

Konjunkturlage aus Sicht der Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte

Zusammenfassender Bericht für die vierteljährliche Lagebeurteilung des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank vom Dezember 2005

Die Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte der Schweizerischen Nationalbank stehen in ständigem Kontakt mit einer Vielzahl von Unternehmen aus den verschiedenen Branchen und Sektoren der Wirtschaft. Ihre Berichte, welche die subjektive Einschätzung der Unternehmen wiedergeben, sind eine wichtige zusätzliche Informationsquelle für die Beurteilung der Wirtschaftslage. Im Folgenden werden die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst, die sich aus den von September bis November 2005 geführten Gesprächen zur aktuellen und künftigen Wirtschaftslage ergaben.

Zusammenfassung

Aus den Gesprächen der Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte mit rund 140 Vertretern aus verschiedenen Wirtschaftssektoren und Branchen ergab sich für die Monate September bis November 2005 ein günstigeres Bild als bei der vorangegangenen Gesprächsrunde. Der Konjunkturaufschwung scheint an Kraft gewonnen zu haben und allmählich auch die Binnenwirtschaft zu erfassen. Ausgesprochen zuversichtlich äusserten sich erneut die Vertreter der Exportindustrie, des Finanzsektors und der Bauwirtschaft. Nach wie vor verhalten schätzten dagegen die Exponenten des Detailhandels die Lage ein. Fast alle Gesprächspartner betonten den ausgeprägten Preiswettbewerb.

Die Investitionstätigkeit nahm insgesamt zu, von einem Investitionsstopp war nicht mehr die Rede. Angesichts des scharfen Wettbewerbs standen zwar weiterhin Erneuerungs- und Rationalisierungsinvestitionen im Vordergrund. Vermehrt wurden aber auch Erweiterungsinvestitionen getätigt. Die Gesprächspartner schätzten die Aussichten für 2006 mehrheitlich optimistisch ein. Vielerorts gründete diese Zuversicht auf einem soliden Auftragspolster, das bis weit in das nächste Jahr eine gute Kapazitätsauslastung gewährleistet.

1 Produktion

Industrie

Die Gesprächspartner aus der Industrie schätzten die Geschäftsentwicklung zuversichtlich ein. Die teilweise recht ehrgeizigen Umsatzziele für das Jahr 2005 konnten eingehalten, oft auch übertroffen werden. Angesichts der voll ausgelasteten Kapazitäten verlängerten sich die Lieferfristen. Als besonders dynamische Absatzmärkte wurden weiterhin Asien (China), Mittel- und Osteuropa sowie die USA genannt. Demgegenüber wurde das Europageschäft weiterhin als verhalten eingestuft; immerhin scheint sich die Lage nicht mehr weiter verschlechtert zu haben.

Zu den stark expandierenden Branchen gehörten weiterhin die chemisch-pharmazeutische Industrie, die Medizinaltechnik und Biotechnologie, die Elektrotechnik (inkl. Elektronik) sowie die Uhrenindustrie. Inzwischen scheint sich die Geschäftslage aber auch in denjenigen Branchen langsam aufzuheben, die im bisherigen Konjunkturverlauf nachhinkten. Dazu gehören insbesondere der allgemeine Maschinenbau und der Fahrzeugbau. Andere Branchen wie die Textil- und Bekleidungsindustrie operierten weiterhin in einem schwierigen Umfeld, doch wurden auch dort die Aussichten für 2006 recht zuversichtlich beurteilt.

Dienstleistungen

Der Detailhandel beurteilte den Geschäftsgang weiterhin verhalten, doch gab es vereinzelt Stimmen, die von einer zögerlichen Verbesserung sprachen. Die Konsumenten wurden indessen weiterhin als vorsichtig und preisbewusst bezeichnet. Der Preissenkungsdruck machte insbesondere den Grossverteilern stark zu schaffen: Der Umsatz in den neu geschaffenen Tiefpreissegmenten nimmt zwar massiv zu, doch geht dies zulasten des normalen Sortiments, so dass insgesamt kaum Umsatzsteigerungen erreicht werden. Kleinere, im oberen Preissegment angesiedelte Spezialgeschäfte verzeichneten eine recht gute Umsatzentwicklung, teilweise auch dank des anziehenden Tourismus.

Trotz des schlechten Wetters und der Hochwasser von Ende August beurteilten die Gesprächspartner aus der Hotellerie die Sommersaison mehrheitlich als zufrieden stellend bis gut. Oft entschädigten die guten Buchungszahlen im Herbst zumindest teilweise für die Umsatzeinbussen im Sommer. Der Städtetourismus zog deutlich an, nicht

zuletzt dank der steigenden Gästezahlen aus Asien. Die Restaurateure, die nach wie vor mit einer zurückhaltenden Kundschaft und einem starken Wettbewerb konfrontiert sind, sprachen dagegen weiterhin von einer schwierigen Situation. Nicht nur die Privat-, sondern auch die Firmenkunden befinden sich weiterhin auf Sparkurs; ein etwas grosszügigeres Ausgabeverhalten legen inzwischen die Kunden aus dem Finanzsektor an den Tag.

Die Gesprächspartner aus unternehmensbezogenen Dienstleistungsbranchen wie dem Transportwesen, der Telekommunikation, der Logistik und der Unternehmensberatung registrierten eine Belebung des Geschäftsgangs. Dies gilt auch für die Werbebranche. Diese profitierte insbesondere von den aufwändig gestalteten Inseraten im Immobilienbereich, doch scheint sich auch das allgemeine Inseratgeschäft aus der Flaute zu lösen.

Einen unverändert guten Geschäftsgang meldeten die Banken. Die beiden wichtigsten Umsatzträger bildeten weiterhin das Hypothekengeschäft und die Vermögensverwaltung. Bezüglich der Entwicklung auf dem Hypothekemarkt scheiden sich die Geister, wobei die jeweilige Einschätzung stark regional geprägt ist. Einige Gesprächspartner – auch aus der Bauwirtschaft und dem Liegenschaftsbereich – orteten lokale Überhitzungserscheinungen und eine klar gestiegene Risikobereitschaft der Banken, andere waren überzeugt, dass die Risiken unter Kontrolle sind.

Bau

Die auf den Wohnungsbau ausgerichteten Unternehmen beurteilten die Geschäftslage weiterhin als ausgesprochen gut und sahen für die kurze Frist kaum Abschwächungstendenzen. Das Auftragsvolumen dürfte vorläufig hoch bleiben, mancherorts sogar weiter leicht zunehmen. Die Gesprächspartner waren sich allerdings bewusst, dass auf die starke Expansion des Wohnbaus wieder flauere Zeiten folgen dürften. Die Bauunternehmen bauten denn auch ihre Kapazitäten in den letzten Jahren kaum aus, so dass sie auch bei einer Abschwächung des Auftragseingangs gut ausgelastet bleiben sollten. Beim Geschäfts- und Gewerbebau sahen die Gesprächspartner mehrheitlich keine Belebung, ausser bei den Verkaufsflächen. Weiterhin pessimistisch wurde die Lage im Tiefbau eingeschätzt.

2 Arbeitsmarkt

Die Einstellungspraxis blieb insgesamt zurückhaltend. So bauten die Unternehmen den Personalbestand oftmals nur auf temporärer Basis aus. Im Detailhandel hielt die Tendenz zum Personalabbau an. Gesprächspartner aus verschiedensten Branchen wiesen auf den ausgeprägten Mangel an Fachkräften hin; dies gilt vor allem für den kaufmännisch-technischen Bereich.

3 Preise, Margen und Ertragslage

Ungeachtet des besseren Geschäftsverlaufs blieb der hohe Druck auf Verkaufspreise und Margen ein dominierendes Thema. Kostensteigerungen infolge höherer Energie- und Rohstoffpreise liessen sich in der Regel nicht auf die Endkunden überwälzen, was in einigen Bereichen wie dem Transportsektor (insbesondere Flugverkehr) zu massiven Ertrags-einbussen führte. Häufig wurde versucht, die Schmälerung der Marge durch Kosteneinsparungen in anderen Bereichen zu kompensieren. Viele Zulieferer – insbesondere aus dem Nahrungsmittelbereich – bekamen unmittelbar den Preisdruck im Detailhandel zu spüren. Als Reaktion auf diese Entwicklung betonten die Gesprächspartner mehr denn je die Notwendigkeit, die Produktivität zu steigern, die Kosten zu senken und mittels Innovationen möglichst lukrative Geschäftszweige zu eröffnen. Dies gilt sowohl für Industrie- als auch für Dienstleistungsunternehmen. Vereinzelt vermochten indessen Unternehmen, die sich einer robusten Nachfrage nach ihren Produkten gegenübersahen, die Preise anzuheben; vermehrt nahmen auch Firmen Preiserhöhungen für das nächste Jahr in Aussicht.