

# CORONA – Umfrage an alle Unternehmen im Landkreis Starnberg



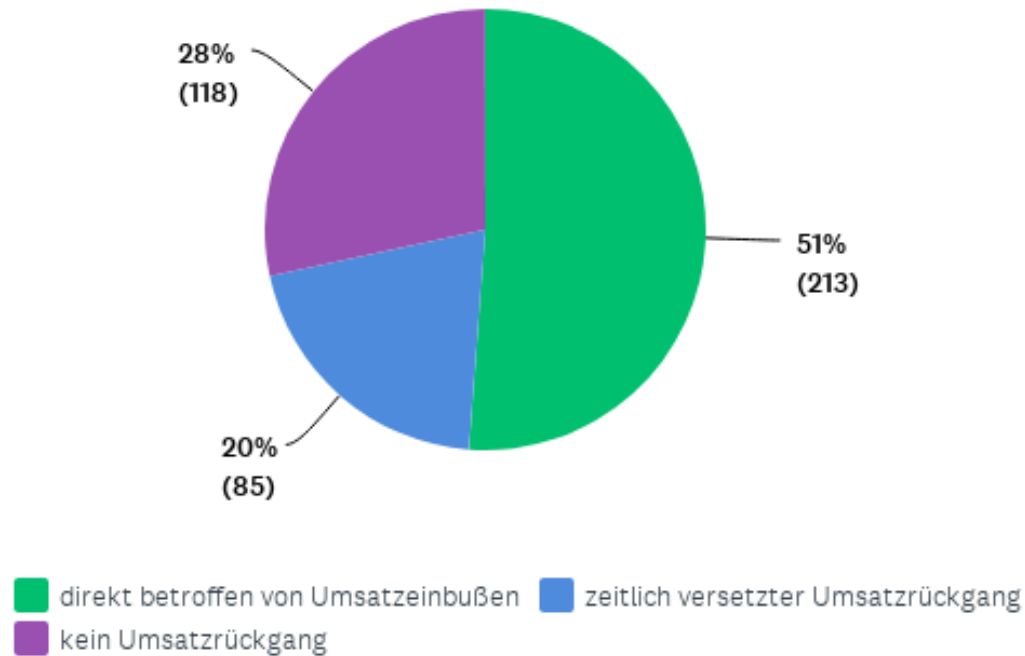
Gesellschaft für Wirtschafts-  
und Tourismusentwicklung  
im Landkreis Starnberg mbH



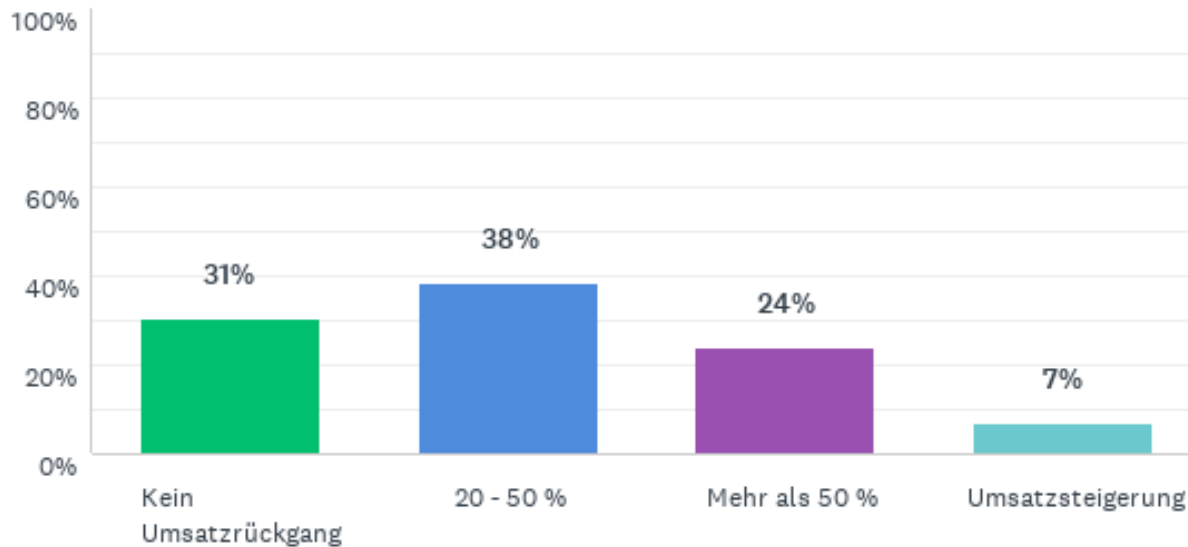
# Eckdaten

- + Mitte September 2020 gestartet
- + ca. 1.700 Unternehmen des Landkreises angeschrieben
- + davon teilgenommen 417 Unternehmen
  - => Rücklaufquote in Höhe von 25 %

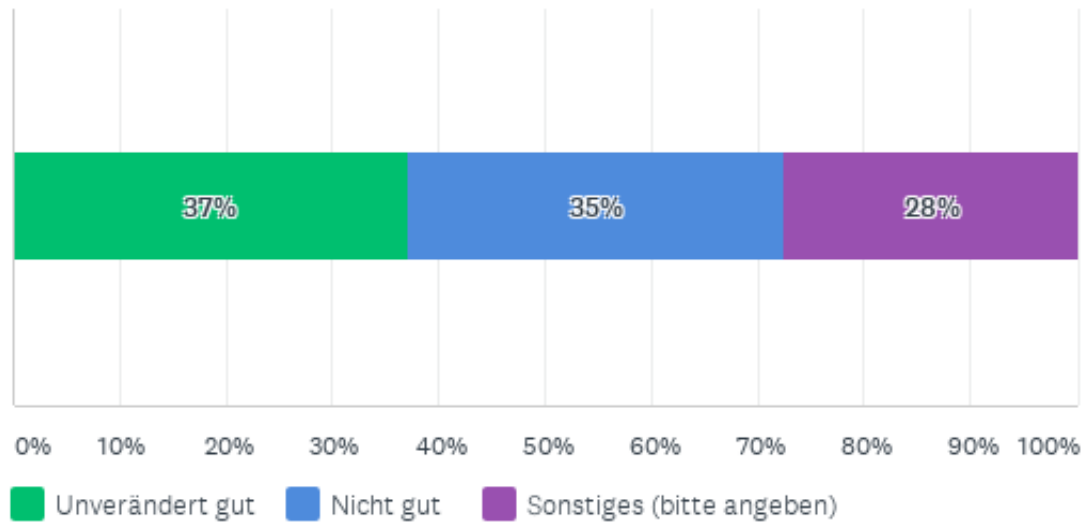
1. Waren oder sind Sie direkt betroffen von Umsatzeinbußen, oder erwarten Sie diese zeitlich versetzt erst Ende 2020 oder gar in 2021?



## 2. Wie hoch ist in etwa der Rückgang Ihrer Umsätze seit März 2020?



### 3. Wie ist die Auftragslage für das zweite Halbjahr 2020?



### 3a) Exemplarische Antworten zur Frage: Wie ist die Auftragslage für das zweite Halbjahr 2020?

- + Laufende Verträge werden honoriert, neue sind nicht in Sicht
- + Aufträge aus der Automobilindustrie sind zurückgestellt
- + Gut, bis auf die Monate Juni, Juli, August 2020
- + Gut, in einem anderen Geschäftsfeld
- + Projekte, die stagnierten, wurden wieder aufgenommen, aber die Wünsche der Kunden haben sich geändert
- + Inland deutlich besser, Export leider sehr eingeschränkt
- + Stabil bis Jahresende, 2021 ungewiss
- + Diverse Anfragen, aber alle „wackeln“ falls wieder Corona-Beschränkungen

### 3b) Exemplarische Antworten zur Frage: Wie ist die Auftragslage für das zweite Halbjahr 2020?

- + Umbau der Kundenstruktur – strategisch positiv
- + Eventbranche, NULL Aufträge!
- + Veränderung der Kundenstruktur und Anpassung der Bedarfe somit meiner Dienstleistungen
- + Leichte Umsatzeinbußen, aber nicht Corona bedingt
- + Die Kunden sind zögerlich, der Akquise-Aufwand steigt immens

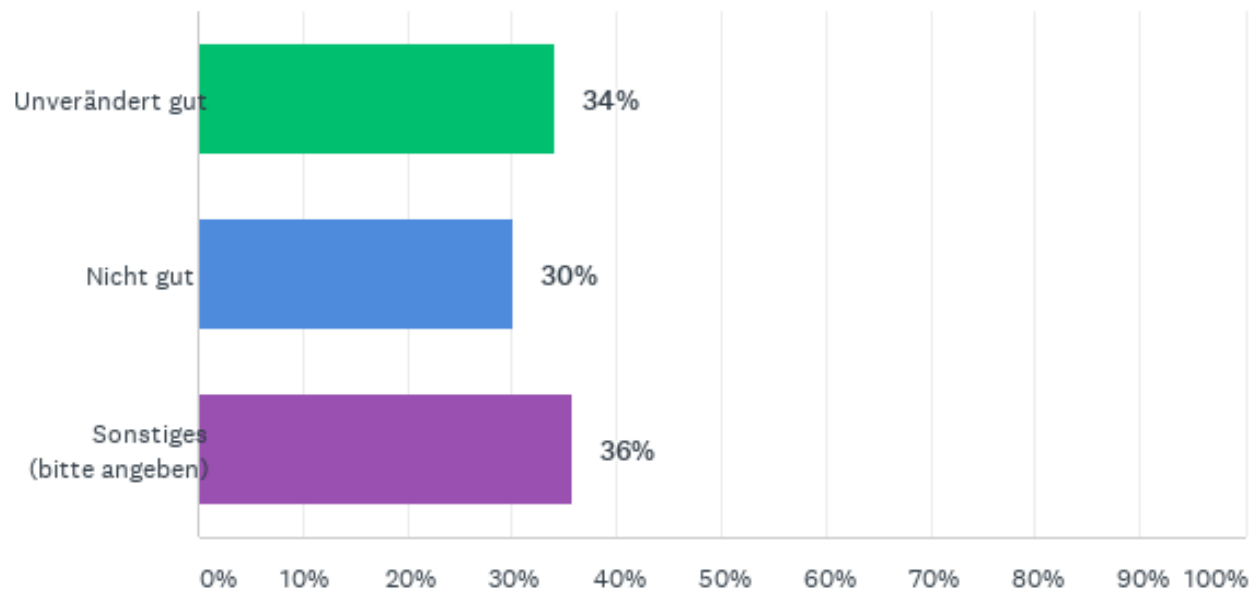
=> Alle Antworten kategorisiert:

gut 54,08%

nicht gut 41,72%

unsicher 4,2%

## 4. Wie schätzen Sie die Situation und Ihre Auftragslage für 2021 ein?

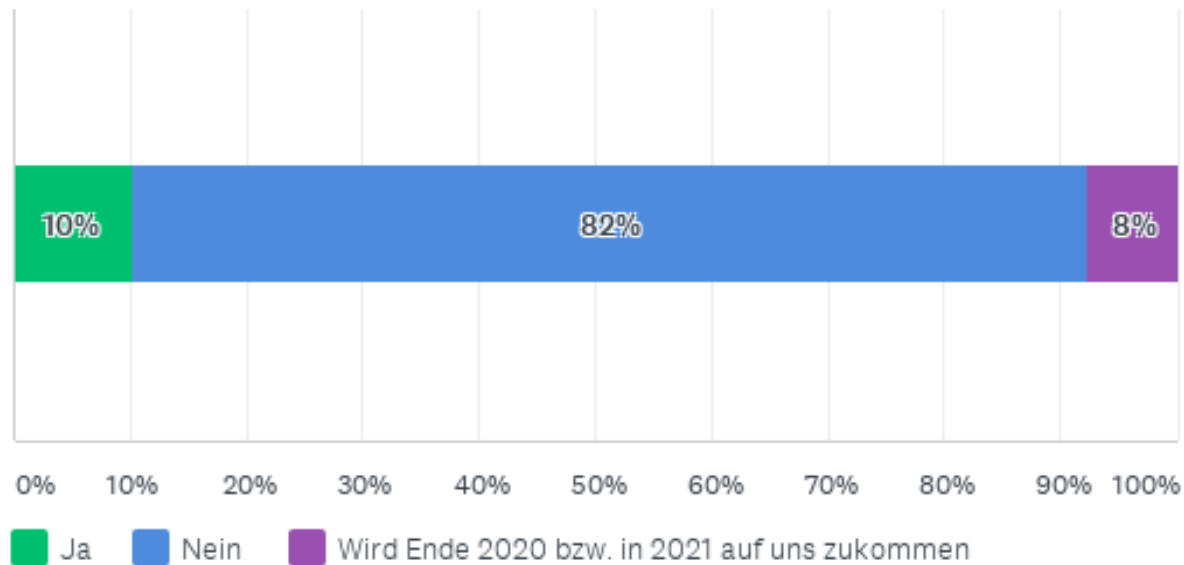


Antworten unter Sonstiges kategorisiert:

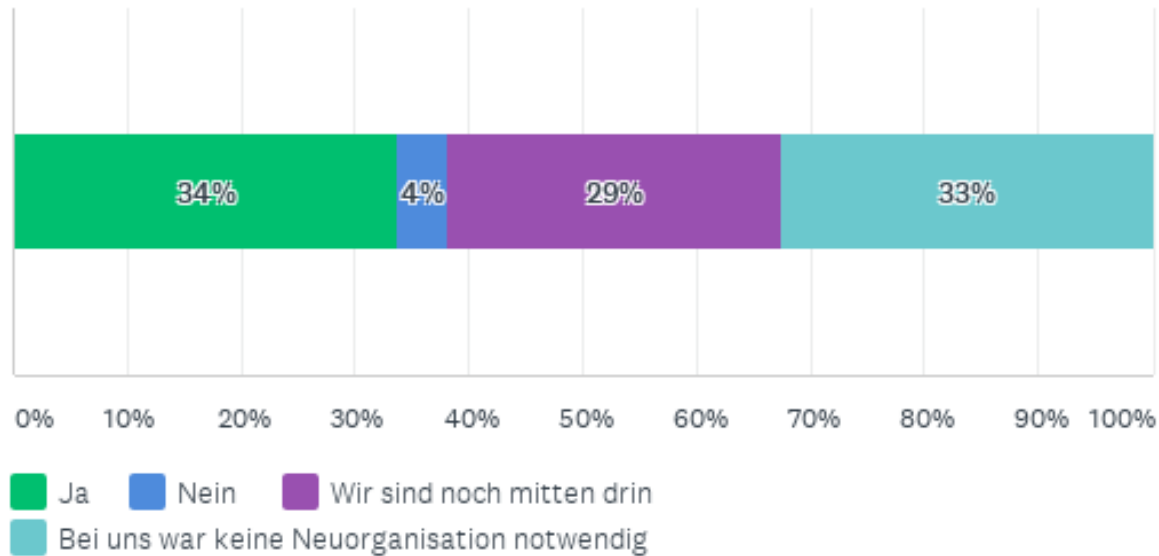
gut 42,64%  
nicht gut 37,56%  
unsicher 16,2%  
unverändert 3,6%



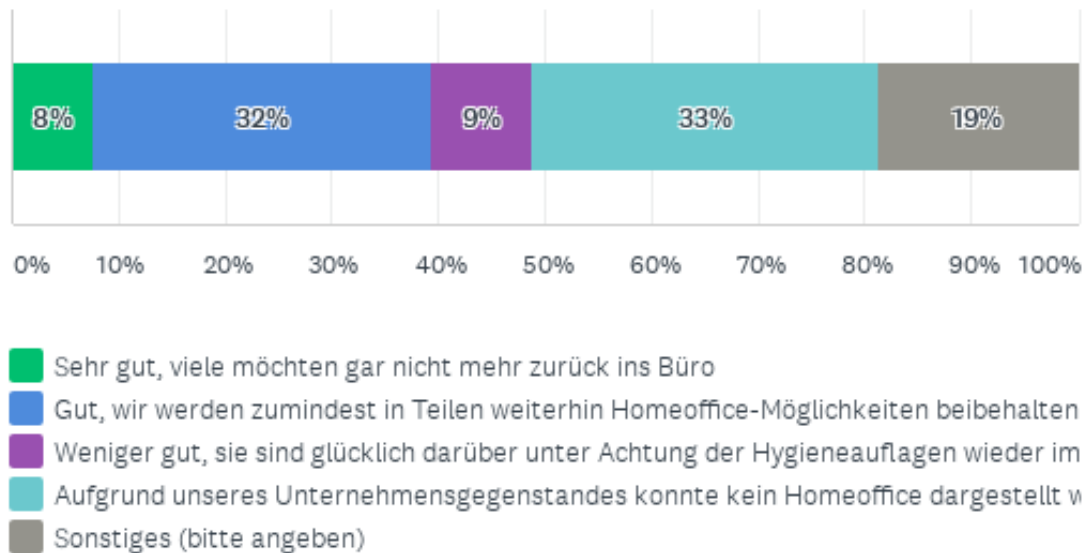
## 5. Mussten Sie Mitarbeiter entlassen?



## 6. Konnten Sie die Neuorganisation von Arbeitsschwerpunkten und -abläufen erfolgreich umsetzen?



## 7. Wie haben Ihre Mitarbeitenden die Situation, insbesondere die Arbeit im Home-Office angenommen?



Von den Befragten, welche Sonstiges gewählt haben, haben 31% keine Mitarbeiter und arbeiten freiberuflich, war bei 22% kein Homeoffice möglich und haben 25% der Unternehmen schon vorher mit Homeoffice gearbeitet.

## 7a) Exemplarische Antworten zur Frage:

Wie haben Ihre Mitarbeitenden die Situation, insbesondere die Arbeit im Home-Office angenommen?

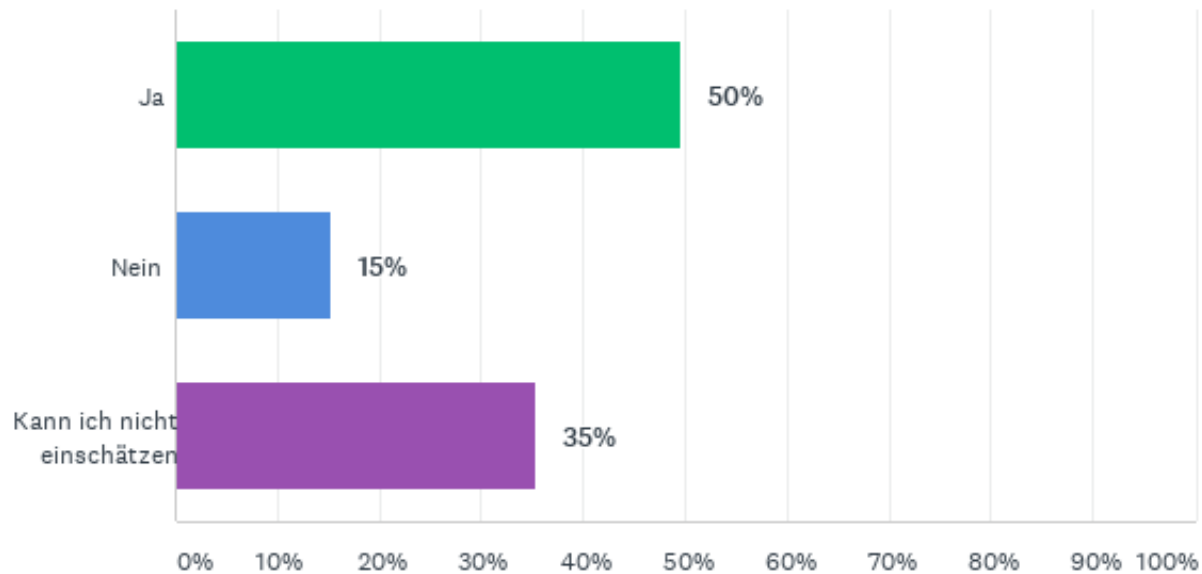
- + Gemischt, vieles erschwert das Home Office
- + Kurzfristig gut, aber relativ schnelle Hinwendung zu den Vorteilen des normalen Office-Betriebs (Teamwork, Effizienz)
- + Wir werden Home Office weiter beibehalten und doch sind alle glücklich, sich wieder persönlich zu treffen
- + Homeoffice war bei uns bereits vor Covid-19 möglich und wurde genutzt. Es überwiegt aktuell mehr die Freude unter den Kollegen wieder im Büro arbeiten zu können. Wir sehen aber bei vielen Kunden & Partnern (besonders bei den bis dato sehr konservativen) einen klaren Trend zum Homeoffice. Wir gehen auch von stark reduzierten Reisetätigkeiten in der Zukunft aus.

## 7b) Exemplarische Antworten zur Frage:

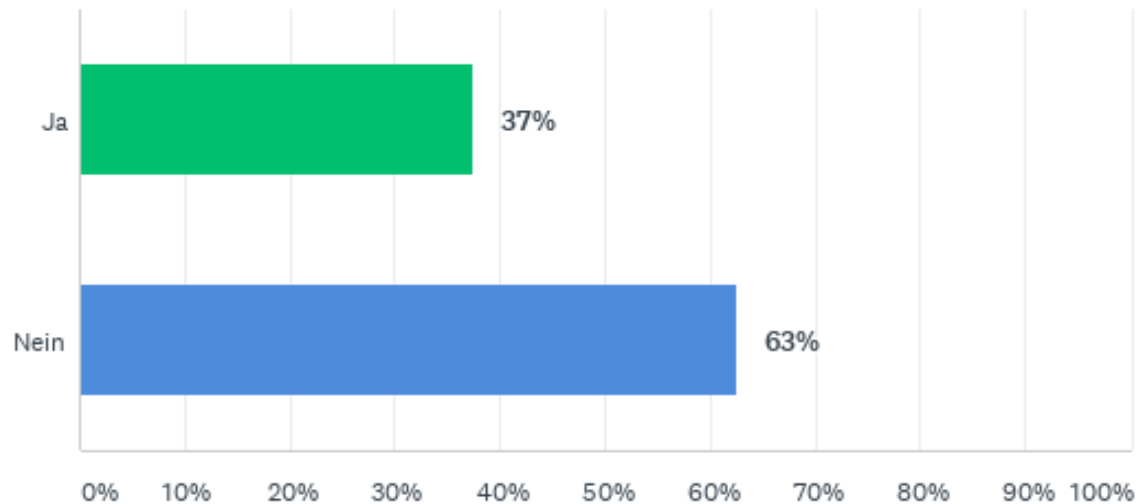
Wie haben Ihre Mitarbeitenden die Situation, insbesondere die Arbeit im Home-Office angenommen?

- + Nur zu Lockdown-Zeiten waren die MitarbeiterInnen teilweise im Homeoffice, jetzt sind alle wieder da
- + Wir haben den MitarbeiterInnen schon immer anteilig Homeoffice ermöglicht. Diese wurden z.T. zeitlich begrenzt ausgeweitet. Mitarbeiter sind in ihren Präferenzen unterschiedlich
- + Home Office wurde gut angenommen. Bekannte Schwierigkeiten bei den jungen Familien
- + Sehr ambivalent – teils sehr positiv – teils anstrengend
- + Muss differenziert betrachtet werden

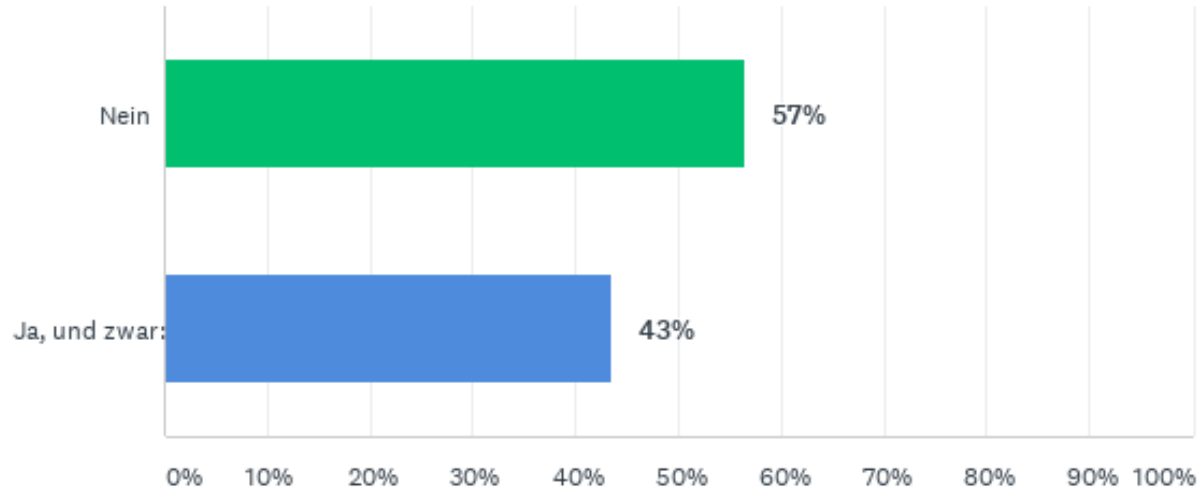
## 8. Haben Sie das Gefühl, dass Ihre Partnerunternehmen Investitionen zurückhalten, die eigentlich sinnvoll wären?



## 9. Halten Sie selbst Investitionen zurück?



## 10. Hat sich für Ihr Unternehmen auch Gutes aus der Corona-Situation ergeben?





## 10a) Exemplarische Antworten zur Frage: Hat sich für Ihr Unternehmen auch Gutes aus der Corona-Situation ergeben? – Ja, und zwar:

- + Schnelle Digitalisierung
- + Der Boom der Campingbranche
- + Der Umgang der Kunden mit uns wurde menschlicher
- + Mehr Zeit für Wesentliches
- + Der Verbraucher wird qualitätsbewusster im Preis-Leistungs-Verhältnis
- + Einsatz neuer Technologien im Bereich Schulung
- + KollegInnen wurden durch die soz. Einschränkungen wichtiger, das „Wir-Gefüh“ wurde gestärkt – dadurch besseres Arbeitsklima
- + Kunden hatten mehr Zeit um an Energieeffizienzmaßnahmen zu denken
- + Blick auf das Wesentliche, das die Gesundheit der Mitarbeiter sehr wichtig ist

## 10b) Exemplarische Antworten zur Frage: Hat sich für Ihr Unternehmen auch Gutes aus der Corona-Situation ergeben? – Ja, und zwar:

- + Wir bauen einen neuen Zweig auf, Diversifikation des Angebots
- + Aufbau eines zweites, branchenfremdes Standbein, Online Shop wird besser genutzt
- + Toleranz von Seiten des Arbeitgeber für persönliche Themen wie Kinder, Homeoffice
- + Digitalisierung und Virtualisierung von Events
- + Alle haben gelernt, dass man viele Sachen auch online machen kann. Die Kombination persönlich und online ist aus unserer Sicht das Beste für die Zukunft
- + Die Kunden sind etwas geduldiger geworden
- + Veränderte Öffnungszeiten
- + Wir haben unsere Produkte digitalisiert
- + Neue Formen der Arbeitsteilung und Kommunikation

## 10c) Exemplarische Antworten zur Frage: Hat sich für Ihr Unternehmen auch Gutes aus der Corona-Situation ergeben? – Ja, und zwar:

- + Stärker Fokus auf Optimierung und Eliminierung von Ineffizienz
- + Weniger Straßenverkehrsaufkommen
- + Online Geschäft hat sich in den ersten 6 Monaten besser entwickelt
- + Der Trend zur Elektrifizierung beschleunigt sich merklich
- + Zeit zum Reflektieren
- + Ich bin noch strukturierter
- + Ideen für neue Produkte und Leistungen, für die nur noch die Kunden fehlen...
- + Das Umweltbewusstsein ist gestiegen
- + Die digitale Unternehmenswelt ist in Zeiten von Corona die Überlebensgarantie
- + Die Erkenntnis, dass Mitbewerber nicht so gut aufgestellt waren wie wir

## 10d) Exemplarische Antworten zur Frage: Hat sich für Ihr Unternehmen auch Gutes aus der Corona-Situation ergeben? – Ja, und zwar:

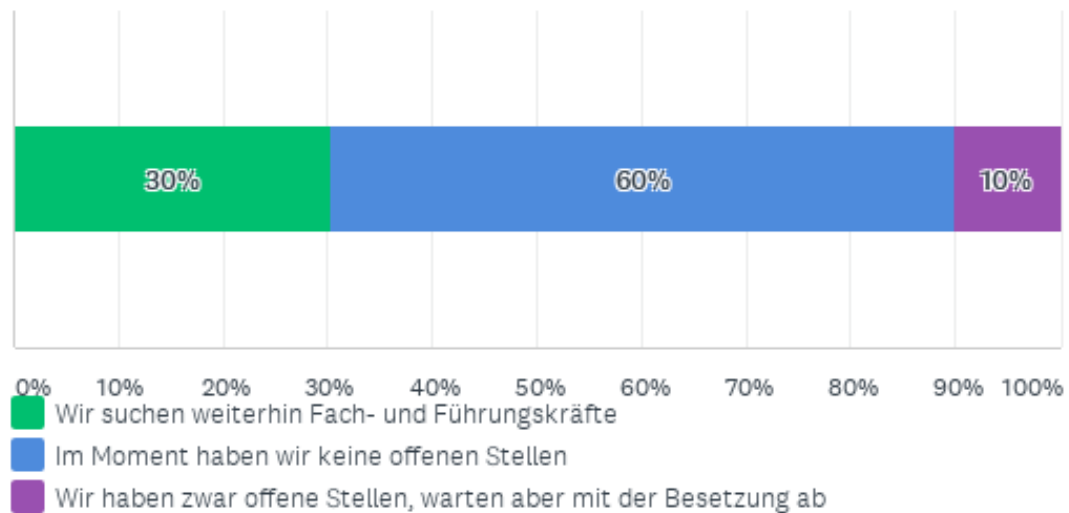
- + Noch mehr Kommunikation untereinander, vielleicht auch eine realistischere Wertschätzung, wie gut es uns geht
- + Webinar ohne Anfahrtskosten
- + Weniger Zeit im Auto - dank Video-Konferenzen
- + Aufträge von öffentlichen Auftraggebern, die lange auf Halde lagen, werden realisiert
- + In Einzelfällen steigt die Bereitschaft, das eigene Unternehmen zu veräußern
- + Der Total-Stopp hat ein Innehalten erfordert und das Überprüfen von eingefahrenen Wegen, Neuausrichtungsmöglichkeiten und Nachholen von lange aufgeschobenen Themen
- + Leichtere Mitarbeiterakquise
- + Stressabbau, Überlegung Selbstständigkeit aufzugeben

## 11. Wo liegt aus Ihrer Sicht derzeit und zukünftig das schwerwiegendste Problem für Ihr Unternehmen in Bezug auf die Corona-Maßnahmen?

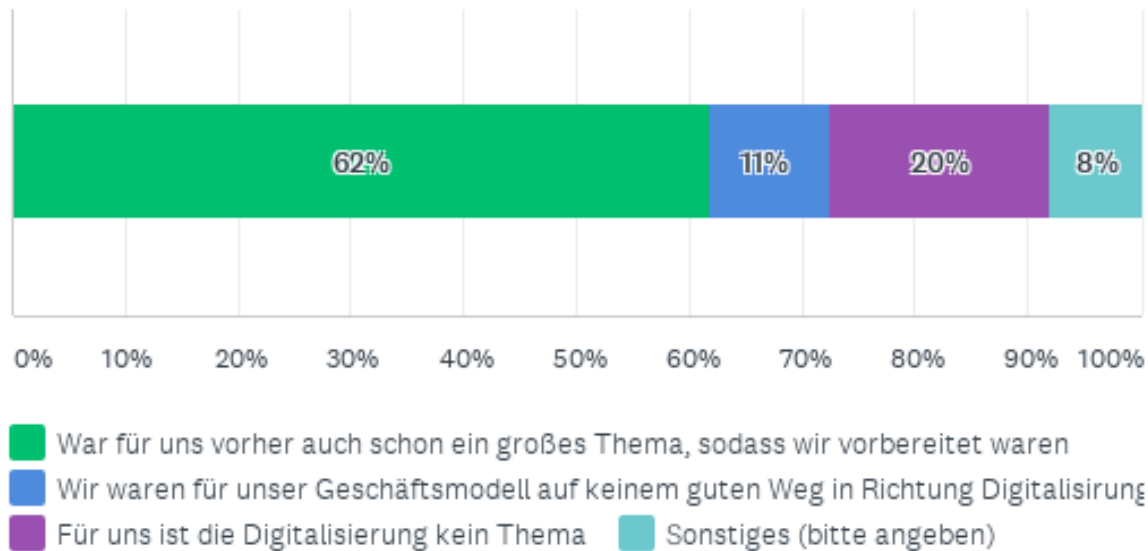
- + Verbraucher bilden aufgrund der Situation erhöhte Rücklagen und drosseln die Ausgaben
- + Die Firma wird mit Privatmitteln am Leben gehalten
- + Dauerhaft geschwächte Kunden
- + Mögliche Ansteckung und Quarantäne, Unsicherheit bleibt
- + Dass jederzeit wieder mit einer Schließung gerechnet werden muss
- + Fehlende Veranstaltungen
- + Aufrechterhaltung der positiven Kundenbeziehungen durch persönlichen Dialog

12. Vor Corona war eines der drängendsten Themen im Landkreis, die Suche nach Fach- und Führungskräften.

Wie hat sich diese Situation in Ihrem Unternehmen verändert?



### 13. Wie hält das Thema Digitalisierung durch Corona Einzug in Ihr Unternehmen?



## 13a) Exemplarische Antworten zur Frage: Wie hält das Thema Digitalisierung durch Corona Einzug in Ihr Unternehmen?

- + In dieser Situation momentan zu teuer weitere Umstellungen voranzutreiben
- + Digitalunterricht ist qualitativ deutlich schlechter als Präsenzunterricht
- + Schrecklicher Trend!
- + Müssten investieren, dafür fehlt uns zur Zeit das Geld.



## 14. Wo sehen Sie Ihr Unternehmen Ende 2021?

- + Gestärkt oder nicht mehr vorhanden
- + Hoffentlich gut strukturiert und digitaler
- + Stark verschlankt, Ausgaben auf das Nötigste reduziert, Konzentration auf den Erhalt des Unternehmens
- + Stärker als heute
- + Das ist sehr ungewiss, da wir nicht abschätzen können, wie lange wir unsere derzeitigen Umsatzeinbußen noch auffangen können
- + Hoffentlich immer noch am Markt, mit der Möglichkeit die Investitionen zu tätigen, die wir in diesem Jahr eingespart haben
- + Gefestigt und aufgrund von Qualitätsvorteilen den Mitbewerbern gegenüber im Vorteil

## 14a) Wo sehen Sie Ihr Unternehmen Ende 2021?

- + Durch Umzug und die dadurch entfallenen Mehrkosten besser aufgestellt
- + Strukturiert und effizienter
- + Nach der zu erwartenden Flaute Q1 + Q2/2021 werden wir unseren Geschäftsbetrieb wieder normal fortführen können. Ende 2021 werden wir ein normales, gutes Jahr hinter uns haben
- + Als Luftfahrtunternehmen sehen wir keine rasche Erholung
- + Das hängt stark davon ab, wie lange sich die Corona Maßnahmen noch hinziehen und in welcher Intensität uns die Maßnahmen treffen
- + Das kommt darauf an: Wenn weiterhin Party und Urlaub Vorrang vor einem schnellen Neustart der Wirtschaft bekommen, sehe ich nicht nur für unser Unternehmen schwarz

## 14b) Wo sehen Sie Ihr Unternehmen Ende 2021?

- + Unternehmensschwerpunkte werden der Krise angepasst, dennoch wird es eher schwierig werden, da „Sekundärschäden“ kommen und aktuell noch funktionierende Branchen und Unternehmen oft mitgerissen werden
- + Offen! Abhängig von der Politik, die aktuell keinerlei Maßnahmen zurücknimmt und nur auf einen nicht getesteten Impfstoff wartet, bis alle Unternehmen platt sind!
- + Wenn wir nicht ein weiteres Berufsverbot bekommen, die Wirtschaft nicht zusammenbricht und Finanzsystem nicht kollabiert, könnten wir es mit Gottes Hilfe überstehen
- + Wachstum + 20 %, stärkere Nachfrage nach unseren Digitalisierungslösungen
- + Immer noch im Kampf ums Überleben
- + Weiter auf der Erfolgsspur
- + Wir passen uns der Entwicklung am Markt an und schauen zuversichtlich in die Zukunft

## 14c) Wo sehen Sie Ihr Unternehmen Ende 2021?

- + Immer noch in Bayern und im Landkreis. Weichen für neue Geschäftsfelder gestellt, aber insgesamt weiterhin noch erheblicher Finanzierungsbedarf als Startup
- + Regional besser vernetzt und aktiv; aktiv im Bereich Nachhaltigkeit, Corporate Responsibility und Umweltschutz; neben Präsenzveranstaltungen werden wir sicher auch hybride Veranstaltungen durchführen
- + Das kommt auf die Politik an. Wenn es der Politik gelingt, Fehler einzugestehen und die Menschen mit auf einen neuen Weg zu nehmen, werden wir und alle Unternehmen davon profitieren. Wenn weiter so gehandelt wird wie derzeit, sehe ich dauerhaft auch auf uns ungeahnte Herausforderungen zukommen, weil wir Beziehung zu unseren Kunden verlieren werden. Dies ist ein wesentlicher Garant für unser Geschäftsmodell
- + Wir hoffen den Umsatzrückgang in unserem Stammgeschäft durch das neugeschaffene digitale Angebot ausgleichen zu können. 2-3 neue MitarbeiterInnen einstellen, positives Gesamtergebnis

## 14d) Wo sehen Sie Ihr Unternehmen Ende 2021?

- + Ungewiss. Als Technologie-Dienstleister sind wir von Aufträgen der Großindustrie abhängig. Dort steht im Bereich R&D derzeit kein Stein mehr auf dem anderen.
- + Unklar, hängt sehr von der Stadtentwicklung ab... Verödung durch Leerstände etc. versus Konzepte zur Frequenzsteigerung
- + Entweder erfolgreich mit „Nach-Corona“-Lösungen zur weiteren Automatisierung von Prozessen oder Pleite
- + 5G Digitalisierungs-Frontrunner

33% glauben an eine Verbesserung  
11% vermuten eine Verschlechterung  
37% werden sich mehr oder weniger stabil halten  
19% ungewiss

## 15. Was soll für Ihr Unternehmen nach Corona weiterhin bleiben?

- + Ein erhöhter Kundenstamm
- + Eigene Produkte, eigener Webshop
- + Digitale Schulungen
- + Reisen nur wenn nötig
- + Rücksicht und Verständnis für andere
- + Flexibles und ortonabhängiges Zusammenarbeiten
- + Die Nachfrage nach der Urlaubsform Camping
- + Mehr Aufmerksamkeit für Zukunftsbranchen
- + Die Flexibilität und Rückbesinnung auf das, was wirklich zählt

## 15a) Was soll für Ihr Unternehmen nach Corona weiterhin bleiben?

- + Dass sich nicht wieder alles überhitzt
- + Sehen derzeit keine positiven Aspekte
- + Agil und gut gelaunt
- + Weitere Nutzung von Online-Plattformen für die Kommunikation
- + Ggfs. wo es möglich ist mehr Bereitschaft für Homeoffice
- + Es wird kein „nach Corona“ geben
- + Eine ausgewogene Balance aus Video-Calls und persönlichen Reisen
- + Die alte Normalität!
- + Regionales Einkaufen
- + Enge Kundenbindung

## 15b) Was soll für Ihr Unternehmen nach Corona weiterhin bleiben?

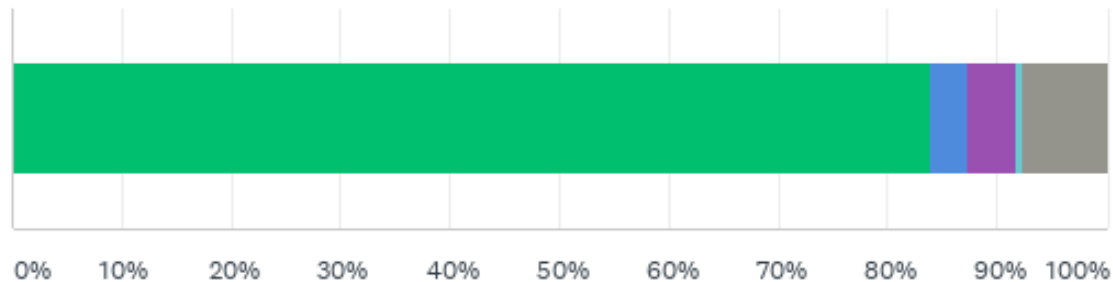
- + Kein Händeschütteln aller Besucher
- + NICHTS von Corona und den Einschränkungen darf bleiben!
- + Ernsthaftes Interesse an Gegenüber/Kunden/Dienstleistern/Kooperationspartnern...
- + Das Sicherheitsbedürfnis der Kunden
- + Die Möglichkeit für die MitarbeiterInnen tageweise auch Zuhause zu arbeiten
- + Schlank. Schnell. Flexibel. Kostenbewusst
- + Innovationskraft
- + Die Nachfrage nach regionalen Produkten/Dienstleistungen
- + Drive, Team-Spirit
- + Erfolg



## 15c) Was soll für Ihr Unternehmen nach Corona weiterhin bleiben?

- + Da wir viel Kundenkontakt haben, werden wir die Plexiglasscheiben behalten
- + Mehr Zeit für die Familie
- + Erleichterter Zugang zu Fremdmitteln, staatliche Ausfallbürgerschaften und hoffentlich mehr unternehmerfreundliche Banken und keine Zitterinstitute mit extremen unsozialen Eigeninteressen. Banken müssen keine Weltbanken sein, sondern verlässliche, regionale Partner
- + Videokonferenzen, endlich nicht mehr das sinnfreie Autofahren zu irgendwelchen Terminen in München, was nur Zeit und Nerven kostet
- + Positive Haltung gegenüber weiterer Digitalisierung von Prozessen
- + Netzwerke mit anderen Firmen
- + Ein zuverlässiger Arbeitgeber in der Region
- + Der Markt wird weiter bestehen, der Fachkräftemangel leider auch

## 16. Welche Maßnahmen der gwt unterstützen Sie in dieser Corona-Zeit am meisten?



- Versendung der Corona-Info-E-mails
- Telefonische Präsenz und Klärung der Fragen im Eins-zu-Eins-Gespräch
- Erstellung der Corona-Infohomepage [www.starnberger-unternehmenshilfe.org](http://www.starnberger-unternehmenshilfe.org)
- Durchführung der Video-Konferenzen z.B. zur Soforthilfe
- Gar nichts von all den Angeboten, ich wünsche mir Folgendes:

## 16a) Welche Maßnahmen der gwt unterstützen Sie in dieser Corona-Zeit am meisten? – Ich wünsche mir Folgendes:

- + Das wir endlich wieder normal arbeiten und leben können
- + Bezahlbaren Wohnraum für Mitarbeiter, zuverlässige Kinderbetreuung
- + Endlich wieder Präsenz-Events zum Lernen und Netzwerken
- + Wunschlos glücklich
- + Ein paar mehr Fachkräfte
- + Einwirken auf die Politik, dass in Zukunft Situationen/Krisen wie diese mit mehr Augenmaß umgesetzt werden
- + Bessere Unterstützung der Banken bzgl. KfW
- + Mehr Transparenz des „Warum“