52: Kreditvolumen ausgewählter Branchen mit Ausweis Covid-19-Kredite	66
Abbildung 53: Kreditvolumen der übrigen gedeckten Krediten nach Grösse oder Branche	67
Abbildung 54: Einschätzung der Umsatzentwicklung für die nächsten 2-3 Jahre seit 2010 pro KMU ...	69
Abbildung 55: Erwartete Umsatzentwicklung im Vergleich zu 2016 nach Grösse	70
Abbildung 56: Vergangene und erwartete Umsatzentwicklung nach Grösse	71
Abbildung 57: Anteil Unternehmen mit Absicht, in den nächsten zwölf Monaten eine Finanzierung zu beantragen	72
Abbildung 58: Grösstes Hindernis für eine zukünftige Bankfinanzierung	73
Abbildung 59: Musterbilanz eines Schweizer KMU nach Branche	75
Abbildung 60: Bedarf nach zusätzlichen Kreditfinanzierungen auf Basis Mobiliarsicherheiten aller KMU mit Finanzierungsbedarf	76
Abbildung 61: Anteil KMU mit Bankkredit, welche an Finanzierungen mit Mobiliarsicherheiten interessiert sind	77
Abbildung 62: Anteil KMU, die Vermögensarten mit Leasing finanzieren	77
Abbildung 63: Anteil KMU die Forschung und Entwicklung betreiben oder immaterielle Vermögenswerte besitzen nach Branche	78
Abbildung 64: Anteil immaterielle Vermögenswerte sowie Forschungs- und Entwicklungsaufwand	79

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Übersicht Bezeichnung Wirtschaftszweige	10
--	----

Abkürzungsverzeichnis

%	Prozent
BFS	Bundesamt für Statistik
CHF	Schweizer Franken
Dienstl.	Dienstleistungen
et al.	Et alii (und andere)
EU	Europäische Union
EZB	Europäische Zentralbank
IFZ	Institut für Finanzdienstleistungen Zug
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
MEM	Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie
n	Stichprobengrösse
NOGA	Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige
SAFE	Survey on the Access to Finance of Enterprises
SECO	Staatssekretariat für Wirtschaft
SNB	Schweizerische Nationalbank
Vgl.	Vergleiche
vs.	Versus
VZÄ	Vollzeitäquivalente
z.B.	Zum Beispiel

1. Einleitung

1.1. Ausgangslage und Problemstellung

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit bis zu 250 Mitarbeitenden sind zentral für die Schweizer Wirtschaft. Per Ende 2018 haben 591'000 KMU insgesamt über drei Millionen Personen beschäftigt (dies entspricht 67.2 Prozent aller Arbeitsplätze). 99.7 Prozent aller Schweizer Unternehmen gehören in die Kategorie der KMU. Somit halten KMU eine entscheidende Rolle der Schweizer Wirtschaft inne und tragen wesentlich zum nationalen Wohlstand und zum Wirtschaftswachstum bei (BFS, 2021).

Bankkredite sind trotz des Wachstums marktbasierender Finanzierungsmöglichkeiten noch immer die zentrale Finanzierungsform in der Schweiz. Per Juni 2021 wurde ein Volumen von rund CHF 362 Milliarden an KMU-Unternehmenskrediten benutzt (SNB, 2021). Über 72 Prozent dieses Volumens wurde an Mikrounternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitenden gewährt. Ein Grossteil dieser Kredite wird in Form von Hypotheken vergeben.

Um die Finanzierungssituation von KMU in der Schweiz zu analysieren, hat das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO seit April 2009 fünf Befragungen zur Finanzierungssituation der KMU in der Schweiz in Auftrag gegeben². Die letzte Umfrage wurde im Herbst 2016 durchgeführt. Im Sommer 2021 wurde nun eine sechste Befragung durchgeführt. Die Resultate dieser Umfrage sind von besonderem Interesse, da sich das wirtschaftliche Umfeld seit der letzten Befragung 2016 massgeblich verändert hat. Zum damaligen Zeitpunkt lag der Fokus auf der Aufhebung des Euro-Mindestkurses und der Einführung von Negativzinsen auf Girokontoguthaben von Banken bei der SNB (Schweizerische Nationalbank). Diese Umfrage soll hingegen unter anderem die Auswirkungen der Corona-Pandemie inklusive der darauffolgenden Massnahmen auf den Finanzierungsmarkt für KMU untersuchen.

1.2. Vorgehen und Aufbau der Studie

Nach dieser einleitenden Darstellung der Thematik erfolgt in Kapitel 1 ein kurzer Abriss über einige relevante Studien in diesem Gebiet sowie das methodische Vorgehen und das dabei zugrunde gelegte Modell werden vorgestellt. In Kapitel 2 werden verschiedene Analysen zur finanziellen Situation der Schweizer KMU aufgezeigt. Das Kapitel 3 präsentiert die verschiedenen Ergebnisse rund um die Finanzierungssituation der KMU. Wo möglich und sinnvoll werden die Erkenntnisse mit früheren Studien zum Schweizer Markt und mit Erkenntnissen aus dem Euroraum verglichen. Kapitel 4 behandelt den Einfluss von Covid-19 auf die finanzielle Situation der Schweizer KMU. Insbesondere wird eruiert, welche KMU speziell von der Pandemie betroffen waren und welche Bedeutung diesbezüglich die Covid-19-Kredite haben. In Kapitel 5 wird aufgezeigt, wie sich der künftige Finanzierungsbedarf entwickeln könnte. Kapitel 6 beleuchtet als Spezialteil das Thema "Mobilen und immaterielle Vermögenswerte als Kreditsicherheiten".

² 2009, 2010 Frühling und Herbst, 2012, 2016.

Abbildung 1: Aufbau Studie

Executive Summary		
Teil I: Grundlagen, Einordnung & Untersuchungsdesign		
Kapitel 1: Einleitung		
Teil II: Resultate		
Kapitel 2: Finanzsituation der KMU in der Schweiz		
Kapitel 3: Finanzierung der KMU in der Schweiz		
Wichtigkeit verschiedener Finanzierungsformen	Bankfinanzierung	Finanzierungsprozess
Finanzierungsbedarf	Kreditantrag	Kreditentscheid
Kapitel 4: Spezialteil Covid-19		
Kapitel 5: Erwartungen und Ausblick		
Kapitel 6: Spezialteil Mobilien und immaterielle Vermögenswerte als Kreditsicherheit		

Diese Studie wurde im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO von Prof. Dr. Andreas Dietrich, Reto Wernli und Nadine Berchtold vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft verfasst. Das IFZ ist in der Schweiz das führende Fachhochschulinstitut im Finanzbereich. Es veröffentlicht regelmässig Studien und Fachartikel. Auf jährlicher Basis publiziert das IFZ die «IFZ Retail Banking Schweiz»-Studie, eines der zentralen Nachschlagewerke für den Bankenmarkt Schweiz. Zudem berichtet der IFZ Retail Banking Blog (www.hslu.ch/retailbanking) wöchentlich über Entwicklungen im Schweizer Finanzmarkt.

1.4. Literaturübersicht

Bevor auf die Methodologie der aktuellen Befragung und die Umfrageergebnisse eingegangen wird, stellt das nachfolgende Kapitel 1.4.1 die Resultate der bisherigen Umfragen und weitere relevante Literatur vor. Damit sollen die wichtigsten Erkenntnisse und Implikationen der früheren Forschung in der Schweiz sowie im Ausland aufgezeigt werden.

1.4.1. Bisherige Umfragen bei Schweizer KMU

Im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO befragte das Meinungsforschungsinstitut M.I.S. Trend im April 2009 im Kontext der Finanz- und Wirtschaftskrise und einer drohenden Kreditklemme 1'772 kleine und mittlere Unternehmen zu ihrer Finanzierungssituation. Gemäss den in dieser Studie präsentierten Resultaten war die Finanzierung der KMU damals kaum beeinträchtigt. Nur vier Prozent der Befragten gab an, vergeblich einen Bankkredit beantragt zu haben. 60 Prozent der Kreditanträge wurden vollständig bewilligt, 19 Prozent teilweise.³ Eine weitere interessante Erkenntnis der Studie war, dass 68 Prozent der KMU ohne Bankkredite auskommen. 65 Prozent arbeiteten gar ausschliesslich mit eigenen Mitteln, womit lediglich drei Prozent der KMU über eine andere Fremdkapitalart finanziert waren. Die Umfrage konzentrierte sich insbesondere auf KMU mit einem Bankkredit, die in den zwölf Monaten vor der Befragung einen externen Finanzierungsbedarf aufwiesen. Es handelt sich um zehn Prozent der befragten Unternehmen, in denen rund 22 Prozent der Beschäftigten tätig sind. 50 Prozent dieser Unternehmen gaben an, der Zugang zur Finanzierung sei nach wie vor gleich wie sechs Monate zuvor oder gar besser. 45 Prozent stellten hingegen eine schwierigere Situation fest. Nach ihren konkreten Erfahrungen befragt, waren allerdings nur 28 Prozent mit schlechteren Kreditkonditionen konfrontiert, während 19 Prozent sogar eine Verbesserung beobachteten. In Bezug auf die Zinssätze sah eine Mehrheit von 52 Prozent der KMU eine Verbesserung.

Um die Entwicklung der Situation bei den befragten Unternehmen zu verfolgen, wurde die Umfrage im April 2010 bei allen im Jahr 2009 befragten Unternehmen ein zweites Mal durchgeführt. Die Studie bestätigte grösstenteils die Erkenntnisse aus dem Jahr 2009. Wie 2009 verfügten 68 Prozent der Unternehmen über keinen Bankkredit und finanzierten sich über Eigenmittel oder andere Geldgeber. 64 Prozent der Unternehmen mit Fremdkapitalbedarf (60% im Jahr 2009) haben die beantragte Finanzierung vollständig erhalten, während 13 Prozent (19% im Jahr 2009) nur einen Teil davon erhielten. Weitere 13 Prozent der befragten KMU haben in den Jahren 2009 und 2010 gar nicht erst eine Anfrage gemacht, weil sie mit einer Verweigerung rechneten. Der Anteil jener, deren Anfrage nach Finanzierung verweigert wurde, lag bei tiefen sieben Prozent, stieg jedoch merklich im Vergleich zum Vorjahr (4% im Jahr 2009).

Eine dritte Umfrage wurde im November 2012 durchgeführt. Auch diese Umfrage bestätigte die in früheren Studien gemachten Erkenntnisse in Bezug auf die Bedeutung der Bankkredite und die Kredit-Ablehnungsquoten von Seiten der Banken. Es bestätigte sich auch, dass nur einer Minderheit der kreditsuchenden KMU von den Banken ein Darlehen verweigert wurde. Dieser Anteil reduzierte sich von

³ Weitere 13 Prozent der Befragten haben gar keine Finanzierung angefragt, weil sie eine Verweigerung erwarteten und vier Prozent gaben keine Antwort auf diese Frage.

sieben Prozent im Jahr 2010 auf fünf Prozent. Darunter war, wie schon in den Jahren 2009 und 2010, der Sektor der Restaurants und Hotels überproportional betroffen.

Die Resultate der Studie aus dem Jahr 2016 zeigten auf, dass die Einführung von Negativzinsen sowie die Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank nur eine Minderheit von Schweizer KMU negativ beeinträchtigt hat. Lediglich ein Bruchteil der befragten Unternehmen bezahlte effektiv Negativzinsen und deren Einführung hatte kaum negativen Einfluss auf die Beziehung zwischen KMU und Banken. Insgesamt zeigte sich auch, dass die KMU mit den Banken zufrieden sind und dass nur wenige die Absicht haben, ihre Hauptbankbeziehung zu ändern. Auch die Aufhebung des Euro-Mindestkurses hatte nur einen begrenzt negativen Einfluss. Für den Grossteil der KMU hatte sich die Aufhebung weder auf ihr Investitionsverhalten noch auf ihre Finanzierungsbedingungen negativ ausgewirkt. Die Resultate der Befragung zeigten insgesamt auch auf, dass sich die Finanzierungssituation von Schweizer KMU im Vergleich zu den früheren Befragungen nicht verschlechtert hat.

1.4.2. Bisherige Umfragen bei europäischen KMU

Seit 2009 führt die Europäische Zentralbank (EZB) Umfragen bei KMU zum Thema der Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln von Unternehmen im Euroraum durch (Survey on the Access to Finance of Enterprises, SAFE). Ähnlich wie in der Schweiz stellen diese Unternehmen in der EU rund 70 Prozent der Arbeitsplätze zur Verfügung. Die Interviews werden vorwiegend telefonisch und zwei Mal jährlich durchgeführt. Damit können die verschiedenen Entwicklungen auch über die Zeit beurteilt werden. Die neuste Befragung erfolgte über den Zeitraum vom 8. März bis 22. April 2021 mit 10'054 KMU und weiteren 953 grossen Unternehmen. Die Befragung bezog sich grundsätzlich auf die Entwicklungen der vergangenen 6 Monate, also von Oktober 2020 bis März 2021.

Während diesem Zeitraum verzeichneten die befragten europäischen KMU nach der ersten Corona-Welle bedeutende Umsatz- und Gewinnrückgänge. Deren Material und Energiekosten stiegen aufgrund der wieder steigenden Rohstoffpreise im Vergleich zur vorherigen Befragung um das Doppelte. Trotzdem prognostizieren 19 Prozent der Unternehmen einen Umsatzanstieg für die nächsten sechs Monate (bis September 2021).

Als grösste Sorge geben 20 Prozent der befragten KMU im Euroraum die Schwierigkeiten des Rekrutierens von qualifizierten Arbeitskräften an. 21 Prozent sorgt sich um die Suche nach neuen Kunden. Weiterhin tief bleibt die Sorge nach Finanzierungsmitteln (9 Prozent), während bei der diesjährigen Umfrage lediglich 3 Prozent eine erhöhte Verfügbarkeit von Bankkrediten meldet (6 Prozent bei letztjähriger Befragung). Insbesondere viele Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten melden seit Mitte 2015 das erste Mal einen Rückgang der Verfügbarkeit von Bankkrediten.

Gemäss den Umfrageresultaten stellten Bankkredite für die Hälfte der befragten KMU im Euroraum in den letzten sechs Monaten eine wichtige Finanzierungsquelle dar. Auch Kreditlinien wurden von fast der Hälfte der KMU als eine wichtige Finanzierungsquelle wahrgenommen. Als weitere wichtige Finanzierungs-Instrumente wurden Leasing oder Mietkauf, Handelskredite und interne Mittel genannt. Die Verfügbarkeit von Leasing und Mietkauf hat sich laut 6 Prozent der KMU verbessert, während in der letzten Periode nur 3 Prozent eine Verbesserung wahrgenommen haben. Zudem gaben 17 Prozent der KMU an, Kredite von Familie, Freunden oder «verwandten» Unternehmen zu erhalten. Marktba-sierte Instrumente wie Eigenkapital, Schuldverschreibungen oder Factoring wurden deutlich seltener

als potenzielle Finanzierungsquelle angesehen. Die Wichtigkeit hat sich über die vergangenen Jahre nur gering verändert.

Mit Blick in die Zukunft prognostizieren weniger KMU eine Verschlechterung der Verfügbarkeit von den meisten externen Finanzierungsquellen als noch bei der letzten Umfrage, während der ersten Corona-Welle.

In den letzten 12 Monaten wurde eine finanzielle staatliche Unterstützung⁴ von knapp 55 Prozent aller grossen und mittleren Unternehmen, von 49 Prozent der kleinen und von 45 Prozent der Mikrounternehmen in Anspruch genommen. Die Art der staatlichen Unterstützung sowie deren Höhe unterscheidet sich jedoch von Land zu Land stark. Unter den grössten Ländern des Euroraums wurden KMU Lohnunterstützungen am häufigsten genutzt (Frankreich: 67 Prozent, Italien: 55 Prozent, Deutschland: 45 Prozent, Spanien: 31 Prozent (EZB, 2021).

1.4.3. Weitere, akademische Erkenntnisse zum Thema KMU-Finanzierung

Verschiedene akademische Publikationen haben das Thema (Nicht-)Finanzierung von KMU behandelt. In der Vergangenheit wurden Studien für unterschiedliche Märkte publiziert.

Cole und Dietrich (2013) untersuchten die Kreditvergabe an KMU in rund 80 Ländern mithilfe einer grossangelegten Stichprobe der Weltbank. Das in diesem Forschungspapier entwickelte dreistufige Modell der Kreditallokation wird auch als Basis der vorliegenden Studie dienen. Dieses Modell unterscheidet zwischen vier Gruppen von Unternehmen: Solche, 1) die keinen Kredit benötigen, 2) die einen Kredit erhalten haben, 3) die einen negativen Kreditentscheid erhalten haben und 4) die entmutigt sind, einen Kreditantrag zu stellen. Die Autoren fanden signifikante Unterschiede zwischen den einzelnen Gruppen, wobei entmutigte Unternehmen tendenziell jünger und kleiner sind sowie langsamer wachsen als Unternehmen, die einen Kredit beantragt haben.

Mac an Bhaired et al. (2016) haben in ihrer Arbeit die Quote der entmutigten KMU anhand der Daten des Survey on Access to Finance (SAFE) von 2009 bis 2011 für neun europäische Länder berechnet. Bei der Untersuchung der Unternehmen mit Finanzierungsbedarf fanden sie die höchste Entmutigungsrate in Irland (44%) und Deutschland (24%). Niedrigere Raten wurden in Spanien, Österreich, Belgien und Griechenland (17-19 %) beobachtet. Die Definitionen von Entmutigung variieren jedoch stark in der Literatur, wodurch entsprechende Vergleiche immer mit Vorsicht zu geniessen sind.

Brown et al. (2011) schätzen, dass in Westeuropa etwa doppelt so viele Unternehmen davon abgehalten wurden, einen Bankkredit zu beantragen, wie solche deren Kreditantrag abgelehnt wurde. Ihre Daten für Osteuropa zeigen, dass etwa viermal mehr Unternehmen entmutigt waren als tatsächlich abgelehnt wurden. Darüber hinaus zeigen Beck et al. (2018), dass die Kreditbeschränkungen in 21 untersuchten Ländern mit zwischen 17 Prozent und 78 Prozent stark variieren.

In einer Studie von Dietrich und Wernli (2021) mit Daten aus der Schweizer Umfrage 2016 wurde aufgezeigt, dass die Zahl der entmutigten KMU sechsmal höher ist als die Anzahl an KMU, deren Kreditanträge abgelehnt wurden. Die wichtigsten Gründe für die Entmutigung sind zu hohe Anforder-

⁴ In Form von zum Beispiel einer Unterstützung zur Senkung der Lohnkosten, Steuersenkungen und Steuermoratorien.

rungen an die Sicherheiten, ein umständliches Antragsverfahren und die generelle Erwartung, abgelehnt zu werden. Weiter deuten die Analysen darauf hin, dass selbst bei einer konservativen Vorhersage etwa 60 Prozent der entmutigten Unternehmen einen Bankkredit erhalten hätte, wenn sie einen solchen beantragt hätten. Der beobachtete Mechanismus der Selbstrationierung in der Schweiz im Jahr 2016 war also eher ineffizient.

1.5. Methodik

Im folgenden Kapitel wird vorgestellt, wie der Fragebogen aufgesetzt wurde. Als Basis für den aktuellen Fragebogen wurden die früheren Versionen verwendet. Gleichzeitig wurde dieser aber überarbeitet und ergänzt. Folgende Punkte waren bei der Überarbeitung des Fragebogens zentral:

- Zeitreihe: Vergleichbarkeit über die Zeit, respektive Vergleichbarkeit mit den fünf in den Jahren 2009, 2010, 2012 und 2016 durchgeführten Studien.
- Internationale Vergleichbarkeit: Möglichkeit einzelner Vergleiche der Schweiz mit der regelmässig durchgeführten Befragung zur Finanzierungssituation europäischer KMU durch die EZB. Sie führt halbjährlich die „Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euro Area“ (SAFE) durch (EZB, 2021). Die partielle Angleichung der Fragebögen ermöglicht einen Vergleich der Umfrageergebnisse der hier vorliegenden Studie mit jenen aus dem Euroraum.
- Einbezug von neuen, für KMU relevanten Entwicklungen und neuen oder potenziellen Finanzierungsmöglichkeiten.
- Berücksichtigung der Relevanz von Covid-19-Überbrückungskrediten

Die letzte Befragung bei Schweizer KMU in diesem Rahmen liegt rund fünf Jahre zurück und wies eine Stichprobengrösse von 1'922 Unternehmen auf. Um die Repräsentativität der Studie möglichst hochzuhalten, wurde auch für die vorliegende Befragung eine neue unabhängige Stichprobe gezogen. Die Stichprobengrösse konnte im Vergleich zu den Vorjahren erneut erhöht werden, was eine belastbare Auswertung nach Sprachregion, Unternehmensgrösse und Branche sicherstellt. Da sich die vorliegende Studie auf KMU fokussiert, wurden nur Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten befragt.⁵ Wie bereits bei der letzten Befragung wurden Unternehmen mit zwei oder weniger Beschäftigten von der Befragung ausgeschlossen. Der Grund für diesen Filter liegt darin, dass für eine zweckmässige Stichprobe nur Unternehmen ausgewählt werden sollen, welche mindestens 20 Stunden pro Woche aktiv sind. Gemäss den Stichproben-Spezialisten des Bundesamtes für Statistik sind Unternehmen mit mehr als zwei Beschäftigten der beste Proxy für die 20-Stunden-Schwelle.

1.5.1. Gestaltung des Fragebogens

Der Fragebogen wurde in die vier folgenden Hauptteile gegliedert:

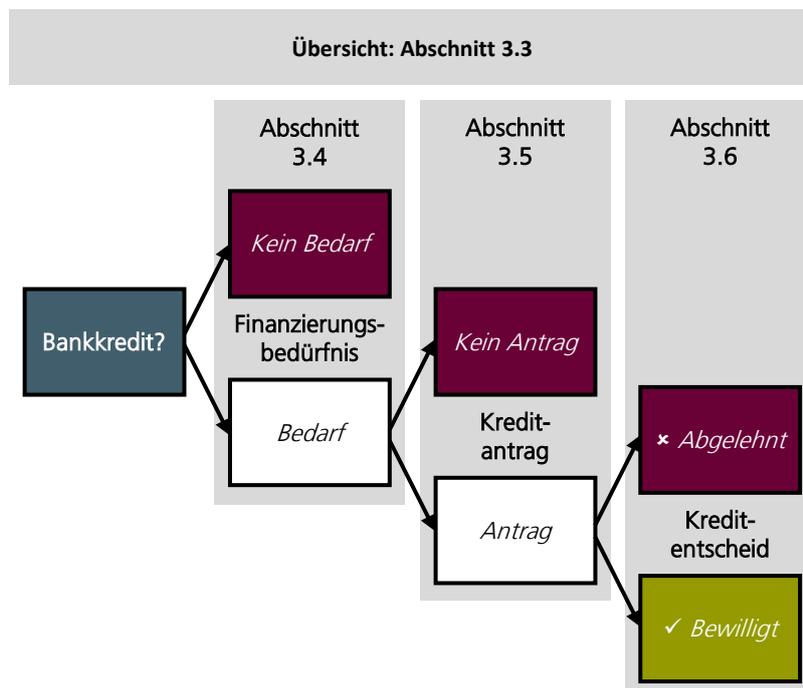
1. Finanzierungsprozess (26 Fragen)
2. Auswirkungen der Corona-Krise (12 Fragen)
3. Mobilien und immaterielle Vermögenswerte als Kreditsicherheiten (6 Fragen)
4. Statistische Angaben und Hintergrundinformationen (19 Fragen)

⁵ Der Begriff „Beschäftigte:r“ entspricht in dieser Studie einem Vollzeitäquivalent (VZÄ).

1.5.1.1. Teil 1: Finanzierungsprozess

Der erste Teil des Fragebogens beschäftigt sich mit dem Prozess der KMU-Finanzierung und der Kreditallokation. Die zugrundeliegende Struktur stammt dabei aus dem Forschungspapier von Cole und Dietrich (2013) und wurde mit insgesamt 26 Fragen abgebildet. Dieses Modell der Kreditallokation unterteilt den Kreditvergabe-Prozess in drei Schritte, beginnend mit der Bestimmung des Finanzierungsbedarfs eines Unternehmens, über die Einreichung eines Kreditantrags, bis zum Entscheid der Bank über die Kreditgewährung. Abbildung 2 zeigt ein Flussdiagramm des Modells.

Abbildung 2: Prozess von Kreditbedarf bis Kreditentscheid für Bankkredite



Darauf basierend können Unternehmen in vier Gruppen eingeteilt werden:

Gruppe 1: Kein Finanzierungsbedarf vorhanden

KMU in dieser Gruppe haben keinen Bedarf nach einer Bankfinanzierung. Sie haben ihre Geschäftstätigkeit durch das laufende Geschäft, mit Eigenkapital oder mit anderen Finanzierungsinstrumenten finanziert.

Gruppe 2: Trotz Bedürfnis keinen Kreditantrag gestellt

KMU in dieser Gruppe haben ein Bedürfnis nach Bankfinanzierungen, haben aber bis jetzt keinen Kreditantrag gestellt. Gründe dafür sind beispielsweise die Annahmen, dass der Kreditantrag von der Bank abgelehnt wird oder dass die Konditionen des Kredits zu schlecht sein könnten.

Gruppe 3: Kreditantrag abgelehnt

KMU in dieser Gruppe haben einen Kreditantrag bei der Bank eingereicht. Der Antrag wurde jedoch abgelehnt und die Kreditvergabe kam deshalb nicht zustande.

Gruppe 4: Kredit gewährt

KMU in dieser Gruppe haben sich erfolgreich über eine Bank finanziert. Ihr Kreditantrag wurde von der Bank genehmigt und die Bankfinanzierung wurde realisiert.

Viele Studien fokussieren vor allem auf den in Abbildung 2 rot umrahmten Bereich, also den Merkmalen von Unternehmen, die einen negativen oder positiven Kreditentscheid erhielten (Gruppe 3 und Gruppe 4). Dabei lassen diese Studien ausser Acht, dass es auch Unternehmen gibt, die kein Finanzierungsbedarf haben (Gruppe 1) oder die aus verschiedenen Gründen trotz einem Finanzierungsbedürfnis keinen Kreditantrag stellen (Gruppe 2).

Mithilfe der Befragung soll deshalb auch aufgezeigt werden, welche typischen Merkmale diese oftmals nicht berücksichtigten Unternehmen aufweisen und wie bedeutend die einzelnen Kategorien sind.

1.5.1.2. Teil 2: Auswirkungen der Corona-Pandemie

Die Corona-Pandemie wird im zweiten Teil mit zwölf Fragen abgedeckt. Unter anderem wurden die befragten Unternehmen nach ihrem Betroffenheitsgrad und den finanziellen Auswirkungen für ihr KMU befragt. Des Weiteren wurden verschiedene Fragen rund um die (Nicht-)Inanspruchnahme von Covid-19-Überbrückungskredite und deren Verwendungszwecke gestellt.

1.5.1.3. Teil 3: Mobilien und immaterielle Vermögenswerte als Kreditsicherheiten

Der dritte Teil des Fragebogens umfasst sechs Fragen und beschäftigt sich mit Mobilien und immateriellen Vermögenswerten als potenzielle Kreditsicherheiten. Es geht in diesem Teil insbesondere um die Frage, ob KMU an Mobilien (wie beispielsweise Fahrzeuge oder Maschinen) und immateriellen Vermögenswerten (beispielsweise Patente oder Know-how) als Kreditsicherungen interessiert wären.

1.5.1.4. Teil 4: Statistische Angaben und Hintergrundinformationen

Im letzten Teil des Fragebogens wurden Hintergrundinformationen und statistische Angaben zu den befragten KMU erhoben. Mittels 19 Fragen wurden verschiedene Merkmale abgefragt. Mit Hilfe dieser Informationen können die einzelnen Fragestellungen genauer untersucht und Teilstichproben gebildet werden.

1.5.2. Methodik der Auswertung

Für die Auswertung der Umfrageergebnisse in der Studie wird die finanzielle Situation der KMU einerseits deskriptiv und andererseits multivariat analysiert. Damit sollen die Treiber der ermittelten Zusammenhänge und Entwicklungen besser verstanden werden.

1.6. Umfrageteilnehmende

Die Umfrage erfolgte online zwischen Mitte April und Anfang Juni 2021 in den drei Landessprachen Deutsch, Französisch und Italienisch. Insgesamt wurden Ende März 7'384 Unternehmen postalisch angeschrieben und Ende April und Ende Mai wurde jeweils ein Erinnerungsschreiben an jene KMU versendet, welche noch nicht teilgenommen haben. Es wurden nur KMU kontaktiert, welche mehr als zwei und weniger als 250 Mitarbeitende beschäftigen (in VZÄ). Um die Repräsentativität der Stichprobe zu erhöhen, wurden die einzelnen Unternehmen basierend auf den Faktoren „Wirtschafts-

zweig“, „Unternehmensgrösse“ und „Sprachregion“ vom Bundesamt für Statistik so ausgewählt, damit diese anteilmässig der Gesamtheit der Schweizer KMU im Zielsegment möglichst entsprechen und zudem kleinere Subgruppen mit einer Mindestanzahl vertreten sind. An der Umfrage haben 2'712 KMU teilgenommen, was einer Rücklaufquote von 37 Prozent entspricht. Die teilnehmenden KMU repräsentieren 1.7 Prozent der Grundgesamtheit von knapp 161'400 Schweizer KMU im Zielsegment. Insgesamt gibt es in der Schweiz über 591'000 KMU (BFS, 2021a). Bewusst von der Umfrage ausgeschlossen wurden öffentliche Unternehmen, der primäre Sektor, Finanzintermediäre, Versicherungen, private Haushalte als Arbeitgeber, extraterritoriale Organisationen und Körperschaften sowie Interessenvertretungen sowie kirchliche und sonstige religiöse Vereinigungen (nebst jenen mit 2 oder weniger VZÄ).

1.7. Repräsentativität

Um Verzerrungen der Repräsentativität aufgrund von über-, respektive unterdurchschnittlicher Umfrageteilnahme einzelner Unternehmensgruppen zu vermindern, wurde die Stichprobe einem dreistufigen Gewichtungsverfahren unterzogen. Dieses teilt die Unternehmen in 54 Subkategorien ein, basierend auf ihrer Anzahl Beschäftigten, ihrer Branche sowie ihrer Sprachregion. In Bezug auf die Unternehmensgrösse wurden die Unternehmen in die drei Grössenkategorien „Mikrounternehmen“ (mehr als 2 und bis und mit 9 Beschäftigte), „Kleinunternehmen“ (10-49 Beschäftigte) und „mittlere Unternehmen“ (50-249 Beschäftigte) eingeteilt. Die Sprachregionen wurden in die drei Regionen „Deutschschweiz“, „Westschweiz“ und „Tessin“ unterteilt. Die Branchenaufteilung erfolgte anhand von 7 Kategorien, basierend auf der allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige (BFS, 2008), wobei die Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM) separat ausgewiesen wird. Die Daten der Grundgesamtheit (Population) stammen vom Bundesamt für Statistik und entsprechen dem Stand per Ende März 2021. In der vorliegenden Studie werden grundsätzlich gewichtete Werte dargestellt, damit diese die Population darstellen (siehe Appendix 1).

1.8. Übersicht Stichprobe 2021

Bevor die verschiedenen Aspekte zur momentanen Finanzierungssituation der KMU analysiert und beschrieben werden, erfolgt eine deskriptive Beschreibung der Stichprobe. Abbildung 3 zeigt die Aufteilung der 2'712 KMU umfassenden Stichprobe anhand der fünf Kriterien „Region“ „Unternehmensgrösse“, „Wirtschaftszweig“, „Gründungsjahr“ sowie „Export“. Die Wirtschaftszweige wurden wie in Tabelle 1 abgebildet gemäss NOGA-Code sinngemäss zusammengefasst.

Insgesamt stammen 70 Prozent der KMU aus der Deutschschweiz, während 24 Prozent in der Westschweiz und sechs Prozent im Tessin ansässig sind. Knapp drei Viertel beschäftigen 2-9 Mitarbeitende (VZÄ), weitere 22 Prozent haben 10-49 und fünf Prozent über 50 Mitarbeitende. Die Verteilung der Unternehmensgrösse nach Sprachregion unterscheidet sich nur marginal.

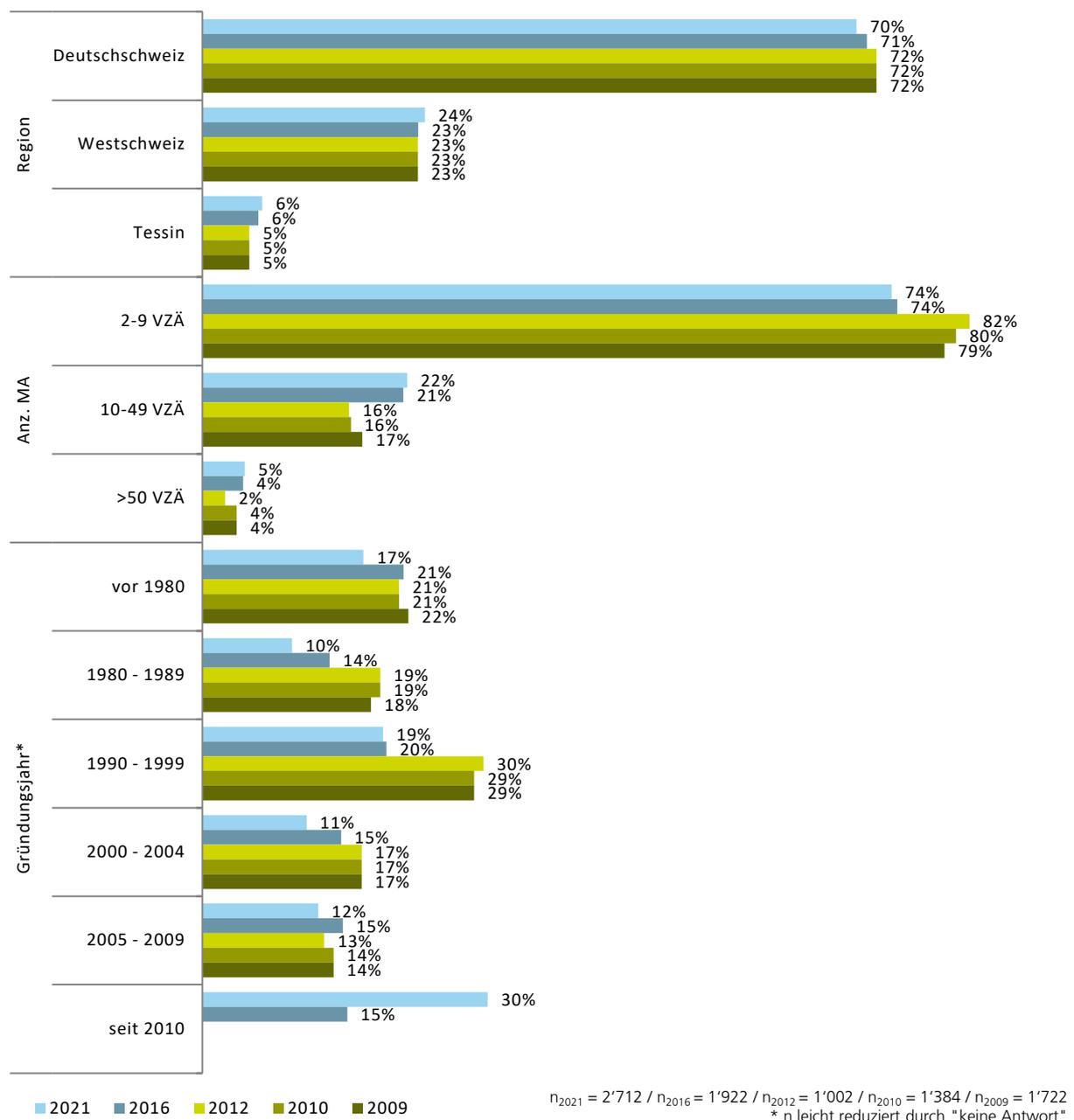
Tabelle 1: Übersicht Bezeichnung Wirtschaftszweige

Bezeichnung in Studie	Bezeichnung gemäss der allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige
Industrie	<ul style="list-style-type: none"> • Bergbau & Gewinnung von Steinen & Erden • verarbeitendes Gewerbe & Herstellung von Waren • Energieversorgung sowie Wasserversorgung & Abwasser- & Abfallentsorgung & Beseitigung von Umweltverschmutzung • <i>Ohne Firmen der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM)</i>
MEM	<ul style="list-style-type: none"> • Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (Code 24-30)
Dienstleistungen 1 (Dienstl. 1)	<ul style="list-style-type: none"> • Bereiche Verkehr & Lagerei • Information & Kommunikation, Grundstücke & Wohnungswesen • freiberufliche, wissenschaftliche & technische Dienstleistungen sowie sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen
Dienstleistungen 2 (Dienstl. 2)	<ul style="list-style-type: none"> • Erziehung & Unterricht • Gesundheits- & Sozialwesen • Kunst, Unterhaltung & Erholung sowie sonstige Dienstleistungen.
Handel	<ul style="list-style-type: none"> • Handel; Instandhaltung und Reparatur von Motorfahrzeugen (Code 45 – 47)
Baugewerbe	<ul style="list-style-type: none"> • Baugewerbe, Bau (Code 41 – 43)
Restaurants & Hotels	<ul style="list-style-type: none"> • Gastgewerbe, Beherbergung und Gastronomie (Code 55 & 56)

Der Vergleich der diesjährigen Stichprobe mit jenen aus den vergangenen Umfragen in den Jahren 2009, 2010, 2012 und 2016 zeigt, dass sich die Struktur und die Anteile nach dem jeweiligen Kriterium wie in Abbildung 3 aufgezeigt, nur geringfügig verändern. Die Sprachregionen hatten über die Jahre lediglich Schwankungen im Bereich von 2 Prozentpunkten. Auch die Verteilung der Firmen nach Unternehmensgrösse zwischen den beiden Stichproben 2016 und 2021 ist praktisch identisch. Der Unterschied zu den Vorjahren ist darauf zurückzuführen, dass seit 2016 nur Unternehmen mit mehr als zwei Beschäftigten einbezogen werden, wohingegen vorher auch Aussagen von Einzelunternehmen in die Ergebnisse eingeflossen sind. Bei der Verteilung nach Unternehmensalter gibt es Unterschiede im Vergleich zu den Vorjahren. Die Kategorie «seit 2010» ist kontinuierlich gewachsen, da sie bei der Befragung im Jahr 2016 sechs Jahre und in diesem Jahr bereits elf Jahre umfasst hat. Der Anteil dieser Kategorie wächst entsprechend von Jahr zu Jahr und reduziert so den prozentualen Anteil der anderen Gründungsjahr-Kategorien. In der diesjährigen Umfrage wurden 10 Prozent der befragten Unternehmen zwischen 1980 und 1989 gegründet. Die meisten Firmen, 19 Prozent der Stichprobe, wurden zwischen 1990 und 1999 errichtet. Erwartungsgemäss steigt der Anteil mittlerer Unternehmen (50-249 Beschäftigte) mit dem Unternehmensalter. Im Gegensatz dazu sind Mikrounternehmen mit 2-9 Beschäftigten in den jüngeren Gründungsjahren übervertreten. Im Vergleich zur Stichprobe aus 2016 verteilen sich auch die Wirtschaftszweige wieder sehr ähnlich. Die beiden letzten Stichproben (2016 und 2021) weisen im Vergleich zu den Vorjahren (2009, 2010 und 2012) einen höheren Anteil an Unternehmen aus den Wirtschaftszweigen Restaurants/Hotels sowie Dienstleistungen 2 auf. Der Anteil

KMU aus den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen 1 ist gegenüber den früheren Stichproben hingegen etwas gesunken. Das Gewicht des Zweigs Baugewerbe blieb praktisch unverändert. Auf den ersten Blick scheint, dass der Anteil an Industrie-Unternehmen von 13 Prozent auf 8 Prozent abgenommen hat. Diese Differenz erklärt sich aber dadurch, dass für die Studie 2021 die Firmen der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie (MEM-Industrie) im Gegensatz zu früheren Studien separat betrachtet werden. Wenn die MEM-Firmen wieder zur Gruppe der «Industrie-Unternehmen» zugeordnet werden würden, wäre der entsprechende Anteil an der gesamten Stichprobe wieder 13 Prozent.

Abbildung 3: Vergleich der Stichproben 2021, 2016, 2012, 2010 und 2009



Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die aktuelle Stichprobe in Bezug auf die regionale Verteilung der Firmen, die Unternehmensgrößen, die Wirtschaftszweig-Zugehörigkeiten, und die Exportanteile sehr ähnlich ist wie jene der früheren Umfragen. Einzig die Verteilung des Unternehmensalters hat sich infolge der grossen zeitlichen Differenzen der verschiedenen Umfragen auf natürliche Weise stark verändert. Die entsprechende – und bisher auch anzahlmässig grösste – Stichprobe 2021 kann wiederum als repräsentativ für die Grundgesamtheit der Schweizer KMU erachtet werden.⁶

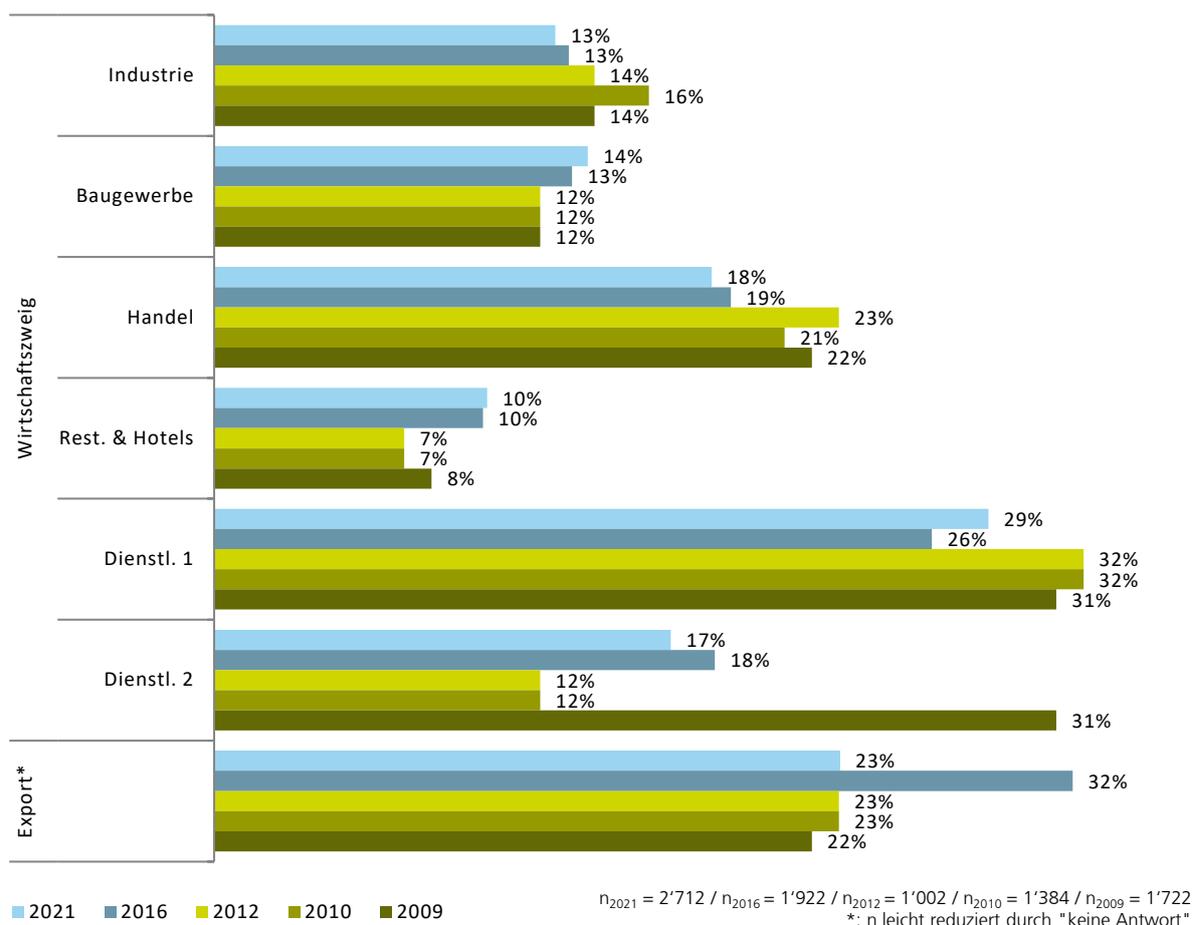
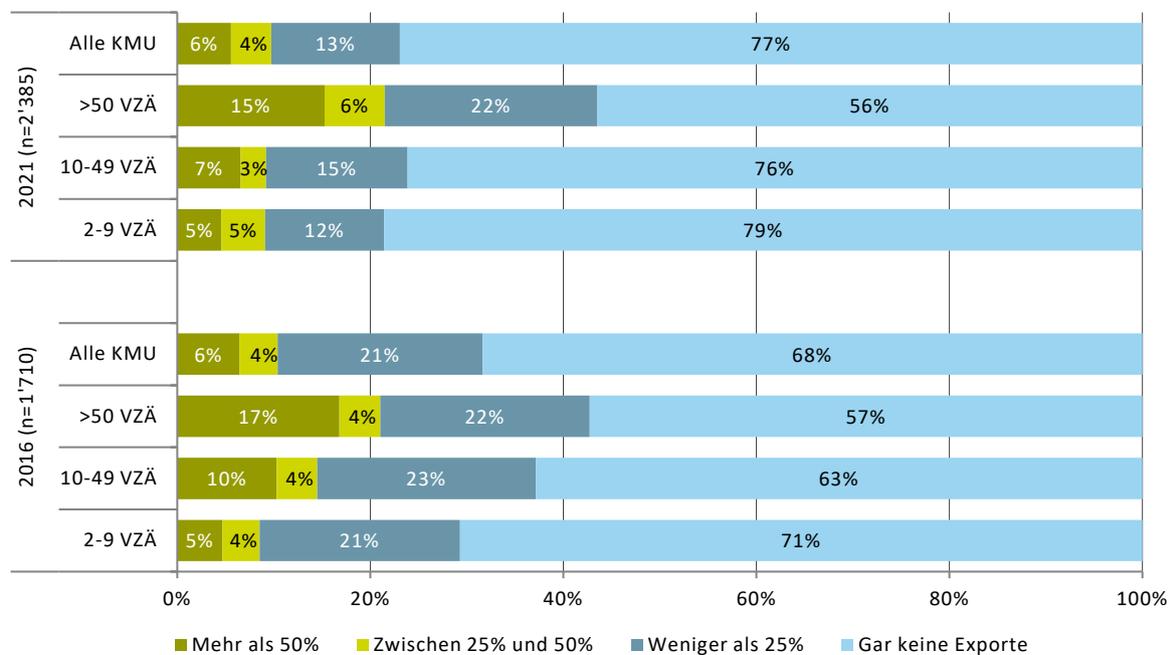


Abbildung 3 zeigt aber auch auf, dass sich der Anteil von KMU mit Exporttätigkeit in der Studie von 2021 gegenüber der Situation von 2016 merklich reduziert hat. Bei der Befragung im Jahr 2016 waren 32 Prozent der befragten Firmen im Exportgeschäft tätig. 2021 lag dieser Wert noch bei lediglich 23 Prozent. 77 Prozent der Firmen haben ihren Umsatz ohne Exportaktivitäten erwirtschaftet. Dies entspricht wieder dem Niveau der Befragungen aus den Jahren 2009, 2010 und 2012. Der Rückgang ist jedoch mehrheitlich auf jene Unternehmen zurückzuführen, welche einen Exportanteil von weniger als 25 Prozent aufweisen, wie Abbildung 4 zeigt. Besonders Mikrounternehmen und kleine Unternehmen gaben an, einen bedeutend niedrigeren Exportanteil am Umsatzvolumen zu haben im Vergleich

⁶ Siehe Appendix 1 für eine detaillierte Aufteilung nach Sprachregion, Unternehmensgrösse, Wirtschaftszweig und Unternehmensalter.

zu 2016. Die mittelgrossen Unternehmen konnten ihren Exportanteil hingegen insgesamt in etwa halten.

Abbildung 4: Exportanteil nach Unternehmensgrösse



Wieviel Prozent Ihres Umsatzes generierten Sie im vergangenen Jahr mit dem Export von Gütern oder Dienstleistungen (inklusive Umsatz im Zusammenhang mit Gästen aus dem Ausland)? Abbildung ohne «weiss nicht/keine Antwort»

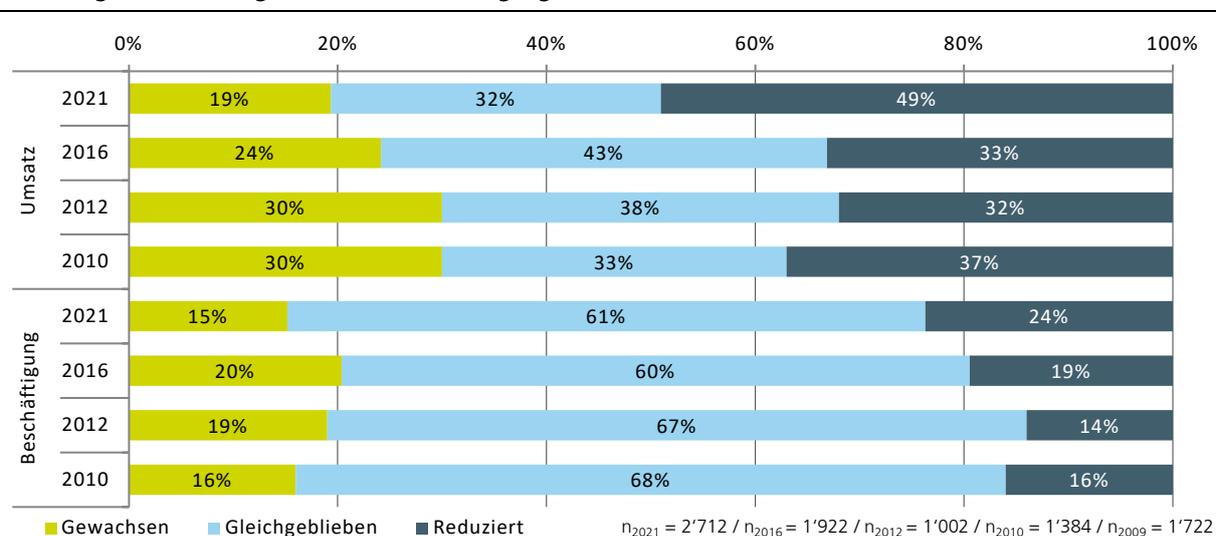
Ein Grund für diese Entwicklung liegt möglicherweise in der Definition von Exporttätigkeit. Neben dem typischen Export von Gütern und Dienstleistungen wurde auch der Umsatz im Zusammenhang mit ausländischen Gästen als Exporttätigkeit klassifiziert. Entsprechend war 2016 beispielsweise der Anteil exportierender Unternehmen bei Restaurants und Hotel mit 47 Prozent noch stark übervertreten. Dies hat sich 2020 respektive 2021 durch die Corona-Pandemie stark reduziert. Während 2016 beinahe die Hälfte aller Restaurants und Hotels ausländische Gäste bewirten haben, waren es 2021 nur noch 30 Prozent der Restaurants und Hotels.

2. Finanzsituation der KMU in der Schweiz

2.1. Vergangene Geschäftsentwicklung

Im Rahmen der Befragung wurden die teilnehmenden KMU gebeten, die vergangene und zukünftige Geschäftsentwicklung einzuschätzen. Auf der einen Seite haben KMU angegeben, wie sich die Beschäftigung in den vergangenen zwölf Monaten entwickelt hat und auf der anderen Seite wurde abgefragt, wie sich der Umsatz in der Vergangenheit verändert hat und welche Erwartungen sie in Bezug auf die künftige Umsatzentwicklung hegen. Diese Analyse wurde erstmals mit der Befragung im Jahr 2010 durchgeführt, weshalb kein Vergleich zum Jahr 2009 angestellt werden kann.

Abbildung 5: Entwicklung Umsatz und Beschäftigung in den letzten zwölf Monaten

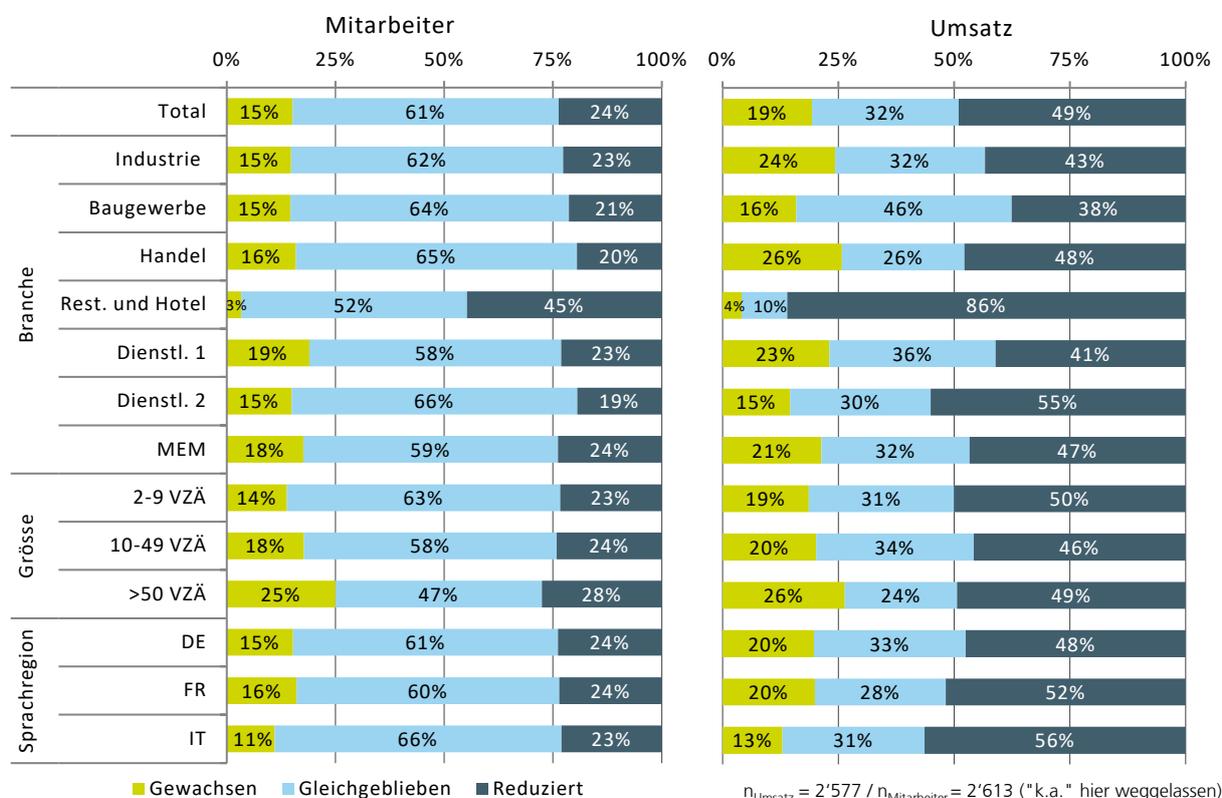


Wie haben sich folgende Faktoren seit Anfang 2020 entwickelt? (Der Wortlaut in den vorigen Umfragen war leicht anders). Antworten «weiss nicht» wurden in dieser Abbildung nicht berücksichtigt.

Wie in Abbildung 5 ersichtlich, gaben 19 Prozent der befragten Unternehmen an, ihren Umsatz seit Anfang 2020 gesteigert zu haben, während 48 Prozent aussagten, dass sich dieser reduziert hat. Die Einschätzungen fallen deutlich negativer aus als in allen Vorjahren. Auch bei der Beschäftigung zeigt sich ein ähnliches Bild. Nur 15 Prozent der KMU sind gemessen an den Beschäftigungszahlen gewachsen, während 24 Prozent der Unternehmen die Beschäftigung in den letzten zwölf Monaten reduziert haben. Diese Mittelwerte sind stark beeinflusst von der höheren Anzahl an kleineren Unternehmen, welche schwächere Entwicklungen erfuhren als die mittleren KMU (50-249 VZÄ).

Stark verschlechtert hat sich die Situation insbesondere bei Restaurants und Hotels (Abbildung 6). In Bezug auf den Umsatzrückgang waren Firmen aus dem Kanton Tessin stärker betroffen (56%) als Firmen aus der West- (52%) oder Deutschschweiz (48%).

Abbildung 6: Entwicklung Umsatz und Beschäftigung in den letzten 12 Monaten nach Branche, Grösse und Sprachregion



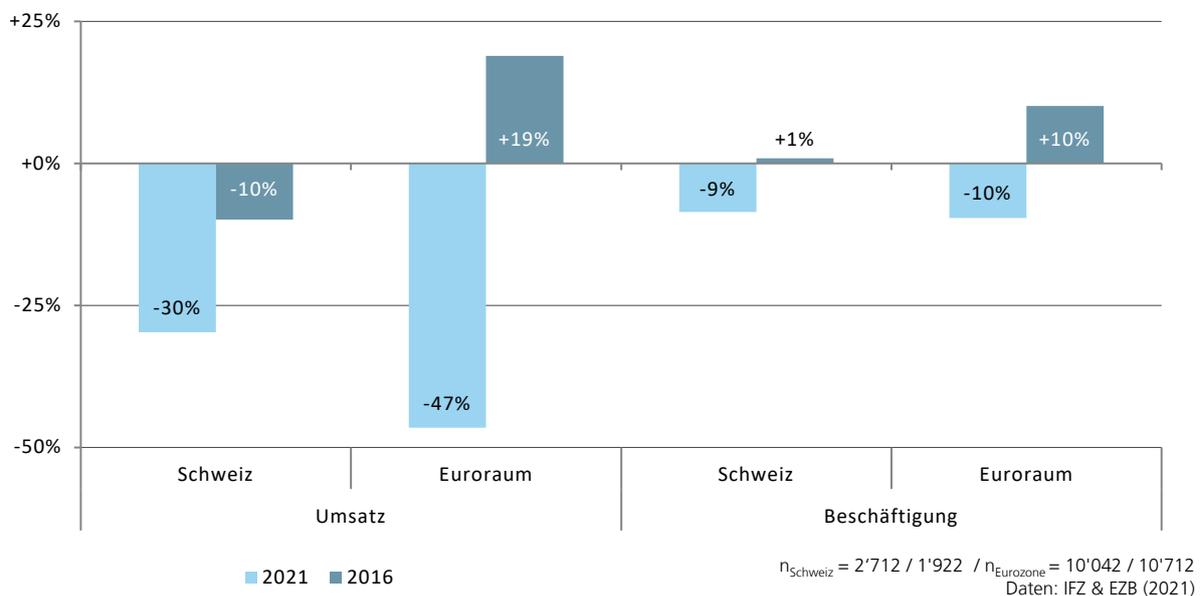
In Abbildung 7 werden die Umsatz- und Beschäftigungsentwicklungen der Schweiz mit dem Euroraum verglichen⁷. Während der Pandemie gingen die Umsätze bei 49 Prozent der Schweizer KMU zurück, während sie bei 19 Prozent erhöht werden konnten. Bei einer «Nettobetrachtung» haben also 30 Prozent der KMU mehr Rückgänge als Steigerungen gehabt. Im Euroraum lag diese Zahl sogar bei 47 Prozent.

Zum Zeitpunkt der letzten Befragung in der Schweiz, im Jahr 2016, war die Grundstimmung – geprägt von der Aufhebung des Mindestkurses von 1.20 Schweizer Franken pro Euro – auch eher negativ und 10 Prozent mehr KMU hatten einen Umsatzrückgang als eine Umsatzsteigerung erfahren. Im Euroraum lag der entsprechende Wert damals bei plus 19 Prozent - also mehr Firmen hatten ein Umsatzwachstum als einen Umsatzrückgang vermeldet. Die Zahlen verdeutlichen die Auswirkungen der Wirtschaftslage in beiden Regionen während den entsprechenden Zeiträumen. Bei der Umfrage im Jahr 2016 waren insbesondere die exportierenden KMU in der Schweiz negativ von der Frankenstärke betroffen.

Die Beschäftigung ging gemäss der jüngsten Umfrage in der Nettobetrachtung in der Schweiz wie auch im Euroraum moderat zurück (9% bzw. 10%). Vier Jahre zuvor war die Beschäftigungsentwicklung in der Schweiz noch leicht positiv (+1%), im Euroraum etwas deutlicher (+10%).

⁷ Schweiz: Entwicklung seit 2020; Euroraum: Entwicklung der letzten sechs Monate bei Befragung zwischen September und Oktober 2020

Abbildung 7: Entwicklung von Umsatz und Beschäftigung im Vergleich zum Euroraum



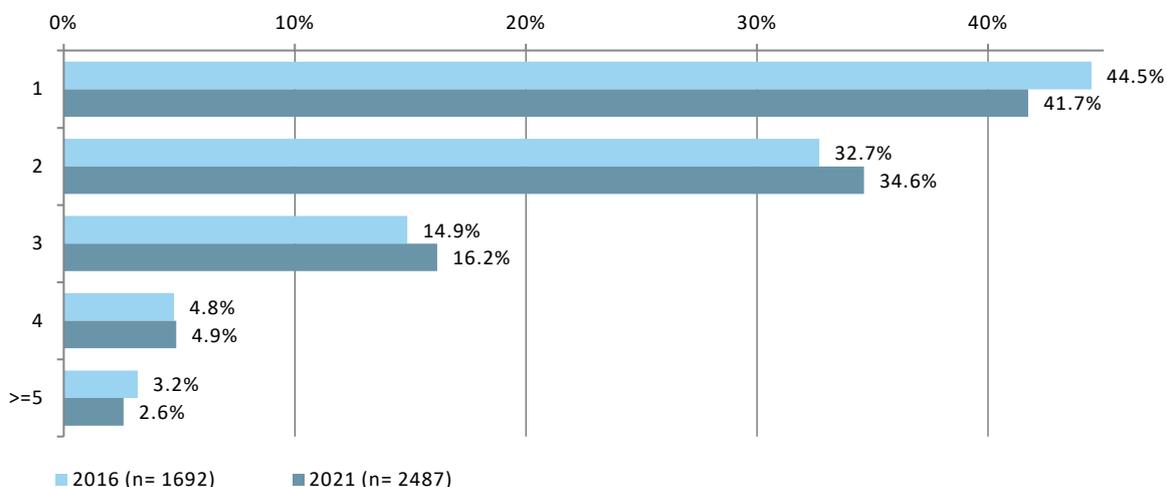
Wie haben sich folgende Faktoren seit Anfang 2020 (2016) entwickelt? [Umsatz, Mitarbeitende]; Euroraum: Q2: Have the following company indicators decreased, remained unchanged or increased over the past six months? Dargestellte Werte entsprechen dem prozentualen Anteil mit positiver Entwicklung (höher), abzüglich des Anteils mit negativer Entwicklung (tiefer) «Nettobetrachtung». Jene mit unveränderten Werten oder «keine Antwort» werden hier nicht dargestellt.

Bevor auf die Finanzierungssituation der KMU eingegangen wird, werden ausgewählte Merkmale der Bankbeziehung zwischen den Unternehmen und den Banken vorgestellt.

2.2. Bankbeziehungen

Hinsichtlich der «Anzahl Bankbeziehungen» wird nachfolgend zwischen Konto- und Kreditbeziehungen unterschieden. Wie in Abbildung 8 dargestellt, hat der Anteil an KMU mit nur einer Kontobeziehung im Vergleich zur Umfrage 2016 etwas abgenommen. Noch immer pflegen aber 41.7 Prozent der KMU nur eine Kontobeziehung. 34.5 Prozent der KMU haben zwei Kontobeziehungen, während 7.5 Prozent der KMU vier oder mehr Kontobeziehungen haben.

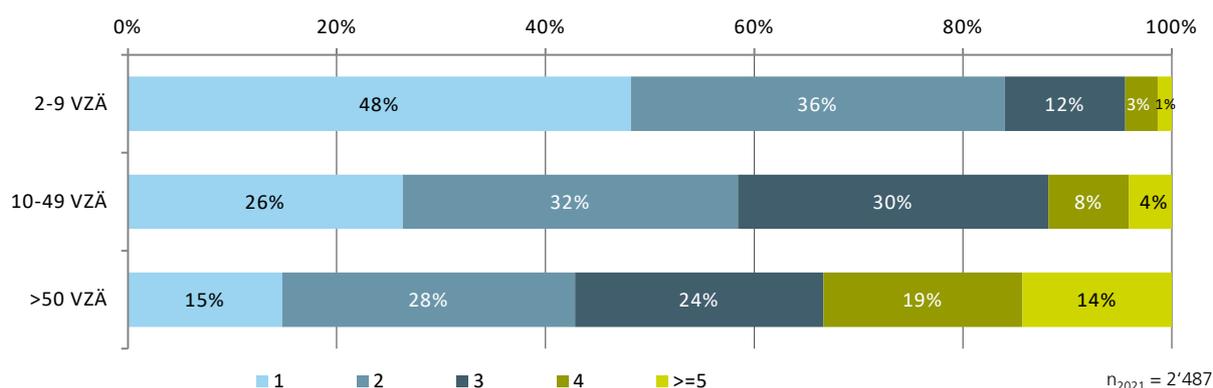
Abbildung 8: Anzahl Kontobeziehungen von KMU



Mit wie vielen Banken (inkl. PostFinance) hat Ihr Unternehmen Kontobeziehungen?

Erwartungsgemäss unterhalten Mikrounternehmen im Durchschnitt weniger Bankbeziehungen als kleine oder mittlere Unternehmen (siehe Abbildung 9). 48 Prozent der KMU mit 2-9 Beschäftigten verfügen nur über eine einzige Bankbeziehung. Im Durchschnitt haben Mikrounternehmen 1.74 Bankbeziehungen. Zwei von drei kleinen Unternehmen (10 bis 49 Mitarbeitende) haben zwischen zwei und vier Kontobeziehungen. Durchschnittlich verfügen KMU dieser Unternehmensgrösse über 2.27 Bankbeziehungen. KMU mit mehr als 50 Beschäftigten unterhalten in der Regel ebenfalls mehrere Bankbeziehungen (im Durchschnitt 3.17). Nur 15 Prozent der mittelgrossen Unternehmen verfügt nur über eine Bankbeziehung.

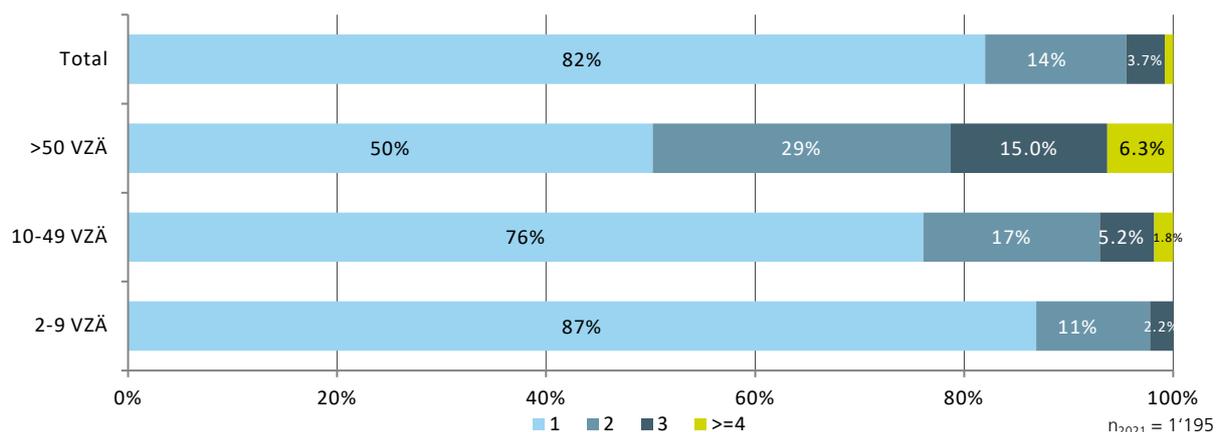
Abbildung 9: Anzahl Kontobeziehungen von KMU nach Unternehmensgrösse



Das Bild der Kreditbeziehungen sieht erwartungsgemäss anders aus. Rund 82 Prozent der KMU mit einem Bankkredit haben nur mit einer Bank eine Kreditbeziehung (vgl. Abbildung 10). Weitere 14 Prozent der KMU hat mit zwei verschiedenen Banken Kreditbeziehungen und knapp 5 Prozent haben 3 oder mehr.

Wenig überraschend verfügen grössere KMU typischerweise über eine höhere Anzahl an Kreditbeziehungen als kleinere KMU. Während Mikrounternehmen im Durchschnitt nur 1.15 Kreditbeziehung pflegen, liegen diese Werte bei den kleinen Unternehmen mit 1.33 und bei mittleren Unternehmen mit 1.92 etwas höher. Während die Schweizer KMU im Durchschnitt über 1.93 Bankkontobeziehungen verfügen, haben KMU mit einem Kredit im Durchschnitt mit 1.24 Banken eine Kreditbeziehung.

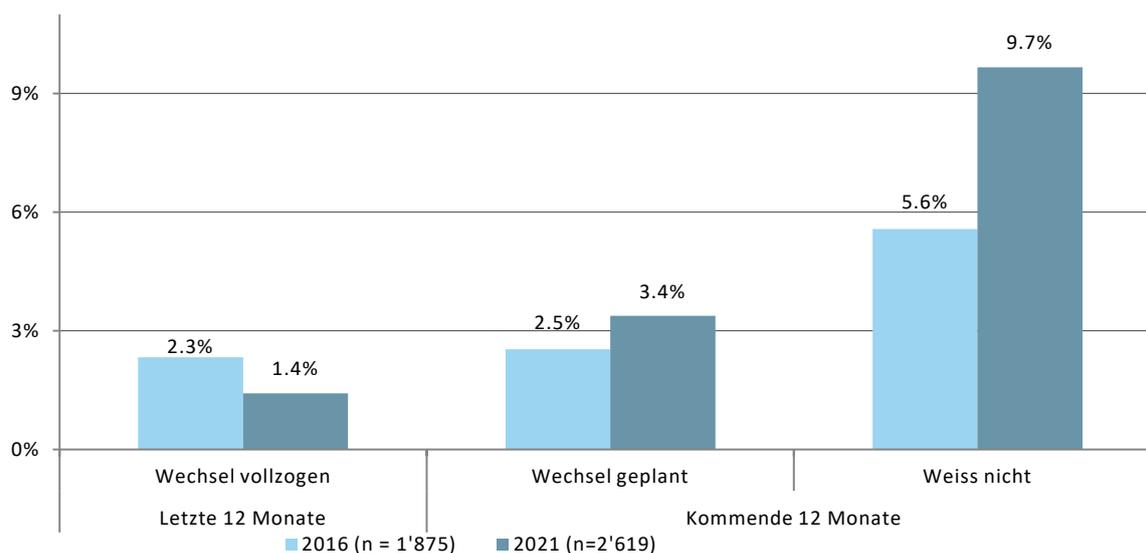
Abbildung 10: Anzahl Kreditbeziehungen von KMU mit Banken



Wie sich in der Abbildung 9 und Abbildung 10 zeigt, greift ein Grossteil der KMU auf eine oder zwei Banken zurück, um ihre Finanzgeschäfte zu tätigen. Vor diesem Hintergrund ist es interessant zu analysieren, welcher Anteil der befragten KMU in der Vergangenheit einen Wechsel ihrer Hausbank vollzogen hat. Zudem ist spannend zu untersuchen, ob KMU möglicherweise unzufrieden mit ihrer Hausbank sind und für die nahe Zukunft entsprechende Wechselabsichten hegen. Je höher die entsprechenden Wechselabsichten sind, desto höher ist die vermutete Unzufriedenheit mit den Hausbanken.

Abbildung 11 zeigt, dass nur sehr tiefe 1.4 Prozent aller KMU in den letzten zwölf Monaten die Hausbank gewechselt hat (2016: 2.3%). Auf der anderen Seite planen etwas mehr KMU einen Wechsel in den kommenden zwölf Monaten als noch bei der letzten Umfrage 2016. 3.4 Prozent der KMU geben bei der diesjährigen Befragung an, dass sie bald die Hauptbankbeziehung wechseln möchten. Grundsätzlich sind beide Werte (durchgeführte Wechsel wie auch Wechselabsicht) tief und es kann davon ausgegangen werden, dass die meisten Schweizer KMU grundsätzlich mit ihren Hausbanken zufrieden sind. Zudem ist ein Wechsel der Hauptbankbeziehung jeweils mit Aufwand in Form von Zeit und Kosten verbunden und um diese zu rechtfertigen, müssten sich die Leistungen der neuen Hausbank deutlich von denen der letzten Hausbank abheben. Trotzdem ist bemerkenswert, dass die zukünftigen Wechselabsichten – wenn auch auf tiefem Niveau - zugenommen haben. Ebenso zugenommen hat der Anteil KMU, welcher bezüglich eines zukünftigen Wechsels noch unschlüssig ist (9.7% gegenüber 5.6%).

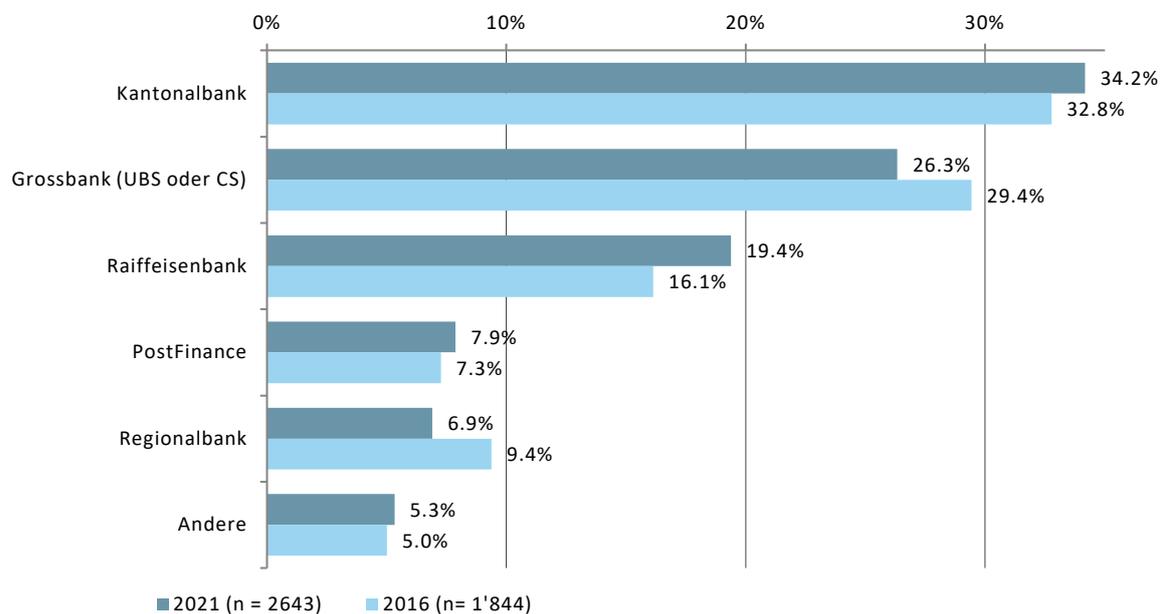
Abbildung 11: Vergangener und geplanter Wechsel Hausbank



Verglichen mit ausländischen Studien sind diese Werte eher tief. So zeigt beispielsweise der Finanzierungsmonitor 2020 von CreditshelF in Deutschland auf, dass zwar auch «nur» 3 Prozent der deutschen KMU ihre Hausbank kürzlich gewechselt hat. Die Studie ergab aber auch, dass sich 56 Prozent der KMU einen Wechsel der Hausbank vorstellen können (30%) oder dass sie diesen sogar schon geplant haben (26%). Generell leiden Hausbankbeziehungen oftmals stärker in konjunkturellen Schwächephasen oder Krisen. KMU müssen in diesen Phasen möglicherweise eine restriktivere Kreditvergabepraxis der Banken feststellen. Diese zeigt sich beispielsweise in einer Ablehnung von Kreditanträgen, höheren Risikozuschlägen oder verschärften Sicherheitserfordernissen. Vor diesem Hintergrund suchen KMU möglicherweise nach neuen Optionen für eine Hausbank. Wie sich die Situation in der Schweiz diesbezüglich darstellt, wird weiter unten aufgezeigt.

Welche Banken von den KMU als Hausbanken gewählt werden, ist in Abbildung 12 ersichtlich. Die Kantonalbanken sind im Vergleich zu 2016 noch dominanter geworden und sind mittlerweile für mehr als ein Drittel der Schweizer KMU die Hausbanken. Auf dem zweiten Platz folgen die Grossbanken, die einen Viertel der KMU als Hausbank bedienen. Dies entspricht einem tieferen Anteil als bei der letzten Umfrage 2016. Dafür konnten die Raiffeisenbanken den Anteil ausbauen und decken aktuell fast 20 Prozent der KMU ab, während es 2016 noch 16 Prozent waren. Die restlichen rund 20 Prozent teilen sich PostFinance, die Gruppe der Regionalbanken und andere Banken auf. Die Regionalbanken scheinen an Marktanteil verloren zu haben, während PostFinance und andere Banken leicht zugelegt haben dürften.

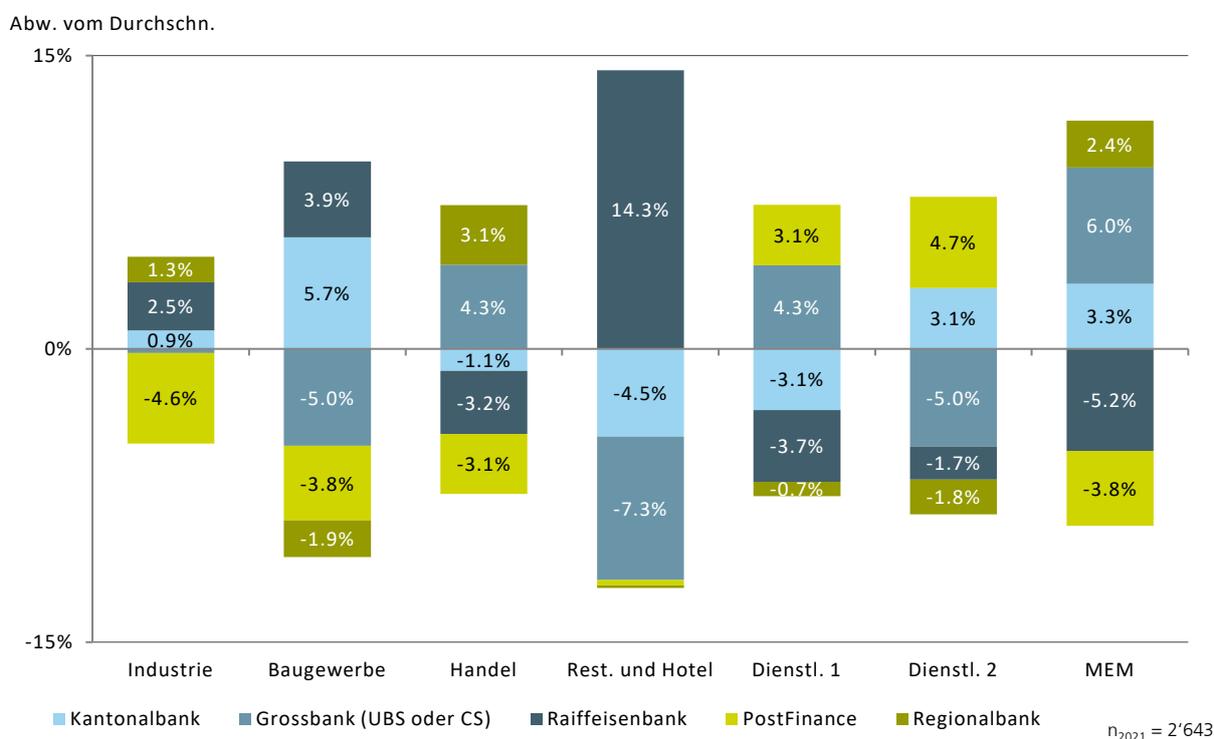
Abbildung 12: Anteil Hausbank-Beziehungen nach Bankengruppe



Welche Bank ist die Hauptbank Ihres Unternehmens?

Abbildung 13 zeigt auf, welche KMU nach Branche bei welchen Bankengruppen über- oder untervertreten sind. Die Grafik zeigt die Abweichungen zum jeweiligen Durchschnitt an. Es fällt beispielsweise auf, dass Raiffeisenbanken überproportional oft die Hauptbankbeziehung für Restaurants und Hotels sind. Gut jedes dritte KMU dieser Branche nennt eine Raiffeisenbank als ihre Hausbank. Das sind 14 Prozentpunkte mehr als der durchschnittliche Marktanteil über alle Branchen hinweg. Auf der anderen Seite pflegt dieser Wirtschaftszweig weniger oft eine Hauptbankbeziehung mit Kantonalbanken oder den beiden Grossbanken (4.5 bzw. 7.3 Prozentpunkte unter dem Durchschnitt). Firmen der MEM-Industrie haben überproportional oft eine Hauptbankbeziehung mit Grossbanken und Kantonalbanken – sind aber unterproportional weniger häufig bei einer Raiffeisenbank oder bei PostFinance.

Abbildung 13: Hausbank-Beziehungen nach Branche – Abweichung vom Mittelwert



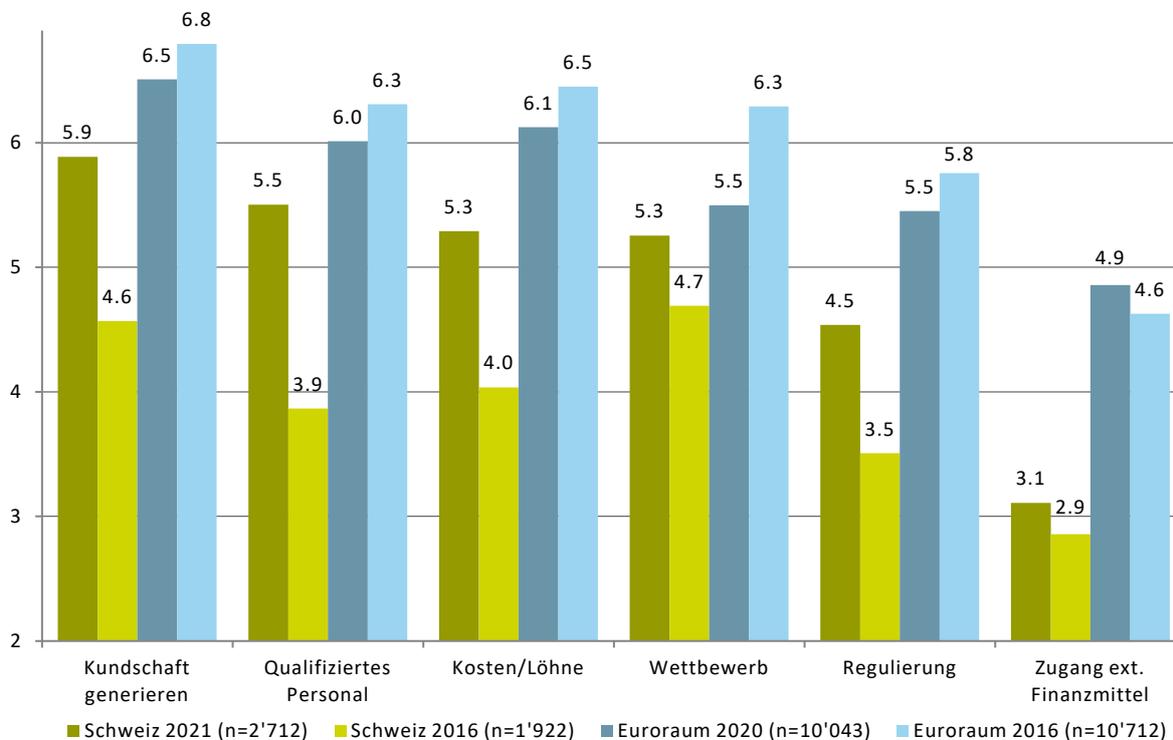
2.3. Herausforderungen für Unternehmen

Schweizer KMU scheinen über Herausforderungen in diesem Jahr allgemein besorgter als noch im Jahr 2016. Alle sechs abgefragten Herausforderungen wurden bei der diesjährigen Umfrage als (klar) bedeutender bewertet (vgl. Abbildung 14). In der Schweiz wie auch im Euroraum beschäftigen sich KMU vor allem mit den drei Herausforderungen «Kundschaft generieren», «Qualifiziertes Personal finden» und «Kosten/Löhne». Der Zugang zu externen Finanzmitteln hingegen ist im Vergleich zu diesen Aspekten wie auch bereits im Jahr 2016 weder für Schweizer KMU noch für KMU im Euroraum im Durchschnitt von zentraler Bedeutung. Es gilt dabei jedoch zu berücksichtigen, dass insbesondere bei älteren KMU ein beachtlicher Teil über kurze Frist kaum auf externe Finanzierungen angewiesen ist (siehe Abschnitt 3.4.1). Trotzdem ist die Finanzierung für rund jedes zwölfte KMU die bedeutendste Herausforderung (siehe Abbildung 16 weiter unten).

Die Bedeutung des Wettbewerbs als Herausforderung hat in der Schweiz im Vergleich zur letzten Umfrage zwar zugenommen (2021: 5.3 Punkte; 2016: 4.7 Punkte von je 10 Punkten), wird aber nicht mehr wie damals als wichtigste Herausforderung bewertet, sondern rangiert nur noch auf Platz 4. Dieses Jahr bewerten Schweizer KMU «Kundschaft generieren» mit 5.9 Punkten (von insgesamt 10 Punkten) als grösste aktuelle Herausforderung. Bereits bei der letzten Umfrage wurde dies als zweitwichtigste Herausforderung bewertet. Auch KMU im Euroraum sehen diese jüngst als die wichtigste Herausforderung, bewerten diese jedoch als etwas weniger wichtig als noch im Jahr 2016 (2021: 6.5 Punkte; 2016: 6.8 Punkte).

Abbildung 14: Bedeutung verschiedener Herausforderungen in der Schweiz und im Euroraum

Bedeutung: 1 (keine) - 10 sehr grosse Herausforderung)



Daten: IFZ & EZB, 2021

Welche Bedeutung hatten die folgenden Herausforderungen auf einer Skala von 1-10 in den letzten 12 Monaten? Skala von 1 (keine Herausforderung) bis 10 (sehr grosse Herausforderung). Euroraum: How important have the following problems been for your enterprise in the past six months? Please answer on a scale of 1-10, where 1 means it is not at all important and 10 means it is extremely important.

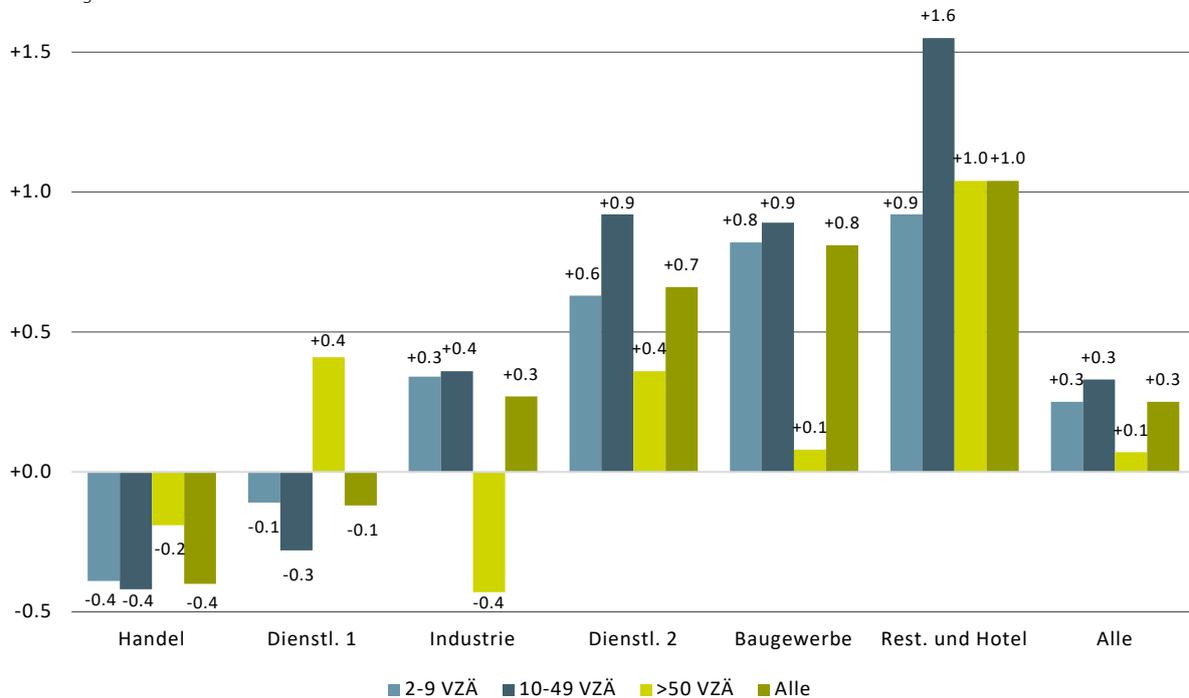
Im Euroraum wird der Zugang zu externen Finanzmitteln zwar wie in der Schweiz ebenfalls als relativ gesehen kleinste Herausforderung beurteilt, jedoch – absolut gesehen – als deutlich herausfordernder als in der Schweiz beurteilt (Schweiz: 3.1 Punkte; Euroraum: 4.9 Punkte). In beiden Regionen hat die Bedeutung im Vergleich zu 2016 leicht zugenommen.

Die Antworten können zusätzlich nach KMU mit und ohne Exportaktivitäten analysiert werden. So zeigt sich, dass exportierende KMU die Herausforderungen als bedeutender erachten als nicht-exportierende KMU. Die Reihenfolge der wichtigsten Herausforderungen bleibt nahezu unverändert.

Für diese Studie ist insbesondere die Herausforderung an externe Finanzmittel zu gelangen relevant. Branchenübergreifend hat die Bedeutung im Vergleich zum Jahr 2016 zugenommen (vgl. Abbildung 15). Für Mikro- und Kleinunternehmen gilt dies stärker als für mittlere Unternehmen. Bei zwei Branchen, Handel und Dienstleistung 1, hat die Bedeutung dieser Herausforderung insgesamt abgenommen. Die stärkste Zunahme ist im Baugewerbe (+0.8) sowie bei den Restaurants und Hotels zu beobachten (+1.0).

Abbildung 15: Veränderung der Bedeutung des Zugangs zu externen Finanzmitteln gegenüber 2016

Veränderung auf einer Skala 1-10

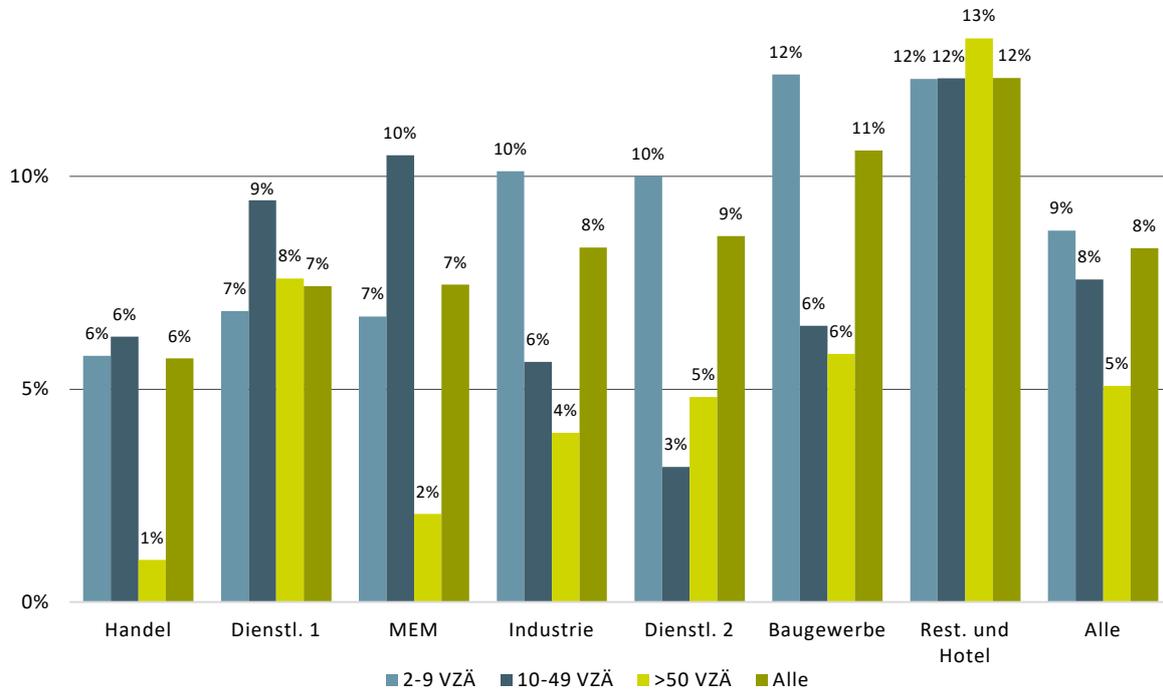


Veränderung der Herausforderung «Zugang zu externen Finanzmitteln» seit 2016. Skala von 1 (keine) bis 10 (sehr grosse Herausforderung). Ein negativer Wert bedeutet, dass die durchschnittliche Bedeutung innerhalb der Branche abgenommen hat, verglichen mit 2016.

Ergänzend wird nachfolgend analysiert, wie viele KMU den Zugang zu externen Finanzmitteln als die *wichtigste* Herausforderung klassifizieren. Abbildung 16 zeigt den Anteil von KMU pro Branche und Unternehmensgrösse, die den Zugang zu externen Finanzmitteln als grösste Herausforderung nennen. 12 respektive 13 Prozent der Restaurants und Hotels betrachten den Zugang zu Finanzierungsmitteln als die wichtigste Herausforderung. Ansonsten zeigt sich auch hier nochmals, dass bei den meisten Branchen mit zunehmender Unternehmensgrösse weniger KMU den Zugang zu externen Finanzmitteln als wichtigste Herausforderung einstufen.

Abbildung 16: Zugang zu externen Finanzmitteln als wichtigste Herausforderung nach Branche und Grösse

Anteil KMU mit "Zugang zu Externen Finanzmittel" als Bedeutendste Herausforderung



3. Finanzierung der KMU in der Schweiz

Nachdem die deskriptiven Statistiken Einblicke in die Stichprobe, in die vergangene und zukünftige Geschäftsentwicklung sowie in die Bankbeziehung gaben, widmet sich der nachfolgende Abschnitt der aktuellen Finanzierungssituation von Schweizer KMU. Dieses Jahr wurde zusätzlich zu den Kategorien «Bankkredit»⁸ und «nur Fremdkapital von Nichtbanken» die Kategorie «nur Covid-19-Kredit» aufgenommen. Das Kapitel 4 widmet sich vertieft der Analyse der Covid-19-Kredite und der damit verbundenen Frage, welche KMU davon Gebrauch gemacht haben.

Einen ersten Überblick zur Finanzierungssituation der KMU in der Schweiz bietet Abbildung 17. Der Fremdfinanzierungs-Anteil der Schweizer KMU ist gegenüber der Situation von 2016 gestiegen. Dabei hat vor allem der Anteil an Fremdfinanzierungen von Nichtbanken zugenommen.

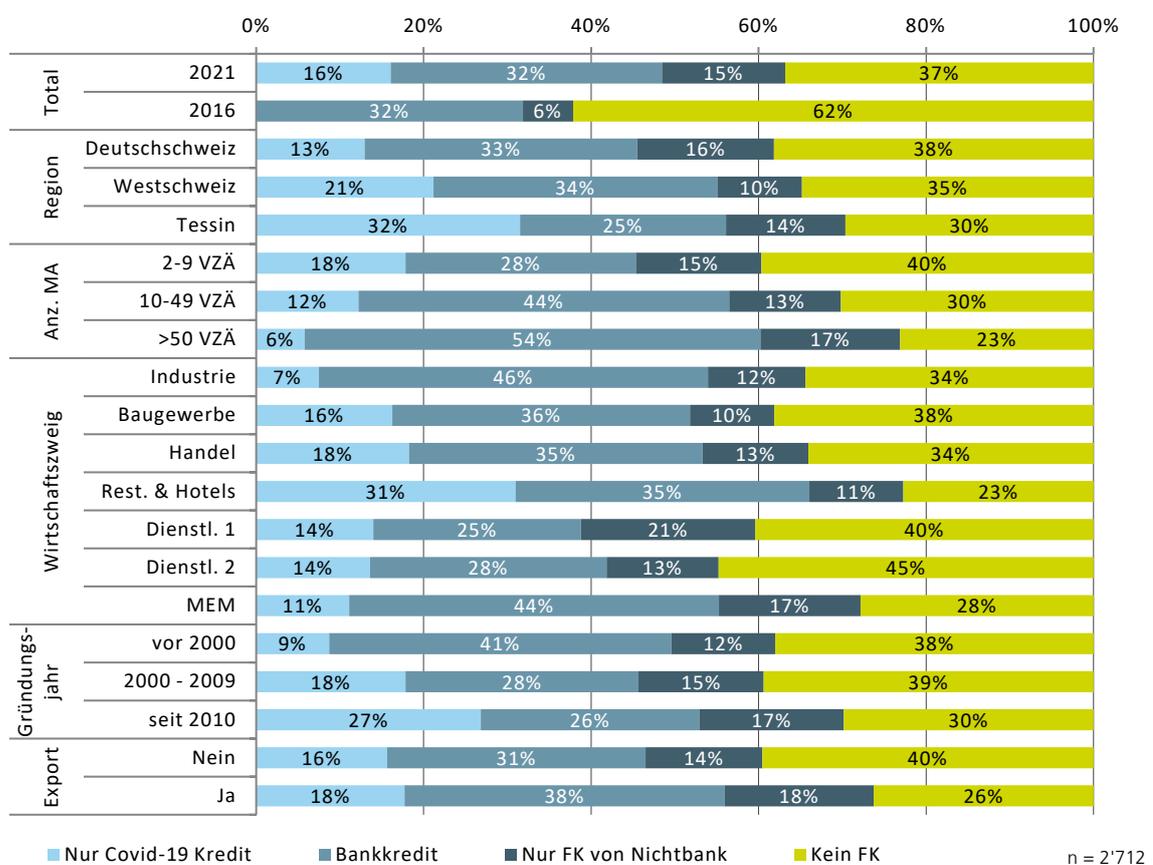
Derzeit sind rund 37 Prozent aller KMU ausschliesslich eigenfinanziert. Das sind deutlich weniger, als bei der letzten Umfrage im Jahr 2016 als es noch 62 Prozent aller KMU waren. Während der Anteil an Bankfinanzierungen im Vergleich zur Umfrage im Jahr 2016 mit 32 Prozent unverändert geblieben ist, hat der Anteil an Finanzierungen von Nichtbanken von 6 auf neu 15 Prozent stark zugenommen. Insbesondere das Leasing (von 14% auf 31%) und Private Darlehen (von 15% auf 23%) werden deutlich verbreiteter genutzt.

Der Anteil an Firmen mit nur Covid-19-Krediten beträgt 16 Prozent. Es zeigen sich einige auffällige Unterschiede in Bezug auf die Beanspruchung dieser Kredite. So haben 31 Prozent der Tessiner KMU einen Covid-19-Kredit aber keine anderen Fremdfinanzierungsformen. In der Westschweiz gilt dies nur für 20 Prozent und in der Deutschschweiz sogar nur für 12 Prozent der Firmen.

Mit wachsender Unternehmensgrösse sinkt der Anteil an KMU, welche nur Covid-19-Kredite aber keine anderen Fremdfinanzierungsformen nutzen. Umgekehrt steigt der Fremdfinanzierungsanteil mit zunehmender Unternehmensgrösse an. So verfügen 77 Prozent der KMU mit mehr als 50 Beschäftigten über eine Fremdfinanzierung, während sich dieser Anteil bei den Kleinunternehmen auf 70 Prozent und bei den Mikrounternehmen auf 60 Prozent beläuft. Auffällig ist auch, dass relativ betrachtet für viele Mikrounternehmen Covid-19-Kredite die einzige Fremdfinanzierungsquelle darstellen. Noch vor den durch Covid-19 verursachten wirtschaftlichen Einschränkungen haben sich 58 Prozent der Mikrofirmen ausschliesslich eigenfinanziert, im Befragungszeitraum sind es nur noch 40 Prozent. Bei der Unterteilung nach Branche wird rasch ersichtlich, dass sich vor allem Restaurants und Hotels stark über Covid-19-Kredite fremdfinanzieren. 31 Prozent dieser KMU haben Covid-19-Kredite ohne weiteren Fremdfinanzierungsformen. 35 Prozent der Hotels und Restaurants haben (auch) Bankkredite. Noch im Jahr 2016 waren 58 Prozent aller Restaurants und Hotels ausschliesslich eigenfinanziert. Im Jahr 2021 sind es nur noch 23 Prozent, der tiefste Wert unter den sieben aufgeführten Branchen. Der Anteil an Bankfinanzierungen bleibt gegenüber der Situation von 2016 jedoch praktisch unverändert.

⁸ Folgende Finanzierungsformen werden hier unter Bankkredit zusammengefasst: Exportfinanzierung, Bankkredit (fixer Betrag), Kontokorrentkredit (Überzugslimite) und Hypothek. Falls ein KMU sowohl über eine Bankfinanzierung als auch über eine andere Fremdfinanzierung verfügt, wurde dieses der Kategorie „Bankkredit“ zugerechnet.

Abbildung 17: Anteil KMU mit Covid-19-Kredit, Bankkredit, anderem Fremdkapital und ohne Fremdfinanzierung

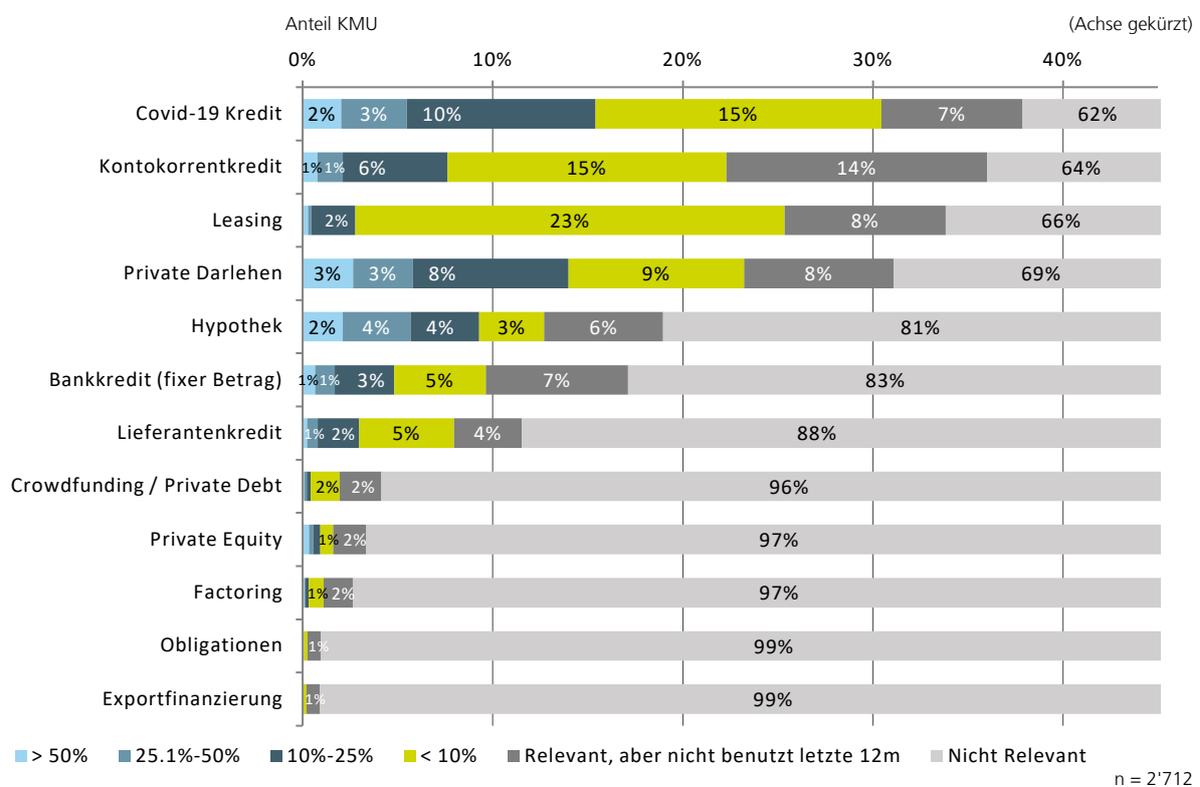


In den nachfolgenden zwei Abschnitten wird zuerst die Wichtigkeit der verschiedenen Fremdfinanzierungsformen in Bezug auf deren Anteil an der Bilanzsumme aufgezeigt, bevor spezifisch auf Bankfinanzierungen eingegangen wird.

3.1. Wichtigkeit verschiedener Finanzierungsformen

Gemäss Abbildung 18 sind aktuell Covid-19-Kredite und Kontokorrentkredite die bedeutendsten Fremdkapitalquellen der Schweizer KMU. 30 Prozent aller Schweizer KMU nutzen einen Covid-19-Kredit. 22 Prozent machen von einem Kontokorrentkredit Gebrauch und für zusätzliche 14 Prozent ist dieser zwar grundsätzlich relevant, wurde jedoch zum Befragungszeitpunkt nicht benutzt. Auch das Leasing wird von rund jedem vierten KMU in der Schweiz genutzt. Die Verbreitung des Leasings ist also sehr hoch, die Summe gemessen an der jeweiligen Bilanzsumme ist jedoch meist eher tief im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen. Nur bei 11 Prozent der KMU mit Leasing (knapp 3% von 25%) beträgt der Anteil mehr als 10 Prozent der Bilanzsumme. 23 Prozent der Schweizer KMU machen von Privatdarlehen Gebrauch und 13 Prozent verfügen über einen Hypothekarkredit. Weitere Finanzierungsformen, wie beispielsweise Crowdfunding, Factoring oder Exportfinanzierungen, spielen nur eine untergeordnete Rolle und werden lediglich in vereinzelt Fällen eingesetzt. Beispielsweise betrug das Crowdfunding-Volumen im Bereich der KMU-Kredite in der Schweiz im Jahr 2020 knapp CHF 96 Millionen (Dietrich & Amrein, 2021).

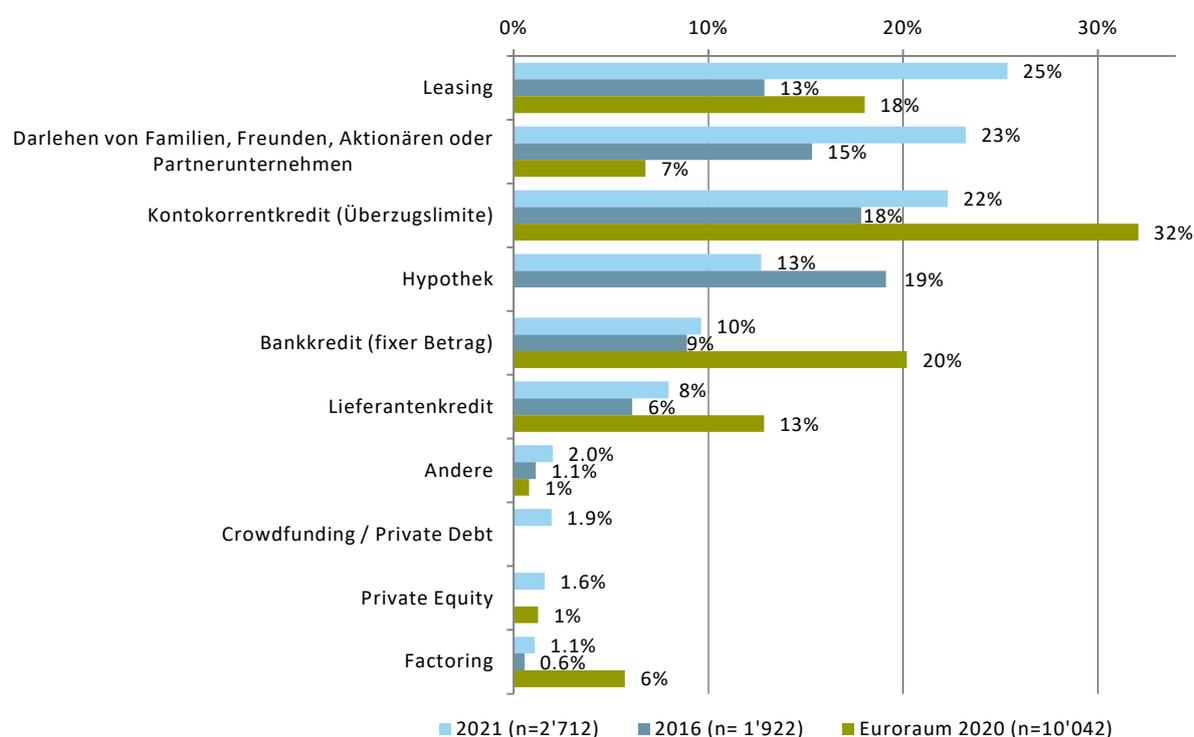
Abbildung 18: Anteil KMU nach Anteil Benützung verschiedener Finanzierungsformen in % der Bilanzsumme



In welchem Umfang (Anteil an der Bilanzsumme) macht Ihr Unternehmen aktuell oder in den letzten 12 Monaten von folgenden Finanzierungsformen Gebrauch? (Basis: alle befragten KMU)

Ein Vergleich der verschiedenen Finanzierungsquellen zwischen der Schweiz und dem Euroraum zeigt, dass hierzulande die Bedeutung von durch Nichtbanken gewährtem Fremdkapital höher ist (Abbildung 19). Ein Blick auf die verschiedenen Finanzierungsquellen zeigt hingegen, dass hierzulande öfter Kapital von Nichtbanken zu KMU fließt. Während in der Schweiz das Leasing sowie private Darlehen die häufigsten Finanzierungsformen sind (von 25% bzw. 23% der KMU verwendet), dominieren im Euroraum die Bankfinanzierungen in Bezug auf die Verbreitung (Überzugslimite: 32% und Bankkredit als fixer Betrag: 20%). Alternative Finanzierungsformen wie Lieferantenkredite oder Factoring sind in der Schweiz im Vergleich zum Ausland weniger verbreitet, wenn auch diese seit 2016 leicht zugenommen haben.

Abbildung 19: Benützung verschiedener Finanzierungsformen im Vergleich zu 2016 und zum Euroraum



In welchem Umfang (Anteil an der Bilanzsumme) macht Ihr Unternehmen aktuell oder in den letzten 12 Monaten von folgenden Finanzierungsformen Gebrauch? (Basis: alle befragten KMU). Nur jene mit einem Anteil von mindestens 1 Prozent im Jahr 2021 (also ohne Obligationen und Exportfinanzierung).

3.2. Bankfinanzierung

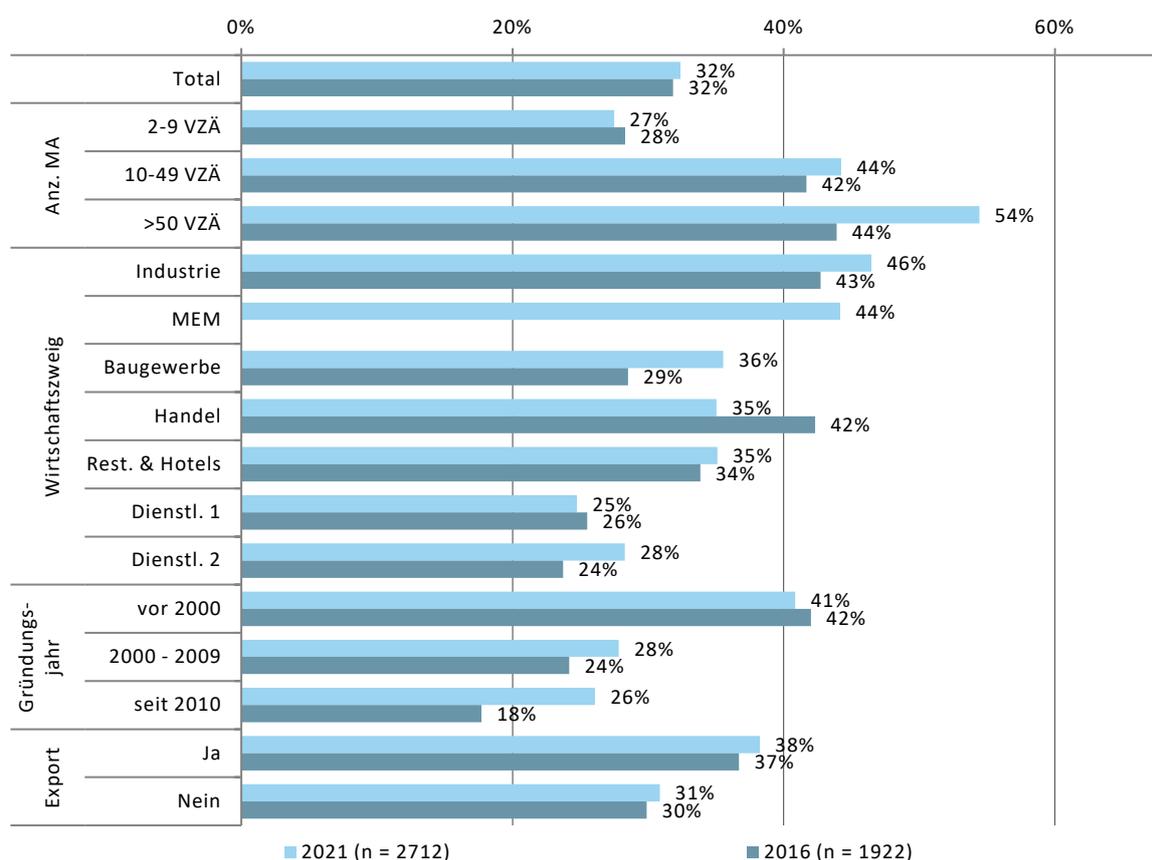
Von den in den vorigen beiden Abbildungen aufgeführten Finanzierungsformen sind Hypotheken, Kontokorrentkredite, Bankkredite und Exportfinanzierungen als Bankfinanzierung zu klassifizieren. Covid-19-Kredite sind zwar auch Bankfinanzierungen, werden aber separat im Kapitel 4 untersucht. Dadurch sind die Untersuchungsergebnisse aus den Jahren 2021 und 2016 besser vergleichbar. Insgesamt verfügen im Jahr 2021 32 Prozent aller befragten KMU über eine Bankfinanzierung, was demselben Wert entspricht wie im Jahr 2016 (siehe Abbildung 20). Auch in den vorgängigen Studien aus den Jahren 2010 und 2009 waren die Werte gleich, einzig 2012 war er mit 35 Prozent temporär leicht höher (Dietrich, Wernli & Duss, 2017).

Teilt man die Antworten nach Unternehmensgrösse auf, wird ersichtlich, dass sich der Anteil Unternehmen mit Bankfinanzierung bei KMU mit 2-9 Beschäftigten seit 2016 nur geringfügig reduziert hat. Hingegen haben die Bankfinanzierungen bei Firmen mit 50-249 Mitarbeitenden an Bedeutung gewonnen. Verfügt im Jahr 2016 noch 44 Prozent dieser KMU über Bankkredite, hat sich deren Anteil im Jahr 2021 auf 54 Prozent erhöht. Generell verfügen Mikrounternehmen (2-9 VZÄ) deutlich weniger oft über einen Bankkredit als die grösseren KMU. Während nur gut jedes vierte Mikrounternehmen einen Bankkredit hat (27 Prozent), finanziert sich über die Hälfte der mittleren Unternehmen (50-249 VZÄ) mit einem Bankkredit. Auch im Euroraum ist dieser Zusammenhang ersichtlich, auch wenn nicht ganz so ausgeprägt.

Während der Anteil KMU in der Schweiz mit Bankfinanzierung in den Wirtschaftszweigen Industrie, Baugewerbe, Restaurants/Hotels und Dienstleistungen 2 verglichen mit 2016 zunahm, konnte eine gegenteilige Entwicklung in den Zweigen Handel und Dienstleistungen 1 beobachtet werden. Hier hat der Anteil Unternehmen mit Bankfinanzierung abgenommen. Die Wichtigkeit der Bankkredite unterscheidet sich stark von Wirtschaftszweig zu Wirtschaftszweig. Insgesamt finanziert sich beinahe die Hälfte der Industrie-KMU (inkl. den MEM-Unternehmen) mit Bankkrediten und lediglich rund ein Viertel der Dienstleistungs-KMU.

In Abbildung 20 wurde auch eine Unterteilung nach Gründungsjahr und Exportaktivitäten vorgenommen. Dabei zeigt sich, dass das Unternehmensalter ein deutliches Differenzierungsmerkmal ist in Bezug auf die Nutzung einer Bankfinanzierung ist. Der Anteil KMU mit Bankfinanzierung ist mit dem Unternehmensalter deutlich ansteigend. So haben 41 Prozent aller vor dem Jahr 2000 gegründeten Unternehmen einen Bankkredit, während dieser Anteil bei den seit 2010 gegründeten KMU mit 26 Prozent deutlich tiefer ist.

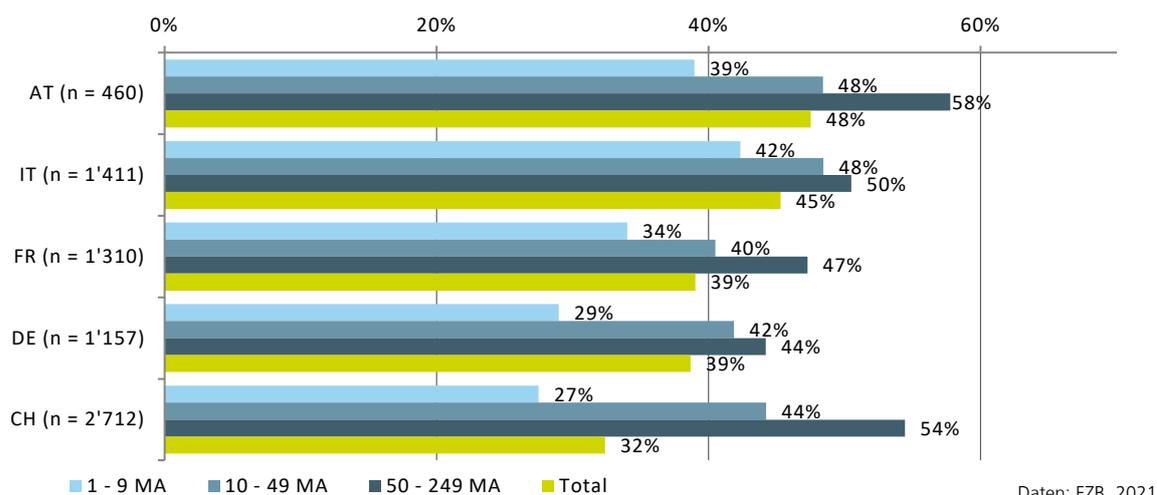
Abbildung 20: Anteil KMU mit Bankfinanzierung 2021 mit Vergleich zum Jahr 2016



Zur Vergleichbarkeit mit der Befragung 2016 beinhaltet «Industrie» hier auch KMU aus dem Bereich «MEM». Als Bankkredite gelten Bankkredite mit fixem Betrag, Kontokorrentkredite (Überzugslimiten), Exportfinanzierung sowie Hypotheken. Covid-19-Kredite werden hier zur Vergleichbarkeit nicht berücksichtigt.

Der Anteil von total 32 Prozent bankfinanzierten KMU ist allerdings tiefer als jener der Nachbarländer, wo der Anteil KMU, die sich durch die Bank finanzieren, zwischen 39 Prozent (Deutschland, Frankreich) und 48 Prozent (Österreich) liegt (siehe Abbildung 21). In Frankreich und Italien sind es 39 beziehungsweise 45 Prozent.⁹ Gut erkennbar ist hier auch, dass in der Schweiz deutlichere Unterschiede zwischen den Unternehmensgrössen vorzufinden sind, als in den Nachbarländern.

Abbildung 21: Anteil KMU nach Grösse mit bestehender Bankfinanzierung in Nachbarländer



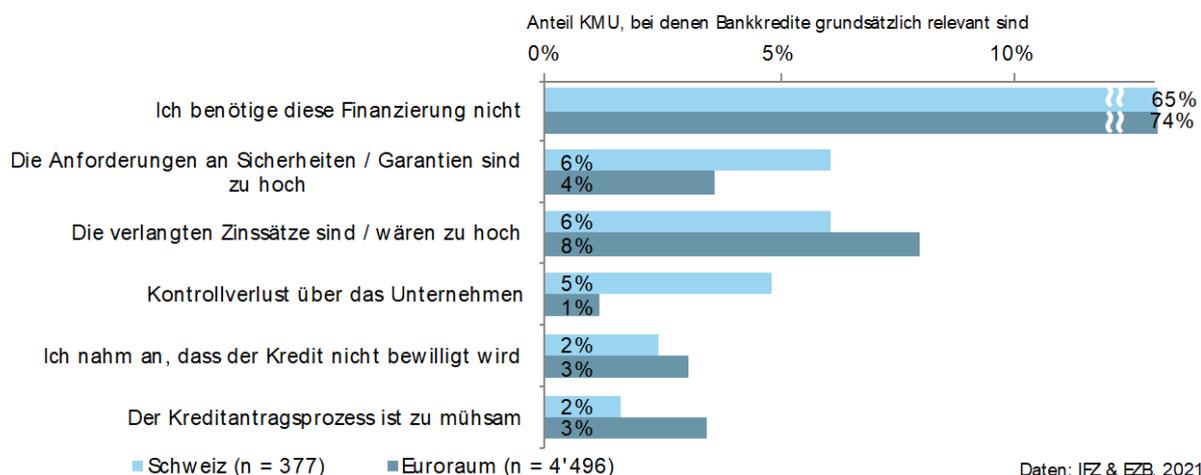
Unternehmensgrösse sind aufgeteilt nach Anzahl Mitarbeitende, nicht in Vollzeitäquivalent (min. 12 Stunden pro Woche). Bankfinanzierung der Nachbarländer beinhaltet die folgenden Finanzierungsformen: Credit line, bank overdraft or credit cards overdraft; Bank loan.

Nachfolgend wird der Fokus auf jene KMU gelegt, welche keinen Bankkredit nutzen. Insgesamt kann festgehalten werden, dass 68 Prozent aller befragten KMU über keine Bankfinanzierung «im engeren Sinn» (also ohne Covid-19-Kredite) verfügen. Diese Teilgruppe wurde nach den Gründen gefragt, die gegen eine Finanzierung mittels Bankkredit sprechen. Wie in Abbildung 22 dargestellt, konnten die Unternehmen aus acht verschiedenen Erklärungen wählen, wobei Mehrfachnennungen möglich waren.

Zwei von drei Schweizer KMU geben an, dass sie keine Bankkredite benötigen, im Euroraum sind es ein Viertel. Mit deutlichem Abstand folgen Begründungen, welche insbesondere mit dem Kreditvergabe-Prozess oder der Kreditpolitik der Bank zusammenhängen. 6 Prozent der Schweizer KMU gibt an, dass die geforderten Sicherheiten zu hoch waren, im Euroraum waren es 4 Prozent. Zu hohe Zinskosten sind in der Schweiz nahezu so oft genannt (6%), im Euroraum gar noch öfter (8%). Der Kontrollverlust über das Unternehmen wird in der Schweiz deutlich häufiger genannt als im Euroraum (5% gegenüber 1%). 2 Prozent haben in der Schweiz angegeben, dass sie keinen Kreditantrag stellten, weil sie eine Ablehnung des Kredits erwartet haben, verglichen mit 3 Prozent im Euroraum.

⁹ Diese Werte sind ohne Berücksichtigung von Zuschüssen oder subventionierten Bankkrediten («Grants or subsidised bank loans»). Berücksichtigt man auch diese Bankkredite liegen die Werte bei zwischen 45% und 59%.

Abbildung 22: Gründe gegen Bankfinanzierung



Sie haben soeben erwähnt, dass Ihr Unternehmen keine Bankfinanzierung hat. Was ist der Hauptgrund dafür?; Eurozone: You mentioned that bank loans are not relevant for your enterprise. What is the main reason for this?

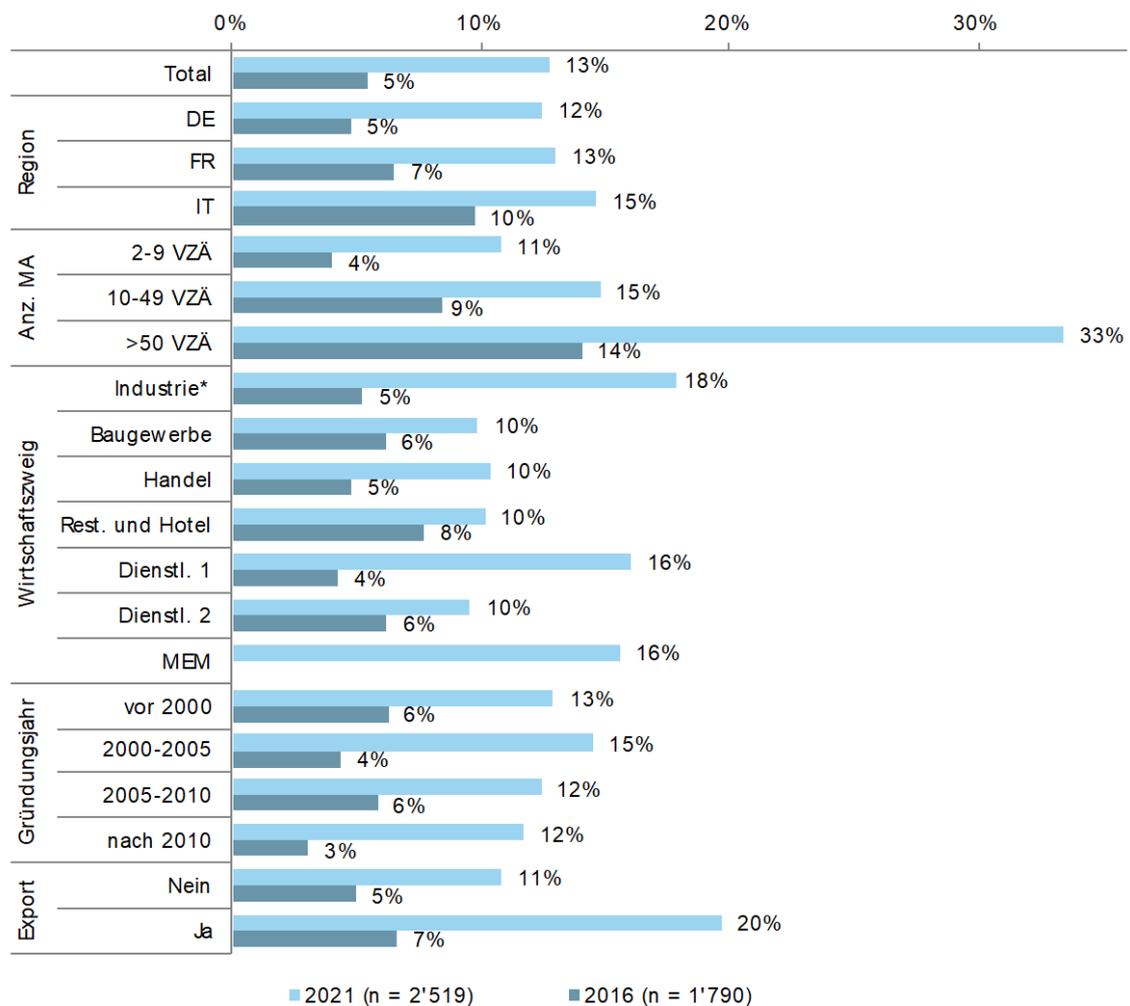
Box: Welche KMU bezahlen bei Ihren Banken Negativzinsen auf Kontobestände

Die Schweizerische Nationalbank (SNB) hat im Dezember 2014 für Geschäftsbanken und andere Finanzmarktteilnehmende, welche ihr Geld auf Girokonten der SNB belassen, einen sogenannten «Negativzins» eingeführt. Die Massnahme dient der Attraktivitätsminderung des Schweizer Frankens, respektive der Reduktion dessen Aufwertungsdrucks. Die SNB hat die Guthaben auf ihren Girokonten zuerst mit einem (Negativ-)Zins in Höhe von minus 0.25 Prozent belastet (Dezember 2014) und diesen dann im Januar 2016 auf minus 0.75 Prozent gesenkt. Wenn Banken Geldbeträge über gewissen Schwellenwerten bei der SNB deponieren, müssen sie dafür bezahlen, was das Halten von Liquidität entsprechend verteuert. Bei der Weitergabe der Negativzinsen an Kunden halten sich die meisten Banken in der Schweiz bis anhin (noch) zurück.

Wie in Abbildung 23 ersichtlich, reichen Banken die Negativzinsen zunehmend an ihre KMU-Kunden weiter. Insgesamt mussten in den vergangenen 12 Monaten rund 13 Prozent der befragten KMU Negativzinsen für ihre Kontobestände und Geldanlagen bezahlen. Im Jahr 2016 waren es noch 5 Prozent. Hochgerechnet auf die rund 161'400 Unternehmen im Zielsegment dieser Studie (KMU mit 2-249 VZÄ) haben im vergangenen Jahr also rund 21'000 KMU Negativzinsen bezahlen müssen.

Unternehmen im Tessin werden etwas öfter mit Negativzinsen belastet (15%) als Unternehmen in der Deutschschweiz (12%) oder in der Westschweiz (13%). In Bezug auf den Wirtschaftszweig sind vor allem Industrieunternehmen (inkl. MEM) und Firmen im Dienstleistungssektor 1 überproportional stark von Negativzinsen betroffen. Entscheidender als die Branchenzugehörigkeit ist aber die Unternehmensgrösse. Vor allem Firmen mit 50-249 Mitarbeitenden sind immer stärker von Negativzinsen betroffen als kleinere Firmen. Grössere KMU tendieren absolut betrachtet zu höheren Liquiditätsreserven, was den Zusammenhang zwischen der Weitergabe der Negativzinsen und der Unternehmensgrösse erklären kann. 33 Prozent der mittleren Unternehmen (50-249 VZÄ) bezahlen Negativzinsen. Bei den Mikrounternehmen sind es "nur" 11 Prozent.

Abbildung 23: Anteil Unternehmen mit Negativzinsen im Vergleich zum Jahr 2016



Musste Ihr Unternehmen in den vergangenen 12 Monaten bei ihren Banken für Kontobestände und Geldanlagen jemals Negativzinsen bezahlen? (KMU mit «Keine Antwort» wurden nicht berücksichtigt). Industrie hier zur Vergleichbarkeit inkl. MEM.

3.3. Finanzierungsprozess

Im Gegensatz zu den obigen Auswertungen werden im nachfolgenden Abschnitt nicht die bestehenden Finanzierungen betrachtet, sondern der Bedarf an neuen (oder zu erneuernden) Finanzierungen über die vergangenen 12 Monate. Wie in Abschnitt 1.5.1.1 beschrieben, unterteilt diese Studie den Kreditvergabe-Prozess in drei Schritte, damit auch Unternehmen berücksichtigt werden, die aus unterschiedlichen Gründen keinen Kreditantrag stellen. Die Präsentation und Diskussion der Resultate der Befragung werden anhand dieses dreistufigen Kreditvergabe-Prozesses in Abbildung 24 strukturiert.

Abbildung 24: Kreditvergabe-Prozess

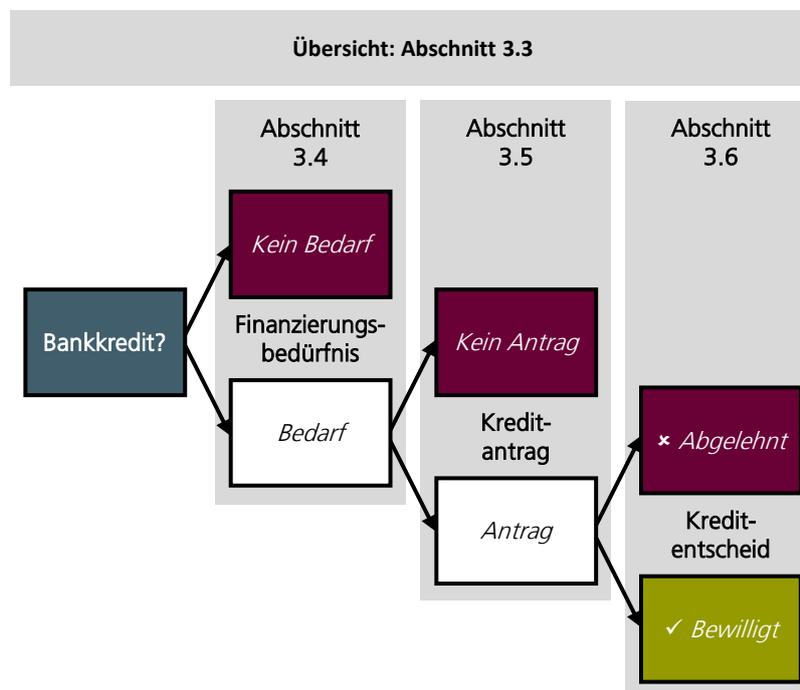


Abbildung 24 zeigt auf, welcher Abschnitt den jeweiligen Prozessschritt thematisiert. Bevor die Resultate der einzelnen Prozessschritte aufgezeigt werden, wird eine Übersicht zum ganzen Prozess präsentiert.

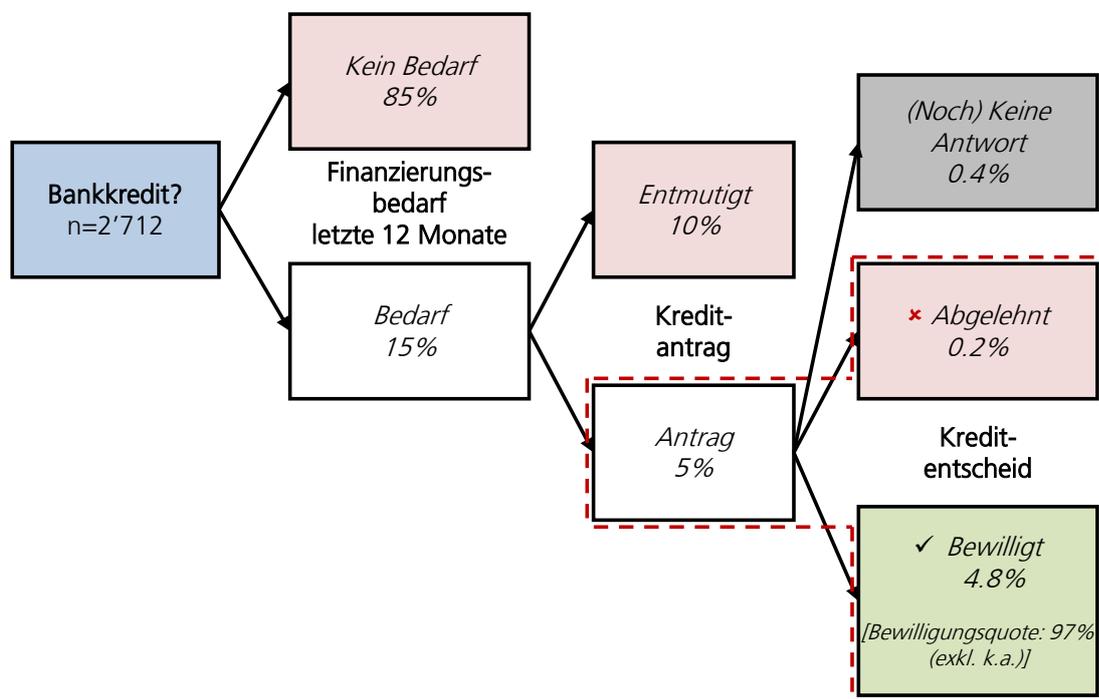
Eine Übersicht der KMU aufgeteilt in die vier Gruppen des Modells und basierend auf dem Finanzierungsbedarf der letzten zwölf Monate ist in Abbildung 25 zu finden. Covid-19-Kredite wurden beim Finanzierungsbedarf explizit nicht berücksichtigt, um die Vergleichbarkeit mit früheren Studien zu gewährleisten. Der Kreditvergabeprozess bei Covid-19-Krediten unterscheidet sich stark vom herkömmlichen Prozess und praktisch alle Covid-19-Kredite sind ohne vertiefte Prüfung bewilligt worden (diese werden in Kapitel 4 eingehend behandelt).

15 Prozent der 2'712 befragten KMU hatten in den vergangenen zwölf Monaten Bedarf an externen Finanzierungsquellen von Banken. Insgesamt haben rund 5 Prozent der Firmen einen Bankkredit beantragt. Etwas weniger als die Hälfte davon (1.9%) hat eine Hypothek beantragt. Die restlichen 85 Prozent sind der Gruppe 1 (kein Finanzierungsbedarf) zuzuordnen.

Von den Firmen mit Kreditbedarf haben lediglich 33 Prozent einen Antrag bei einer Bank eingereicht (bzw. 5% aller KMU). Abgelehnt wurden lediglich 3 Prozent der eingereichten Kreditanträge (bzw. 0.2% aller KMU; 6.6% der antragsstellenden Firmen hatten zum Zeitpunkt der Umfrage noch keine Rückmeldung der Bank erhalten oder die Frage nicht beantwortet). Entsprechend wurden sehr hohe 97 Prozent aller bearbeiteten Kreditanträge von den Banken bewilligt (bzw. 4.8% aller KMU, jene ohne Antwort wurden hier nicht berücksichtigt).

Interessant ist jedoch vor allem die äusserst grosse Gruppe der «entmutigten» KMU – also jene Firmen, die, obwohl sie einen Finanzierungsbedarf haben, keinen Kreditantrag bei einer Bank gestellt haben. Dieser Gruppe 2 gehören 66 Prozent der KMU mit Finanzierungsbedarf an, beziehungsweise 10 Prozent aller befragten KMU.

Abbildung 25: Übersicht Kreditvergabe-Prozess und Anzahl Unternehmen pro Bedarfstyp



Im Vergleich zur Umfrage aus dem Jahr 2016 ist der Anteil an Firmen ohne Bankkreditbedarf mit 85 Prozent etwas höher (2016: 75 Prozent). Die Bewilligungsquote auf der Banken-Seite ist sehr ähnlich wie vor fünf Jahren. Im Jahr 2016 wurden 6 Prozent aller Kreditanträge von KMU abgelehnt, 2021 lag diese Quote bei 3 Prozent. Die Quote der "entmutigten" KMU – also KMU mit Finanzierungsbedarf, welche aber keinen Kreditantrag stellten, hat hingegen deutlich zugenommen. Waren im Jahr 2016 noch 6.3 Prozent aller Firmen entmutigt, sind es im Jahr 2021 bereits 10 Prozent. Entsprechend wird diese Gruppe im Abschnitt 3.5.3 genauer untersucht.

Nach dieser Übersicht werden nun in den nachfolgenden Abschnitten die Resultate der Befragung anhand der einzelnen Prozessschritte präsentiert.

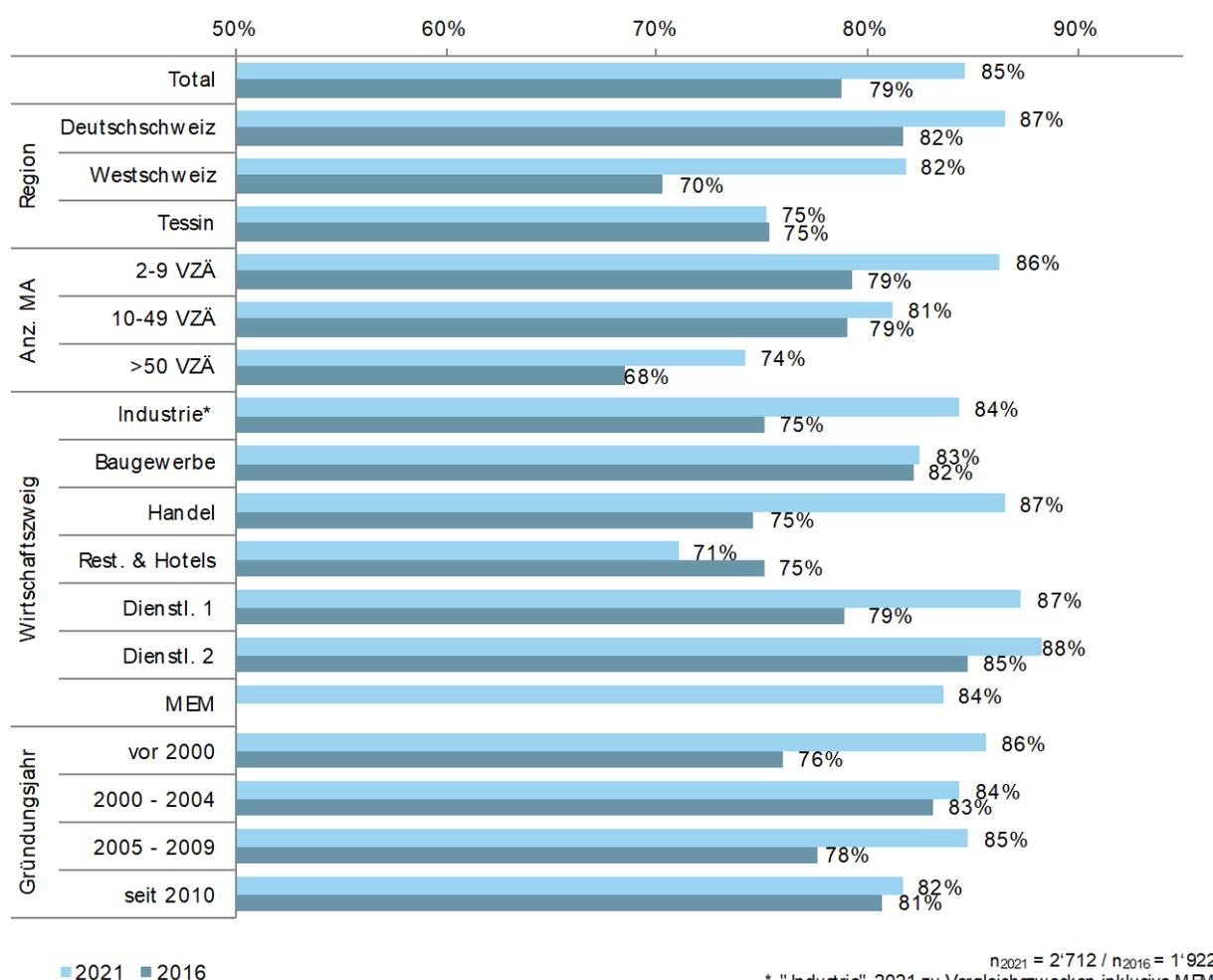
3.4. Finanzierungsbedarf

Der erste Schritt teilt die Unternehmen in zwei Gruppen ein. Dabei entsteht die Gruppe 1, welcher alle KMU zugeordnet werden, die in den vergangenen zwölf Monaten keinen Finanzierungsbedarf aufwiesen und keine Finanzierung beantragten (ausgenommen sind Anträge für Covid-19-Kredite). Explizit *nicht* zu dieser Gruppe zählen jene KMU, die zwar keine Finanzierung beantragten, jedoch ein Finanzierungsbedarf aufgewiesen haben. Gruppe 1 ist die grösste Subkategorie und wird im folgenden Abschnitt genauer analysiert. Anschliessend folgt die Betrachtung jener KMU, welche in den vergangenen zwölf Monaten einen ansteigenden Finanzierungsbedarf vermeldeten und bereits über eine Bankfinanzierung verfügen.

3.4.1. Kein Finanzierungsbedarf

Wie in Abbildung 26 dargestellt, hatten 85 Prozent der befragten KMU in den letzten zwölf Monaten keinen Finanzierungsbedarf. Während in der Deutschschweiz 87 Prozent der KMU keinen Finanzierungsbedarf hatten, waren es in der Westschweiz 82 Prozent und im Tessin rund drei von vier KMU. Hinsichtlich der Unternehmensgrösse sind gewisse Unterschiede zu beobachten. Insbesondere mittlere Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten weisen häufiger einen Finanzierungsbedarf auf als Mikro- und Kleinunternehmen.

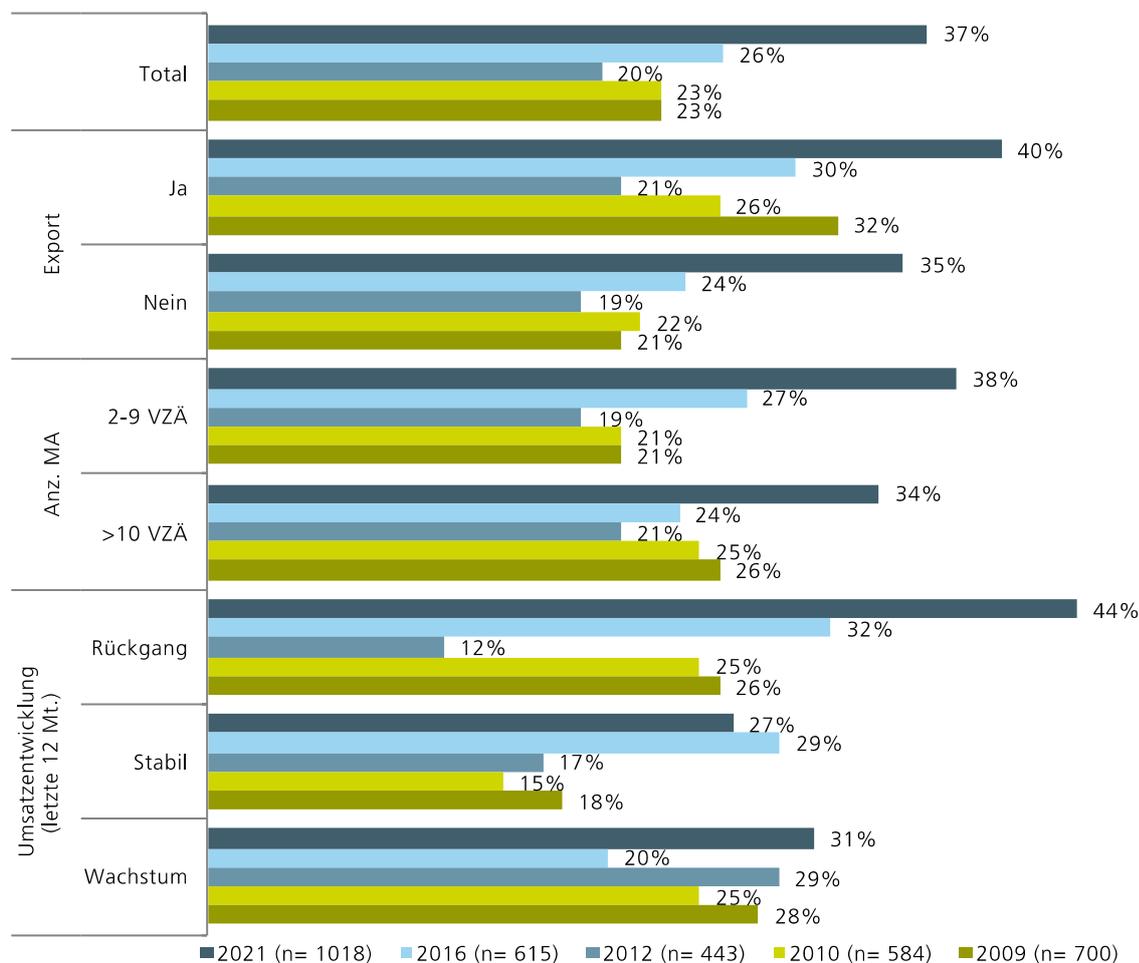
Abbildung 26: Anteil Unternehmen ohne Finanzierungsbedarf während den letzten zwölf Monaten



3.4.2. Veränderung Finanzierungsbedarf

Abbildung 27 zeigt, welche Unternehmen mit bestehender Bankfinanzierung einen zunehmenden Finanzierungsbedarf aufweisen. Dabei gilt zu berücksichtigen, dass alle Bank-Finanzierungsformen angesprochen wurden (nicht nur Bankkredite mit fixem Betrag), mit Ausnahme der Covid-19-Kredite. Wie zu sehen ist, hatten 37 Prozent der Unternehmen mit einem Kredit in den letzten zwölf Monaten ein wachsender Finanzierungsbedarf. Verglichen mit den drei früheren Studien zeigt sich krisenbedingt ein klar zunehmender Finanzierungsbedarf. Die entsprechenden Werte lagen in früheren Studien zwischen 20 Prozent (2012) und 26 Prozent (2016). Gleichzeitig zeigt sich, dass vor allem private Darlehen von Familie, Freunden oder Aktionären und das Leasing an Bedeutung gewonnen haben. (Neue) Bankkredite haben im Vergleich zu diesen beiden Finanzierungsformen hingegen derzeit eine geringere Bedeutung.

Abbildung 27: Anteil Unternehmen mit Bankfinanzierung und zunehmendem Finanzierungsbedarf in den letzten zwölf Monaten



Wie hat sich der Finanzierungsbedarf Ihres Unternehmens für die folgenden Instrumente in den letzten zwölf Monaten verändert? Als «Instrumente» waren alle Finanzierungsformen gemeint, im Jahr 2021 jedoch ohne Covid-19-Kredite.

Insgesamt gibt es keine eindeutige Charakterisierung von KMU, welche einen signifikanten Anstieg des Finanzierungsbedarfs vermelden. Was den KMU mit zunehmendem Finanzierungsbedarf jedoch gemeinsam zu sein scheint, ist eine veränderte Umsatzentwicklung. KMU, welche seit Anfang 2020 eine negative Umsatzentwicklung erfuhren, vermeldeten deutlich häufiger eine Zunahme ihres Finanzierungsbedarfs (44% gegenüber 31% bei KMU mit gestiegenem Umsatz). Auffallend ist, dass 2021 deutlich mehr KMU mit rückläufigem Umsatz einen zunehmenden Finanzierungsbedarf verzeichneten als in den vorigen Jahren.

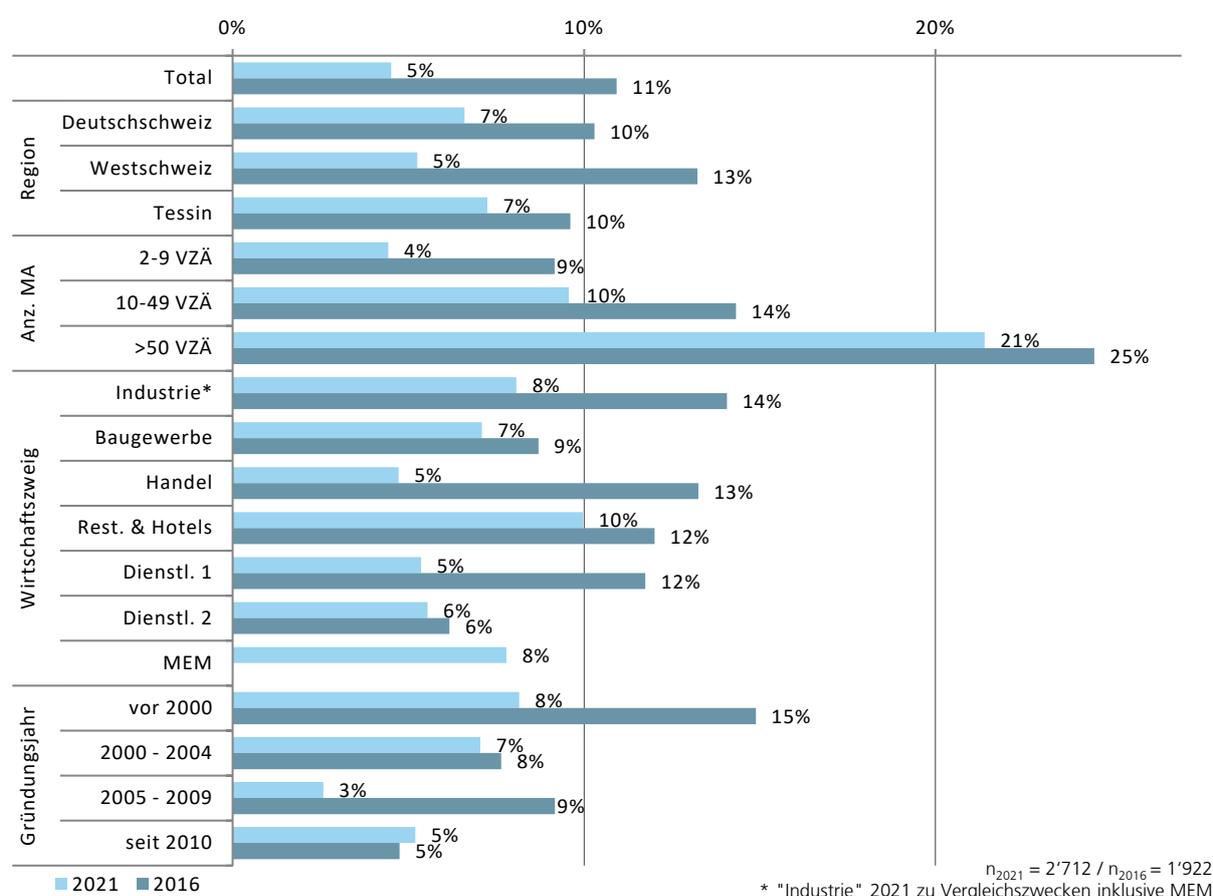
3.5. Kreditantrag

Nachdem analysiert wurde, bei welchen KMU ein Finanzierungsbedarf besteht wird der zweite Schritt im Kreditvergabe-Prozess analysiert. In diesem geht es um die Entscheidung, einen Kreditantrag einzureichen oder davon abzusehen.

3.5.1. Anteil Unternehmen mit Kreditantrag

In diesem Schritt wurden die Unternehmen befragt, ob sie in den letzten zwölf Monaten einen Antrag für einen neuen Kredit eingereicht haben. Von den KMU mit einem Finanzierungsbedarf in dieser Zeit hat in Drittel einen Bankkredit beantragt (das entspricht 5% aller befragten KMU, vgl. Abbildung 28). KMU beantragten deutlich weniger Bankkredite als im Jahr 2016, dies über alle Sprachregionen, Unternehmensgrößen, Wirtschaftszweige und Altersklassen hinweg.

Abbildung 28: Anteil Unternehmen mit Finanzierungsbedarf, die einen Bankkredit beantragen



Hat Ihr Unternehmen in den vergangenen zwölf Monaten eine neue Finanzierung oder Erneuerung auslaufender Finanzierungsformen beantragt

Grössere und ältere KMU haben einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Kreditanträgen bei Banken gestellt. KMU mit 50 oder mehr Vollzeitstellen beantragten nahezu fünf Mal so oft einen Bankkredit wie Mikrounternehmen (21% gegenüber 4%). In Bezug auf das Firmenalter sind die Unterschiede jedoch kleiner geworden als noch fünf Jahre zuvor.

3.5.2. Höhe der beantragten Finanzierung

Neben der eigentlichen Entscheidung über die Einreichung eines Kreditantrags stellt sich für die Unternehmen auch die Frage nach der Höhe der beantragten Bankfinanzierung.¹⁰ In Abbildung 29 wird ersichtlich, dass mehr als ein Viertel der KMU eine Finanzierung von über CHF 1 Million beantragt hat, weitere 47 Prozent wollten eine Finanzierung zwischen CHF 100'000 und CHF 1 Million. Das letzte Viertel der kreditbeantragenden KMU ersuchte eine Finanzierungssumme von weniger als CHF 100'000.

¹⁰ Dabei handelt es sich um die vier Finanzierungsformen Hypotheken, Exportfinanzierungen, Bankkredite sowie Kontokorrentkredite.

Wie erwartet ist ein positiver Zusammenhang zwischen der Höhe der beantragten Bankfinanzierung und der Unternehmensgrösse zu beobachten. Knapp zwei Drittel der mittleren Unternehmen mit 50-249 Beschäftigten forderten einen Betrag von mehr als CHF 1 Million, während sich dieser Anteil bei Mikrounternehmen auf 24 Prozent beläuft.

Abbildung 29: Höhe der beantragten Bankfinanzierung



Wie hoch war die letzte beantragte Bankfinanzierung in CHF (bei mehreren bitte die jeweils höhere angeben)? (ohne Covid-19-Kredite).

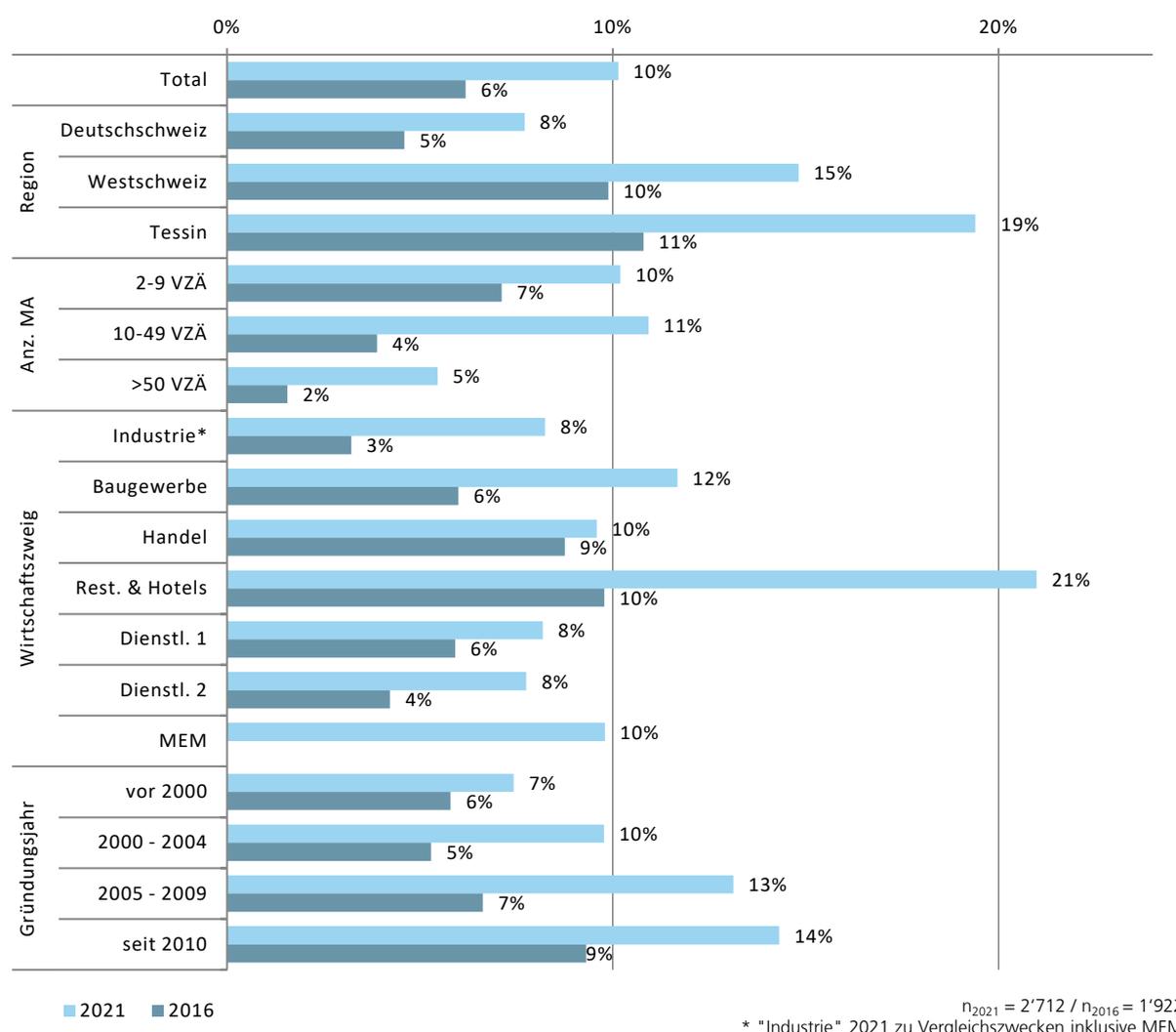
3.5.3. Entmutigte Unternehmen mit Finanzierungsbedarf

Eine zweite Unternehmensgruppe betrifft Firmen, welche zwar einen Bedarf an Bankfinanzierungen hatten, jedoch auf einen Kreditantrag verzichteten (Gruppe 2).¹¹ Wie oben aufgezeigt, ist diese Gruppe der «entmutigten KMU» eine interessante und zugleich auffällig grosse Gruppe. Insgesamt 10 Prozent aller befragten KMU haben zwar einen Finanzierungsbedarf, haben aber aus verschiedenen Gründen einen Kreditantrag nicht gestellt (vgl. Abbildung 30). Interessant ist, dass dieser Anteil mit 8 Prozent in der Deutschschweiz deutlich geringer ist als in der Westschweiz (15%) und im Tessin (19%). Hinsichtlich der Unternehmensgrösse zeigen sich ebenfalls deutliche Unterschiede. Während die Anteile der entmutigten Mikro- und Kleinunternehmen sehr ähnlich sind (10% und 11%), haben nur 5 Prozent der mittleren Unternehmen (50-249 VZÄ) mit Finanzierungsbedarf einen Kreditantrag nicht gestellt.

Multivariate Analysen unterstützen die obigen deskriptiven Erkenntnisse und zeigen, dass der Anteil der entmutigten KMU in den Wirtschaftszweigen Handel und Restaurants/Hotels überdurchschnittlich hoch ist. Zudem sind es Mikrounternehmen und auch jüngere Unternehmen, die gegenüber mittelgrossen (und älteren) Unternehmen überdurchschnittlich oft entmutigt sind, einen Antrag für einen Bankkredit zu stellen. Weiter sind auch Firmen aus der Westschweiz und dem Tessin signifikant öfter entmutigt als Firmen, welche in der Deutschschweiz domiziliert sind.

¹¹ KMU, welche einen Kredit beantrag haben, jedoch zusätzlichen Bedarf gehabt hätten und einen Kredit nicht beantragt, werden zu den «Entmutigten» gezählt.

Abbildung 30: Anteil entmutigte KMU: Bedarf für Bankfinanzierung, jedoch kein Kreditantrag



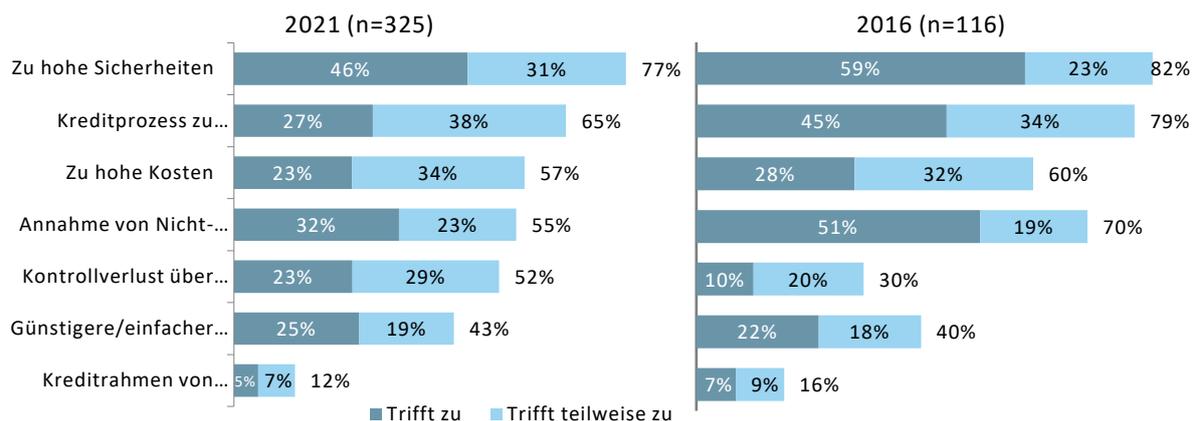
Hätte Ihr Unternehmen in den vergangenen 12 Monaten eine Bankfinanzierung (ohne Covid-19-Kredit) benötigt, diese aber nicht beantragt?

Die hohe Anzahl an entmutigten Firmen führt zur Frage, weshalb die genannten Gruppen an KMU trotz Finanzierungsbedarf keinen Bankkredit beantragt haben. Wie Abbildung 31 aufzeigt, gaben knapp vier von fünf der entmutigten KMU an, dass die Anforderungen an Sicherheiten zu hoch waren (Mehrfachnennungen waren möglich). Mehr als jedes zweite entmutigte KMU (55%) hat keinen Kredit beantragt, weil sie davon ausgingen, dass dieser von der Bank nicht bewilligt wird. Zwei von drei KMU geben an, dass ihnen der Kreditprozess zu mühsam ist. 57 Prozent der Unternehmen erwarten, trotz des tiefen Zinsumfeldes, zu hohe Kosten für den Kredit. 43 Prozent dieser Unternehmen gibt an, dass sie einfachere und günstigere Alternativen für ihren Finanzierungsbedarf gefunden haben.

Eine Untersuchung von Dietrich und Wernli (2021) mit den Daten der Umfrage aus dem Jahr 2016 hat die entmutigten KMU näher untersucht. Es wurde analysiert, ob diese Firmen Ähnlichkeit zu jenen Firmen aufweisen, Kreditanträge abgelehnt wurden oder ob sie von den Banken bei einem Kreditan-

trag möglicherweise den Kredit erhalten hätten. Die Studie hat gezeigt, dass selbst bei einer konservativen Schätzung etwa 60 Prozent der entmutigten Unternehmen einen Bankkredit erhalten hätten, wenn sie einen solchen beantragt hätten. Entsprechend ist der Mechanismus der «Selbstrationierung»¹² eher ineffizient und Banken sowie auch politische Entscheidungsträger sollten darüber nachdenken, wie sie den Mut der KMU zur Beantragung der benötigten Bankkredite fördern können.

Abbildung 31: Gründe für Entmutigung



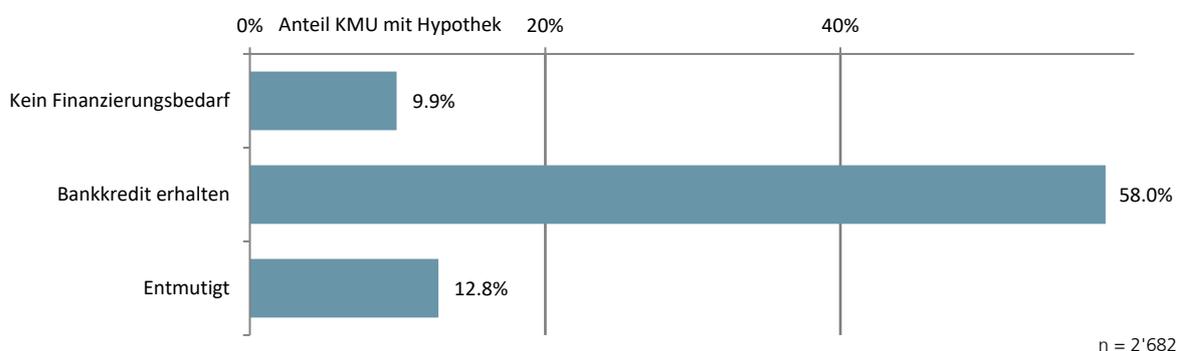
Warum haben Sie eine Bankfinanzierung nicht beantragt? (Filter: Hätte Ihr Unternehmen in den vergangenen 12 Monaten eine Bankfinanzierung (ohne Covid-Kredit) benötigt, diese aber nicht beantragt? = ja)

Unterteilt man die Antworten nach Unternehmensgröße, wird ersichtlich, dass insbesondere Mikro- und Kleinunternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten keinen Kredit beantragt haben, weil sie annehmen, dass sie zu hohe Sicherheiten bereitstellen müssen. Zudem gaben viele von ihnen an, über günstigere oder einfachere Alternativen zu verfügen. Überproportional viele mittlere Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten hatten günstigere oder einfachere Alternativen. Andererseits nehmen weniger von ihnen an, dass die Bank den Kredit nicht bewilligt, oder finden den Kreditantragsprozess zu mühsam.

Unterteilt man die entmutigten KMU nach der Verwendung bestehender Finanzierungsformen, zeigt sich, dass praktisch kein KMU mit Hypothekarkredit entmutigt ist (vgl. Abbildung 32). Auf der anderen Seite ist eines von fünf KMU mit Bankfinanzierung (aber ohne Hypothek) entmutigt und stellt aus den oben genannten Gründen trotz eines Finanzierungsbedarfs keinen weiteren Kreditantrag. Oder umgekehrt: Von allen KMU welche in den letzten 12 Monaten einen Bankkredit erfolgreich beantragt haben, besitzen 58.0 Prozent eine Hypothek (entweder nur oder u.a. eine Hypothek). Von den entmutigten Firmen haben lediglich 12.8 Prozent einen Bankkredit mit hypothekarischer Deckung.

¹² Die Selbstrationierung ist dann effizient, wenn nur «schlechte» Schuldner keinen Antrag stellen. Also jene, welche bei einem Antrag abgelehnt werden müssten.

Abbildung 32: Wer hat eine Hypothek - nach Finanzierungsbedarf und -entscheid in den letzten 12 Monaten



Es gilt jedoch zu berücksichtigen, dass die Definition der «entmutigten KMU» in dieser Studie eher weit gefasst ist. Ähnliche Analysen beispielsweise der EZB (2021) bezeichnen «nur» diese Firmen als entmutigt, die davon ausgehen, dass der Kredit nicht bewilligt würde. KMU mit einem Finanzierungsbedarf, die keinen Kredit beantragen, weil sie davon ausgehen, dass sie zu hohe Sicherheiten liefern müssten oder sich vor zu hohen Kosten fürchten, fallen bei der EZB nicht in die Kategorie der entmutigten Kreditnehmer. Würde diese engere EZB-Definition auch für diese Studie angewandt, würden der Gruppe der entmutigten KMU nicht mehr 10 Prozent, sondern noch rund 6.7 Prozent aller Schweizer KMU angehören, während es im Euroraum bei Umfrage im Herbst 2020 3.5 Prozent und im Frühjahr 2021 5 Prozent waren (EZB 2020, 2021).

Eine mögliche Option, um die Anzahl der entmutigten KMU möglicherweise zu reduzieren, ist der Einsatz des Bürgschaftswesens für KMU. Diese gibt den KMU wohlmöglich mehr Vertrauen, einen Bankkredit zu beantragen. Auf dieses Thema und die Bekanntheit des Bürgschaftswesens für KMU geht das nächste Kapitel ein.

3.5.4. Bekanntheit des Bürgschaftswesens für KMU

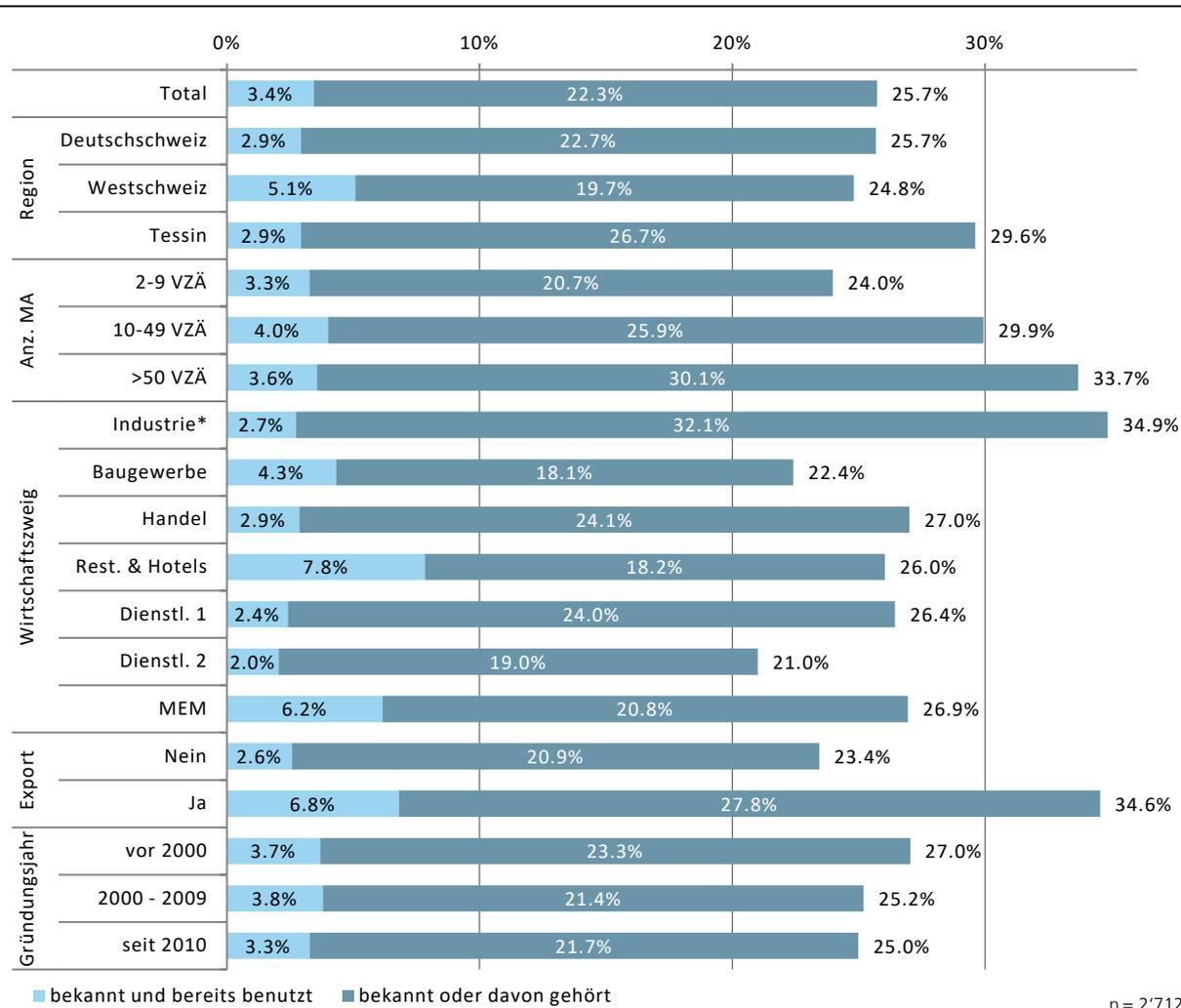
Wie sich in den vorhergehenden Kapiteln gezeigt hat, greifen KMU zwecks Finanzierung ihrer Geschäftstätigkeiten und Expansion auf verschiedene Finanzierungsinstrumente zurück. Unter anderem nehmen sie dafür auch Bankkredite auf. Eine Möglichkeit leichter an diese Kredite zu kommen, bietet sich in der Form der Unterstützung von Bürgschaftsorganisationen an. Diese ermöglichen den Unternehmen einen einfacheren Zugang zu Finanzmitteln, da sie den kreditgebenden Banken Garantien bieten und somit deren Kreditrisiko reduzieren. Zur Förderung von KMU existieren in der Schweiz vier vom Bund unterstützte Bürgschaftsgenossenschaften.¹³ Das Bürgschaftswesen ist somit ein wichtiger Bestandteil der KMU-Politik des Bundes ist. Daneben besteht auch die Möglichkeit, eine Bürgschaft von anderen Bürgschaftsorganisationen oder von Privatpersonen zu erhalten (SECO, 2013).

Die KMU wurden befragt, ob ihnen das Bürgschaftswesen für KMU bekannt ist. Wie in Abbildung 33 ersichtlich, ist das Bürgschaftswesen 26 Prozent der KMU bekannt. Allerdings haben erst gut 3 Prozent aller KMU dieses Angebot auch schon genutzt.

¹³ Drei regionale Bürgschaftsgenossenschaften (BG Mitte, BG OST-SÜD; Cautionnement romand) sowie eine nationale Bürgschaftsorganisation für Frauen (Bürgschaftsgenossenschaft SAFFA) (SECO, 2016). Das gesamte Bürgschaftsvolumen belief sich per Ende 2020 auf rund CHF 315 Millionen.

Überproportional stark bekannt ist das Konzept bei KMU mit mehr als 50 Mitarbeitenden und bei Firmen, sowie jenen aus dem Wirtschaftszweig «Industrie». Erfreulich ist zudem, dass die Bekanntheit des Bürgschaftswesens für KMU seit 2016 deutlich gestiegen ist. Während im Jahr 2016 nur 14 Prozent der Firmen dieses Angebot gekannt hatten, stieg dieser Anteil im Jahr 2021 auf immerhin 26 Prozent (Dietrich, Wernli & Duss, 2017). Ein Grund für die Bekanntheitssteigerung war möglicherweise die wichtigen Rolle der Bürgschaftsorganisationen im Rahmen der Covid-19-Überbrückungskredite.

Abbildung 33: Bekanntheit Bürgschaftswesen für KMU



Kennen Sie das Bürgschaftswesen für KMU (abgesehen von Covid-19-Krediten)?

3.6. Kreditentscheid

Die Gruppen 3 (Kreditantrag abgelehnt) und 4 (Kredit gewährt) im Kreditvergabe-Prozess aus Abschnitt 1.5.1.1 werden im dritten und letzten Schritt des Prozesses bestimmt. Dieser beschäftigt sich mit dem Kreditentscheid der Bank, welcher die Unterteilung in die beiden letzten Gruppen behandelt.

Wie oben bereits aufgezeigt, wurden insgesamt 97 Prozent der gestellten Bankkreditanträge (zumindest teilweise) bewilligt. Abbildung 34 zeigt auf, ob und zu welchem Grad Banken die Kreditgesuche

bewilligten. 83 Prozent der befragten Unternehmen, welche einen Kreditantrag gestellt haben, gaben an, dass sie die gewünschte Finanzierung vollständig erhielten. Weitere 8 Prozent erhielten nur einen Teil des beantragten Finanzierungsvolumens. Einen negativen Entscheid gab es bei 3 Prozent der Kreditgesuchen, was im Europäischen Vergleich eher tief ist (5%, EZB, 2020). Weitere 7 Prozent warten noch auf die Rückmeldung ihrer Bank bzw. liessen diese Frage unbeantwortet.

Abbildung 34: Anteil an KMU, welche einen Bankkredit erhalten haben



Sie haben in den letzten zwölf Monaten (mindestens) eine Finanzierung beantragt oder erneuert. Wurde die Finanzierung gewährt (abgesehen von einem allfälligen Covid-19-Kredit)? Basis: Alle KMU mit einem Finanzierungsantrag in den letzten 12 Monaten.

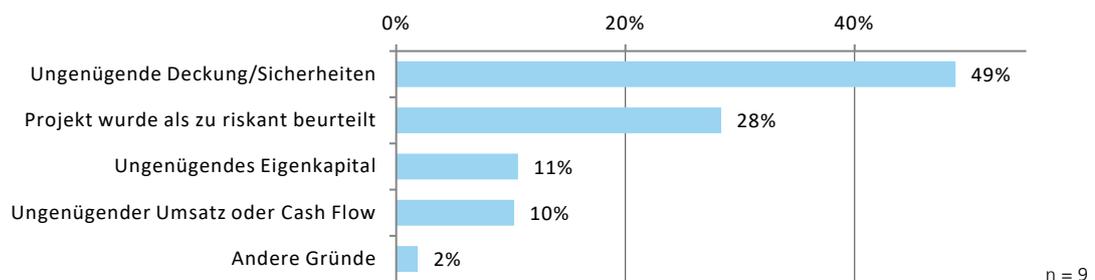
Sämtliche von KMU eingereichten Hypothekaranträge wurden von den Banken bewilligt. Anträge für Darlehen oder Kontokorrentkredite wurden bei 4.8 Prozent der KMU abgelehnt.

Statistisch signifikante Unterschiede gibt es nur hinsichtlich der Sprachregionen.¹⁴ Die entsprechenden Bewilligungsquoten sind in der Deutschschweiz höher als in der Westschweiz oder dem Tessin. Als Gründe der Ablehnung des Kreditantrags, nannte knapp die Hälfte aller Unternehmen, dass sie nicht über genügend Deckungen oder Sicherheiten verfügten (siehe Abbildung 35). Weitere Firmen gaben

¹⁴ Basis: Logistische Regression mit den in Abbildung 34 gezeigten Variablen

an, dass das Projekt als zu riskant beurteilt wurde, sie über zu wenig Eigenkapital verfügten, sie zu wenig Umsatz / Cash Flow erzielten oder dass es andere Gründe für die Absage gab. Zu beachten ist aber die sehr geringe Anzahl an betroffenen Firmen. Insgesamt entsprechen die Anteile einem ähnlichen Bild wie im Jahr 2016.

Abbildung 35: Von der Bank genannte Gründe für Ablehnung des Kreditantrags

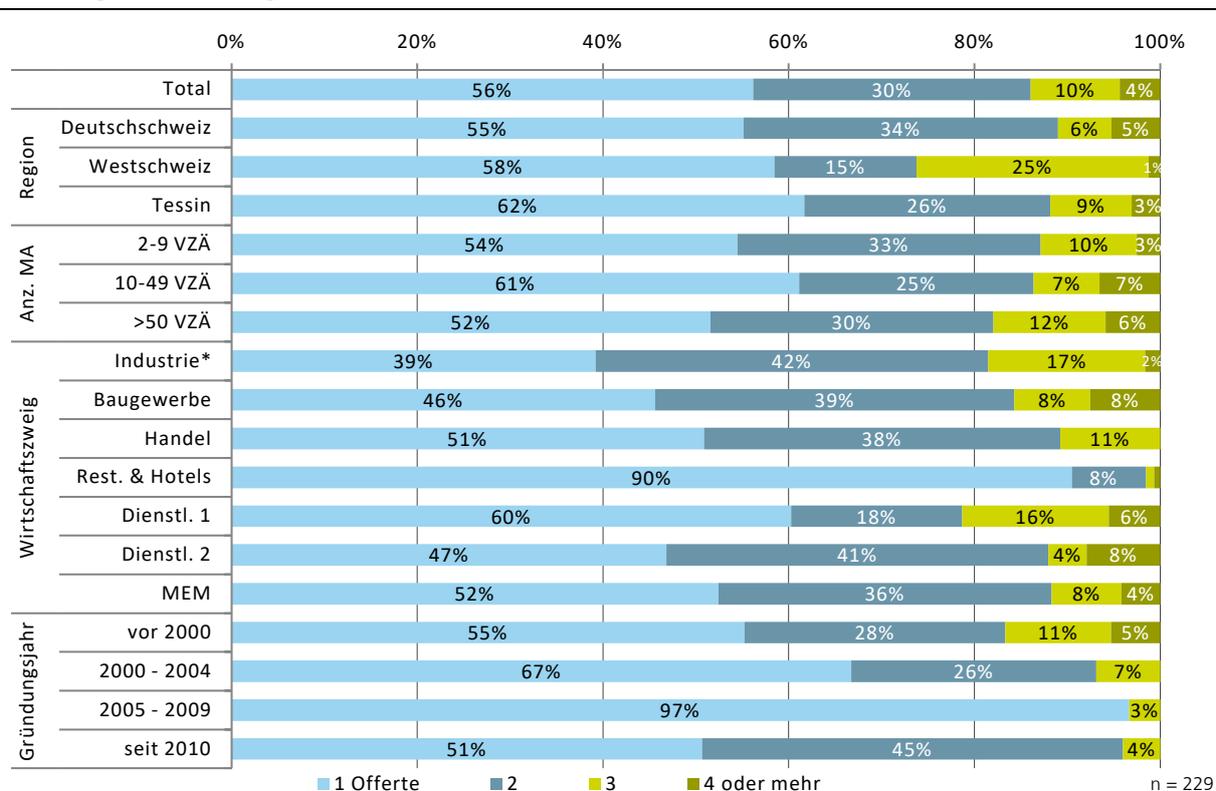


Warum wurde der Antrag abgelehnt?

Des Weiteren wurden die KMU nach der Anzahl Offerten gefragt, die sie im Zuge des Kreditantrags bei verschiedenen Banken eingeholt haben (siehe Abbildung 36). Mehr als die Hälfte aller KMU holt nur bei einer Bank eine Offerte ein. Weitere 30 Prozent holen sich Offerten bei zwei Banken ein. Lediglich 14 Prozent holen sich bei drei oder mehr Banken Offerten ein. Im Durchschnitt hat jedes Unternehmen 1.8 Offerten eingeholt.

Die Differenzen basierend auf der Unternehmensgrösse und der Sprachregion sind statistisch nicht signifikant. Es können jedoch klare Unterschiede zwischen einzelnen Branchen beobachtet werden. Dort zeigt sich, dass Restaurants und Hotels deutlich weniger Offerten einholen (durchschnittlich 1.4 Offerten) als Unternehmen aus der Industrie oder dem Baugewerbe (2.3 bzw. 1.9 Offerten).

Abbildung 36: Anzahl eingeholte Offerten für Bankkredit



Bei wie vielen Banken haben Sie Offerten eingeholt?

3.7. Zwischenfazit Finanzierungsprozess

Rund ein Drittel aller KMU verfügt über einen Bankkredit oder einen Kreditrahmen. Dieser Anteil entspricht den Beobachtungen der früheren Studien und zeigt, dass die Bankfinanzierung seine Bedeutung halten konnte. Gleichzeitig haben in den vergangenen zwölf Monaten nur rund 5 Prozent aller befragten KMU einen Kreditantrag bei einer Bank eingereicht (Verlängerung oder neuer Kredit, ausgenommen Covid-19-Kredite), obschon der Finanzierungsbedarf auch im Vergleich mit den drei früheren Studien krisenbedingt klar zugenommen hat. Neben der hohen Bedeutung und der starken Nutzung von Covid-19-Krediten zeigt sich, dass vor allem die Bedeutung der Darlehen von Familien, Freunden oder Aktionären sowie das Leasing im Vergleich zum Jahr 2016 stark zugenommen haben. Entsprechend hat sich auch der Anteil von KMU erhöht, welche (ausschliesslich) Fremdkapital von Nicht-Banken nutzen.

Die Ergebnisse zeigen auch, dass nur 3 Prozent aller KMU mit einem Antrag ein Bankkredit verweigert wurde und die Kreditablehnungsquote auf Seiten der Banken daher auch im internationalen Vergleich eher tief liegt. Auf der anderen Seite haben sind hohe 10 Prozent aller KMU entmutigt, sie haben also einen Finanzierungsbedarf, beantragen aber aus verschiedenen Gründen keinen Bankkredit. Diese Gruppe der entmutigten Firmen ist entsprechend mehr als 60 Mal so gross wie die Gruppe der KMU, welche trotz eines Kreditantrags keinen Kredit erhalten haben. Bei einer Gesamtpopulation von 161'400 KMU in unserem Zielsegment gehören also schätzungsweise rund 16'000 Schweizer KMU in

die Gruppe der «entmutigten KMU»¹⁵. Entsprechend lohnt es sich, sich für politische Entscheidungsträger sich genauer mit diesen KMU auseinanderzusetzen.

Eine Studie mit den Daten aus dem Jahr 2016 hat gezeigt, dass viele entmutigte Kreditnehmende einen Kredit erhalten hätten, wenn sie ihn beantragt hätten (vgl. Dietrich und Wernli, 2021). Gemäss vorsichtigen Schätzungen hätten im Jahr 2016 so rund 5'000 KMU mehr einen Kredit erhalten. Entsprechend sollte es ein Ziel sein, die auch im europäischen Vergleich hohe Zahl der entmutigten Kreditnehmenden in der Schweiz zu verringern. Analysiert man die von den KMU genannten Hauptgründe für die Entmutigung, so ergeben sich drei Möglichkeiten, den Selbststratierungsmechanismus effizienter zu gestalten. Erstens sind viele KMU der Meinung, dass die Kosten für einen Kredit zu hoch sind. Für 57 Prozent der entmutigten KMU war dies zumindest ein Teilgrund für die Nichtbeantragung eines Kredits. Wie unsere Umfrage jedoch gezeigt hat, sind die Zinssätze für die Unternehmen, die über einen Kreditrahmen verfügen für diese Firmen nicht von grosser Bedeutung. In Verbindung mit der Tatsache, dass die meisten entmutigten KMU nur eine einzige Bankbeziehung pflegen, könnte eine schnelle Online-Möglichkeit, einen indikativen Zinssatz auf der Grundlage einiger individueller Unternehmensdaten zu erhalten, dazu beitragen, Informationsfraktionen zu verringern und damit die Zahl der entmutigten Kreditnehmenden zu senken. Diese Art von Dienstleistung sollte auch für Banken interessant sein, da die meisten Finanzinstitute neue Kreditkunden aus dem KMU-Sektor suchen.

Zweitens geben 65 Prozent der entmutigten Kreditnehmer an, dass das Antragsverfahren umständlich ist. Geschäftsbanken könnten auf dieses Problem reagieren, indem sie den Kreditprozess generell vereinfachen oder bestehenden und potenziellen Firmenkunden die Möglichkeit geben, einen Kreditantrag online zu stellen. Alle Dokumente (z. B. Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen und Geschäftspläne), die mit dem Kreditantrag zusammenhängen, könnten online eingereicht werden. Sobald alle erforderlichen Unterlagen eingereicht wurden, sollten die Kunden eine vorläufige Antwort in Echtzeit und eine endgültige Kreditentscheidung innerhalb von 24 bis 48 Stunden erwarten. Ein einfacheres Antragsverfahren könnte vor allem kleinen KMU helfen, sich nicht entmutigen zu lassen. Darüber hinaus könnten einige KMU anfangs zögern, ihre Zahlen offen zu legen und persönliche und unternehmensbezogene Daten zu übermitteln. Eine anonyme Abfrage der Kreditkonditionen könnte dazu beitragen, die Hemmschwelle, ein unverbindliches Angebot einzuholen, weiter senken.

Drittens sind die Anforderungen der Banken an die Sicherheiten immer noch sehr hoch. Fehlende Sicherheiten oder Garantien sind für 77 Prozent der Unternehmen ein Hauptgrund für die Entmutigung. Dieses Problem scheint schwieriger zu lösen zu sein, da die Banken fast alle Kredite absichern. In der Schweiz unterstützt der Bund jedoch leistungsfähige und lebensfähige KMU bei der Beschaffung von Bankkrediten, indem er Kreditgarantiegemeinschaften finanziert. Diese Genossenschaften bürgen für Kredite bis zu einer Höhe von CHF 1 Million. Der Bund versichert bis zu 65 Prozent des damit verbundenen Risikos. Die Behörden übernehmen auch einen Teil der Verwaltungskosten. Dieses Instrument könnte einigen KMU helfen, einen Kredit zu erhalten. Allerdings sind sich nur 26 Prozent der Schweizer KMU dieser Möglichkeit bewusst und lediglich 3 Prozent haben davon je Gebrauch ge-

¹⁵ Die tatsächliche Anzahl dürfte noch etwas höher liegen, da unser Zielsegment Firmen mit zwei oder weniger Mitarbeitenden in VZÄ ausschliesst. Zudem wurden öffentliche Unternehmen, der primäre Sektor, Finanzintermediäre, Versicherungen, private Haushalte als Arbeitgeber sowie extraterritoriale Organisationen und Körperschaften vom Sample ausgeschlossen

macht. Es scheint daher wichtig zu sein, dass die politischen Entscheidungsträger sowie auch Branchenorganisationen ihr Hauptaugenmerk weiter darauf richten, dieses Angebot bei den KMU bekannter zu machen. Des Weiteren würde die Möglichkeit von Mobiliarsicherheiten oder die Verpfändung von immateriellen Vermögenswerten die Situation gewisser KMU möglicherweise verbessern. Im Rahmen internationaler Rechtsangleichungen haben über die vergangenen Jahre einige Länder ihre Gesetzgebungen entsprechend revidiert und besitzlose Mobiliarsicherheiten eingeführt. Auf dieses Thema wird näher in Kapitel 6 eingegangen.

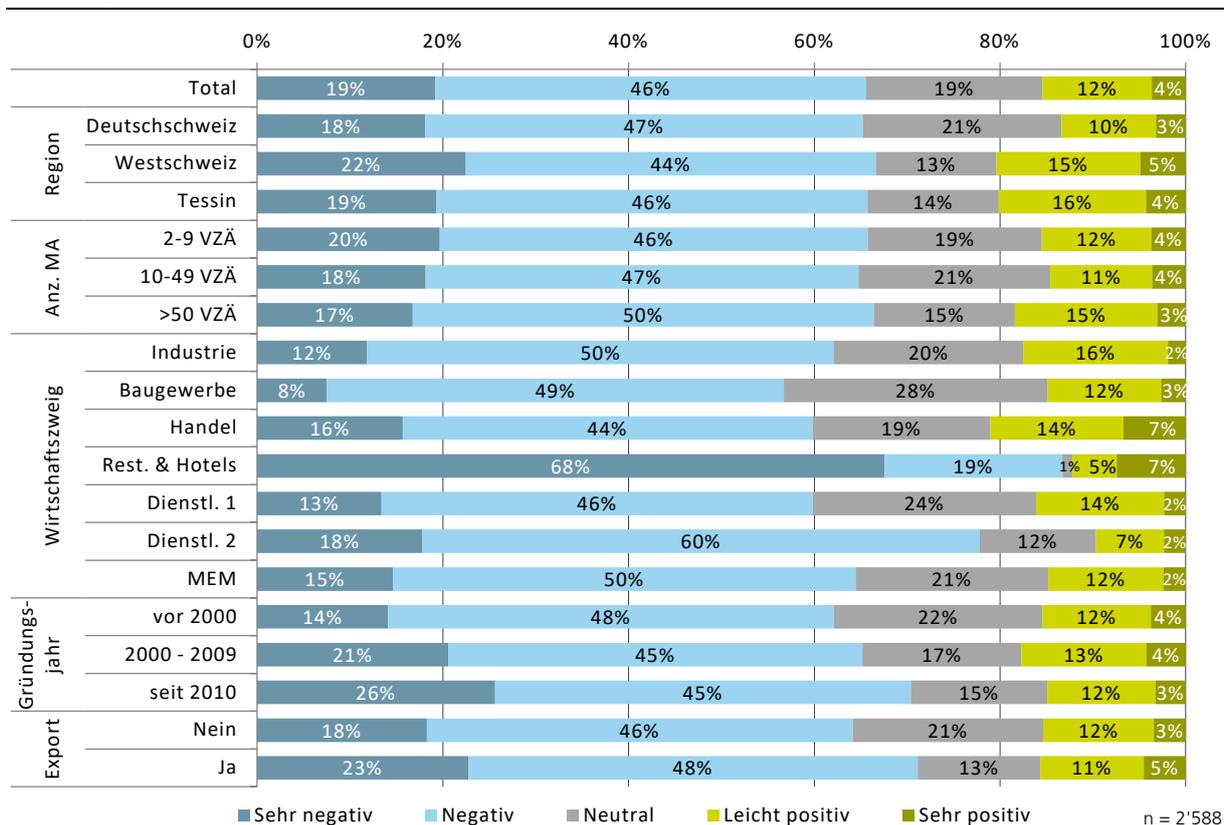
4. Spezialteil: Covid-19 und der Einfluss auf die Schweizer KMU

4.1. Betroffenheit durch die Corona-Pandemie

Die Corona-Pandemie hat die Schweizer Wirtschaft stark getroffen. Das BIP musste im Jahr 2020 den stärksten Rückgang seit Mitte der 70er-Jahre verkraften.¹⁶ Die Schweiz hat zwar im weltweiten Vergleich gut abgeschnitten, dennoch ist die hiesige Wirtschaft im Jahr 2020 preisbereinigt um 2.4 Prozent geschrumpft (nominal -2.9%). Am stärksten war der Einbruch im zweiten Quartal 2020 mit einem Rückgang zum Vorquartal von 6.2 Prozent (saisonbereinigt, SECO, 2021b).

Die negativen Auswirkungen der Corona-Pandemie bei Schweizer KMU sind auch in Abbildung 37 ersichtlich. Gemäss unserer Umfrage geben 19 Prozent der befragten KMU an, von der Corona-Krise «sehr negativ» betroffen zu sein. Weitere 46 Prozent der Befragten waren durch die Krise «negativ» betroffen.

Abbildung 37: Betroffenheit durch Corona-Pandemie



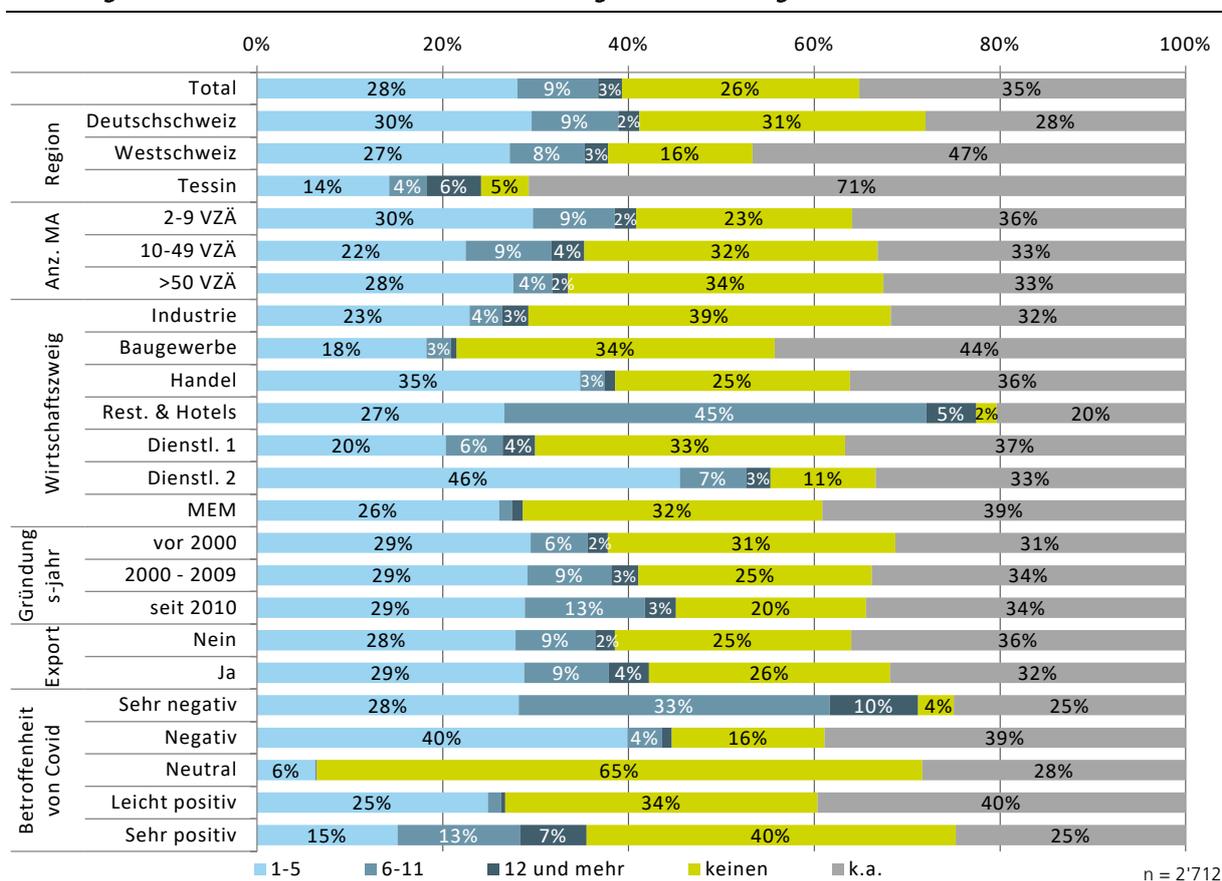
Wie und wie stark betroffen war / ist Ihr Unternehmen von der Corona-Pandemie: sehr negativ: -5 oder -4; negativ: -3 bis -1; neutral: 0; positiv: 1-3; sehr positiv: 4-5.

¹⁶ Preisbereinigt war der Rückgang des BIP seit 1948 nur zweimal stärker: 1975 mit -6.7% und 1949 mit -3.5%. Nominal waren die Rückgänge jedoch schwächer mit -0.7% bzw. -1.3% (BFS, 2021c)

Doch nicht alle KMU waren negativ von der Krise betroffen. Die Pandemie hatte für rund 16 Prozent der befragten KMU einen leicht positiven (12%) oder gar sehr positiven Effekt (4%). Wenig überraschend geben vor allem Restaurants und Hotels an, sehr stark unter den durch die Pandemie verursachten Einschränkungen gelitten zu haben. Auch Firmen der Branchengruppe «Dienstleistung 2¹⁷» waren überproportional stark negativ betroffen. Auf der anderen Seite war das Baugewerbe verhältnismässig weniger stark von der Corona-Pandemie betroffen.

Verschiedene Unternehmen mussten durch die Pandemie und den behördlich verordneten Schliessungen auch Umsatzverluste verzeichnen (vgl. Abbildung 38). 28 Prozent der Firmen geben an, dass sie durch Schliessungen den Umsatz von zwischen einem und fünf Monaten «verloren» haben. 9 Prozent aller befragten KMU mussten auf sechs bis elf Monatsumsätze verzichten. Weitere 3 Prozent erlitten infolge von Schliessungen finanzielle Einbussen von mehr als einem Jahresumsatz.

Abbildung 38: Verlust von Anzahl Monatsumsätzen infolge von Schliessungen

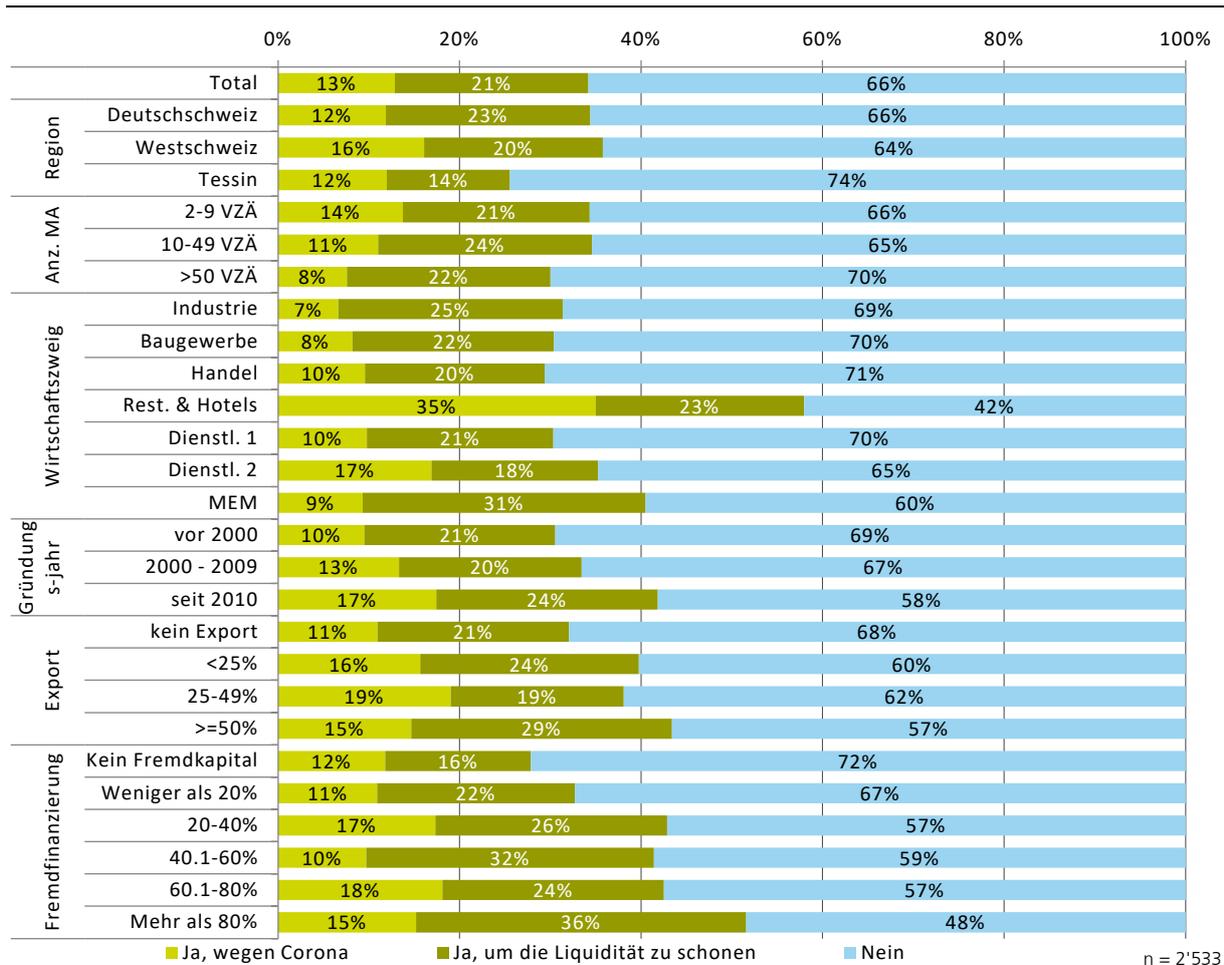


Wie viele Monatsumsätze sind Ihnen durch Schliessungen entgangen (behördlich verordnet oder aus wirtschaftlichen Gründen selber geschlossen)?

¹⁷ Unter diese Kategorie fallen die folgenden Bereiche: Erziehung und Unterricht; Gesundheits- und Sozialwesen; Kunst, Unterhaltung und Erholung; Erbringung von sonstigen Dienstleistungen

Auf der anderen Seite waren rund 26 Prozent der befragten KMU von keinem Umsatzverlust betroffen. 35 Prozent der befragten Unternehmen konnten zu dieser Frage keine genaueren Angaben liefern. KMU des Wirtschaftszweigs «Restaurants und Hotels» waren am stärksten von Umsatzverlusten aufgrund von Schliessungen betroffen. Die Umsatzeinbussen von Unternehmen mit und ohne Export unterscheiden sich hingegen kaum.

Abbildung 39: Wer hat Investitionen in den letzten 12 Monaten zurückgestellt?



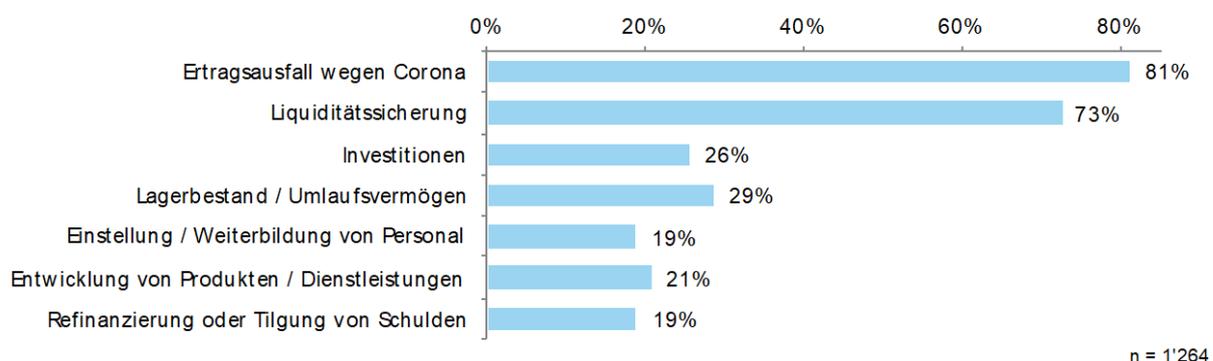
Hat Ihr Unternehmen in den vergangenen 12 Monaten eine geplante Investition zurückgestellt, weil Sie die nötigen Mittel dazu nicht gefunden haben?

Abbildung 39 zeigt, dass insgesamt 34 Prozent der befragten KMU in den vergangenen zwölf Monaten eine geplante Investition zurückgestellt haben, weil Sie die nötigen Mittel dazu nicht gefunden haben. 13 Prozent der Firmen nennen die Corona-Pandemie als Hauptgrund, weitere 21 Prozent die Schonung ihrer Liquidität. Vor allem Firmen aus der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie (MEM-Industrie) haben entsprechende Investitionen verschoben, um die Liquidität zu sichern. Restaurants und Hotels haben insbesondere infolge der direkten Auswirkungen der Corona-Krise auf entsprechende Investitionen in den vergangenen zwölf Monaten verzichtet. Unternehmen, die gar kein Fremdkapital besitzen, haben dabei in den vergangenen 12

Monaten deutlich weniger oft eine geplante Investition zurückstellen müssen, als Firmen mit einem höheren Fremdkapital-Anteil.

Wenig überraschend hat die Pandemie zu einem unterschiedlichen Verwendungszweck der Finanzierungen geführt. In der Umfrage im Jahr 2016 war für die KMU mit Finanzierungsbedarf eine Investition der meistgenannte Grund für eine Finanzierung, noch vor der Liquiditätssicherung (77% bzw. 66%). Im Jahr 2021 geben lediglich noch 26 Prozent der Firmen an, die Finanzierung für eine Investition zu benötigen. Viel wichtiger war in dieser Zeitperiode die Liquiditätssicherung, welche knapp drei Viertel aller befragten KMU nannten (Mehrfachnennungen möglich; siehe Abbildung 40). Investitionen sind derzeit also stark in den Hintergrund gefallen.

Abbildung 40: Wozu hat Ihr KMU in den letzten 12 Monaten eine Finanzierung benötigt?



Wozu hat Ihr KMU in den letzten 12 Monaten eine Finanzierung benötigt? (externe Finanzierung oder selber erwirtschaftete Gelder). Basis: Alle KMU mit Zunahme an Finanzierungsbedarf: Wie hat sich der Finanzierungsbedarf Ihres Unternehmens für die folgenden Instrumente in den letzten zwölf Monaten verändert?

4.2. Covid-19-Kredite

Zwischen dem 26. März 2020 und dem 31. Juli 2020 konnten KMU wie auch Grossunternehmen zur Überbrückung von Corona-bedingten Liquiditätsengpässen vom Bund verbürgte Überbrückungskredite bei Banken beantragen. Mit Hilfe dieser Überbrückungskredite sollte Unternehmen ausreichend Liquidität zur Verfügung gestellt werden, damit sie trotz Corona-bedingten Umsatzeinbussen ihre laufenden Fixkosten decken konnten. Den Unternehmen standen primär zwei Kreditarten zur Verfügung:

- Kredite bis CHF 500'000 (max. 10 Prozent des Umsatzes), sog. „Covid-19-Kredite“, werden vollumfänglich durch die Eidgenossenschaft verbürgt.
- Kredite von CHF 500'000 bis CHF 20 Millionen, sog. „Covid-19-Kredit-Plus“, werden zu 85 Prozent durch die Eidgenossenschaft verbürgt. Das Kreditrisiko für die restlichen 15 Prozent trägt die Bank, welche den Kredit vergibt.

Für Start-ups gab es ebenfalls ein entsprechendes Angebot¹⁸. Der Zinssatz der Covid-19-Kredite betrug null Prozent. Für Covid-19-Kredite-Plus (über CHF 500'000) lag der Zins bei 0.5 Prozent für diejenigen 85 Prozent des Kreditbetrags, welcher vom Bund abgedeckt ist. Der Zinssatz für die restlichen 15 Prozent des Kreditbetrags wurde individuell zwischen Bank und Kunde festgelegt. Die Vergabe der Kredite bis CHF 500'000 erfolgte bewusst unbürokratisch und schnell. So gab es bis zum Kreditvolumen von CHF 500'000 keine vertiefte Kreditprüfung bei der Gesuchstellung. Ein einfaches und standardisiertes Verfahren kam zur Anwendung: Das antragstellende KMU musste als Kreditantrag lediglich ein Formular ausfüllen, wobei gewisse Nachteile (z.B. Informationsasymmetrien oder Anreizprobleme) vom Bund bewusst in Kauf genommen wurden. Die Bank prüfte das Kreditgesuch auf die Einhaltung der formellen Voraussetzungen.

Die Schweizer Banken (inkl. PostFinance) mit Firmenkundengeschäft hatten entsprechende Prozesse für die Vergabe von Covid-19-Krediten an KMU innert wenigen Tagen eingeführt. Die Umsetzung des Kreditprogrammes des Bundes verlief mehrheitlich problemlos und KMU erhielten nach der Beantragung in der Regel innert weniger Stunden den beantragten Kredit.

Insgesamt wurden knapp 138'000 Kredite mit einem Volumen von rund CHF 17 Milliarden gesprochen. Davon entfielen CHF 13.9 Milliarden (136'718 Kredite) auf Covid-19-Kredite und CHF 3.0 Milliarden (1'133 Kredite) auf den Covid-19-Kredit-Plus. Etwa 90 Prozent der Kredite wurden zwischen März 2020 und Mitte Mai 2020 gesprochen.¹⁹

Anzumerken ist, dass sich diese Volumenzahlen auf die *vergebenen* Kreditlimiten beziehen. Das Volumen der tatsächlich *benutzten* Kredite liegt tiefer. Es ist davon auszugehen, dass einige Unternehmen im Sinne einer vorsichtigen Liquiditätsplanung einen Kreditantrag gestellt haben, den Kredit allerdings (noch) nicht oder nur teilweise benutzt haben²⁰.

Zudem hat sich in der Zwischenzeit das noch ausstehende Kreditvolumen der Covid-19-Kredite etwas reduziert. Bis Oktober 2021 wurden 15'864 Kredite mit einem Volumen von CHF 3.40 Milliarden zurückbezahlt. Davon wurden 8'407 Kredite bereits im Jahr 2020 und 7'457 Kredite bis Oktober 2021 zurückbezahlt. Dazu wurde bisher in 1'390 Fällen Strafanzeige gemäss der Covid-19-Solidarbürgschaftsverordnung und dem Covid-19-Solidarbürgschaftsgesetz erstattet. 262 Fälle davon mit einer Deliktsumme²¹ von CHF 23 Millionen sind bereits abgeschlossen.

Der durchschnittliche Kreditbetrag in CHF für Covid-19-Kredite belief sich auf knapp CHF 102'000. Im Bereich Covid-19-Kredit-Plus haben 1'133 Firmen durchschnittlich rund CHF 2.7 Millionen aufgenommen.

¹⁸ Startup Bürgschaften haben aber eine andere gesetzliche Grundlage und sind ein anderes Instrument als die Covid-19-Kredite. Mehr Infos und Zahlen sind unter dieser Webseite zu finden: Startup-Bürgschaften.

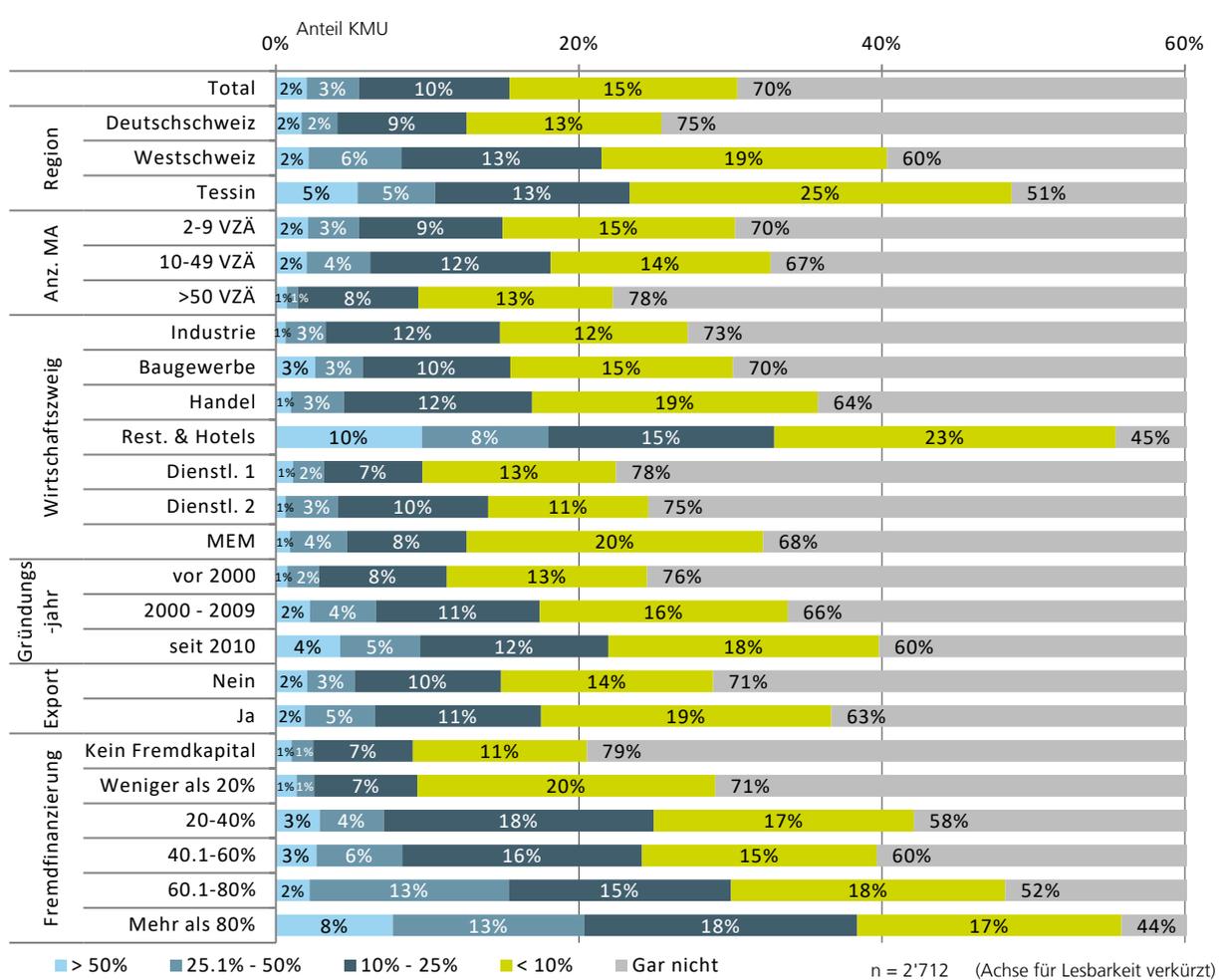
¹⁹ Quelle: <https://covid19.easygov.swiss>

²⁰ Auf aggregierter (nationaler) Ebene sind dazu noch keine Daten verfügbar. Drei Banken haben im Halbjahresbericht 2020 jedoch Zahlen zu den bewilligten sowie zu den benutzten Krediten veröffentlicht. Bei PostFinance AG sowie den Kantonalbanken aus dem Aargau und St. Gallen wurden per 30. Juni 2020 lediglich zwischen 40 und 55 Prozent der bewilligten Kredite benutzt.

²¹ Die ausgewiesene Deliktsumme auf EasyGov.swiss entspricht dem Volumen der Kredite zum Zeitpunkt deren Gewährung. Es wird nicht berücksichtigt, ob effektiv Verluste entstanden sind.

Gemäss unserer Umfrage haben rund 30 Prozent der KMU einen Covid-19-Kredit aufgenommen²² (vgl. Abbildung 41). Wie die Umfrage zeigt, wurden die Überbrückungskredite im Tessin und in der Westschweiz stärker nachgefragt als in der Deutschschweiz. Beinahe jedes zweite KMU im Tessin hat einen solchen Kredit beantragt. In der Westschweiz haben 40 Prozent der befragten Firmen einen Kredit beantragt und in der Deutschschweiz deren 25 Prozent. In absoluten Zahlen wurden gemäss Angaben des SECO (2021a) im Kanton Zürich mit CHF 2.88 Mrd. das höchste Kreditvolumen vergeben. Firmen aus dem Kanton Tessin haben Covid-19-Kredite in der Höhe von CHF 1.37 Mrd. erhalten.

Abbildung 41: Covid-19-Kredite nach verschiedenen Merkmalen



In Bezug auf die Wirtschaftszweige haben überproportional viele Restaurants und Hotels Covid-19-Kredite nachgefragt. Gemäss Umfrage haben mit 55 Prozent mehr als die Hälfte aller befragten Restaurants und Hotels einen solchen Kredit in Anspruch genommen. Insgesamt haben

²² In Bezug auf die gesamte Anzahl an Unternehmen in der Schweiz (rund 591'000) haben rund 23.5% einen Kredit aufgenommen. In unserer Befragung ist der Wert mit 30 Prozent höher. Der Unterschied liegt mitunter darin, dass in unserer Umfrage Unternehmen mit zwei oder weniger Beschäftigten (in VZÄ) von der Befragung ausgeschlossen wurden.

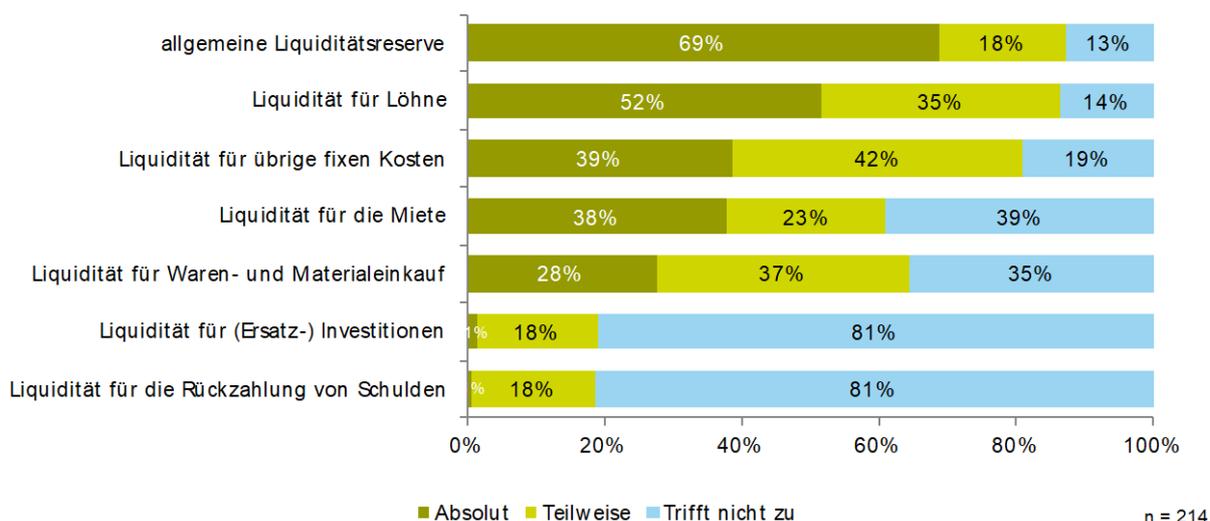
17'414 Unternehmen aus dem Sektor Gastgewerbe / Beherbergung und Gastronomie einen Kredit erhalten (SECO, 2021a). Im Dienstleistungssektor hat hingegen nur rund eine von vier Firmen einen Kredit beantragt.

Ältere und auch mittelgrosse Unternehmen mit 50-249 Mitarbeitenden haben diese Hilfe des Bundes weniger genutzt als kleinere und jüngere Unternehmen. Dies kann damit zusammenhängen, dass die Liquiditätsreserven mit dem Alter und der Grösse des Unternehmens steigen. Als zweites sind bei höheren Kreditbeträgen die Covid-19-Kredit-Plus zur Anwendung gekommen. Diese sind nur zu 85 Prozent verbürgt. Möglicherweise hat dies zu einem gewissen Attraktivitätsverlust dieses Instruments geführt. Zudem gaben kleinere KMU häufiger an, sehr negativ von der Pandemie betroffen zu sein (Abbildung 37, vgl. auch die Studie von Fuhrer, Ramelet & Tenhofen, 2021).

Des Weiteren haben exportorientierte Firmen verhältnismässig mehr Covid-19-Kredite beantragt als Firmen ohne Exportaktivitäten. Auffällig ist auch der Zusammenhang mit der bestehenden Finanzierungsstruktur. Nur 21 Prozent von jenen KMU, welche zuvor noch kein Fremdkapital hatten, haben einen Covid-19-Kredit aufgenommen. Hingegen haben 56 Prozent der KMU mit einem Fremdkapital-Anteil von über 80 Prozent einen Covid-19-Kredit erhalten.

Abbildung 42 zeigt auf, für welche Zwecke die befragten Schweizer KMU Covid-19-Überbrückungskredite aufgenommen haben. Die 214 antwortenden Firmen nennen die «allgemeine Liquiditätsreserve», «Liquidität für Löhne» und «Liquidität für übrige fixe Kosten» als wichtigste Gründe für die Aufnahme des Kredits. Vor allem der hohe Anteil an Angaben bei «allgemeiner Liquiditätsreserve» zeigt, dass wohl ein Grossteil der befragten KMU den Kredit vor allem als vorsorgliches Liquiditätspolster bezogen hat.

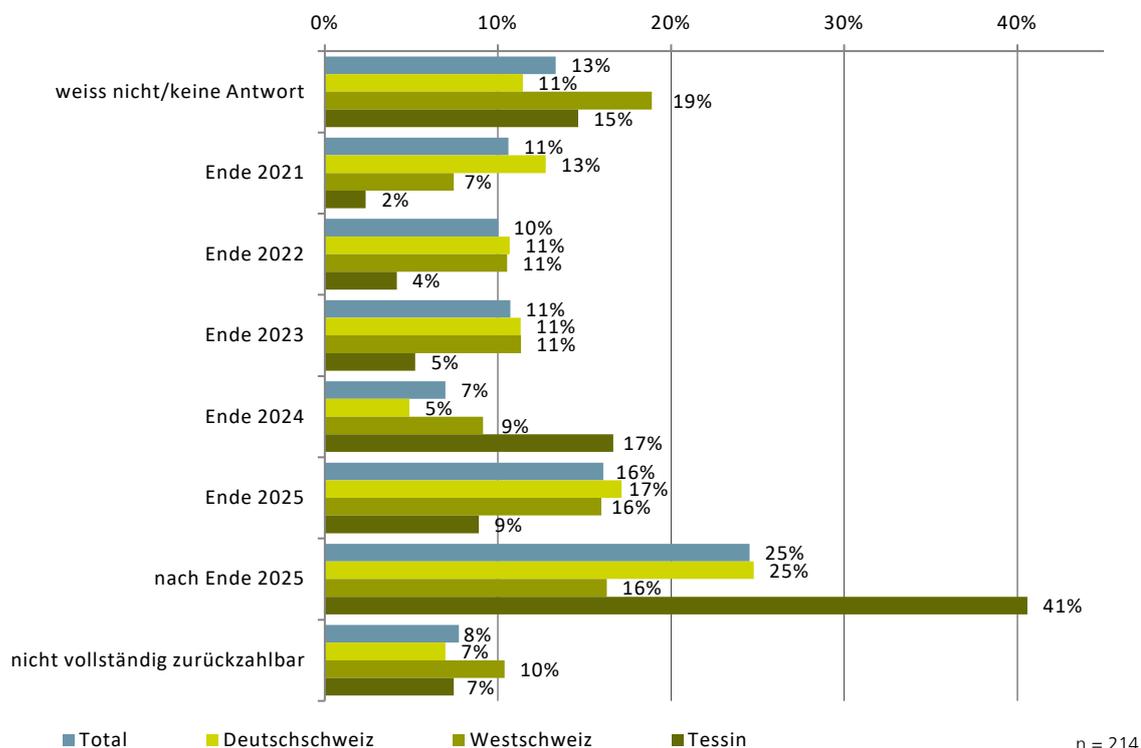
Abbildung 42: Für welche Zwecke haben Sie den Covid-19-Kreditbetrag verwendet?



In Bezug auf das Volumen der beantragten Kredite zeigt sich, dass das durchschnittliche beantragte Kreditvolumen bei kleineren Unternehmen – wenig überraschend – tiefer ist. Bei Mikrounternehmen mit null bis neun Mitarbeitenden betrug das durchschnittliche Kreditvolumen gemäss den Statistiken des SECO CHF 66'701 (Stand: 7. September 2021). Der Durchschnittsbetrag steigt mit zunehmender Unternehmensgrösse an (kleine Unternehmen mit 10-49 Mitarbeitenden: CHF 292'956; mittlere Unternehmen mit 50-249 Mitarbeitenden: CHF 706'209).

Es ist vorgesehen, dass die KMU die Überbrückungskredite nach acht Jahren, beziehungsweise in Härtefällen nach zehn Jahren, zurückbezahlen sollen. Durch die lange Frist soll den Unternehmen genügend Zeit für eine wirtschaftliche Erholung zur Verfügung gestellt werden. Die Unternehmen sollen die Kredite bereits während der Laufzeit durch regelmässige Amortisationen zurückzahlen. Gemäss Abbildung 43 planen 11 Prozent der befragten KMU mit einem Covid-19-Kredit, diesen bereits bis Ende 2021 zurückzuzahlen. 10 Prozent plant, die Kredite bis Ende 2022 zurückzuzahlen. 25 Prozent der KMU geht davon aus, dass sie den Kredit erst nach 2025 begleichen werden. 8 Prozent der KMU glaubt nicht, dass sie die Kredite vollständig tilgen können. Nebst der höheren Nachfrage nach Covid-19-Krediten im Tessin erwarten diese KMU auch ein deutlich späteres Rückzahlungsdatum (41% nach Ende 2025).

Abbildung 43: In welcher Frist werden Sie den Covid-19-Kredit vollständig zurückgezahlt haben?



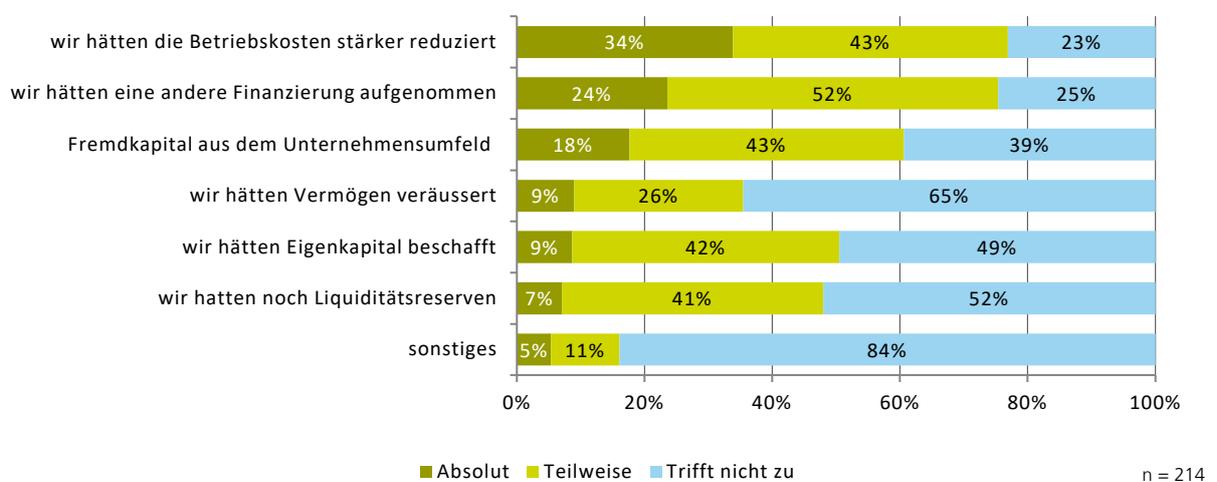
In welcher Frist werden Sie - aus heutiger Sicht - den verbürgten Kredit (Covid-19-Kredit) vollständig zurückgezahlt haben?

Wie bedeutend das Covid-19-Kreditprogramm für die Schweizer KMU gewesen ist, zeigt auch Abbildung 44. 34 Prozent der Unternehmen mit einem Covid-19-Kredit geben an, dass sie ohne

diese Überbrückungskredite die Betriebskosten bestimmt stärker hätten reduzieren müssen, bei zusätzlichen 43 Prozent trifft dies teilweise zu. Lediglich 23 Prozent der befragten KMU mit einem Covid-19-Kredit hätten die Betriebskosten auch ohne Kredit *nicht* reduzieren müssen.

75 Prozent der an der Umfrage teilnehmenden KMU, welche einen Covid-19-Kredit aufgenommen haben, hätten ohne diese Überbrückungskredite versucht eine andere Finanzierung aufzunehmen, 61 hätten dies im Unternehmensumfeld versucht und 51 Prozent in form von Eigenkapital. 35 Prozent hätten für die notwendige Liquidität Vermögen veräußert.

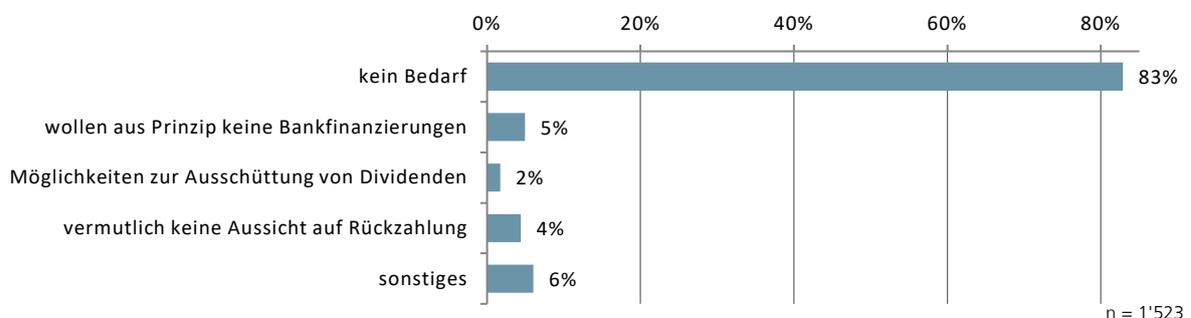
Abbildung 44: Wie hätten Sie ohne Covid-19-Kredit die finanziellen Folgen abgedeckt?



Angenommen, es hätte die Möglichkeit von Covid-Krediten nicht gegeben. Wie hätten Sie die finanziellen Folgen abgedeckt?

83 Prozent der befragten Firmen ohne Covid-19-Kredit haben aufgrund von fehlendem Liquiditätsbedarf keinen solchen aufgenommen. 5 Prozent wollen aus Prinzip keine Bankfinanzierung aufnehmen. 4 Prozent geben an, dass sie den Kredit nicht beantragt haben, weil sie den Kredit vermutlich nie zurückzahlen könnten (vgl. Abbildung 45).

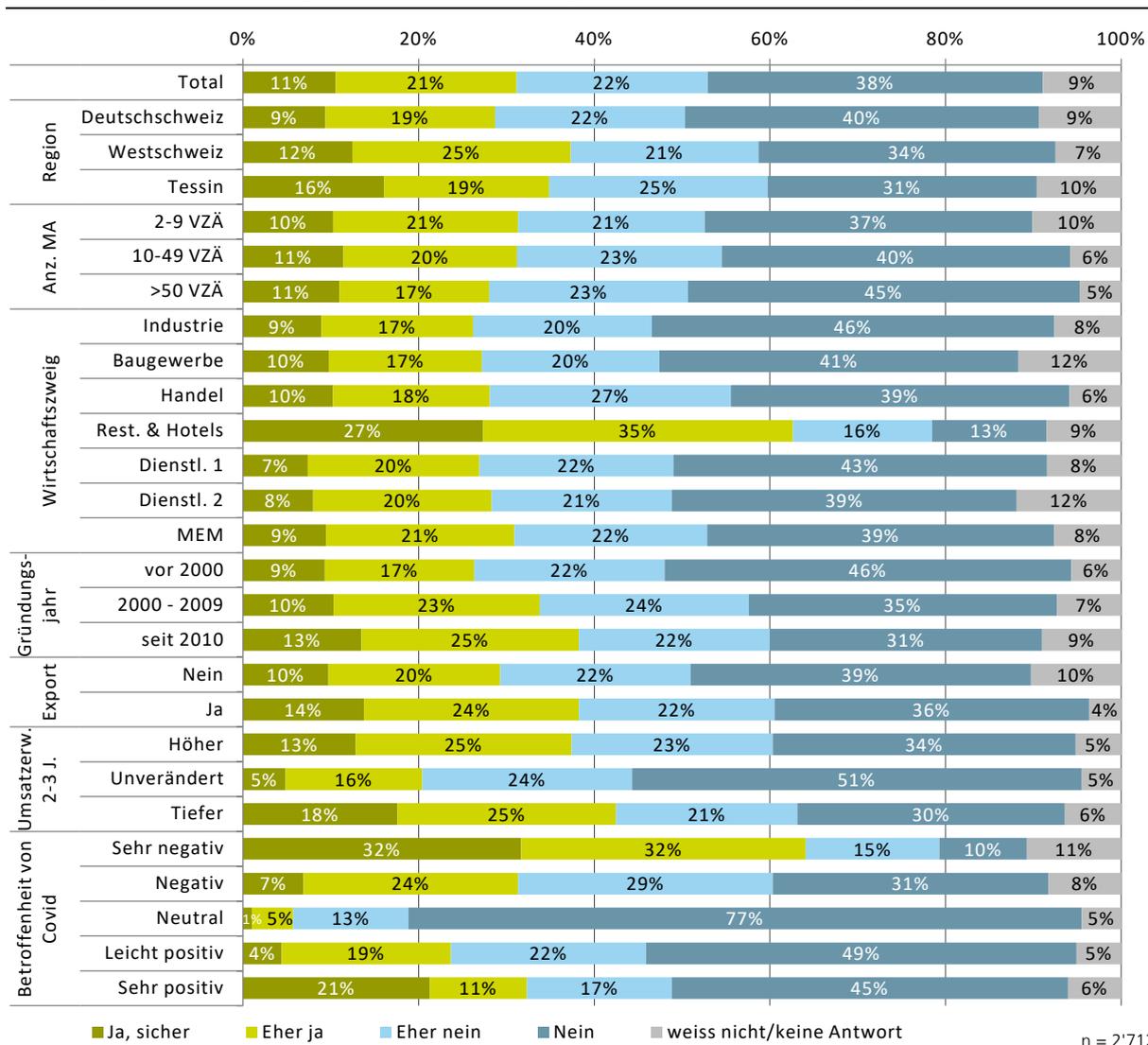
Abbildung 45: Wieso haben Sie keinen Covid-19-Kredit aufgenommen?



4.3. Ausblick – die Folgen von Covid-19

Die Pandemie wird die KMU auch in Zukunft noch beschäftigen. Das Thema der Finanzierung bleibt dabei relevant. So geben fast ein Drittel der KMU an, dass infolge von Covid-19 mittelfristig eher oder gar sicher ein erhöhter Finanzierungsbedarf besteht (vgl. Abbildung 46).

Abbildung 46: Haben Sie infolge von Covid-19 mittelfristig einen erhöhten Finanzierungsbedarf?

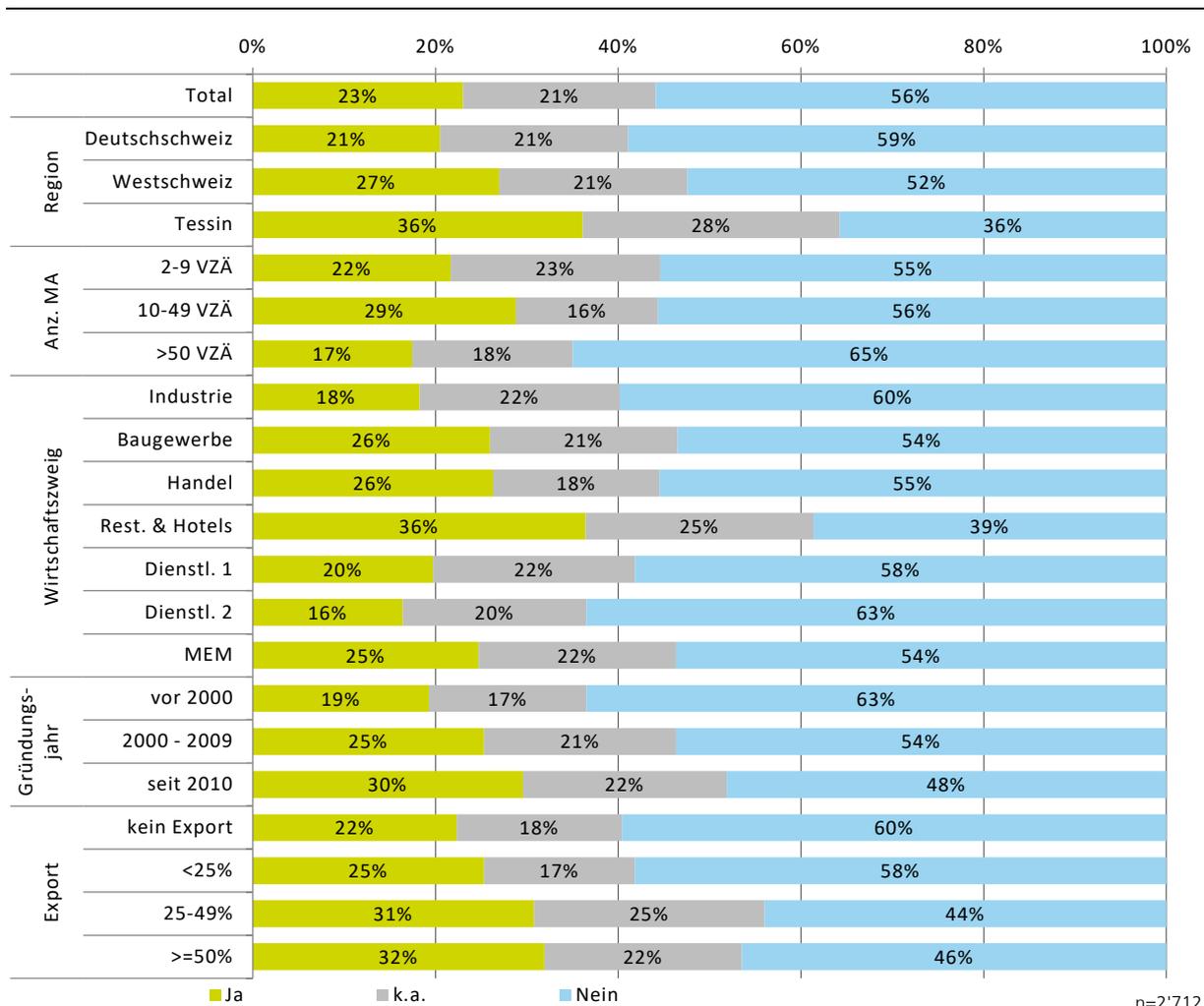


Firmen der Westschweiz und des Tessins rechnen öfter mit einem höheren Finanzierungsbedarf als Firmen, die in der Deutschschweiz domiziliert sind. In Bezug auf die Wirtschaftszweige fallen wiederum die Restaurants und Hotels auf. Deren auch mittelfristiger Finanzierungsbedarf wird häufiger deutlich höher eingeschätzt als derjenige von anderen Branchen. 62 Prozent der befragten Restaurants und Hotels haben eher oder sicherlich einen mittelfristig höheren Finanzierungsbedarf. Des Weiteren haben Firmen mit einem hohen Exportanteil und eher jüngere Firmen einen erhöhten Finanzierungsbedarf infolge der Folgen von Covid-19. Firmen, welche entweder stark

negativ oder dann stark positiv von der Corona-Pandemie betroffen waren, weisen ebenfalls mittelfristig einen erhöhten Finanzierungsbedarf vor. Zudem sehen Firmen mit einer negativen Umsatzerwartung überproportional oft einen mittelfristigen Finanzierungsbedarf.

Bisher scheint kein zweites Covid-19-Kreditprogramm des Bundes geplant. Nichtsdestotrotz wurde in der Umfrage zusätzlich eruiert, wie die Schweizer KMU einem allfälligen zweiten Programm gegenüberstehen. Wenn das Programm zu den gleichen Konditionen wie im Jahr 2020 lanciert würde, sind es 23 Prozent der KMU, die ein solches Angebot wohl wieder nutzen würden (vgl. Abbildung 47). 56 Prozent der KMU gehen davon aus, solche Kredite nicht mehr zu benötigen. 21 Prozent der befragten KMU konnten diese Frage nicht beantworten. Insbesondere Firmen aus dem Tessin, Restaurants und Hotels, jüngere Firmen und Firmen mit einem höheren Exportanteil würden bei einem weiteren Programm häufiger wieder Covid-19-Kredite aufnehmen.

Abbildung 47: Würden Sie einen Covid-19-Kredit aufnehmen, falls Covid-19-Kredite wieder erhältlich werden (zu den gleichen Konditionen wie im 2020)?



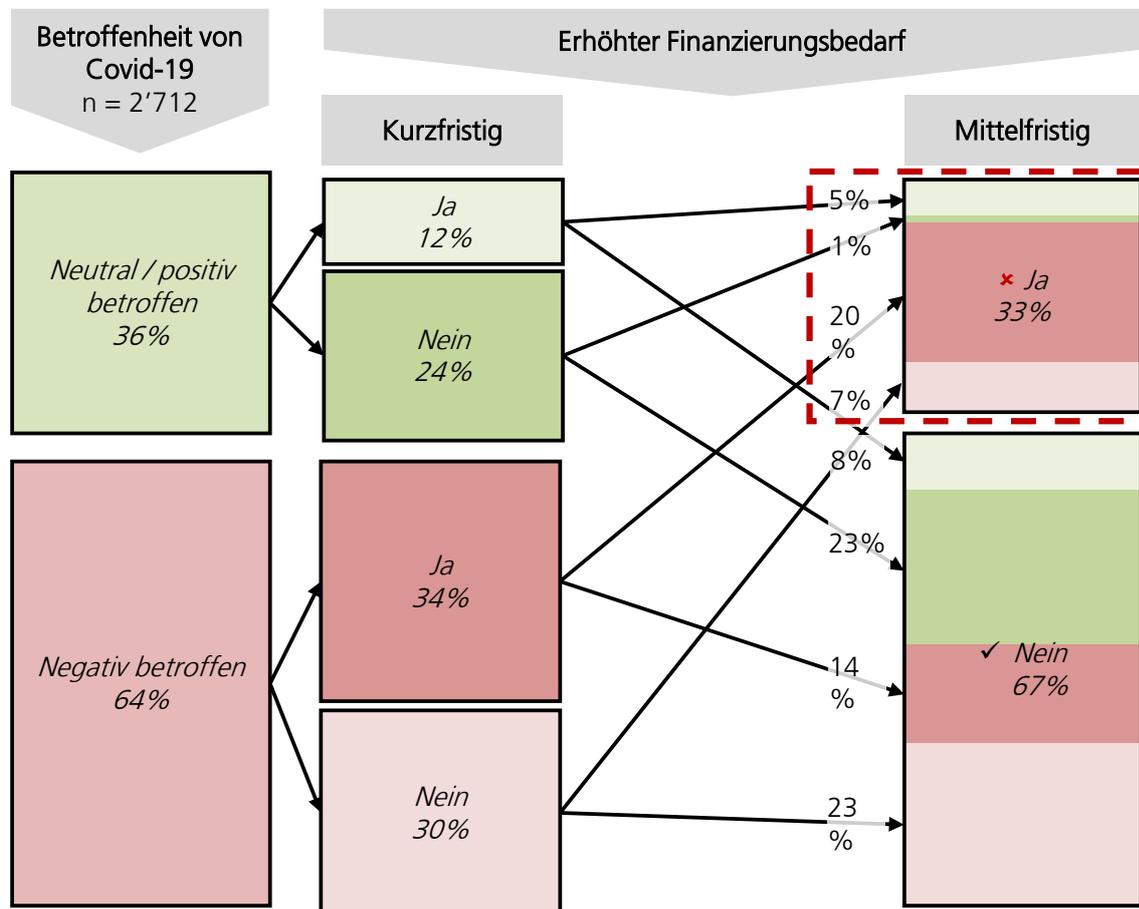
4.4. Überblick über Betroffenheit und Finanzierungsbedarf

Für einzelne Branchen und Firmen hat die Covid-19 Pandemie möglicherweise nur zu eher kurzfristigen Einbussen geführt. Für andere Branchen und Firmen können die Auswirkungen auch mittel- bis langfristiger Natur sein. Ausschliesslich vorübergehende Einbussen der Cashflows dürften weit geringere negative Konsequenzen für die Firmen haben als langfristige, nachhaltige Rückgänge. Abbildung 48 vereinfacht die oben vorgestellten Resultate. In einer ersten Stufe zeigt es die subjektiv angegebene Betroffenheit der Covid-19 Pandemie aus Sicht der Firmen auf. Es wird in einem ersten Schritt unterschieden zwischen einer (i) negativen Betroffenheit und (ii) einem neutralen oder sogar positiven Effekt der Pandemie auf die Firmen. In einem zweiten Schritt wird aufgezeigt, wie viele von der Pandemie betroffenen Firmen einen durch Covid-19 bedingt (i) kurzfristig erhöhten Finanzierungsbedarf hatten (Liquiditätssicherung) und wie viele Firmen mit einem (ii) zusätzlichen mittelfristig erhöhten Finanzierungsbedarf rechnen (u.a. «Investitionsstau»).

Wie oben bereits aufgezeigt, haben 64 Prozent der befragten KMU angegeben, dass sie (sehr) negativ von der Corona-Pandemie betroffen waren. Diese werden in Abbildung 48 rot dargestellt. 36 Prozent der Firmen geben an, dass Covid-19 keine negativen Konsequenzen für sie hatte oder sie sogar von der Krise profitieren konnten (grün). 12 Prozent aller Firmen verspürte war zwar keine oder gar ein positive «Corona-Beeinträchtigung», hatte aber kurzfristig einen erhöhten Finanzierungsbedarf. Bei einer weiteren Unterteilung dieser Gruppe wird ersichtlich, dass nur wenige Firmen mit neutraler oder positiver Betroffenheit einen mittelfristig erhöhten Finanzierungsbedarf erwarten. 24 Prozent aller befragten KMU waren nicht oder positiv von Covid-19 betroffen und hatte kurzfristig keinen erhöhten Finanzierungsbedarf. 34 Prozent aller Schweizer KMU war negativ von Covid-19 betroffen und hatte dadurch einen kurzfristig erhöhten Finanzierungsbedarf. 30 Prozent aller KMU war zwar negativ von Covid-19 betroffen, hatte aber keinen erhöhten Finanzierungsbedarf.

Insgesamt erwarten 33 Prozent aller Schweizer Firmen Covid-19 bedingt auch mittelfristig einen erhöhten Finanzierungsbedarf. Die grosse Mehrheit ebendieser war negativ betroffen von Covid-19 (82%, Balken oben rechts in rot). Mehr als zwei Drittel (67 Prozent) aller KMU geht davon aus, dass sie trotz Covid-19 mittelfristig keinen erhöhten Finanzierungsbedarf haben.

Abbildung 48: Zusammenfassender Überblick der Betroffenheit durch die Corona-Pandemie und den erhöhten Finanzierungsbedarf



Betroffenheit von Covid-19: «Wie und wie stark betroffen war / ist Ihr Unternehmen von der Corona-Pandemie?» (Negativ betroffen: Werte von -5 bis -1); Kurzfristig erhöhter Finanzierungsbedarf: «Wie hat sich der Finanzierungsbedarf Ihres Unternehmens für die folgenden Instrumente in den letzten zwölf Monaten verändert?»; Mittelfristig erhöhter Finanzierungsbedarf: «Haben Sie infolge von Covid-19 mittelfristig einen erhöhten Finanzierungsbedarf?»

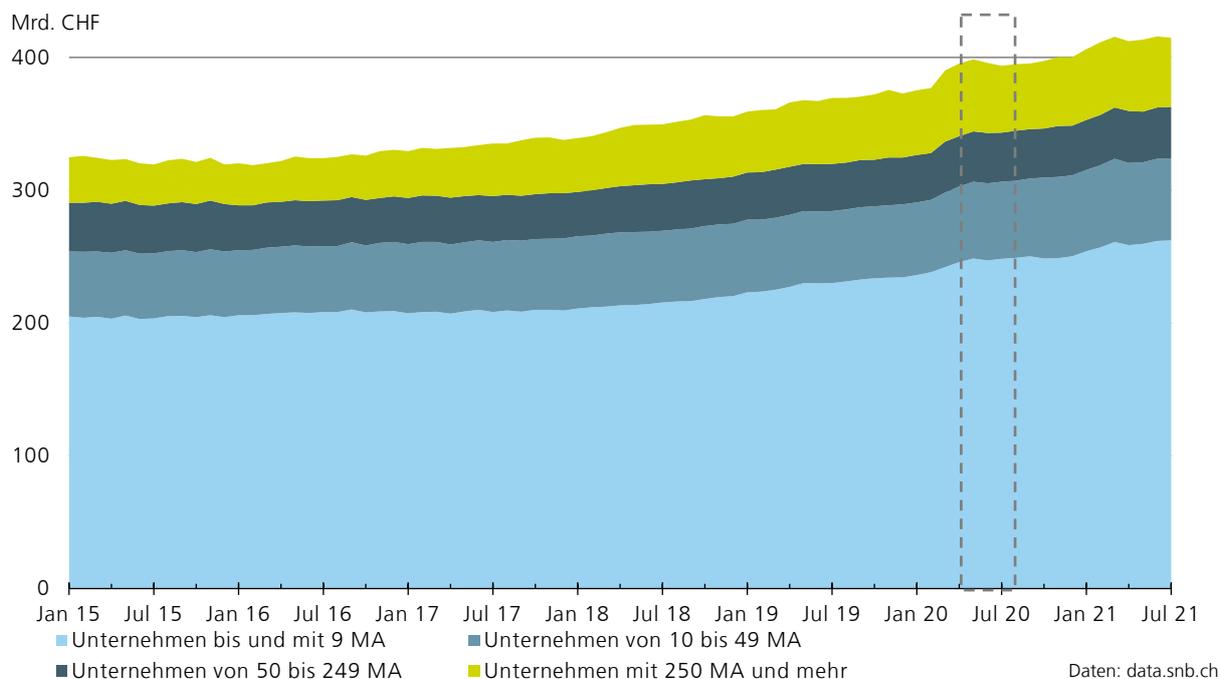
4.5. Entwicklung des aggregierten Kreditvolumens und mögliche Substitutionseffekte

Nach der Analyse der Bedeutung und Verwendung der Covid-19-Kredite, werden nachfolgend die entsprechenden Erkenntnisse mit den Kreditvolumen-Statistiken der Schweizerischen Nationalbank kombiniert. Damit den Covid-19-Krediten bei den nachfolgenden Analysen des aggregierten Kreditvolumens Rechnung getragen werden kann, unterscheiden wir drei Phasen.

Pre Covid-19-Kredite	Vergabephase	Post Covid-19-Kredite
vor Vergabe der Covid-19-Kredite	während Vergabe von Covid-19-Krediten	nach Vergabe /während Rückzahlung von Covid-19-Krediten
bis 25.03.2020	26.03.2020-31.07.2020	ab 01.08.2020

Wie in Abbildung 49 zu sehen ist, hat sich das Gesamtvolumen für inländische Unternehmenskredite von Banken in der Schweiz seit 2015 von CHF 325 Milliarden um 28 Prozent auf CHF 416 Milliarden per Juni 2021 erhöht.

Abbildung 49: Entwicklung Kreditvolumen (Benützung) nach Unternehmensgrösse



Rund 87 Prozent des Gesamtvolumens per Juni 2021 fallen dabei auf KMU mit weniger als 250 Beschäftigten. Die restlichen 13 Prozent sind den Grossunternehmen (>250 MA) zuzuschreiben.²³ Mit einem Kreditvolumen von CHF 262 Milliarden haben die Mikrounternehmen den grössten Anteil des Kreditvolumens (63%)²⁴. Kleinunternehmen haben CHF 62 Milliarden (15%) und mittlere Unternehmen CHF 39 Milliarden (9%) als Kredite in verschiedenen Formen erhalten.

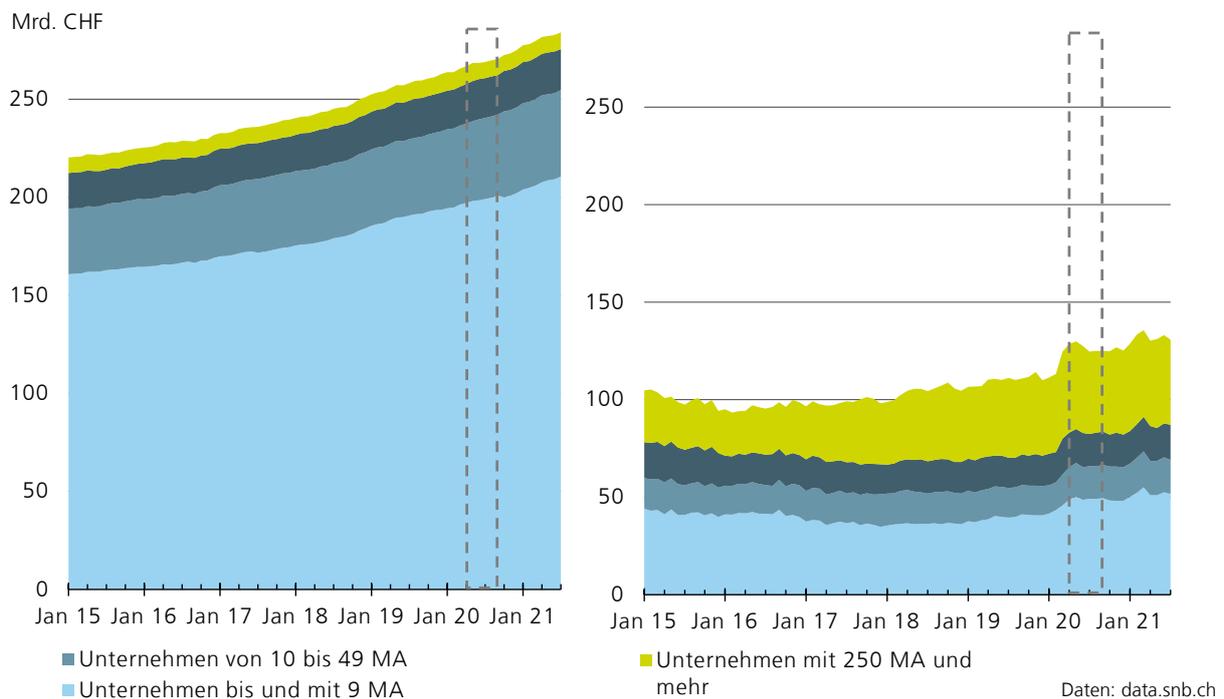
Die Vergabephase von Covid-19-Krediten ist in den folgenden Abbildungen jeweils durch die graue Strichlinie ersichtlich. Wie in Abbildung 49 ersichtlich, stieg das totale Kreditvolumen während der Vergabephase der Covid-19-Kredite bei allen Unternehmensgrössen an.

In Abbildung 50 wird das Gesamtvolumen nach Hypothekarkrediten und den total übrigen Krediten unterteilt. Es ist erkennbar, dass sowohl die Volumina der Hypothekarkredite als auch der total übrigen Kredite seit Beginn der Pandemie zugenommen haben. Auch während der Vergabephase der Covid-19-Kredite wurden die Volumina beider Kreditarten weiter erhöht. Besonders auffällig ist dies bei der Kategorie der total übrigen Kredite.

²³ Grossunternehmen werden in diesem Abschnitt auch berücksichtigt, da eine Unterscheidung in der Kombination Unternehmensgrösse und Branche nicht möglich war.

²⁴ Bei der Analyse in diesem Kapitel werden im Vergleich zum Rest der Studie die Mikrounternehmen als Unternehmen mit 0-9 Beschäftigten statt mit 2-9 Beschäftigten definiert, um die Covid-19-Kredite mit der Kreditvolumen-Statistik der SNB in einen Vergleich zu setzen.

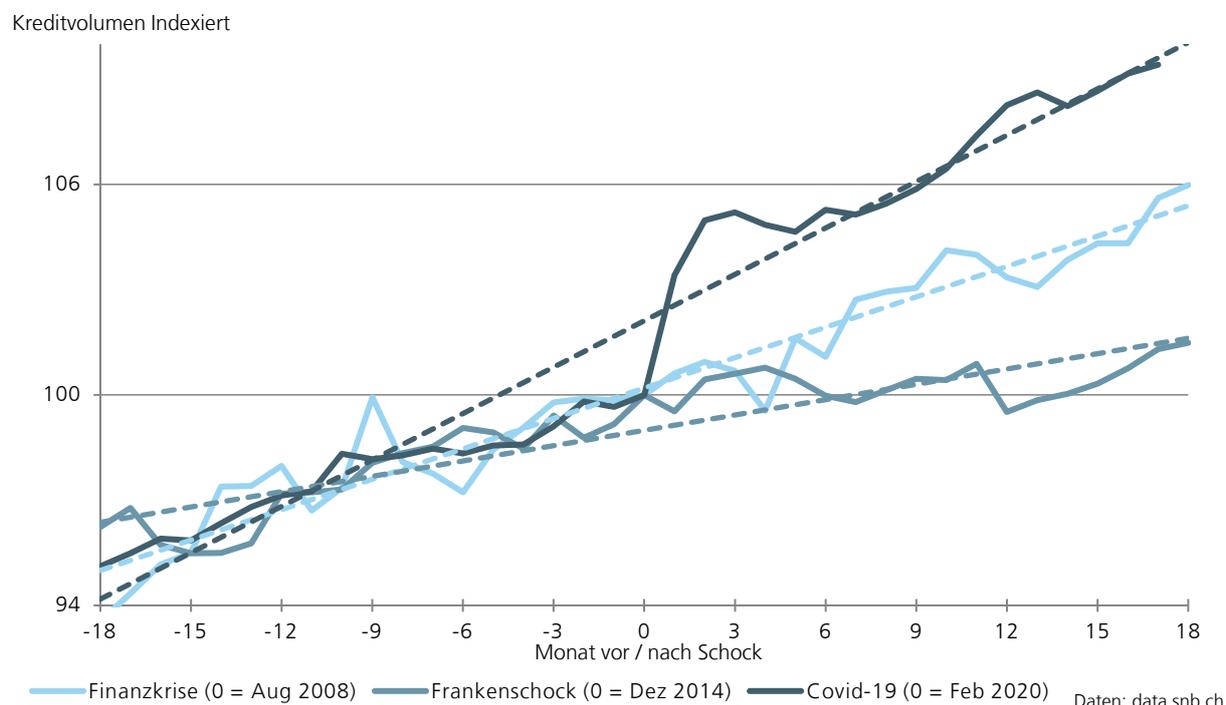
Abbildung 50: Benützung Hypothekarkredite (links) und total übrige Kredite (rechts) nach Unternehmensgrösse



Interessant ist ein Vergleich der Kreditvolumenentwicklung während der Covid-19 Pandemie mit anderen wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Für diese Analyse werden nur Unternehmen aus denjenigen Branchen berücksichtigt, welche auch im Rahmen dieser Umfrage berücksichtigt wurden.²⁵ Abbildung 51 zeigt die indizierte Kreditvolumenentwicklung (Benützung Total Kredite der ausgewählten Branchen) in den Monaten um die Finanzkrise 2008, den Frankenschock 2015 sowie um den Start des Covid-19-Kreditprogrammes im März 2020. Die Finanzkrise 2008 hat die Entwicklung der Kreditvolumina kaum beeinflusst. Der Frankenschock im Januar 2015 hingegen scheint das Wachstum der Inlandkredite in den darauffolgenden 18 Monaten gedämpft zu haben. Im Gegensatz dazu hat sich das Kreditvolumen mit dem Start des Covid-19-Kreditprogrammes deutlich erhöht.

²⁵ Folgende Branchen werden für die nachfolgende Abbildung nicht berücksichtigt: Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung; Exterritoriale Organisationen und Körperschaften

Abbildung 51: Vergleich der Entwicklung der Kreditvolumina an Unternehmen in Krisenphasen



Total Kreditvolumen, Benützung, ohne folgende Branchen: Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung; Exterritoriale Organisationen und Körperschaften

Trotz den grossen Unsicherheiten und weitreichenden Einschränkungen infolge der Pandemie konnte durch das Covid-19-Kreditprogramm des Bundes das Kreditvolumen der Unternehmen auf aggregierter Ebene nicht nur stabil gehalten werden, sondern sogar weiter gesteigert werden.

Mit den Covid-19-Krediten wurde den Schweizer Unternehmen eine zusätzliche Möglichkeit geboten, sich zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen fremdfinanzieren zu lassen. Der Zinssatz von null Prozent für Covid-19-Kredite respektive von 0.5 Prozent für 85 Prozent der Covid-19-Kredite-Plus hat aber möglicherweise dazu geführt, dass bestehende Kredite durch diese Kreditart substituiert werden. Um dies zu überprüfen, werden die Volumenentwicklungen der Kredite basierend auf den drei oben vorgestellten Phasen „Pre Covid-19-Kredite“, „Vergabephase“ und „Post Covid-19-Kredite“ analysiert. Covid-19-Kredite werden wie herkömmliche Bankkredite in den Kreditvolumen-Statistiken der Schweizerischen Nationalbank (SNB) erfasst. Covid-19-Kredite (bis CHF 500'000) werden zu 100 Prozent und Covid-19-Kredite-Plus (über CHF 500'000) werden zu 85 Prozent²⁶ der Kategorie „Übrige Kredite – gedeckt“ zugeordnet (SNB, 2020).

²⁶ Die übrigen 15 Prozent der Covid-19-Kredite-Plus werden abhängig von der effektiven Deckung entweder den gedeckten, den ungedeckten oder den hypothekarischen Forderungen zugeordnet

Um einen möglichen Substitutionseffekt zu approximieren, stellen wir die Benützung der übrigen gedeckten Unternehmenskredite der Entwicklungen der Covid-19-Kreditlimiten (abzüglich der Rückzahlungen) gegenüber.²⁷ Covid-19-Kredite müssen von den Banken als Kredite mit „anderer Deckung“ ausgewiesen werden.²⁸ In Abbildung 52 wird das Kreditvolumen der übrigen gedeckten Kredite an Unternehmen gemäss der monatlichen Bankenstatistik der SNB in die zwei Kategorien „Covid-19-Kreditvolumen“ und „Gedockte KMU-Kredite abzüglich Covid-19-Kredite“ unterteilt. Es handelt sich dabei um gedeckte Kredite an Unternehmen aus den in den vorigen Kapiteln definierten Branchen.

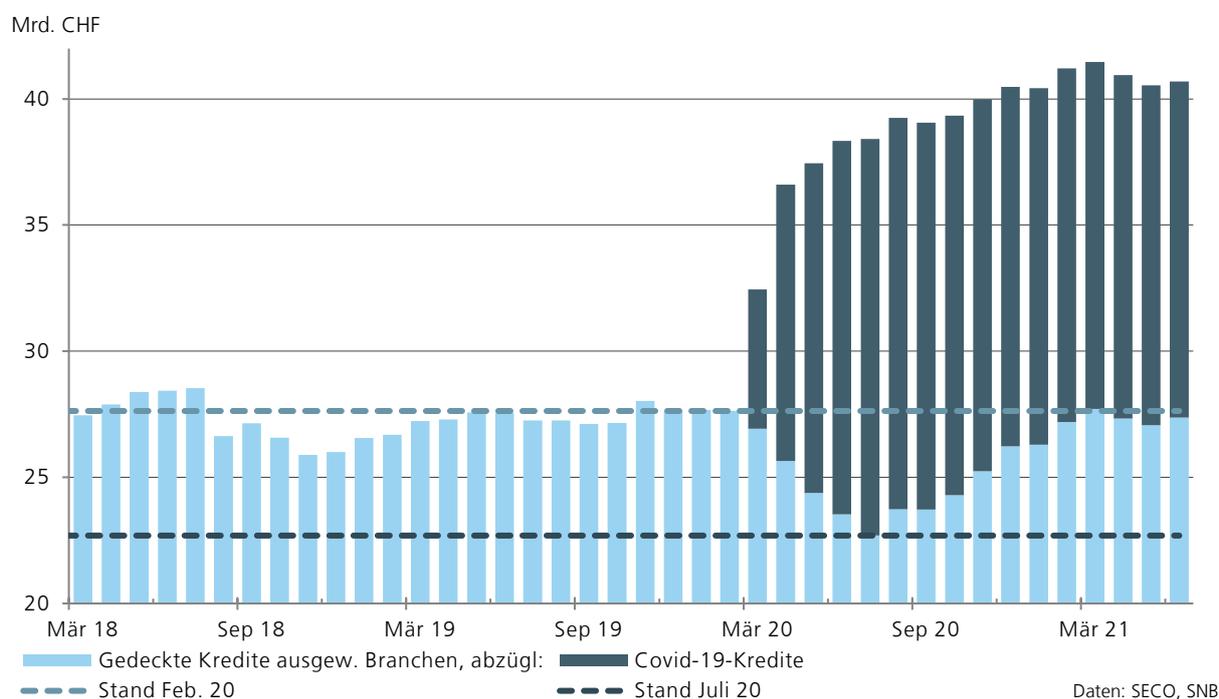
Bereits im März 2020, als während nur vier Arbeitstagen Covid-19-Kredite vergeben wurden, erhöhte sich das Volumen der übrigen gedeckten Kredite von CHF 27.6 Milliarden auf CHF 32.5 Milliarden, also um 17 Prozent. Während der gesamten Vergabephase stieg das Volumen der übrigen gedeckten Kredite (inkl. Covid-19-Kredite) auf CHF 38.4 Milliarden an im Juli 2020, dem letzten Monat, in welchem Covid-19-Kredite vergeben wurden. Im Juli 2020 waren schätzungsweise CHF 15.7 Milliarden Covid-19-Kredite an Unternehmen aus den in der Untersuchung berücksichtigten Branchen ausstehend (dunkelblaue Säulen in Abbildung 52).²⁹ Das Volumen der übrigen gedeckten Kredite – abzüglich der Covid-19-Kredite – sank zwischen Februar und Juli 2020 um CHF 4.9 Milliarden auf CHF 22.7 Milliarden. Unter der vereinfachten Annahme von konstant bleibenden übrigen gedeckten Krediten nach Februar 2020 ohne der Covid-19-Kredite, schätzen wir einen temporären Substitutionseffekt bei den berücksichtigten Branchen von CHF 4.9 Milliarden. Den geschätzten Substitutionseffekt erachten wir als temporär, da das Volumen der übrigen gedeckten Kredite abzüglich der Covid-19-Kredite bereits im März 2021 (mit CHF 27.7 Mrd.) wieder das Niveau der Pre Covid-19 Kreditphase erreicht hat.

²⁷ Bei den Daten der Covid-19-Kredite handelt es sich um die gewährten Kreditlimiten, wobei es lediglich für die Kontokorrentkredite möglich ist, dass nicht die gesamte, ursprünglich gewährte Kreditlimite beansprucht wurde. Die Summe der gewährten Limiten der übrigen Kredite werden von der SNB nicht veröffentlicht, weshalb die Summe der benutzten Kredite für die Analyse verwendet wurde.

²⁸ Dies gilt für Covid-19-Kredite bis CHF 500'000, sowie bei Covid-19-Kredit-Plus für den Betrag bis CHF 500'000 und zu 85% auch für den darüberliegenden Betrag. Bei den restlichen 15% erfolgt die Zuteilung in eine der folgenden 3 Kategorien: «mit hypothekarischer Deckung», «mit anderer Deckung» oder « ohne Deckung» (SNB, 2020).

²⁹ Jene Kredite, welche keinem Monat zugeordnet werden konnten (rund 3% der Covid-19-Kredite), wurden proportional auf die einzelnen Monate der Vergabephase verteilt. Die Rückzahlungen von Covid-19-Krediten wurden in jenem Monat abgezogen, in welchem die letzte Tranche zurückbezahlt wurde; monatliche Teilrückzahlungen wurden nicht berücksichtigt. So dürften die tatsächlich benutzten Covid-19-Kredite im jeweiligen Monat etwas tiefer liegen. Das Volumen der Covid-19-Kredite-Plus wurde für eine konservative Darstellung nur mit jenem Teil miteingerechnet, der vom Bund verbürgt wird (85 Prozent), da die restlichen 15 Prozent nicht eindeutig der Kategorie „übrige gedeckte Kredite“ zugeordnet werden können.

Abbildung 52: Kreditvolumen ausgewählter Branchen mit Ausweis Covid-19-Kredite



Übrige Kredite mit Deckung, an Unternehmen aller Grössen aus den Branchen: Industrie, Baugewerbe, Handel, Rest. Und Hotels, Dienstl. 1 & Dienstl. 2. Es wird nur der Ausschnitt gezeigt mit Fokus auf die Volumina zwischen 20 und 42 Mrd. CHF, damit die entsprechenden Entwicklungen besser ersichtlich sind

Im nächsten Schritt werden diese aggregierten Werte auf Unternehmensgrössen und auf die in dieser Studie berücksichtigten Branchen aufgeteilt.³⁰ Die Vergleiche sind jedoch auch hier nur als eine Annäherung zur Bestimmung des Substitutionseffekts zu verstehen.

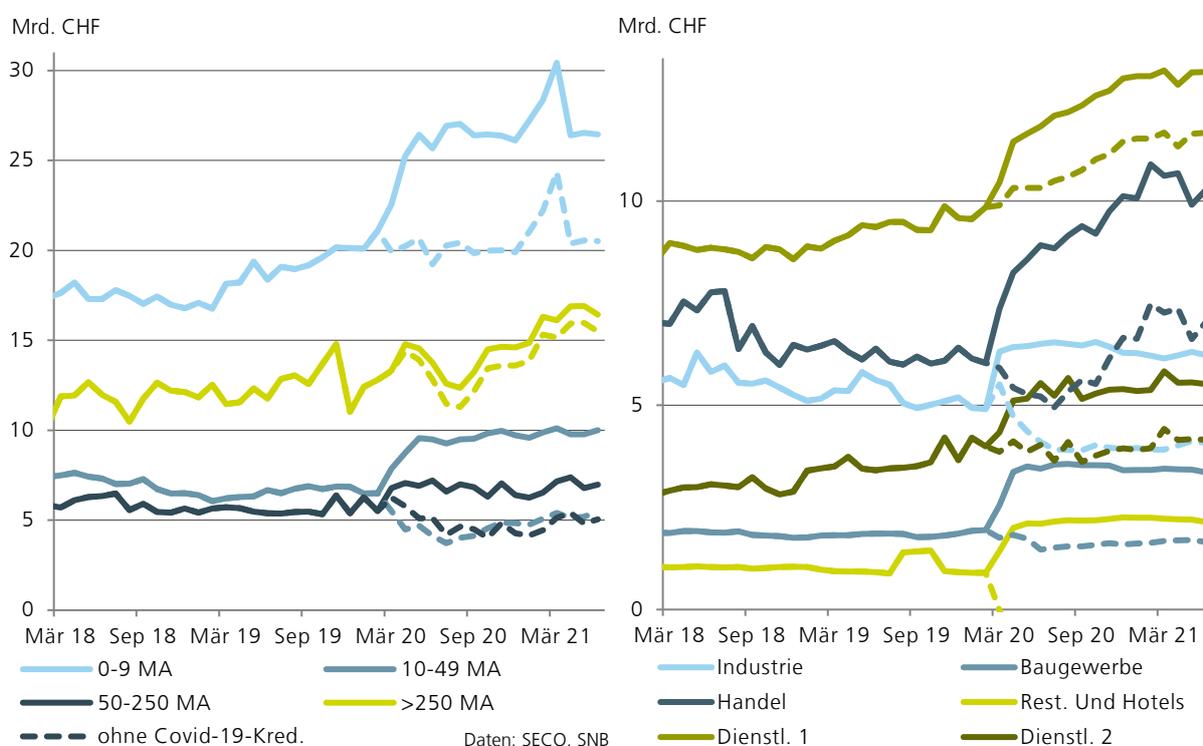
Mikrounternehmen (bis 9 MA) haben kumuliert das höchste Volumen an übrigen gedeckten Krediten. Bei dieser Grössenkatgorie kann ein deutlicher Anstieg des gesamten Volumens nach dem Start des Covid-19-Kreditprogramms beobachtet werden. Das Volumen abzüglich der Covid-19-Kredite fällt nur kurz unter das Pre Covid-19-Kredit-Niveau. Bezüglich Unternehmensgrösse ist der mögliche Substitutionseffekt bei den Kleinunternehmen (10-49 MA) prozentual betrachtet am stärksten ausgeprägt (vgl. Abbildung 53, Differenz zwischen dem Volumen im Februar 2020 und der gestrichelten Linie per Juli 2020). Das Volumen der übrigen gedeckten Kredite mit Berücksichtigung der Covid-19-Kredite hat sich bei diesen Firmen zwischen Februar und Juli 2020 um nahezu 50 Prozent erhöht (von CHF 6.5 Mrd. auf CHF 9.3 Mrd.). Ohne Berücksichtigung der Covid-19-Kredite sank das Volumen der übrigen gedeckten Kredite hingegen im selben Zeitraum um über 40 Prozent auf CHF 3.7 Milliarden. Bei den anderen drei Grössenklassen war der Rückgang rund CHF 1 Milliarde. Über alle KMU hinweg betrug der Rückgang CHF 4.9 Milliarden, oder 15 Prozent.

³⁰ Eine gleichzeitige Beschränkung auf die berücksichtigten Branchen sowie KMU ist mit den öffentlich zugänglichen Daten nicht möglich. So enthält die Abbildung nach Unternehmensgrössen auch Firmen aus dem primären Sektor, Finanzintermediäre, Versicherungen, öffentliche Unternehmen sowie extraterritoriale Organisationen und Körperschaften.

Die Aufteilung nach Branche (zeigt, dass an die Sektoren Dienstleistung 1 sowie Handel die höchsten Volumina an übrigen gedeckten Krediten gehen. Im Handel stieg das Volumen von CHF 6.0 Milliarden im Februar 2020 auf über CHF 10 Milliarden im Dezember 2020 an. Auf tieferem Niveau, jedoch prozentual deutlichere Zuwachsraten wiesen die Sektoren Restaurant und Hotels sowie das Baugewerbe auf (von CHF 0.9 auf 2.3 Mrd., bzw. von CHF 1.9 auf 3.4 Mrd.).

Abbildung 53, rechts) zeigt, dass an die Sektoren Dienstleistung 1 sowie Handel die höchsten Volumina an übrigen gedeckten Krediten gehen. Im Handel stieg das Volumen von CHF 6.0 Milliarden im Februar 2020 auf über CHF 10 Milliarden im Dezember 2020 an. Auf tieferem Niveau, jedoch prozentual deutlichere Zuwachsraten wiesen die Sektoren Restaurant und Hotels sowie das Baugewerbe auf (von CHF 0.9 auf 2.3 Mrd., bzw. von CHF 1.9 auf 3.4 Mrd.).

Abbildung 53: Kreditvolumen der übrigen gedeckten Krediten nach Grösse oder Branche



Übrige Kredite gedeckt nach: Unternehmensgrösse (links, alle Branchen) und Branche (rechts, nur ausgewählte Branchen, alle Grössen)

Insgesamt kann man feststellen, dass die Unternehmen in der Schweiz während der Covid-19 Pandemie einen erhöhten Finanzierungsbedarf hatten. Das gesamte Kreditvolumen in den Bankenbüchern ist zwischen Februar 2020 und Juli 2021 stark angestiegen. Die Covid-19-Kredite waren und sind dabei für die Unternehmen und damit auch die Volkswirtschaft von grosser Bedeutung. Gemäss den obigen Auswertungen können Hinweise für einen potenziellen Substitutionseffekt von bestehenden Bankkrediten zugunsten von Covid-19-Krediten gefunden werden. Die Ursachen können verschiedener Natur sein. Gespräche mit Vertreterinnen und Vertretern von Banken deuten auf folgende mögliche Punkte hin:

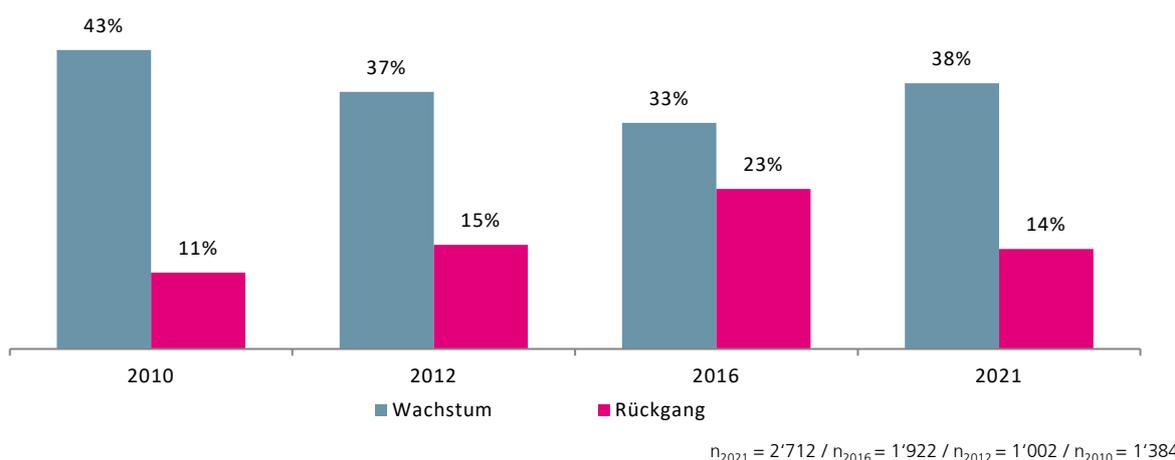
- Es ist eher unwahrscheinlich, dass eine Substitution bankseitig «verschuldet» wurde. So haben die im Rahmen dieser Studie befragten Banken während der Vergabe der Covid-19-Kredite kaum merkliche Anpassungen ihrer Kreditpolitik für die übrigen Kredite gemacht oder die Anforderungen an Sicherheiten flächendeckend erhöht.
- Insgesamt kann man wohl eher von einer Art «indirekten» Substitution vonseiten der KMU sprechen. Nur sehr wenige KMU haben wohl bestehende Kredite mit Covid-19-Krediten zurückbezahlt. Stattdessen haben viele KMU (v.a. kleinere Firmen) ihre bestehenden, aber auslaufenden Bankkredite nicht erneuert oder die bestehenden Limiten nicht mehr ausgeschöpft. Einerseits wurden diese Kredite möglicherweise nicht mehr benötigt, weil die Firmen Covid-19-Kredite erhalten haben. Auf der anderen Seite dürften viele Kredite der Finanzierung des Umlaufvermögens dienen. Damit sollen Zeiträume überbrückt werden, beispielsweise zwischen dem Kauf von Waren und Rohstoffen und dem Verkauf der Endprodukte (Debitoren-Vorfinanzierung). Geht der Umsatz so stark zurück wie in Zeiten des «Lockdowns», hat eine Firma weniger Umlaufvermögen und braucht dadurch weniger Betriebskredite.
- Einige KMU haben in dieser Zeitperiode auch bestehende Kredite zurückbezahlt. Dies hat allerdings weniger mit dem Covid-19 Kreditprogramm zu tun als mit der generellen Wirtschaftssituation. Die Entwicklungen des Kreditvolumens aus früheren Krisen zeigen, dass während Krisenzeiten die Kreditvergabe tendenziell rückläufig ist. Viele KMU haben sehr vorsichtig agiert und Neuinvestitionen verschoben. Dadurch waren auch bestehende Kredite betriebswirtschaftlich nicht mehr notwendig.
- Das Volumen an Rückführungen oder auslaufenden Krediten war gemäss Aussage einiger Banken «normal». Hingegen war die Anzahl an neuen Kreditanträgen oder die Anzahl der Verlängerungsanträge auf Seiten der KMU deutlich geringer als in «normalen» Zeiten. Der Grund für die geringere Anzahl an neuen Kreditanträgen liegt wohl nicht nur bei der schwierigen wirtschaftlichen Lage, sondern auch beim substanziellen Betrag an Fremdkapital, der in kurzer Zeit durch die Covid-19-Kredite in den Markt gelangt ist.
- Generell führen einige KMU ihre Liquidität in Form von Bankkrediten zurück, da Banken zunehmend eine «Guthabengebühr» (Weitergabe von Negativzinsen) verlangen.
- Insgesamt führt dieser indirekte Substitutionseffekt natürlich zu gewissen Ertragsausfällen auf Seiten der Banken. Gemäss unseren Einschätzungen ist dieser aber für einzelne Banken nicht signifikant.

5. Erwartungen und Ausblick

5.1. Einschätzung Unternehmensumfeld

Während die Entwicklungen der jüngsten Vergangenheit von KMU verbreitet als negativ betrachtet werden (Abschnitt 2.1), zeigt sich eine erhöhte Zuversicht in Bezug auf die Umsatzentwicklung in den nächsten zwei bis drei Jahren (vgl. Abbildung 54). Während im Jahr 2016 noch ein Drittel der befragten Unternehmen ein Umsatzwachstum erwarteten, sind es bei der aktuellen Umfrage 38 Prozent. Einen (weiteren) Umsatzrückgang prognostizieren nur 14 Prozent der KMU, während es 2016 noch 23 Prozent waren. Natürlich spielt bei Umsatzprognosen immer der sogenannte «Basiseffekt» eine Rolle. Nach einem infolge eines exogenen Schocks wirtschaftlich schlechten Jahres mit einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts in der Höhe von 2.4 Prozent über das Jahr 2020 (BFS, 2021b), ist eine Verbesserung grundsätzlich besser vorstellbar als nach einem Rekordjahr. Trotzdem ist es bemerkenswert, wie positiv Schweizer KMU die Situation im Durchschnitt – trotz einer nach wie vor hohen Unsicherheit – in den nächsten zwei bis drei Jahren einschätzen.

Abbildung 54: Einschätzung der Umsatzentwicklung für die nächsten 2-3 Jahre seit 2010 pro KMU



Welche Entwicklung erwarten Sie in Zukunft bezüglich ihres Umsatzes in 2-3 Jahren? (Nicht dargestellt sind hier die Antworten «unverändert» und «weiss nicht / keine Antwort»)

Die Unterschiede nach Unternehmensgrösse liefert ebenfalls spannende Resultate (vgl. Abbildung 55). Vor allem mittelgrosse Unternehmen mit 50-249 Mitarbeitenden (in VZÄ) erwarten überdurchschnittlich oft eine positive Umsatzentwicklung in den kommenden zwei bis drei Jahren (58%). Kleinere Unternehmen sehen ihre mittelfristige Zukunft ebenfalls eher positiv, sind insgesamt jedoch etwas weniger optimistisch als grössere KMU (42%).

Zwischen den Wirtschaftszweigen zeigen sich weniger deutliche Unterschiede. Die Branche mit der höchsten Zurückhaltung ist – wie bereits im Jahr 2016 – das Baugewerbe (siehe Appendix 2). Die Zweige Industrie, Handel sowie Restaurant und Hotel erwarten überdurchschnittlich positive Entwicklungen.

Firmen im Euroraum sind in Bezug auf die zukünftigen Umsatzentwicklungen deutlich optimistischer als die Schweizer Firmen, wie Abbildung 55 illustriert. Die entsprechenden Unterschiede waren 2016 gar noch grösser. Es gilt aber anzumerken, dass damals für viele Schweizer KMU die Unsicherheiten in Bezug auf die Aufhebung des Euro-Mindestkurses gross war.

Abbildung 55: Erwartete Umsatzentwicklung im Vergleich zu 2016 nach Grösse

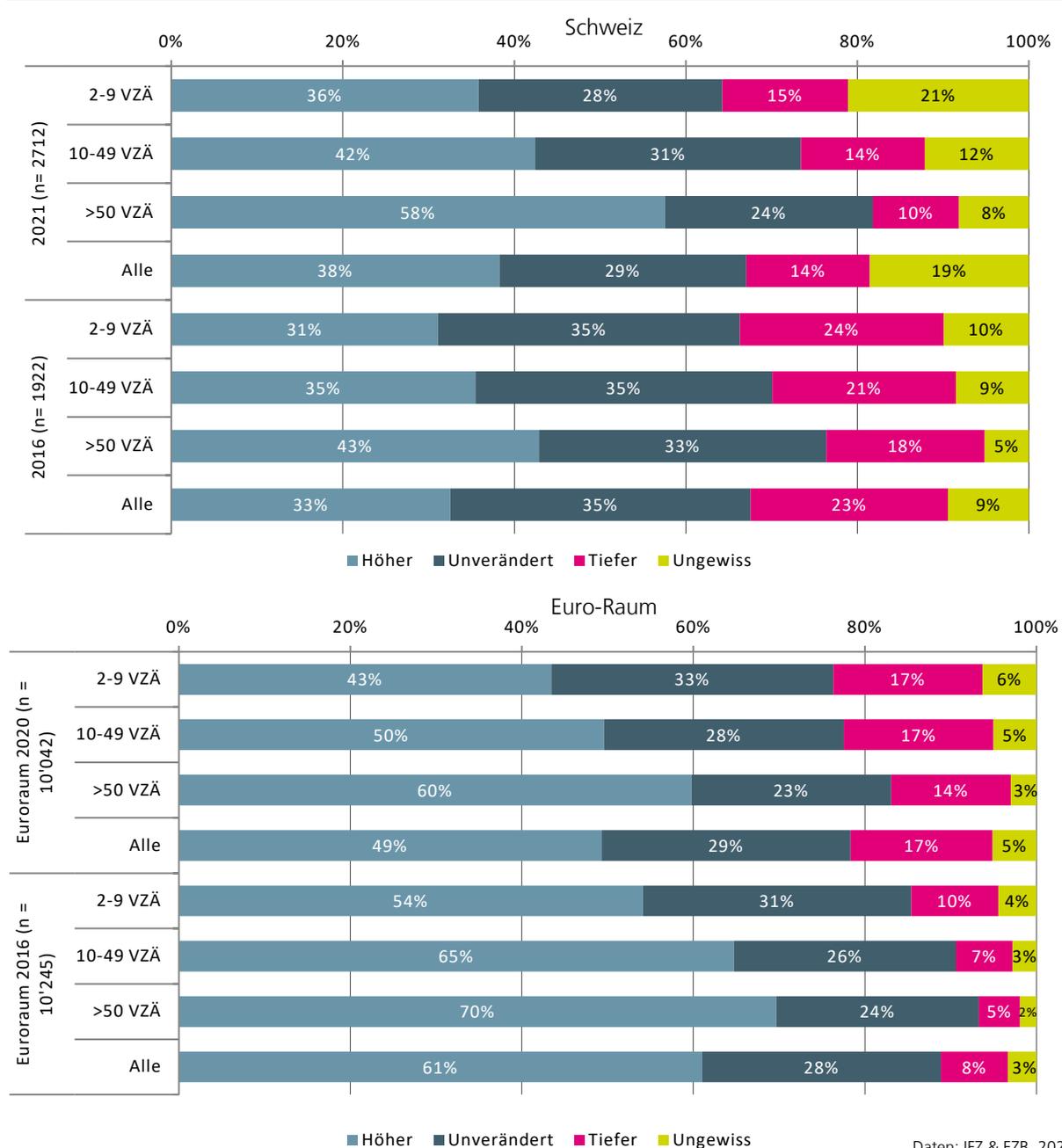
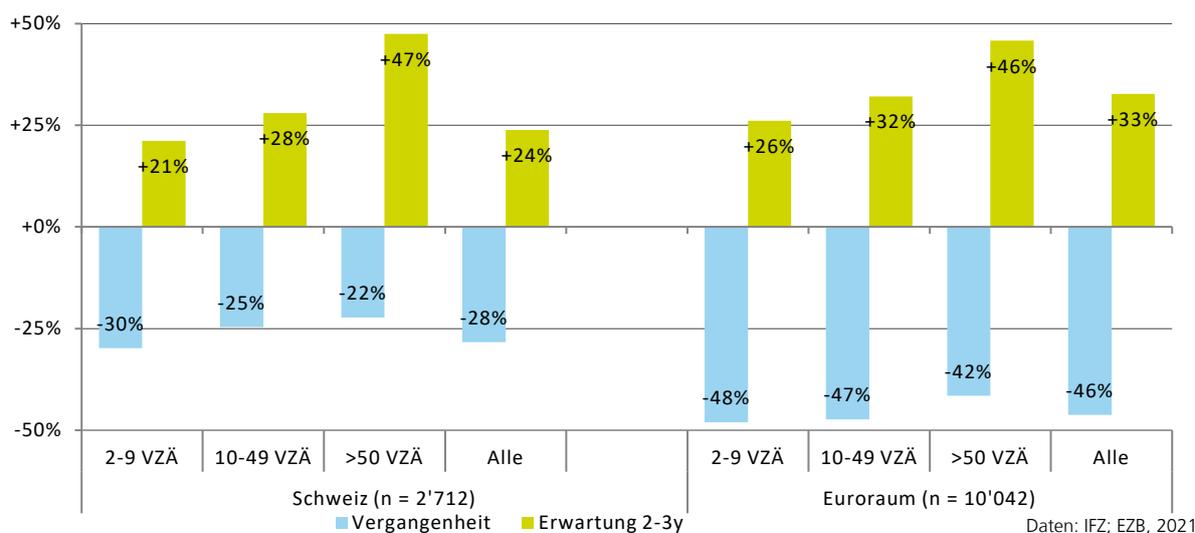


Abbildung 56 zeigt die vergangene und erwartete Umsatzentwicklung nach Unternehmensgrösse. Es werden «Netto-Prozentwerte» gezeigt, das heisst es wird der Anteil KMU mit positiver Erwartung mit den KMU mit negativen Umsatzerwartungen verrechnet. In Bezug auf die Vergangenheit sehen wir, dass es im Jahr 2020 in der Schweiz deutlich mehr KMU gab mit einer negativen Umsatzentwicklung

als mit einem Umsatzwachstum (-28%). Im Euroraum war die Entwicklung sogar noch negativer (-46%). Grössere KMU waren in der Schweiz weniger oft von den negativen Entwicklungen getroffen als kleinere Unternehmen. Auch in Bezug auf die Erwartungen der zukünftigen Umsatzentwicklungen sind grössere KMU sowohl in der Schweiz als auch im Euroraum deutlich häufiger optimistisch. Der Anteil optimistischer KMU ist in der Schweiz um 24 Prozentpunkte höher als jener, welche von einem Umsatzrückgang ausgehen (+33%-Punkte im Euroraum).

Abbildung 56: Vergangene und erwartete Umsatzentwicklung nach Grösse



Die Werte der "Erwartungen 2-3y" entsprechen dem Anteil KMU mit positiver Erwartung hinsichtlich der Umsatzentwicklung, abzüglich jenen mit negativer Umsatzerwartungen. Die Werte mit Blick in die Vergangenheit ergeben sich aus der Differenz zwischen Firmen mit einer Umsatzerhöhung im Vorjahr abzüglich der Firmen mit einem Umsatzrückgang im Vorjahr. Firmen mit gleichbleibenden Werten oder Firmen welche «keine Antwort» gewählt haben, werden nicht dargestellt. Fragen: a) Wie hat sich Ihr Umsatz seit Anfang 2020 entwickelt. b) Welche Umsatzentwicklung erwarten Sie in den nächsten 2-3 Jahren? Euroraum: Q2: Has your turnover decreased, remained unchanged or increased over the past six months. Q17: Considering the turnover over the next two to three years, how much does your enterprise expect to grow per year?

5.2. Absicht zur Kreditbeantragung

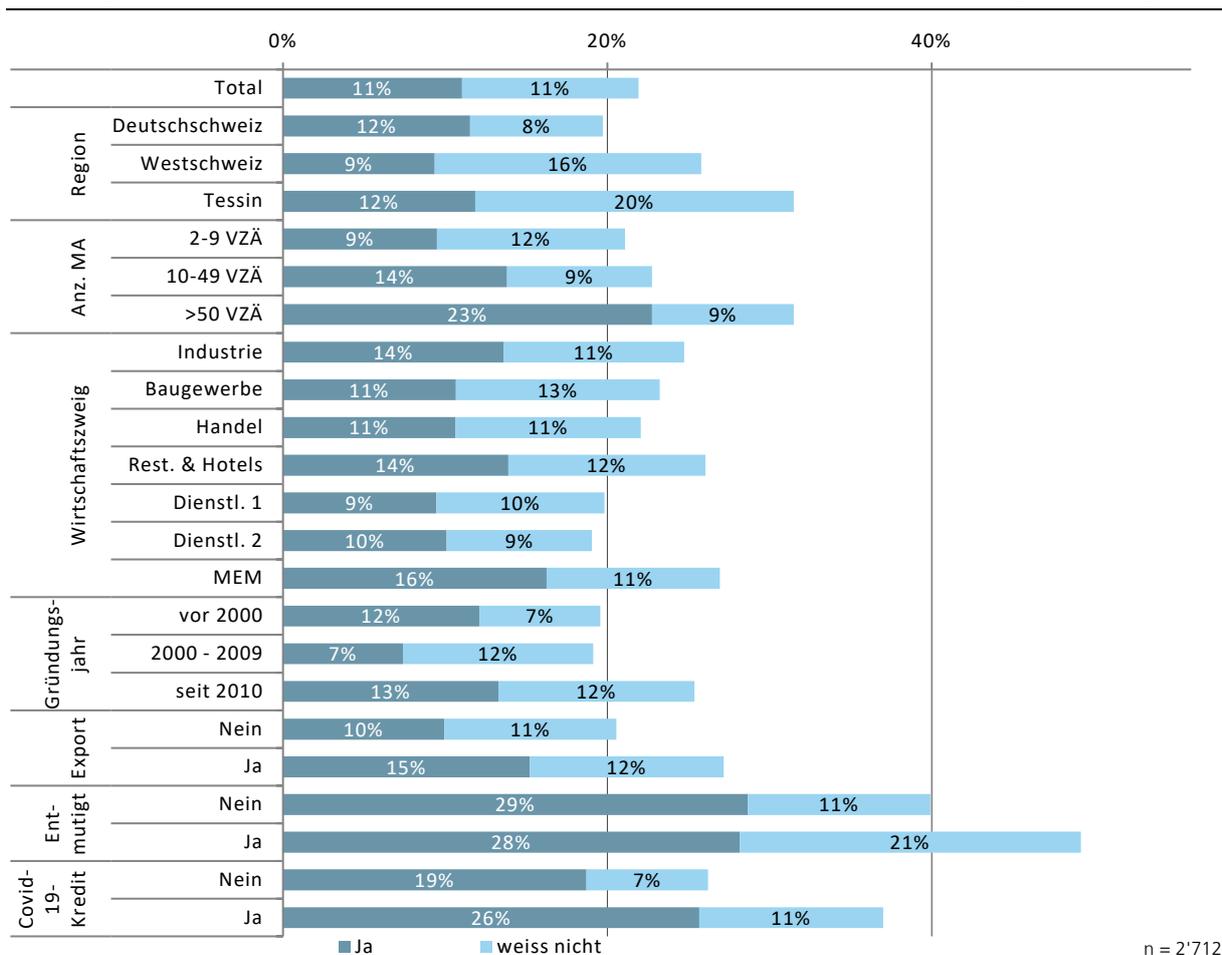
Abbildung 57 zeigt auf, welche Unternehmen beabsichtigen, in Zukunft einen Kredit zu beantragen (oder verlängern). Insgesamt beabsichtigt gut jedes zehnte KMU, in den nächsten zwölf Monaten einen Kreditantrag einzureichen. In der Deutschschweiz und im Tessin (12%) ist der Anteil leicht höher als in der Westschweiz (9%). Wie sich zeigt, ist die Ungewissheit jedoch noch gross, ebenso viele KMU wissen noch nicht, ob sie eine Finanzierung beantragen werden (11%).

Des Weiteren hat sich gezeigt, dass der Anteil Unternehmen welche einen Kredit benötigen und zu beantragen planen, mit zunehmender Firmengrösse steigt. Bei KMU mit mehr als 50 Beschäftigten beabsichtigen 23 Prozent, in der nahen Zukunft einen Kreditantrag einzureichen (2016: 14%). Dieser Anteil liegt bei Unternehmen mit 10-49 Beschäftigten bei 14 Prozent und bei denjenigen mit 2-9 Beschäftigten bei 9 Prozent. Dies stimmt mit den Beobachtungen aus Kapitel 3 überein, dass der Anteil von Unternehmen mit Fremdkapitalbedarf positiv mit der Unternehmensgrösse zusammenhängt.

Weiter zeigt sich, dass entmutigte KMU etwa gleich oft planen eine Finanzierung zu beantragen, als andere KMU welche einen Finanzierungsbedarf hatten in den vergangenen 12 Monaten (28% bzw. 29%). Höher ist jedoch die Unsicherheit bei den Entmutigten (21% bzw. 11%).

Jedes vierte KMU mit einem Covid-19-Kredit plant im nächsten Jahr eine Bankfinanzierung zu beantragen. Von den KMU mit anderen Bankfinanzierungen, welche jedoch keinen Covid-19-Kredit haben oder hatten, planen 19 Prozent künftig einen Finanzierungsantrag.

Abbildung 57: Anteil Unternehmen mit Absicht, in den nächsten zwölf Monaten eine Finanzierung zu beantragen

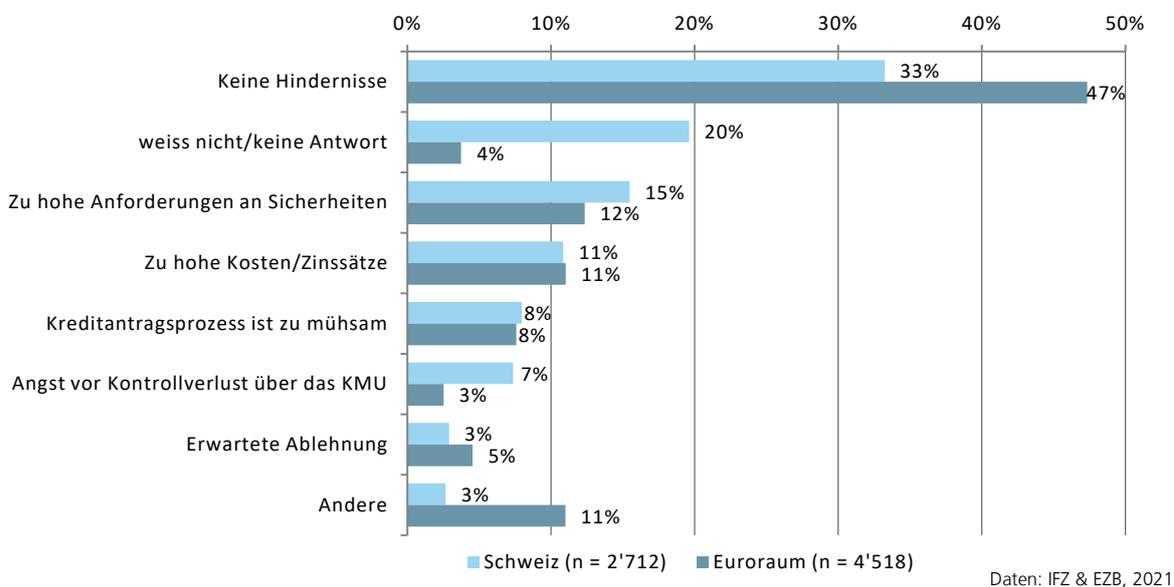


Planen Sie in den nächsten zwölf Monaten einen Bankkredit oder andere Finanzierung zu beantragen / verlängern? Sample für «Entmutigt» sowie «Covid-19-Kredit» tiefer: n= 674 bzw. 1'018 (nur KMU mit Finanzierungsbedarf, bzw. bestehender Bankfinanzierung)

Unternehmen wurden auch gebeten, das grösste Hindernis für eine zukünftige Bankfinanzierung zu nennen. Eines von drei KMU sieht keine speziellen Hindernisse hierfür. Dies sind deutlich weniger als im Euroraum, wo nahezu die Hälfte der befragten KMU keine Hindernisse sehen. Ansonsten gibt es auch hier die schon oben diskutierten Herausforderungen aus Sicht der KMU, dass möglicherweise die Anforderungen an Sicherheiten zu hoch sind, die Zinskosten zu teuer ausfallen könnten, der Kreditantragsprozess zu mühsam ist oder die Firma durch einen Kredit einen gewissen Kontrollverlust erleiden könnte (vgl. Abbildung 58). Auffallend ist, dass jedes zwölfte KMU den Kreditantragsprozess als zu mühsam empfindet. Eine Detailanalyse zeigte (Appendix 3), dass dieser Anteil bei KMU mit einem

bestehenden Covid-19-Kredit gar doppelt so hoch ist. Dies ist insbesondere interessant, als dass dieser Kredit nebst der Bürgschaft explizit die Einfachheit als Ziel hatte.

Abbildung 58: Grösstes Hindernis für eine zukünftige Bankfinanzierung



Das nachfolgende Kapitel beschäftigt sich mit mobilen und immateriellen Vermögenswerten als mögliche Kreditsicherheit. Dies dürfte insbesondere für die hohe Anzahl an «Entmutigten» KMU eine potenzielle Abhilfe sein.

6. Spezialteil: Mobilien und immaterielle Vermögenswerte als Kreditsicherheiten

Im Rahmen internationaler Rechtsangleichungen haben über die vergangenen Jahre einige Länder ihre Gesetzgebungen revidiert und besitzlose Mobiliarsicherheiten eingeführt. In der Schweiz finden aktuell ebenfalls entsprechende Überlegungen statt und im Oktober 2021 wurde Regulierungsfolgenabschätzung veröffentlicht zur Schaffung einer Rechtsgrundlage für eine allfällige Revision des schweizerischen Mobiliarsicherungsrechts³¹. Zudem stellt sich die Frage nach der Verpfändung von immateriellen Vermögenswerten, welche ebenfalls miteinbezogen werden könnten. Die vorliegende Umfrage analysierte das Potenzial für Mobiliarhypotheken und Finanzierungen auf der Basis von immateriellen Vermögenswerten aufgrund der Nachfragesituation bei Schweizer KMU. Dabei gilt zu berücksichtigen, dass die befragten Unternehmen möglicherweise zum ersten Mal mit dieser Thematik konfrontiert werden, da die aktuelle Gesetzgebung und Praxis diese mögliche Finanzierungshilfe nicht vorsehen.

6.1. Bedarf an mobilen Vermögensgegenständen als Kreditsicherung

Das Schweizer Mobiliarsicherungsrecht wird heute vor allem durch das Faustpfandprinzip gemäss Art. 884 ff. ZGB definiert, welches verlangt, «dass dem Pfandgläubiger der Besitz an der Pfandsache übertragen wird» (Art. 884 Abs. 3)³². Das sogenannte Publizitätsprinzip dient dem Schutz des Pfandgläubigers und sieht vor, dass der Pfandgeber nicht mehr alleinig über das Pfand verfügen kann. Da KMU in der Regel zur Verfolgung ihres Geschäftszweckes über ihre mobilen Vermögenswerte verfügen müssen, macht es die aktuelle Rechtslage nicht praktikabel, mobile Vermögenswerte als Pfandsicherung zu verwenden.

Ein erster Ansatzpunkt zur Potenzialschätzung dieser neuen Finanzierungsoption ist die Bilanzstruktur der Schweizer KMU. Diese gibt Aufschluss über die verfügbaren «mobilen» Anlageobjekte und Positionen des Umlaufvermögens. Als Mobiliar gelten beispielsweise (Büro-)Einrichtungen, Fahrzeuge, Maschinen oder Geräte. Die Abbildung 59 illustriert, dass die Bilanzen der Schweizer KMU zu einem grossen Teil durch Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Debitoren) geprägt sind. Durchschnittlich machen diese einen Fünftel der Bilanzsumme der KMU aus, gefolgt von Immobilien, welche durchschnittlich 15 Prozent ausmachen. Als drittgrösste Position nennen KMU Maschinen und Apparate mit einem Anteil von 9 Prozent. Handelswaren machen 7 Prozent, übrige Forderungen 6 Prozent, Fertig- und Halbfertigfabrikate sowie Fahrzeuge je 4 Prozent und Rohstoffe und Rohmaterial 3 Prozent aus. Die Kategorie «Weitere Vermögenswerte» wurde nicht direkt abgefragt, sondern setzt sich aus der Differenz der Schätzungen der KMU und der aufsummierten Schätzungen der einzelnen abgefragten Vermögenswerte zusammen. Typischerweise fallen in diese Kategorie die liquiden Mittel wie Bankguthaben und Barbestände.

Zudem zeigt die Abbildung 59 die Strukturen der Bilanz nach Branche.³³ Beispielsweise zeigt sich, dass der durchschnittliche Immobilienanteil in den Branchen Industrie, Restaurant und Hotels sowie in

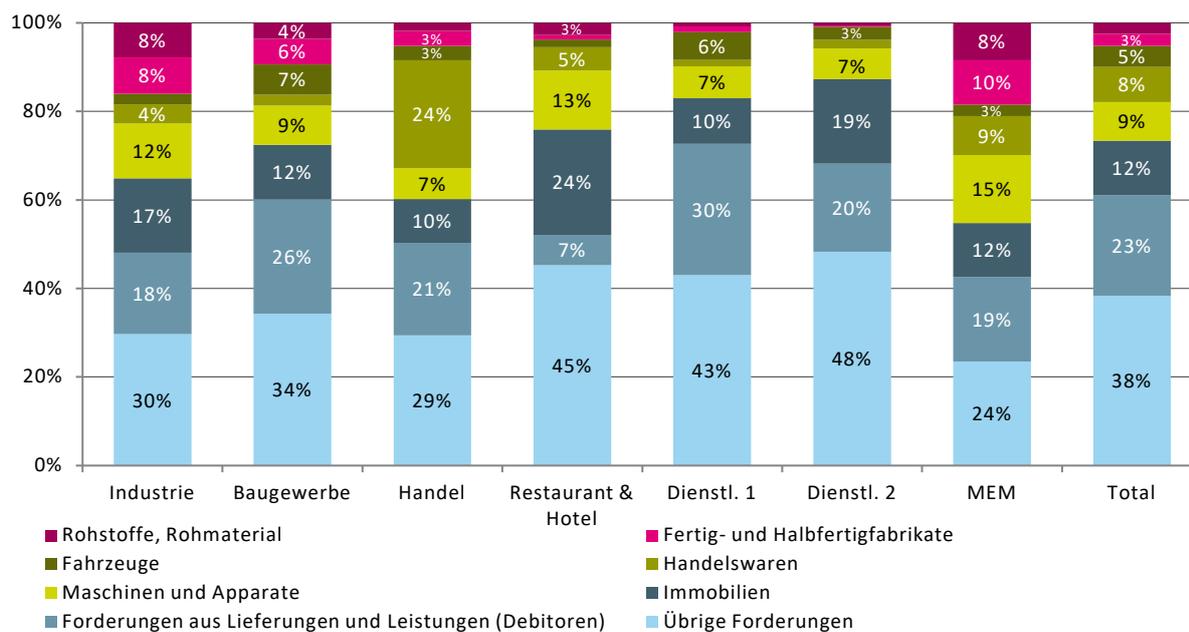
³¹ https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Publikationen_Dienstleistungen/Publikationen_und_Formulare/Regulierung/regulierungsfolgenabschaetzung/vertiefte-rfa/mobiliarssicherungsrecht_2021/rfa_mobiliarssicherungsrecht.html

³² Das Gesetz sieht einige wenige Ausnahmen vor (Flugzeuge, Schiffe und Vieh)

³³ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Debitoren (n=985); Immobilien (n=972); Maschinen und Apparate (n=989); Handelswaren (n=928); Übrige Forderungen (n=928); Fertig- und Halbfertigfabrikate (n=921); Fahrzeuge (n=976); Rohstoffe, Rohmaterial (n=941)

Dienstleistung 2 deutlich höher ist als bei anderen Schweizer KMU. Wenig überraschend ist auch, dass die Branchen Industrie, Restaurants und Hotels sowie MEM über einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Maschinen und Apparaten verfügen (12 Prozent; 13 Prozent; 15 Prozent). Handelswaren sind natürlich vor allem in der Branche Handel relevant und machen 24 Prozent deren Bilanzsumme aus. Aber auch in der Industrie, insbesondere in der MEM-Industrie, ist der Anteil überdurchschnittlich.

Abbildung 59: Musterbilanz eines Schweizer KMU nach Branche



Zur Einschätzung der Vermögenswerte, welche als Mobiliarsicherheit in Frage kommen würden, bitten wir Sie die ungefähre Struktur Ihrer Bilanz anzugeben (Anteil an Bilanzsumme in %). Summe maximal 100 Prozent, «Übrige Forderungen» beinhaltet allfällige Differenz zu 100 Prozent. Werte unter 3 Prozent werden angezeigt, aus platzgründen aber nicht beschriftet.

Bezüglich Unternehmensgrösse unterscheiden sich die Bilanzstrukturen nur marginal. Einzig der Anteil von Immobilien wächst mit steigender Unternehmensgrösse. Bei Mikrounternehmen beträgt der Anteil knapp 10 Prozent, bei kleinen Unternehmen rund 13 Prozent und bei mittleren Unternehmen bereits 22.5 Prozent.

Die Verpfändung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie von Immobilien ist bereits heute bekannt (Akkreditiv und Immobilienhypothek). Die Vermögenswerte der drittgrössten Position, Maschinen und Apparate hingegen, können aktuell nicht verpfändet werden, obwohl diese durchschnittlich über 9 Prozent der gesamten Bilanzsumme ausmachen.

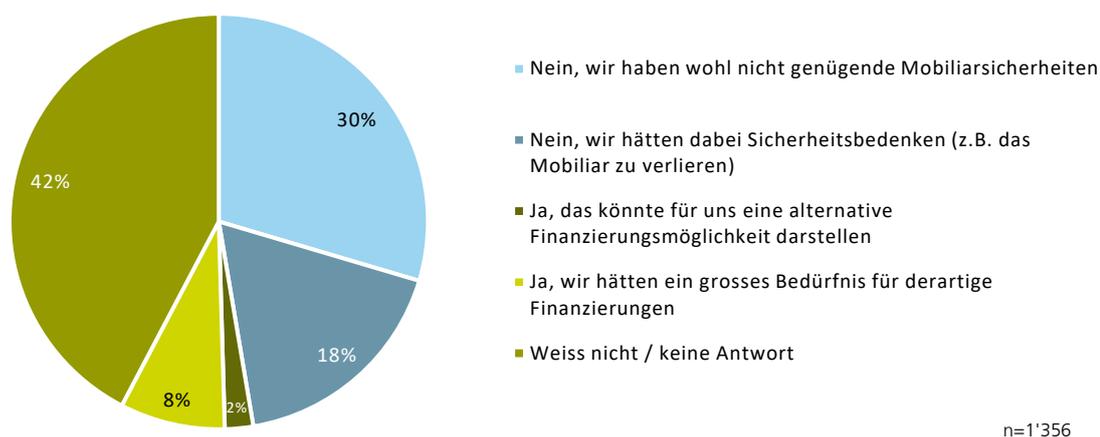
Die nächste Frage beschäftigt sich daher mit dem Bedarf an zusätzlichen Kreditfinanzierungen auf der Basis von Mobiliarsicherheiten. Wie die Umfrage aufzeigt, hat rund die Hälfte der befragten KMU aktuell keinen Bedarf an zusätzlichen Kreditfinanzierungen, und zwar auch nicht auf der Basis von Mobiliarsicherheiten.

Von jenen KMU, welche grundsätzlich an einer zusätzlichen Kreditfinanzierung interessiert sind, vermuten 30 Prozent nicht im Besitz von genügend Mobiliarsicherheiten zu sein, um eine zusätzliche Kreditfinanzierung aufnehmen zu können (vgl. Abbildung 60). Weitere 18 Prozent sind aufgrund von

Sicherheitsbedenken nicht an einer zusätzlichen Kreditfinanzierung auf der Basis von mobilen Vermögenswerten als Pfand interessiert. Rund 2 Prozent mit Finanzierungsbedarf könnten es sich als alternative Finanzierungsmöglichkeit vorstellen und 8 Prozent der KMU hätten gar ein grosses Bedürfnis nach einer Finanzierung mit Mobiliarsicherheiten und (das entspricht 1% bzw. 4% aller KMU, unabhängig des zusätzlichen Finanzierungsbedarfs). Der grösste Anteil der KMU mit Finanzierungsbedarf hat jedoch zu dieser Möglichkeit noch keine Meinung (42 Prozent).

Auf den ersten Blick ist das Thema «Kreditfinanzierung auf der Basis von Mobiliarsicherheiten» nur ein Nischenthema. Insgesamt 5 Prozent der befragten KMU in der Schweiz können sich das vorstellen oder hätten gar ein grosses Bedürfnis danach. Auf den zweiten Blick sind diese Zahlen aber durchaus beachtlich vor dem Hintergrund, dass einerseits viele KMU gar keinen Finanzierungsbedarf aufweisen und andererseits, diese Art von Finanzierungen derzeit rechtlich noch nicht erlaubt und auch noch wenig bekannt sind.

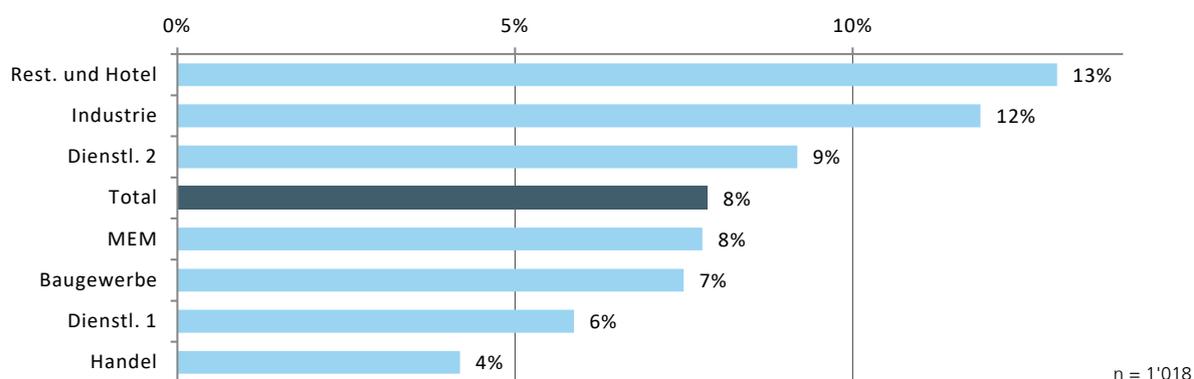
Abbildung 60: Bedarf nach zusätzlichen Kreditfinanzierungen auf Basis Mobiliarsicherheiten aller KMU mit Finanzierungsbedarf



Angenommen, das Faustpfandprinzip würde dahingehend gelockert, dass auch mobile Vermögensgegenstände (Maschinen, Fahrzeuge, Rohmaterial, Fertigfabrikate, etc.) als Besicherung von Kreditfinanzierungen dienen könnten. Könnten Sie sich vorstellen auf der Basis von Mobiliarsicherheiten zusätzliche Kreditfinanzierungen aufzunehmen?

Das Interesse an Finanzierungen mit Deckung von mobilen Gütern ist gesamtschweizerisch bei rund 5 Prozent. Auf Basis der KMU, welche aktuell eine Bankfinanzierung (ohne Covid-19-Kredit) beanspruchen zeigt bereits jedes zwölfte KMU Interesse (vgl. Abbildung 61). Am höchsten ist der Wert in der der Branche Restauration oder Hotellerie, insgesamt haben 13 Prozent der befragten KMU aus dieser Branche mit entweder «Ja, das könnte für uns eine alternative Finanzierungsmöglichkeit darstellen» oder mit «Ja, wir hätten ein grosses Bedürfnis für derartige Finanzierungen» beantwortet. In der Industrie sind es 12 Prozent, in der Dienstleistung 2 und MEM-Industrie 9 bzw. 8 Prozent.

Abbildung 61: Anteil KMU mit Bankkredit, welche an Finanzierungen mit Mobiliarsicherheiten interessiert sind

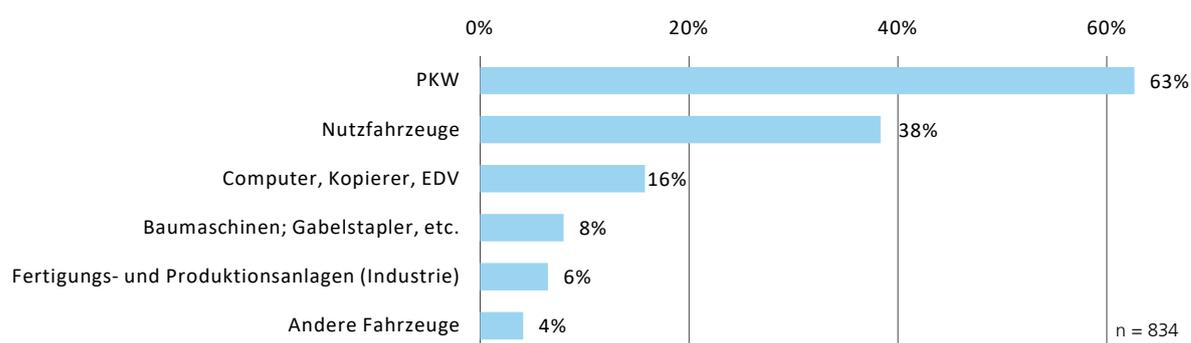


Könnten Sie sich vorstellen auf der Basis von Mobiliarsicherheiten zusätzliche Kreditfinanzierungen aufzunehmen? Angenommen, das Faustpfandprinzip würde gelockert, dass auch mobile Maschinen, Fahrzeuge, Rohmaterial, Fertigfabrikate, etc. als Besicherung von Kreditfinanzierungen dienen könnten. (Basis: KMU mit Bankfinanzierung, ohne nur Covid-19-Kredit)

Unter allen befragten KMU der Restaurant- und Hotel-Branche melden zwar insgesamt rund 20 Prozent Bedenken, nicht genügend Mobiliarsicherheiten zu besitzen, um sich mit einem potenziellen «Mobiliarkredit» zu finanzieren. Es ist jedoch auch jene Branche, die einen überdurchschnittlich hohen Bilanzanteil an den potenziell verpfändbaren Maschinen und Apparaten besitzt (Abbildung 59).

Jene Finanzierungsart, die der Mobiliarhypothek am nächsten kommt, ist das Leasinggeschäft. Für bewegliche Investitionsgüter hat sich Finanzierungsleasing bereits stark etabliert und rund ein Viertel aller KMU greifen darauf zurück. Es stellt eine publizitätslose Sicherheit dar und ist somit gesetzlich akzeptiert³⁴. Abbildung 62 zeigt auf Basis der KMU mit Leasing, welche konkreten Vermögensarten damit finanziert werden. Knapp 63 Prozent dieser KMU finanzieren ihre PKW, 38 Prozent finanzieren Nutzfahrzeuge sowie 16 Prozent finanzieren Computer, Kopierer und EDV-Inventar mit Leasing.

Abbildung 62: Anteil KMU, die Vermögensarten mit Leasing finanzieren



Nutzen Sie für die nachfolgend aufgeführten Vermögensarten ein Leasing

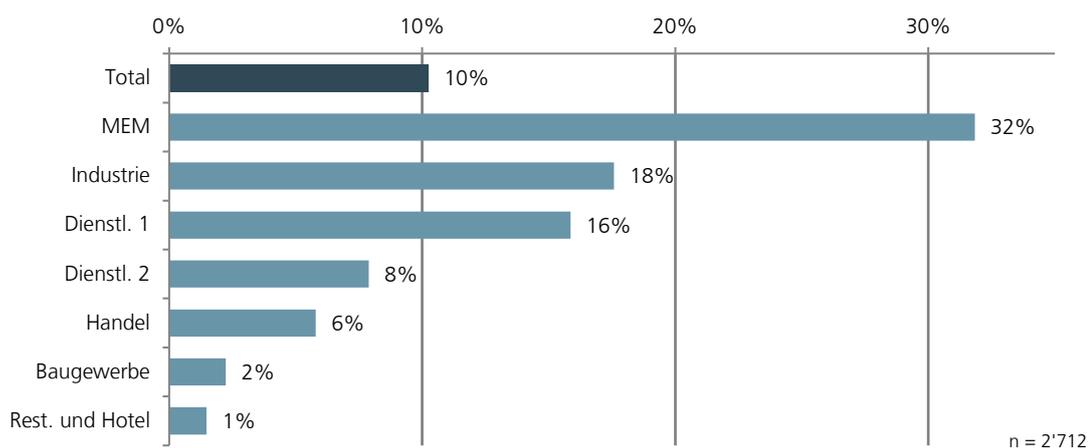
³⁴ Das sogenannte «Sale-and-lease-back» hingegen widerspricht dem Faustpfandprinzip und ist als Gesetzesverstoß zu werten (gemäss BGE 119 II 236).

6.2. Bedarf an immateriellen Vermögenswerten als Kreditsicherung

Neben Mobilien stellen auch immaterielle Vermögenswerte weitere potenzielle Verpfändungen dar. Als Immaterialgüter gelten beispielsweise Patente, Rechte, Know-how, Software, Fertigungsprozesse, Goodwill, oder Marken. Immaterielles Vermögen ist in aktivierte und nicht aktivierte Werte einzuteilen. Aktivierte Werte sind in der Bilanz enthalten, während nicht aktivierte Werte nicht bilanziert werden. Die entsprechenden Werte sind meist nicht tagesaktuell bekannt.

Bei der Umfrage haben 10 Prozent aller KMU angegeben, immaterielle Vermögenswerte zu besitzen oder Forschung und Entwicklung zu betreiben (vgl. Abbildung 63). Wenig überraschend unterscheidet sich der Anteil zwischen den Branchen markant. Aus den Branchen MEM (32%), Industrie (18%) und Dienstleistung 1 (16%) sind es prozentual die meisten Unternehmen, die immaterielle Vermögenswerte besitzen oder Forschung und Entwicklung betreiben. Im Baugewerbe und in der Branche Restaurant und Hotels auf der anderen Seite, sind die Werte mit 2.2 bzw. 1.5 Prozent erwartungsgemäss klein.

Abbildung 63: Anteil KMU die Forschung und Entwicklung betreiben oder immaterielle Vermögenswerte besitzen nach Branche



Betreibt Ihr Unternehmen Forschung & Entwicklung oder hat es immaterielle Vermögenswerte wie beispielsweise Patente, Rechte, Know-how, Software oder Markenrechte?

Alle Unternehmen, die angegeben haben, Forschung und Entwicklung zu betreiben oder immaterielle Vermögenswerte zu besitzen, wurden anschliessend nach dem Anteil der immateriellen Vermögenswerte an der Bilanzsumme respektive nach dem Anteil des Forschungs- und Entwicklungsaufwands in Relation zum Betriebsertrag befragt.

Wie Abbildung 64 zeigt, geben über ein Viertel dieser Unternehmen an, dass die immateriellen Vermögenswerte zwischen 0.1 und 5 Prozent ihrer Bilanzsumme betragen. Je gut 10 Prozent der befragten KMU nennen einen Wert von 5.1 bis 10 Prozent respektive 10.1 bis 15 Prozent. Bei 13 Prozent der KMU machen die immateriellen Vermögenswerte mehr als ein Viertel der Bilanzsumme aus.

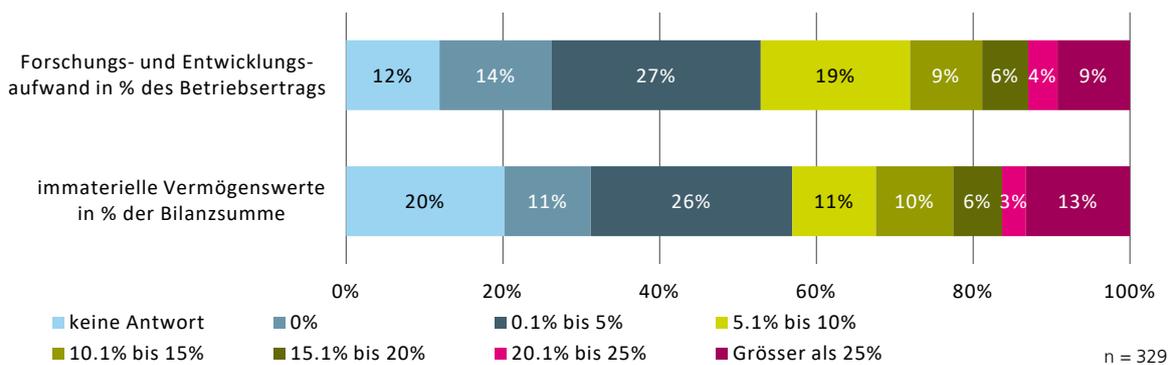
Wenig überraschend unterscheiden sich die Anteile auch hier stark zwischen den Branchen. Einerseits verfügen nur wenige Unternehmen aus dem Baugewerbe und der Branche der Restaurants und Hotels über immaterielle Vermögenswerte. Auf der anderen Seite haben KMU aus der Branchengruppe

Dienstleistung 1, welche unter anderem den Bereich wissenschaftliche und technische Dienstleistungen umfasst, einen vergleichsweise hohen Anteil an immateriellen Vermögenswerten. 18 Prozent der Unternehmen aus dieser Branche gibt an, dass der Anteil mehr als 25 Prozent beträgt.

Nicht alle immateriellen Vermögenswerte kommen allerdings als Kreditsicherung in Frage. Damit diese in Erwägung gezogen werden kann, müssen unter anderem die folgenden drei Bedingungen erfüllt sein: Erstens muss am entsprechenden Vermögenswert ein Besitzanspruch geltend gemacht werden können. Zweitens muss dieser Besitzanspruch übertragbar sein. Drittens muss der Vermögenswert verwertbar sein.

Ähnlich sieht die Verteilung diese Werte aus, wenn man den Forschungs- und Entwicklungsaufwand ins Verhältnis zum Betriebsertrag setzt. Auch hier ist es die Dienstleistungsbranche 1, die im Vergleich zum Betriebsertrag viel Forschung und Entwicklung betreibt. Ein Fünftel aus der Branche gibt an, dass der Anteil mehr als 25 Prozent beträgt.

Abbildung 64: Anteil immaterielle Vermögenswerte sowie Forschungs- und Entwicklungsaufwand



Wie hoch wäre der Anteil immaterieller Vermögenswerte in Prozent der Bilanzsumme?

7. Appendix

Appendix 1: Anteile pro Subkategorie in Stichprobe, in Grundgesamtheit und Gewichtungsfaktoren

Region	Mikrounternehmen (2-9 VZÄ)			Kleinunternehmen (10-49 VZÄ)			Mittlere Unternehmen (50-249 VZÄ)			Alle KMU	
	Population	Stichprobe	Faktor	Population	Stichprobe	Faktor	Population	Stichprobe	Faktor	Population	Stichprobe
Deutschschweiz	50.67%	24.82%		15.90%	9.62%		3.31%	8.04%		69.88%	42.48%
Industrie ¹	3.52%	1.47%	2.39	1.78%	1.14%	1.56	0.44%	1.14%	0.38	5.74%	3.76%
Baugewerbe	6.67%	3.17%	2.10	2.58%	1.40%	1.84	0.36%	1.00%	0.36	9.60%	5.57%
Handel	9.80%	4.54%	2.16	2.53%	1.22%	2.08	0.44%	0.96%	0.46	12.77%	6.71%
Rest. & Hotels	4.93%	2.51%	1.97	1.36%	1.22%	1.12	0.15%	1.03%	0.15	6.44%	4.76%
Dienstl. 1 ²	14.96%	7.60%	1.97	4.42%	1.77%	2.50	0.86%	1.07%	0.80	20.23%	10.44%
Dienstl. 2 ³	9.08%	3.98%	2.28	2.02%	1.51%	1.34	0.64%	1.62%	0.40	11.74%	7.12%
MEM ⁴	1.72%	1.55%	1.11	1.22%	1.36%	0.89	0.43%	1.22%	0.35	3.36%	4.13%
Westschweiz	17.91%	15.56%		4.84%	8.44%		1.00%	7.93%		23.75%	31.93%
Industrie ¹	1.15%	1.25%	0.92	0.45%	1.47%	0.31	0.09%	1.29%	0.07	1.70%	4.02%
Baugewerbe	2.37%	1.66%	1.43	0.83%	1.14%	0.72	0.11%	1.44%	0.08	3.31%	4.24%
Handel	3.40%	2.62%	1.30	0.76%	1.33%	0.57	0.12%	0.77%	0.15	4.28%	4.72%
Rest. & Hotels	2.38%	2.18%	1.09	0.47%	1.14%	0.41	0.05%	0.85%	0.05	2.90%	4.17%
Dienstl. 1 ²	4.77%	3.95%	1.21	1.35%	1.33%	1.01	0.26%	1.03%	0.25	6.38%	6.31%
Dienstl. 2 ³	3.23%	2.58%	1.25	0.62%	0.88%	0.70	0.24%	1.70%	0.14	4.09%	5.16%
MEM ⁴	0.60%	1.33%	0.45	0.36%	1.14%	0.31	0.14%	0.85%	0.17	1.10%	3.32%
Tessin	5.05%	10.73%		1.12%	10.80%		0.20%	4.06%		6.37%	25.59%
Industrie ¹	0.27%	1.51%	0.18	0.12%	1.22%	0.10	0.06%	1.07%	0.05	0.45%	3.80%
Baugewerbe	0.61%	1.36%	0.45	0.24%	1.70%	0.14	5)	5)	5)	0.85%	3.06%
Handel	1.09%	1.70%	0.64	0.18%	1.59%	0.11	5)	5)	5)	1.27%	3.28%
Rest. & Hotels	0.61%	1.25%	0.49	0.10%	1.47%	0.07	0.08%	1.47%	0.05	0.71%	2.73%
Dienstl. 1 ²	1.52%	1.99%	0.76	0.30%	2.06%	0.15	0.04%	1.18%	0.04	1.90%	5.53%
Dienstl. 2 ³	0.83%	1.47%	0.56	0.10%	1.59%	0.06	0.03%	0.33%	0.08	0.98%	4.24%
MEM ⁴	0.12%	1.44%	0.08	0.07%	1.18%	0.06	0.03%	0.33%	0.08	0.22%	2.95%
Total	73.62%	51.11%		21.86%	28.87%		4.52%	20.02%		100.00%	100.00%

1) „Industrie“ umfasst die Bereiche Bergbau & Gewinnung von Steinen & Erden, verarbeitendes Gewerbe & Herstellung von Waren, Energieversorgung sowie Wasserversorgung & Abwasser- & Abfallentsorgung & Beseitigung von Umweltverschmutzung.

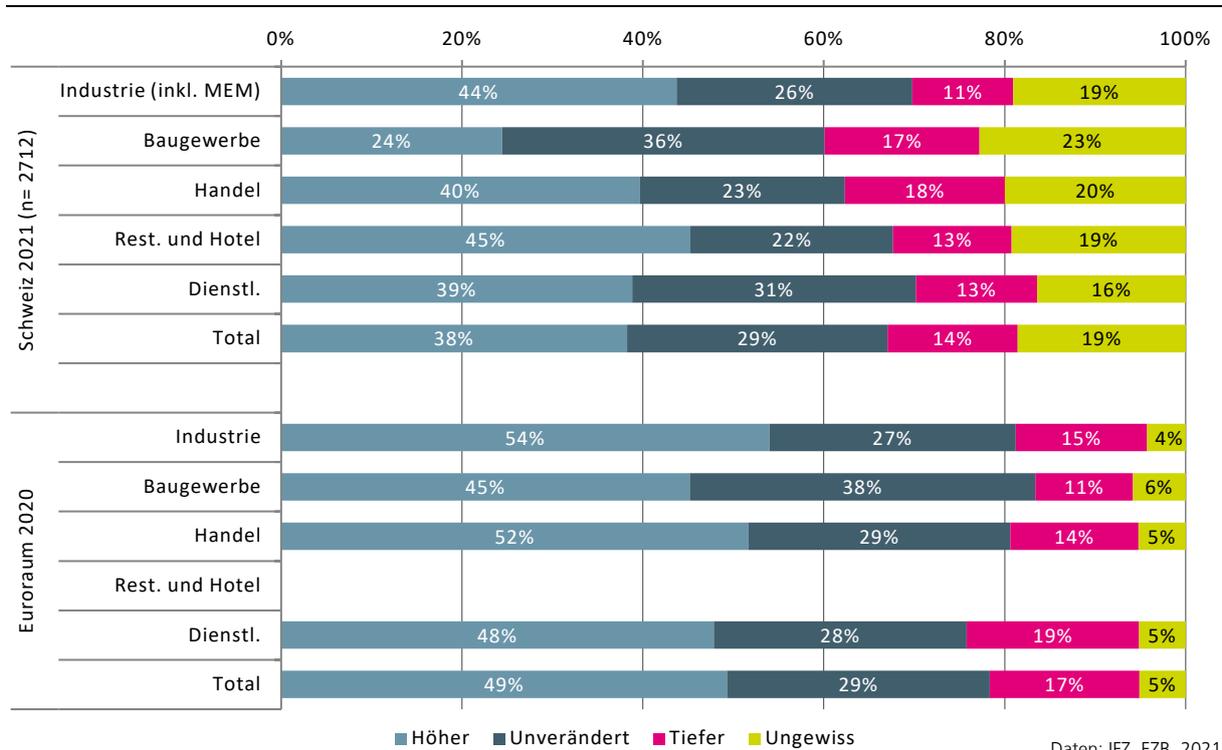
2) „Dienstleistungen 1“ umfasst die Bereiche Verkehr & Lagerei, Information & Kommunikation, Grundstücke & Wohnungswesen, freiberufliche, wissenschaftliche & technische Dienstleistungen sowie sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen.

3) „Dienstleistungen 2“ umfasst die Bereiche Erziehung & Unterricht, Gesundheits- & Sozialwesen, Kunst, Unterhaltung & Erholung sowie sonstige Dienstleistungen.

4) MEM umfasst die Codes 24-30 des NOGA Abschnittes C

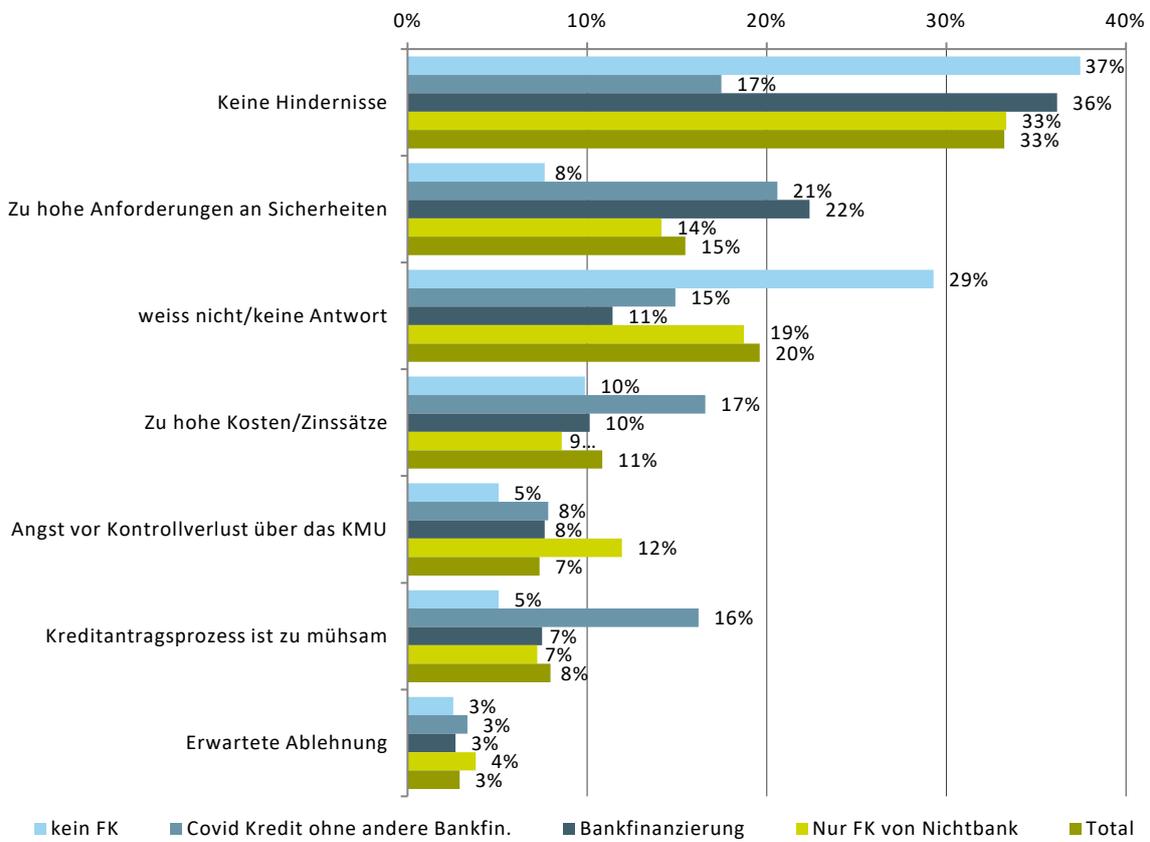
5) Wegen zu tiefer Grundgesamtheit der Branchen "Handel", "Rest. & Hotels" und "Dienstl. 1" in der Grössenklasse der mittleren Unternehmen wurden diese in die Branche "Dienstl. 1" zusammengefasst

Appendix 2: Umsatzerwartung über 2-3 Jahre nach Branche



Daten: IFZ, EZB, 2021

Appendix 3: Grösstes Hindernis für eine zukünftige Bankfinanzierung, nach bestehender Finanzierung



8. Literaturverzeichnis

- Beck, T., Degryse, H., De Haas, R., & Van Horen, N. (2018). When arm's length is too far: Relationship banking over the credit cycle. *Journal of Financial Economics*, 127(1), 174–196.
- Brown, M., Ongena, S., Popov, A., & Yesin, P. (2011). *Who Needs Credit and Who Gets Credit in Eastern Europe?*. *Economic Policy*, 26(65), 93-130.
- BFS. (2021a). *KMU in Zahlen: Firmen und Beschäftigte*. Zugegriffen unter: <https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/fakten-trends/zahlen-und-fakten%20/kmu-in-zahlen/firmen-und-beschaef-tigte.html>
- BFS. (2021b). *Bruttoinlandprodukt nach Verwendungsarten*, Zugegriffen unter: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/volkswirtschaft/volkswirtschaftliche-gesamtrechnung/bruttoinland-produkt.html>
- BFS. (2021c). *Bruttoinlandprodukt, lange Serie (01.09.2021)* zugriffen unter: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/volkswirtschaft/volkswirtschaftliche-gesamtrechnung/bruttoinland-produkt.html>
- BFS. (2008). *Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige*. Zugegriffen unter: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/nomenklaturen/noga/publikationen-noga-2008.html>
- Cole, R. A., & Dietrich, A. (2013). *SME Credit Availability Around the World: Evidence from the World Bank's Enterprise Survey*. Paper presented at 2013 Annual Meeting of the Midwest Finance Association, Chicago IL, USA.
- Creditshelf. (2020). *Creditshelf Finanzierungsmonitor*. Zugegriffen unter: <https://www.creditshelf.com/finanzierungsmonitor>
- Dietrich, A., & Amrein, S. (2021). *Crowdfunding Monitor Schweiz 2021*. Hochschule Luzern. Zugegriffen unter: <https://blog.hslu.ch/retailbanking/crowdfunding/>
- Dietrich, A. & Wernli, R., (2021). Only the brave: improving self-rationing efficiency among discouraged Swiss SMEs. *Small Bus Econ* (2021). <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00546-w>
- Dietrich, A., Wernli, R. & Duss, C. (2017). *Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz 2016*, Auftraggeber und Herausgeber: SECO. Zugegriffen unter: https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Publikationen_Dienstleistungen/Publikationen_und_Formulare/Standortfor-derung/studien/studie-zur-finanzierung-der-kmu-in-der-schweiz-2016.html.
- EZB. (2021). *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euro Area - October 2020 to March 2021*. Zugegriffen unter: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html

- EZB. (2020). *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euro Area - April 2020 to September 2020*. Zugegriffen unter: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html
- Fuhrer, L. M., Ramelet, M. A., & Tenhofen, J. (2021). Firms' participation in the Swiss COVID-19 loan programme. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 157(1), 1-22.
- INTERFACE Politikstudien. (2021). Regulierungsfolgenabschätzung zur Schaffung einer Rechtsgrundlage für eine allfällige Revision des Schweizer Mobiliarsicherungsrechts. Zugegriffen unter: <https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-85333.html>
- Mac an Bhaird, C., Sanchez Vidal, J., Lucey, B. (2016). Discouraged borrowers: evidence for Euroraum SMEs. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 44-2016.
- SNB. (2021). *Unternehmenskredite nach Betriebsgrösse*. Zugegriffen unter: <https://data.snb.ch/de/topics/banken#!/cube/bakredbetgrbm>
- SNB. (2020). COVID-19-Kredite und CRF-Darlehen in ausgewählten Erhebungen. Zugegriffen unter: https://www.snb.ch/de/mmr/reference/statpub_emi_covid19/source/statpub_emi_covid19.de.pdf
- Schweizerisches Zivilgesetzbuch [ZGB] vom 01.01.2018, SR 210.*
- SECO. (2021a). *Covid-19-Überbrückungskredite*. Stand: 07.09.2021. Zugegriffen unter: <https://covid19.easygov.swiss/>
- SECO. (2021b). BIP gemäss Produktionsansatz, saison- und kalenderbereinigt (02.09.2021) zugriffen unter: <https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/wirtschaftslage---wirtschaftspolitik/Wirtschaftslage/bip-quartalsschaetzungen-/daten.html>
- SECO. (2013). *Das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen - Bericht über die Zweckmässigkeit, Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit des Bundesgesetzes über Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen*. Zugegriffen unter: https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Standortfoerderung/KMU-Politik/Buergschaften_fuer_KMU.html

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Direktion für Standortförderung

KMU-Politik

Holzikofenweg 36, 3003 Bern

Tel. +41 58 462 28 71

www.seco.admin.ch, www.kmu.admin.ch