

Konjunkturlage aus Sicht der Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte

Zusammenfassender Bericht für die vierteljährliche Lagebeurteilung des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank vom Dezember 2006

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 2006 geführten Gesprächen zur aktuellen und künftigen Wirtschaftslage ergaben.

Zusammenfassung

Die Gespräche, welche die SNB-Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte in den Monaten September bis November mit rund 140 Vertretern aus verschiedenen Wirtschaftssektoren und Branchen führten, vermitteln das Bild einer Konjunktur in Hochform. Die Gesprächspartner sahen bis zuletzt keine Verlangsamungstendenzen; in einzelnen Fällen war sogar von einer Beschleunigung des Geschäftsgangs die Rede. Zu den besonders prosperierenden Branchen gehörten die Exportindustrie, der Tourismus, die Bauwirtschaft und die Banken. Der Detailhandel entwickelte sich dagegen verhal-

ten. Die Aussichten für 2007 wurden optimistisch eingeschätzt. Eine Reihe von Gesprächspartnern rechnete zwar mit einem verlangsamten Expansionsrhythmus, doch sahen sie darin eine unumgängliche Normalisierung.

Begünstigt durch die allgemein gute Ertragslage nahm die Investitionsbereitschaft zu. Investitionsprojekte werden jedoch nach wie vor sorgfältig geprüft, wobei auch Alternativen wie die Auslagerung von Produktionsteilen ins Auge gefasst werden. Eine vorsichtige Haltung herrschte auch weiterhin bei Festanstellungen vor. Als Hauptsorge wurden die zunehmenden Beschaffungsprobleme bei den Rohstoffen genannt.

1 Produktion

Industrie

Die meisten Vertreter aus der Exportindustrie meldeten einen anhaltend robusten Bestelleingang und volle Auftragsbücher, die oft bis weit in das nächste Jahr eine hohe Auslastung sichern. Die Nachfrage blieb breit abgestützt. Hervorgehoben wurde die gute Geschäftsentwicklung im EU-Raum, namentlich in Deutschland und in den osteuropäischen Ländern. Positiv entwickelte sich auch die Nachfrage aus Asien, Lateinamerika und den USA. Allerdings spürten die Anbieter von Produkten für die amerikanische Bau- und Automobilindustrie eine deutliche Verlangsamung des Bestelleingangs. Viele Gesprächspartner sprachen von Lieferengpässen bei den Vorprodukten, die wiederum längere Lieferfristen bei ihren Kunden nach sich zogen. Besorgt zeigten sie sich über die Entwicklung an den Rohstoffmärkten. Neben den Preissteigerungen bei wichtigen Rohmaterialien wie Metallen, Stahl und Holz kamen vor allem die wachsenden Schwierigkeiten, die erforderlichen Mengen in nützlicher Frist überhaupt zu erhalten, zur Sprache.

Die gute Geschäftslage erstreckte sich über alle Branchen. Die Energietechnik profitierte von der stark gestiegenen Investitionsbereitschaft der Petrochemie und der Elektrizitätswirtschaft. Aber auch die Vertreter aus Metallindustrie, Medizintechnik, Zivilluftfahrt und dem breiten Segment der Maschinenindustrie waren mit der Umsatzentwicklung zufrieden. Einen ausgezeichneten Geschäftsgang meldeten ausserdem die Anbieter von teuren Konsumgütern, darunter die Uhrenindustrie sowie das Luxussegment in den Bereichen Nahrungsmittel, Bekleidung und Modeaccessoires.

Dienstleistungen

Die Vertreter aus Tourismus und Gastgewerbe blickten auf eine erfolgreiche Sommersaison zurück. Dank des schönen Herbstwetters gelang es, den verregneten August mehr als wettzumachen. Dabei entwickelten sich sowohl die Gästezahlen als auch die Ausgaben pro Gast erfreulich. Für den Städtetourismus war 2006 bis anhin ein Rekordjahr. Im Hinblick auf die bevorstehende Wintersaison herrschte allgemein Zuversicht, da der Buchungsstand bereits im Herbst hoch war.

Eine gute bis ausgezeichnete Geschäftsentwicklung meldeten auch die Reisebranche und der

Transportsektor, darunter vor allem der Luftverkehr. Die Auslastung der Flüge sowie die Einnahmen pro Passagierkilometer nahmen deutlich zu. Positiv äusserten sich auch die Anbieter von unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Während sich die allgemeine Unternehmensberatung schon seit einiger Zeit im Aufwind befindet, spürten nun auch die Vertreter der ICT-Branche eine deutlich gestiegene Investitionsbereitschaft, bei einem allerdings anhaltend starken Druck auf die Preise.

Die Gesprächspartner aus dem Bankensektor sahen keine Anzeichen einer Konjunkturabflachung. Das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft entwickelte sich erfreulich, getrieben unter anderem durch die Erholung der Börse. Trotz höherer Zinsen expandierte das Hypothekengeschäft, wobei der Druck auf die Margen unverändert stark war. Gemäss den meisten Gesprächspartnern verbesserte sich das Firmenkundengeschäft. Die Ertragslage der Firmenkunden wurde als sehr gut beurteilt, was zu einer verbesserten Bonität des Kreditportefeuilles führte. Infolge der reichlichen Liquidität bezahlten viele Firmenkunden Bankkredite zurück. Bei den Kundengeldern war eine Verlagerung zu höher verzinsten Anlageformen spürbar. Die Entwicklung im Immobiliensektor wurde weiterhin unterschiedlich eingeschätzt. Einige Gesprächspartner sahen Überhitzungstendenzen, andere betonten, dass zwar sehr viele Wohnungen gebaut würden, diese aber rasch verkauft oder vermietet werden könnten.

Auch bezüglich des privaten Konsums gehen die Einschätzungen auseinander. Während sich die Exponenten aus konsumnahen Dienstleistungen über die Geschäftsentwicklung zufrieden äusserten, schätzten die Vertreter des Detailhandels die Lage mehrheitlich als verhalten ein. Zwar sind Frequenzen und Kaufbereitschaft gestiegen, doch blieb die Umsatzentwicklung volatil. Zudem entwickelte sich die Nachfrage je nach Preissegment sehr unterschiedlich. Allgemein tendierten die Umsätze im Tief- und im Hochpreissegment klar nach oben, während sich das mittlere Preissegment schleppend entwickelte. Bei den Grossverteilern drückten die Preissenkungen bei Nahrungsmitteln und anderen Gütern des täglichen Bedarfs auf die nominalen Umsätze. Trotz der teilweise schwierigen Geschäftslage sahen die meisten Gesprächspartner dem Weihnachtsgeschäft aber zuversichtlich entgegen, nachdem sich die Umsätze im November erfreulich entwickelt hatten.

Bau

Die Gesprächspartner aus der Bauwirtschaft beurteilten den Auslastungsgrad und den Arbeitsvorrat als gut bis ausgezeichnet. Hauptmotor blieb der Wohnungsbau; bedeutende Impulse gehen aber mittlerweile auch vom Geschäfts- und Tiefbau sowie von der kräftigen Renovationstätigkeit aus. Dank der guten Auftragsentwicklung waren die Unternehmen teilweise in der Lage, Aufträge selektiv anzunehmen. Die Aussichten wurden optimistisch beurteilt. Keiner der Gesprächspartner rechnete in naher Zukunft mit einer Trendwende. Einige wenige sprachen von Sättigungstendenzen im Neuwohnungsbau und wiesen dabei insbesondere auf die schwindenden Baulandreserven hin.

2 Arbeitsmarkt

Viele Unternehmen haben den Personalbestand erhöht. In den meisten Fällen erfolgte der Ausbau aber in kleinen Schritten und erst nach eingehender Prüfung des längerfristigen Personalbedarfs. Produktionsspitzen wurden in der Regel durch die Beschäftigung temporärer Arbeitskräfte bewältigt. In den wenigen Fällen, in denen der Personalbestand stark ausgebaut wurde, handelte es sich um Betriebe, die neu in ausländischen Märkten expandierten. Die Personalvermittler sprachen von einer gestiegenen Fluktuationsrate namentlich beim mittleren und oberen Management. Die Rekrutierung von technischem Fachpersonal blieb schwierig, vor allem im Bereich von Führungskräften. Auch der Arbeitsmarkt im deutschen und französischen Grenzgebiet ist diesbezüglich mittlerweile ausgetrocknet.

3 Preise, Margen und Ertragslage

Die meisten Gesprächspartner sprachen von einer deutlichen Verbesserung der Ertragslage. Zwar bestand vor allem bei den exportorientierten Firmen weiterhin ein Druck auf die Preise, doch scheint dieser tendenziell kleiner geworden zu sein. Eine Reihe von Unternehmen war in der Lage, die höheren Kosten für Energie und Rohstoffe zu überwälzen oder durch eine gezielte Akquisition von Kunden bzw. Bearbeitung von Märkten die Margen zu verbessern. Für 2007 wurden vielerorts Preiserhöhungen als unumgänglich erachtet, um die gestiegenen Kosten aufzufangen. Die Vertreter der Bauwirtschaft sahen weiterhin nur begrenzt Möglichkeiten, die Preise anzuheben und meldeten teilweise eine Verschlechterung der Ertragslage als Folge höherer Lohn- und Materialkosten. Im Gegensatz dazu signalisierten die Auftraggeber oft deutlich gestiegene Baupreise. In dieser unterschiedlichen Einschätzung widerspiegelt sich möglicherweise die Tatsache, dass kaum mehr Rabatte gewährt werden, was von den Baufirmen nicht unbedingt als eine Anhebung der Preise empfunden wird.

Die Unternehmen rechneten für das Jahr 2007 mit stärkeren Lohnerhöhungen als im Vorjahr, wobei meistens Lohnsteigerungen im Bereich von 2% bis 2,5% genannt wurden. Dabei waren zwischen den Branchen keine nennenswerten Unterschiede zu erkennen.

Der gegenwärtige Eurokurs von rund 1,60 Franken bietet für die meisten Gesprächspartner klare Vorteile und ermöglicht teilweise erhebliche Margengewinne. Die Unternehmen bleiben indes vorsichtig und kalkulieren mit einem deutlich tieferen Eurokurs. Mit einer gewissen Sorge wird die Entwicklung des Dollar verfolgt.