

Konjunkturlage aus Sicht der Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte

Zusammenfassender Bericht für die vierteljährliche Lagebeurteilung des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank vom März 2007

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 Dezember 2006 bis Februar 2007 geführten Gesprächen zur aktuellen und künftigen Wirtschaftslage ergaben.

Zusammenfassung

Die Gespräche, welche die SNB-Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte in den Monaten Dezember 2006 bis Februar 2007 mit rund 150 Vertretern aus verschiedenen Wirtschaftssektoren und Branchen führten, waren von Optimismus geprägt. Fast alle Gesprächspartner bezeichneten den Start ins Jahr 2007 als geglückt, nach einem zumeist ausgezeichneten Vorjahr. Für 2007 wurde mehrheitlich mit einem weiteren substanziellen Umsatzwachstum gerechnet; von einer Verlangsamung des

Geschäftsgangs war kaum die Rede. An Zuversicht gewannen insbesondere die Vertreter des Detailhandels, die sich bis vor kurzem noch verhalten geäußert hatten.

Angesichts der hohen Kapazitätsauslastung nahm die Bereitschaft, die Kapazitäten und den Personalbestand auszuweiten, in vielen Branchen zu. Als Hauptsorge wurden erneut die steigenden Preise und Lieferfristen bei Rohstoffen und Vorprodukten genannt. Vermehrt kam aber auch die Schwierigkeit, qualifizierte Arbeitskräfte zu rekrutieren, zur Sprache.

1 Produktion

Industrie

Für die meisten Gesprächspartner aus der Industrie fiel der Jahresauftakt vielversprechend aus. Der hohe Bestellrhythmus setzte sich fort und der häufig als rekordhoch bezeichnete Auftragsvorrat sicherte die Produktion oft bis weit in das Jahr hinein. Die Nachfrage blieb breit abgestützt. Dabei entwickelte sich der Absatz nach Europa (Deutschland, Osteuropa), Asien und Lateinamerika besonders gut, während die Bestellungen aus den USA tendenziell an Schwung verloren. Regelmässig zur Sprache kam die sehr hohe Auslastung der Produktionskapazitäten. Sorge bereiteten insbesondere die steigenden Lieferfristen bei Rohstoffen und Vorprodukten, welche in den eigenen Betrieben zu Lieferverzögerungen führten.

Die ausgezeichnete Industriekonjunktur war in nahezu allen Branchen spürbar, besonders aber in der Kunststoffindustrie, der Medizinaltechnik und der Uhrenindustrie. Mit der Umsatzentwicklung sehr zufrieden waren aber auch die Vertreter baunaher Industriebetriebe. Der Aufschwung erfasste mittlerweile auch strukturschwache, stark auf den Binnenmarkt ausgerichtete Unternehmen. Erleichterung brachte dabei der Rückgang des Frankenkurses gegenüber dem Euro, der sie gegenüber der starken Auslandskonkurrenz wettbewerbsfähiger machte.

Dienstleistungen

Das Stimmungsbild im Detailhandel hellte sich auf. Nach einem mehrheitlich erfreulichen Weihnachtsgeschäft hielt der Schwung im neuen Jahr an. Von einer Januarflaute war kaum etwas zu spüren; Frequenzen und Ausgaben pro Kunde lagen mehrheitlich über dem Vorjahresstand. Die teilweise massiven, witterungsbedingten Umsatzeinbussen bei der Winterbekleidung wurden häufig durch höhere Umsätze bei der übrigen Sportbekleidung abgedeckt. Vereinzelt Umsatzeinbussen führten die Gesprächspartner zumeist auf die im Jahre 2006 massiv ausgeweiteten Verkaufsflächen zurück. Der Detailhandel in den Grenzgebieten profitierte von der Abschwächung des Frankens gegenüber dem Euro, welche Einkäufe im grenznahen Ausland unattraktiver machte. Die Expansion des Luxus- und Tiefpreissegments zulasten mittlerer Preislagen scheint mittlerweile ebenso akzeptiert wie der anhaltende Preisdruck bei vielen Gütern des täglichen Bedarfs.

Die Vertreter aus der Hotellerie und dem Gastgewerbe äusserten sich zur Wintersaison 2006/2007 mehrheitlich positiv und blieben für 2007 optimistisch gestimmt. Zwar bereitete der Schneemangel den Bergbahnen in tieferen Lagen grosse Probleme. Im Gastgewerbe waren die Einbussen aber oft weniger ausgeprägt als befürchtet, da die Gäste auf andere Aktivitäten auswichen. Allgemein nahmen nicht nur die Bettenauslastung, sondern auch die Ausgaben pro Gast deutlich zu. Nach einem hervorragenden vierten Quartal zeigten sich auch die Vertreter des Städtetourismus über die Entwicklung des Geschäfts- und Freizeittourismus im neuen Jahr sehr erfreut.

Ein positives Bild ergaben auch die Gespräche mit Vertretern aus dem unternehmensbezogenen Dienstleistungsbereich. Dazu gehörten das Verkehrs- und Transportgewerbe, der Beratungssektor und die Anbieter von Informatikdienstleistungen. Die Gesprächspartner aus dem Informatikbereich orteten sowohl bei der Hard- als auch bei der Software einen erheblichen Modernisierungsbedarf und damit verbunden eine verstärkte Nachfrage nach Schulung. Die Preise blieben indessen in allen Bereichen der Informatikbranche unter Druck.

Nach dem ausgezeichneten Jahr 2006 erwarteten die Vertreter der Banken ein weiteres gutes Geschäftsjahr. Von einer absehbaren Verlangsamung des Geschäftsgangs war auch hier keine Rede. Sowohl das Kredit- als auch das Vermögensverwaltungsgeschäft entwickelten sich bis zuletzt erfreulich. Der Konkurrenzdruck wurde bei den Hypothekar- wie auch den Unternehmenskrediten als unverändert stark eingeschätzt, so dass die Margen unter Druck blieben.

Bau

Die Gesprächspartner aus der Bauwirtschaft äusserten sich zur Geschäftsentwicklung weiterhin positiv. Der Auftragseingang und der Arbeitsvorrat bewegten sich auf hohem Niveau. Die Kapazitäten waren stark ausgelastet, was mitunter zu Verzögerungen führte. Zur guten Mengenentwicklung kam vermehrt ein grosszügigeres Ausgabeverhalten der Kunden, beispielsweise beim Innenausbau. Wohl sahen einige Gesprächspartner beim Wohnungsbau den Zenit erreicht, doch bereitete dies offenbar noch keine Sorgen. Einige Vertreter sprachen von einem anziehenden Industriebau, während die Lage im Tiefbau je nach Region unterschiedlich eingeschätzt wurde.

2 Arbeitsmarkt

Viele Gesprächspartner beabsichtigten, den Personalbestand auszuweiten, oft im Zusammenhang mit Erweiterungsinvestitionen. Häufig war von einem ausgeprägten Mangel an qualifizierten Arbeitskräften die Rede, der einer weiteren Expansion im Wege stand. Für Fachkräfte sahen sich die Gesprächspartner regelmässig auch im EU-Raum um.

Vermeehrt war die Lohnentwicklung ein Thema. Eine Reihe von Vertretern aus der Industrie und dem Dienstleistungssektor registrierte einen deutlichen Anstieg der Löhne, ausgelöst vor allem durch den starken Wettbewerb um Fachkräfte und Spezialisten. Die Unternehmen sahen in dieser Entwicklung mehrheitlich einen Anpassungsprozess, nach einer langen Phase schwach steigender Löhne.

3 Preise, Margen und Ertragslage

Die meisten Gesprächspartner aus der Industrie sprachen von einer deutlich verbesserten Ertragslage, vor allem infolge der guten Mengenkongunktur. Demgegenüber blieben die Margen unter Druck, da insbesondere die stark gestiegenen Preise für Rohstoffe und Vorprodukte (Stahl und Kunststoffteile) sowie Energie nur teilweise auf die Verkaufspreise überwältzt werden konnten. Im Vergleich zu früheren Gesprächsrunden hoben gleichwohl mehr Unternehmen die Verkaufspreise an oder stellten Preiserhöhungen in Aussicht. Als Hauptgrund für den insgesamt immer noch geringen Spielraum für Preiserhöhungen wurde der starke internationale Wettbewerb genannt.

Im Detailhandel blieben die Preise unter Druck, vor allem im unteren Preissegment. Auf die Verteuerung des Euro reagierten die Grossverteiler mit tieferen Preisgeboten an den Beschaffungsmärkten. Verschiedene Vertreter aus dem Konsumgüterbereich waren zudem der Ansicht, dass sich in der Schweiz höhere Produktpreise gegenüber dem Ausland kaum mehr durchsetzen liessen und führten dies vor allem auf die massiv gestiegene Preistransparenz infolge des Internets zurück.

In der Industrie bildete der Rückgang des Frankenkurses gegenüber dem Euro eine Gelegenheit, die Marge aufzubessern. Importeure aus dem Euroraum bekamen indessen auch die Kehrseite der Frankenabwertung zu spüren.