

Konjunkturlage aus Sicht der Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte

Zusammenfassender Bericht für die vierteljährliche Lagebeurteilung des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank vom März 2009

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 2008 bis Februar 2009 geführten Gesprächen zur aktuellen und künftigen Wirtschaftslage ergaben.

Zusammenfassung

Die rund 170 Vertreter aus verschiedenen Wirtschaftssektoren, mit denen die SNB-Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte in den Monaten Dezember 2008 bis Februar 2009 Gespräche führten, sprachen mehrheitlich von einer raschen und deutlichen Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation. Nachdem die meisten Unternehmen ihren Geschäftsgang noch bis in den Sommer 2008 hinein als gut bis sehr gut beurteilt hatten, wendete sich das Blatt im September und Oktober schlagartig. Seither hat sich die Verlangsamung des Geschäftsgangs zusehends verstärkt.

Die Auswirkungen des Konjunkturerinbruchs auf die verschiedenen Unternehmen blieben je nach Branche und Marktposition unterschiedlich. Besonders stark betroffen ist die Exportwirtschaft und hier wiederum vor allem die Investitionsgüter-

industrie. Weniger stark unter Druck sind die binnen- und konsumorientierten Unternehmen. Auch die Gesprächspartner aus diesem Teil der Wirtschaft rechnen allerdings für die kommenden Monate mit einem schwächeren Geschäftsgang.

Die Unternehmen reagierten auf den Konjunkturerinbruch mit einer Straffung des Kostenmanagements. Die getroffenen Massnahmen sind weitreichend und schliessen auch die Überprüfung von Investitionsplänen ein. An strategisch wichtigen Investitionen wird zwar im Allgemeinen festgehalten, ansonsten aber auf alles, was nicht unbedingt nötig ist, verzichtet. Eine rasch wachsende Anzahl Firmen führte Kurzarbeit ein oder bereitete diese vor. Im Januar und Februar wurden auch deutlich mehr Entlassungen ausgesprochen.

Die Unsicherheit über das Ausmass und die Dauer der Krise ist gross. Alle Gesprächspartner rechnen mit einem schwierigen Jahr.

1 Produktion

Industrie

Die Maschinenindustrie zählt zu den Branchen, die am stärksten von der Krise betroffen sind. Die Unternehmen erleben die Krise als deutlich abrupter, intensiver und globaler als die Rezession von 2002/03. Der Rückgang des Auftragseingangs erfolgte damals langsamer. Zudem gab es regionale Unterschiede, was dieses Mal nicht mehr der Fall ist. Einen besonders massiven Einbruch des Auftragseingangs erlitten die Hersteller von Textilmaschinen und die Zulieferer der Autoindustrie. Weniger drastisch war die Entwicklung bei den Herstellern von Investitionsgütern für die Energiewirtschaft und bei den Produzenten von Medizintechnik. Aber auch diese Unternehmen spüren inzwischen die Auswirkungen der Krise. Gleiches gilt für die Uhrenindustrie, die in den letzten Jahren einen regelrechten Boom erlebt hatte.

Ausserhalb der Maschinenindustrie verlangsamte sich der Geschäftsgang vor allem bei den Herstellern von Metallen, Kunststoffen, chemischen Substanzen (ausser Agrochemie), Textilien und Bekleidung. Relativ gut hielten sich hingegen die traditionell konjunkturresistenten Industrien, d.h. die Nahrungsmittel- und die Pharmaindustrie.

Der Rückgang des Auftragseingangs widerspiegelt zum Teil Lagerbewegungen: Verschiedene Gesprächspartner wiesen darauf hin, ihre Kunden hätten die Lager aggressiv gesenkt, was den Bestellungseingang stark gedrückt habe. Damit verbindet sich die Hoffnung, der Auftragseingang werde sich in den kommenden Quartalen wieder stärker im Einklang mit der Produktion bzw. dem Absatz entwickeln.

Dienstleistungen

Die Auswirkungen des Konjunkturabschwungs auf den Detailhandel blieben bisher verhalten. Viele Gesprächspartner waren vom Weihnachtsgeschäft positiv überrascht. Nach dem Rekordjahr 2007 hatten die meisten eine spürbare Abschwächung erwartet. Auch der Beginn des Jahres 2009 verlief positiv. Allerdings gibt es quer über das Sortiment Unterschiede. Gut entwickelten sich vor allem die Nahrungsmittelumsätze. Auch der Absatz von Wintersportartikeln lag über den Erwartungen. Deutlich schlechter liefen die dauerhaften Konsumgüter (Elektronik, Möbel). Gelitten hat auch der Absatz von Autos sowie die Nachfrage im Luxussegment. Verschiedene Gesprächspartner erklärten dies mit den negativen Vermögenseffekten, welche von der Finanzkrise verursacht worden sind.

Die Vertreter aus der Hotellerie und der Tourismusbranche zeigten sich mit dem Jahr 2008 ebenfalls überwiegend zufrieden. Zwar lagen die Übernachtungszahlen mehrheitlich unter den sehr guten Ergebnissen von 2007, doch hielt sich der Rückgang in Grenzen. In den letzten Monaten wurden die Auswirkungen der schwachen Konjunktur allerdings vor allem in den Städten immer deutlicher sichtbar. Der Geschäftstourismus ist stark rückläufig und das Ausgabeverhalten ist generell vorsichtiger geworden, wozu auch der starke Franken beiträgt. Diese negative Entwicklung wird teilweise durch die gute Wintersaison der Skistationen überdeckt, die von den sehr guten Schneeverhältnissen profitiert haben. Für die Sommersaison sind die Erwartungen gedämpft. Man rechnet jedoch nicht mit einem Einbruch.

Andere Zweige des Dienstleistungssektors spüren die Krise stärker. Im IT-Sektor ist das Bild noch gemischt. Hingegen erklärten Vertreter des Transport- und Logistikgewerbes, das internationale Geschäft sei eingebrochen und entsprechend stark seien die Frachttarife gesunken. Einen kräftigen Rückschlag erlitten auch die Medien. Die Einnahmen aus Inseraten gingen deutlich zurück. Betroffen sind alle Inseratetypen, also Stellen- und Immobilieninserate ebenso wie kommerzielle Inserate.

Bei den Banken litten vor allem die Kommissionseinnahmen. Der Grund liegt in den gefallen Aktienkursen und den tieferen Transaktionszahlen. Die Gesprächspartner aus dem Bankensektor erklärten, die Anleger wünschten zurzeit in erster Linie Sicherheit und Liquidität. Die Lehman-Pleite, der Madoff-Skandal und die Schliessung zahlreicher Hedge Fonds hätten das Vertrauen der Kunden untergraben. Von strukturierten Produkten (die mit hohen Kommissionseinnahmen verbunden waren) wollten die Kunden nichts mehr wissen. Weiter erklärten die Banken, sie hätten ihre Kreditpolitik nicht verändert. Die Margen seien gesunken, zum einen aufgrund des starken Wettbewerbs auf dem Hypothekarmarkt und zum anderen aufgrund der Schwierigkeit, die Liquidität ertragreich anzulegen. Die meisten Gesprächspartnern aus dem Nichtbankensektor bestätigten das Bild einer weitgehend unveränderten Kreditpolitik. Allerdings sei die Überwachung des Geschäftsverlaufs intensiver geworden. Ausserdem seien grössere Kredite – insbesondere Exportkredite – schwieriger zu bekommen. Dazu trage bei, dass der Wettbewerb in diesem Bereich nur beschränkt spiele, da kleinere Banken in der Regel nicht bereit seien, für eine der beiden Grossbanken in die Lücke zu springen. Von vielen Kunden wird zudem befürchtet, dass sich die

Kreditbedingungen bei anhaltender Rezession verschlechtern werden.

Gesprächspartner aus der Versicherungsbranche sprachen von einer kräftigen Nachfrage nach Lebensversicherungsprodukten. Im BVG-Bereich sei der technische Zinssatz weiterhin eine schwierig zu erreichende Zielgrösse. Viele Pensionskassen, die eine Unterdeckung aufweisen, suchten deshalb eine Vollversicherungslösung.

Bau und Immobilien

Die Gesprächspartner aus der Bauwirtschaft beurteilten den Auftragsbestand überwiegend als befriedigend. Die Konjunkturschwäche hatte bisher keine drastischen Auswirkungen. Auch für die nächsten Quartale wird nicht mit einem Einbruch gerechnet. Dazu dürften auch die Impulsprogramme des Bundes und verschiedener Kantone beitragen, die stark auf Infrastrukturprojekte ausgerichtet sind.

Gut gehalten hat sich vor allem der Wohnungsbau. Die Gesprächspartner rechnen weiterhin mit einer soliden Entwicklung, da die tiefen Zinssätze die Nachfrage stützen sollten. Überdies sei Wohneigentum aufgrund der schwachen Börse für viele Anleger wieder attraktiver geworden. Anhaltend stark blieb auch die Nachfrage nach Unterhalts- und Renovationsarbeiten, wovon vor allem das Ausbaugewerbe profitierte. Deutlich schwächer war der Geschäftsgang im gewerblich-industriellen Bau. Viele Gesprächspartner sprachen davon, dass Firmen Investitionsprojekte zurückgestellt hätten. Im Tiefbau ist die Auftragslage weiterhin regional unterschiedlich und teilweise stark von Grossprojekten geprägt.

Gesprächspartner aus dem Immobiliengewerbe sprachen mehrheitlich von einer Stabilisierung des Preisniveaus. Da die Immobilienpreise im Konjunkturaufschwung nicht übermässig gestiegen sind, habe es in der Schweiz keine Immobilienblase gegeben. Sie erwarteten deshalb auch keine starke Korrektur.

2 Arbeitsmarkt

Die Personalausgaben sind für die Mehrzahl der Unternehmen der grösste Kostenfaktor. Die Krise wirkte sich in den letzten Monaten denn auch zunehmend auf den Arbeitsmarkt aus. In einer ersten Phase erneuerten die Unternehmen vor allem Temporärarbeitsverträge nicht mehr und veranlassten ihre Mitarbeiter, Überstunden einzuziehen. Viele Unternehmen beantragten in den letzten Wo-

chen zudem Kurzarbeit. Diese ist für die Unternehmen jedoch teuer, weshalb auch die Zahl der Entlassungen zunahm. Betroffen sind in erster Linie die unterqualifizierten Arbeitskräfte.

Zurzeit wird die Kurzarbeit der Entlassung in der Regel vorgezogen, weil die Unternehmen die eben erst mühsam rekrutierten qualifizierten Arbeitskräfte nicht ziehen lassen wollen. Auch will man angesichts des volatilen Geschäftsgangs für den Fall einer Erholung gerüstet sein, selbst wenn sich diese bloss als temporär herausstellen sollte.

3 Preise, Margen und Ertragslage

Der Wettbewerbsdruck blieb hoch oder hat sich mit dem Konjunkturabschwung noch verstärkt. Der Spielraum für Preiserhöhungen ist damit deutlich geschwunden. Allerdings wird der Wettbewerb nicht nur über den Preis ausgetragen. Gesprächspartner aus der Hotellerie erklärten beispielsweise, sie wollten die Preise unverändert lassen und dafür Zusatzleistungen bieten.

Mit Beginn der Krise hat sich der schon seit mehreren Jahren anhaltende Preiskampf im Detailhandel wieder verschärft. Bei den Grossverteilern läutete Coop Anfang Jahr mit einer Preisreduktion auf 600 Markenprodukten eine neue Preisrunde ein. Andere Grossverteiler reagierten darauf mit gezielten Preisanpassungen auf dem eigenen Sortiment. Die Aufmerksamkeit wendet sich nun dem Marktauftritt eines neuen Grossanbieters (Lidl) zu.

Auch in der verarbeitenden Industrie stehen die Margen unter Druck, da viele Unternehmen wachsende Überkapazitäten haben. Eine gewisse Entlastung brachten in den letzten Monaten die fallenden Preise für Rohstoffe. Belastend wirkte jedoch die Aufwertung des Frankens gegenüber dem Euro und dem britischen Pfund sowie die in der hohen Wechselkursvolatilität sich widerspiegelnde Unsicherheit. Dazu kommen nun die im vergangenen Herbst beschlossenen Lohnerhöhungen. Unter Hinweis auf die fallende Teuerung werden diese im Nachhinein vereinzelt bereits als zu hoch bezeichnet. Die Volatilität des Wechselkurses und die Strompreiserhöhungen bereiten vielen Unternehmen ebenfalls weiterhin Sorgen.