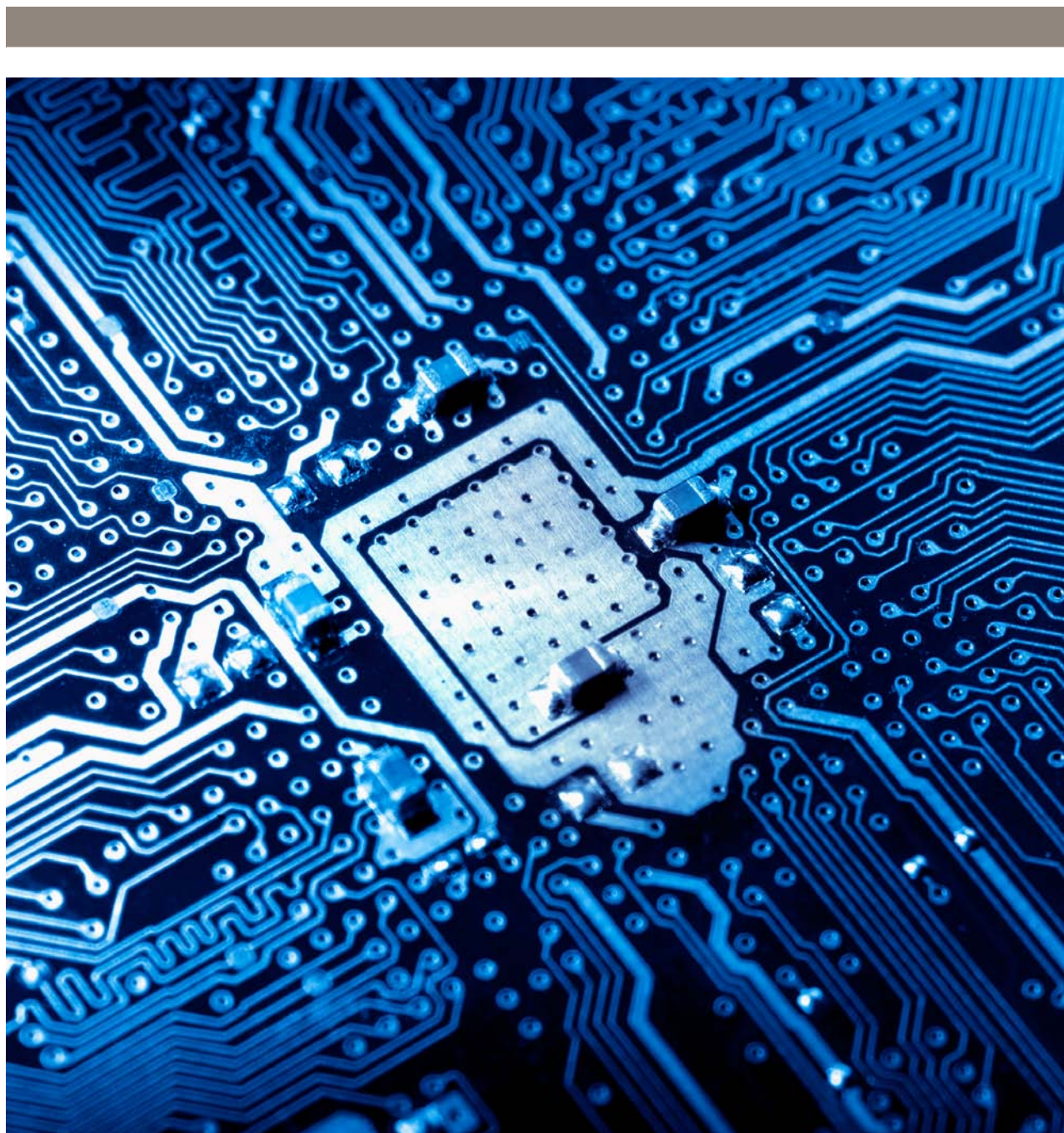


Swiss Issues Branchen
Branchenhandbuch 2011
Strukturen und Perspektiven



Impressum

Herausgeber

Martin Neff, Head Credit Suisse Economic Research
Uetlibergstrasse 231, CH-8070 Zürich

Kontakt

branchen.economicresearch@credit-suisse.com
Telefon +41 (0)44 334 74 19

Autoren

Nicole Brändle Schlegel
Marco Caprinese
Emilie Gachet
Raffael Goldenberger
Aline Jörg
Philippe Kaufmann
Dr. Christian Kraft
Damian Künzi
Boris Meier
Dr. Manuela Merki

Druck

dfmedia, Burgauerstrasse 50, 9230 Flawil

Titelbild

© iStockphoto.com/Pgiam

Redaktionsschluss

Dezember 2010

Bestellungen

Direkt bei Ihrem Kundenberater oder bei jeder Credit Suisse-Geschäftsstelle
Einzelexemplare über EBIC Fax +41 (0)44 333 37 44 oder E-Mail an
daniel.challandes@credit-suisse.com
Interne Bestellungen via Netshop mit Mat.-Nr. 5510021

Besuchen Sie uns auf dem Internet

www.credit-suisse.com/research

Disclaimer

Dieses Dokument wurde vom Economic Research der Credit Suisse hergestellt und ist nicht das Ergebnis einer/unserer Finanzanalyse. Daher finden die "Richtlinien zur Sicherstellung der Unabhängigkeit der Finanzanalyse" der Schweizerischen Bankiervereinigung auf vorliegendes Dokument keine Anwendung.

Diese Publikation dient nur zu Informationszwecken. Die darin vertretenen Ansichten sind diejenigen des Economic Research der Credit Suisse zum Zeitpunkt der Drucklegung (Änderungen bleiben vorbehalten).
Die Publikation darf mit Quellenangabe zitiert werden.

Copyright © 2011 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Inhalt

Editorial	5
Branchenperspektiven	6
Kurzarbeit nach Branchen	8
Mittelfristige Branchenbewertung	11
Branchenanalysen	
Industrie	
Nahrungsmittelindustrie	13
Textil- und Bekleidungsindustrie	14
Holzindustrie	15
Papierindustrie	16
Druck und Verlag	17
Pharma und Chemie	18
Kunststoffindustrie	19
Metallerzeugung	20
Metallerzeugnisse	21
Elektronik	22
Uhrenindustrie	23
Elektrotechnik	24
Maschinenbau	25
Möbelindustrie	26
Medizinaltechnik, Mess- und Kontrollinstrumente	27
Energieversorgung	28
Baugewerbe	29
Dienstleistungen	
Autogewerbe	30
Grosshandel	31
Detailhandel	32
Landverkehr und Logistik	33
Nachrichtenübermittlung	34
Gastgewerbe	35
Informatikdienste	36
Banken	37
Versicherungen	38
Immobilienwesen	39
Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	40
Architektur- und Ingenieurbüros	41
Reisebranche	42
Gesundheits- und Sozialwesen	43

Editorial

Die Schweizer Wirtschaft darf auf ein äusserst erfolgreiches Jahr 2010 zurückblicken. Sie hat sich überraschend schnell und kräftig erholt und präsentiert sich im internationalen Vergleich heute gestärkt. Für das grosse Schulterklopfen ist es aber noch zu früh.

Die Exporte konnten 2010 dank der Erholung der Weltwirtschaft und der guten Positionierung der Schweiz in Schwellenmärkten rasch auf den Wachstumspfad zurückkehren. Der Arbeitsmarkt zeigte sich robust; die Zuwanderung setzte sich beinahe unbehelligt fort. Der private Konsum brach daher nicht weg, sondern wuchs weiterhin ziemlich kräftig. Hinzu kommt, dass die Finanzierungsbedingungen stets sehr günstig waren und die Investitionstätigkeit stützten. Auch zeigten die historisch einzigartigen weltweiten geld- und fiskalpolitischen Massnahmenpakete Wirkung. Viele Branchen konnten ihre rezessionsbedingten Einbrüche bereits zu einem erheblichen Teil wettmachen. [Kapitel 1](#) gibt eine Übersicht über die konjunkturelle Lage und die Aussichten der verschiedenen Schweizer Branchen.

Als Spezialthema haben wir dieses Jahr das arbeitsmarktpolitische Stützungsinstrument Kurzarbeit herausgegriffen ([Kapitel 2](#)). Die robuste Verfassung des Schweizer Arbeitsmarkts hat im Verlauf der Krise beeindruckt. Den Kurzarbeitsentschädigungen wird ein wesentlicher Beitrag zugeschrieben. Wir zeigen auf, in welchem Umfang die verschiedenen Branchen von Kurzarbeitsentschädigungen Gebrauch gemacht haben.

2011 wird ein herausforderndes Jahr werden. Die Effekte der weltweiten Konjunkturstützungsmaßnahmen laufen langsam aus. Der Spielraum für weitere geld- und fiskalpolitische Stimulierungsmaßnahmen ist begrenzt. Die grundlegende Wettbewerbsfähigkeit und damit die strukturellen Stärken und Schwächen der Branchen werden daher künftig wieder vermehrt in den Vordergrund rücken. Wie gewohnt haben wir uns, abstrahiert vom konjunkturellen Auf und Ab, den mittelfristigen Chancen und Risiken der Branchen im Quervergleich gewidmet ([Kapitel 3](#)). Es zeigt sich, dass im Branchenportfolio der Schweiz mittelfristig weiterhin die technologie- und wissensintensive Spitzenindustrie die besten Wachstumsaussichten hat.

In seinem Kernstück präsentiert das Branchenhandbuch für 31 Branchen die wichtigsten Einflussfaktoren auf Angebot und Nachfrage, die aktuelle Branchenkonjunktur sowie die Perspektiven für 2011. Die Branchenanalysen geben unter anderem Aufschluss über folgende Fragen: Welche Faktoren beeinflussen die Branche längerfristig? Wo befindet sie sich in der Wertschöpfungskette? Was bestimmt ihre Struktur? Wie hat die Branche die Krise gemeistert? Mit welchen Herausforderungen sieht sie sich mittelfristig konfrontiert?

Das vorliegende Branchenhandbuch bietet so einen fundierten Überblick über die Schweizer Branchenlandschaft und ihre Perspektiven.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre.

1 Branchenperspektiven

Das Jahr 2010 wird als das Jahr der Erholung in Erinnerung bleiben: Die Schweizer Wirtschaft und mit ihr das Gros der Branchen konnten sich von der Rezession erholen, so dass der konjunkturbedingte Einbruch gemäss den offiziellen Zahlen des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) bereits zur Jahreshälfte wieder wettgemacht war.

2010: Die globale Erholung beflügelte die Industrie, ...

In der zweiten Jahreshälfte 2010 fanden immer mehr Industriebranchen ein Stück weit in die Normalität zurück. Zum Jahresende ist die Erholung in der chemisch-pharmazeutischen Industrie und der Uhrenfabrikation am weitesten fortgeschritten. Sie profitierten alle vom globalen Konjunkturaufschwung, insbesondere von der raschen Erholung Deutschlands, dem wichtigsten Handelspartner der Schweiz, und der wiedererwachten Nachfrage aus den Schwellenländern. Die hohen Wachstumsraten 2010 sind aber nicht zuletzt die Folge eines starken Basiseffekts. Im Zuge der Rezession waren die Erträge in zahlreichen Branchen regelrecht eingebrochen. Besonders stark betroffen zeigten sich die Elektrotechnik und die Maschinenindustrie. Erstere verzeichnete einen Produktionseinbruch um beinahe 40%, letztere musste einen Rückgang von über 30% hinnehmen. Zahlreiche Firmen meldeten Kurzarbeit an (Kapitel 2).

... die Migration und die gute Konsumentenstimmung förderten den Konsum

Die Stimmung der Schweizer Konsumenten zeigte sich 2010 deutlich besser als erwartet. Dazu dürfte der Umstand beigetragen haben, dass zahlreiche Firmen während der Krise auf Entlassungen verzichteten, so dass die Arbeitslosenquote deutlich weniger stark anstieg als zu Beginn der Rezession befürchtet. Zudem zeigte sich die Migration 2010 robust. Die auf den Binnenmarkt fokussierten Branchen wie der Detailhandel profitierten von diesen Entwicklungen: die realen Detailhandelsumsätze wuchsen 2010 deutlich. Die nicht abflachende Kauflust der Bevölkerung schlug sich auch auf die Entwicklung in anderen Branchen nieder, so zum Beispiel auf die Nahrungsmittelindustrie. Aber auch langlebige Güter wie Autos wurden 2010 wieder deutlich häufiger gekauft, was sich in der stark angestiegenen Zahl in Verkehr gesetzter Fahrzeuge zeigt. Die Versicherungen sowie die Banken haben die Krise ebenfalls weitgehend hinter sich gelassen. Erstere weisen 2010 sogar eine höhere reale Bruttowertschöpfung aus als vor der Krise.

Die Bauwirtschaft setzte ihren Höhenflug 2010 fort. Die parallele Realisierung von Grossprojekten im Verkehrs- und Infrastrukturbereich bescherte insbesondere dem Tiefbau erneut hohe Umsatzwachstumsraten. Die Wohnraumnachfrage fiel hoch aus, und die zuvor beobachteten moderaten Umsatzrückgänge im Hochbau vollzogen am Jahresende eine Kehrtwende. Es droht trotz des wieder ansteigenden Produktionsniveaus kein Angebotsüberhang – mit ein Grund, weshalb wir

aus Angebotsperspektive derzeit keine beunruhigenden Anzeichen einer Blasenbildung an den Immobilienmärkten sehen.

2011: Schwächere Inlandsnachfrage erwartet, ...

Die Inlandsnachfrage dürfte 2011 zwar weiter steigen, wird allerdings an Dynamik verlieren. Die Konsumentenstimmung hat sich gegen Jahresende 2010 bereits etwas eingetrübt. Die erwartete geringere konjunkturelle Dynamik lässt die Konsumenten vorsichtiger agieren, was sich vor allem auf die Umsätze der konsumnahen und binnenorientierten Branchen niederschlägt. Wie ein Blick auf [Abbildung 1](#) zeigt, muss sich zum Beispiel der Detailhandel in nächster Zeit auf eine zwar weiterhin positive, aber abflachende Dynamik einstellen. Auch das Gastgewerbe dürfte im laufenden Jahr weiter Federn lassen. Sowohl der schwache Euro als auch der US-Dollar machen Ferien für Schweizer im europäischen Ausland oder in Übersee attraktiver und schmälern die Attraktivität der Schweiz als Feriendestination für ausländische Gäste.

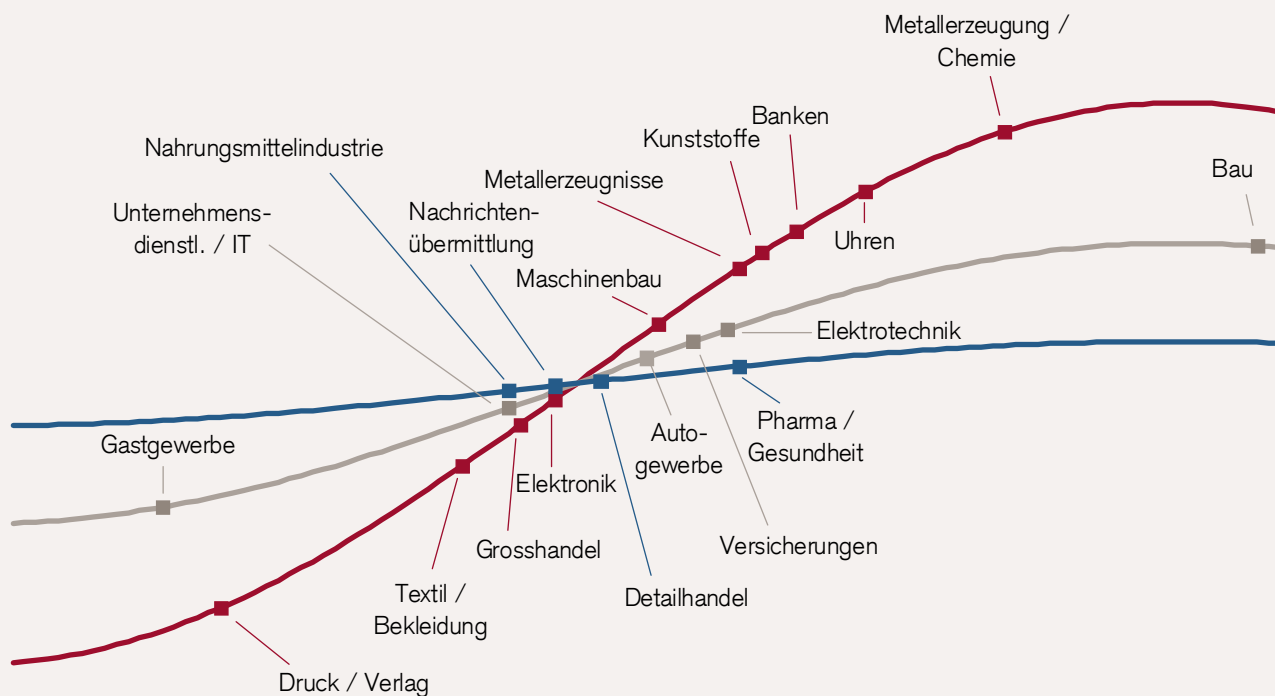
In der Bauwirtschaft wird sich im laufenden Jahr eine Konsolidierung abzeichnen. Die Realisierung von Grossprojekten, die hauptsächlich aus öffentlichen Mitteln finanziert werden, dürfte weniger Impulse vermitteln, und seitens der Investitionsneigung der öffentlichen Hand ist mit einer Normalisierung zu rechnen. Insgesamt wird dies zu kurzfristigen Nachfragerückgängen im Tiefbau führen. Die wieder anziehende Projektierung neuen Wohnraums und die mit der konjunkturellen Erholung des Jahres 2010 wiedergewonnene Zuversicht im Wirtschaftsbau dürften die Nachfrage im Hochbau 2011 auf hohem Niveau stabilisieren. Die Kombination aus Konsolidierung im Tiefbau und Stabilisierung im Hochbau führt insgesamt zu einem moderaten Rückgang der Nachfrage nach Bauleistungen ([Abbildung 1](#)).

... die Musik spielt zunehmend in den Schwellenländern

Die Nachfrage aus dem Ausland dürfte 2011 deutlich stärker wachsen als die inländische; darauf deutet der von der Credit Suisse zusammen mit der OSEC publizierte Exportbarometer hin. Überdurchschnittlich stark wird dabei erneut die Nachfrage aus den Schwellenländern zulegen, allen voran diejenige aus Brasilien und China. Für Deutschland, den wichtigsten Schweizer Handelspartner, wird 2011 ein zwar ebenfalls abflachendes, aber dennoch klar positives Wachstum erwartet. Diese Entwicklungen dürften bei den exportorientierten Industriebetrieben, vor allem denjenigen im Bereich der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie, angesichts des ungünstigen Währungsumfeldes willkommen sein. Trotz der positiven Perspektiven werden sich die letztgenannten Branchen im Verlauf von 2011 mit einer abflachenden Dynamik auseinandersetzen müssen. Die meisten Branchen werden in der zweiten Jahreshälfte 2011 keine ansteigenden Wachstumsraten mehr aufweisen ([Abbildung 1](#)).

Abbildung 1

Branchen im stilisierten Konjunkturzyklus: Prognose für das zweite Halbjahr 2011



Quelle: Credit Suisse Economic Research

Noch immer deutlich erhöhte Prognoserisiken

Die weltweiten Unsicherheiten bezüglich der weiteren konjunkturellen Entwicklung sind nach wie vor hoch. Die US-Wirtschaft leidet unter der nicht ausgestandenen Krise an den Immobilienmärkten, und der Arbeitsmarkt kommt nicht richtig in Schwung. Als Folge davon gelang es der weltweit grössten Volkswirtschaft bislang nicht, nachhaltig an Fahrt zu gewinnen. Dagegen zeigt sich in China ein gänzlich anderes Bild. Die Wirtschaft boomt und die Güternachfrage steigt rasant an, was sich wiederum auf die Teuerung auswirkt. Die hohe Inflation wird zunehmend zum Stolperstein. Nebst in den Himmel schiessenden Immobilienpreisen steigen auch die Nahrungsmittelpreise rasant an. Weiter bergen die hohe Verschuldung vieler Staaten, die Fragilität der Finanzmärkte sowie die Gefahr eines zunehmenden Protektionismus erhebliche Risiken.

Nebst den genannten Entwicklungen ist für die Schweiz auch der weitere Verlauf des Euro-Franken-Wechselkurses und damit vor allem die Entwicklung in Irland, Portugal, Griechenland, Spanien und Italien zentral. Die EU ist zwar bemüht, den Ländern den Rücken zu stärken, die Finanzmärkte vermochte sie aber bislang nicht nachhaltig zu beruhigen. Eine weitere Abschwächung des Euros könnte die Industrie aber empfindlich treffen, weshalb die exportorientierten Industriebetriebe die Entwicklung an den Devisenmärkten mit Spannung verfolgen. Bis anhin konnten sie einen Teil der Währungsschwankungen durch Termingeschäfte abfedern. Sollte der Euro aber noch stärker nachgeben, dürfte dies für einzelne Industriebetriebe

zum Problem werden. Auch der Druck zur Produktionsverlagerung ins Ausland könnte dadurch wieder zunehmen.

Immer über die aktuelle Entwicklung informiert sein

Die aktuelle Entwicklung der Schweizer Wirtschaft wird von uns laufend analysiert. Die Ergebnisse unserer Untersuchungen stellen wir Ihnen vierteljährlich im Branchen- sowie im Konjunkturmonitor des Economic Research der Credit Suisse zur Verfügung. Beide sind unter www.credit-suisse.com/research kostenlos zum Download erhältlich.

Zur Darstellung "Branchen im stilisierten Konjunkturzyklus" (Abbildung 1):

Die Grafik stellt eine Momentaufnahme der relativen Position der verschiedenen Branchen im eigenen Zyklus dar, wobei die drei Kurven für unterschiedliche Zyklizitätsniveaus stehen. Ausgegangen wird dabei von einer Niveaubetrachtung, d.h. eine Abwärtsbewegung geht mit einem negativen Wachstum einher, eine Aufwärtsbewegung mit positivem Wachstum. Die Wendepunkte der Kurven markieren damit die Punkte maximalen Wachstums respektive maximaler Schrumpfung. Die Branchen bewegen sich in der Zeit von links nach rechts. Dabei gilt aber zu beachten, dass sich nicht alle Branchen mit derselben Geschwindigkeit weiterbewegen.

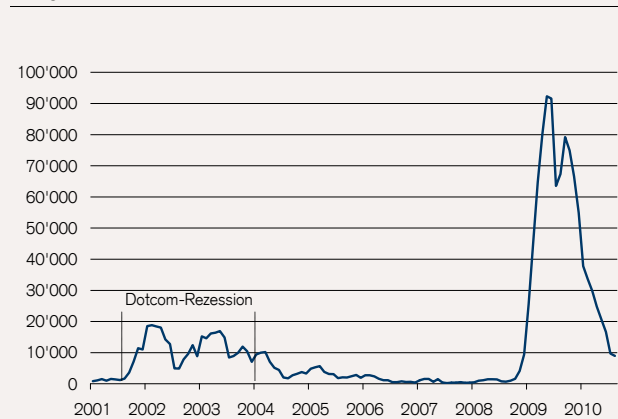
2 Kurzarbeit nach Branchen

Im Jahr 2010 kehrten praktisch alle Schweizer Branchen in die Wachstumszone zurück. Der Schock der schärfsten Rezession seit einem Vierteljahrhundert steckt den Unternehmen aber immer noch in den Knochen. Die Rezession brachte vor allem für die Industriefirmen teilweise zweistellige Einbrüche beim Umsatz und bei den Exporten. In einer Hinsicht war die Rezession aber deutlich milder als in früheren Wirtschaftsbaissen: die Arbeitslosigkeit stieg wesentlich weniger stark an.

Eine Erklärung, die oft herangezogen wird, ist das Instrument der Kurzarbeit, welches in dieser Krise sehr viel häufiger eingesetzt wurde als beispielsweise in der Rezession nach dem Platzen der Dotcom-Blase (Abbildung 2). Nicht untersucht wurde bisher aber, wie stark die Kurzarbeit in den verschiedenen Branchen eingesetzt wurde und wie viele Arbeitsplätze dadurch "gerettet" werden konnten. In der diesjährigen Ausgabe des Branchenhandbuchs können wir dank bisher unveröffentlichter Daten des Staatssekretariats für Wirtschaft für die Jahre 2004–2009¹ Aussagen dazu machen, welche Branchen sich dieses arbeitsmarktpolitische Instrument am stärksten zunutze gemacht haben.

Abbildung 2

Von Kurzarbeit betroffene Arbeitnehmer



Quelle: Staatssekretariat für Wirtschaft, Credit Suisse Economic Research

Explosion der Kurzarbeit im ersten Halbjahr 2009

In den Spitzenmonaten Mai und Juni 2009 waren rund 92'000 Arbeitnehmer in fast 5'000 Betrieben von Kurzarbeit betroffen. **Abbildung 2** zeigt, dass die Kurzarbeit in der ersten Jahreshälfte 2009 förmlich explodierte. Die Beanspruchung dieses arbeitsmarktpolitischen Instrumentes war in der jüngsten Krise viel höher als in der Rezession 2001–2003, als im Höhepunkt der Kurzarbeit im Februar 2002 rund 18'850 Personen regis-

triert wurden. Im Jahr 2002 erreichte das Total der Ausfallstunden 8.5 Mio. Im Jahr 2009 war es mit 42 Mio. Stunden rund fünfmal höher. Mit ein Grund für die hohe Inanspruchnahme der Kurzarbeit 2009 war die Verlängerung der maximalen Bezugsdauer ab April 2009 von 12 auf 18 Monate.²

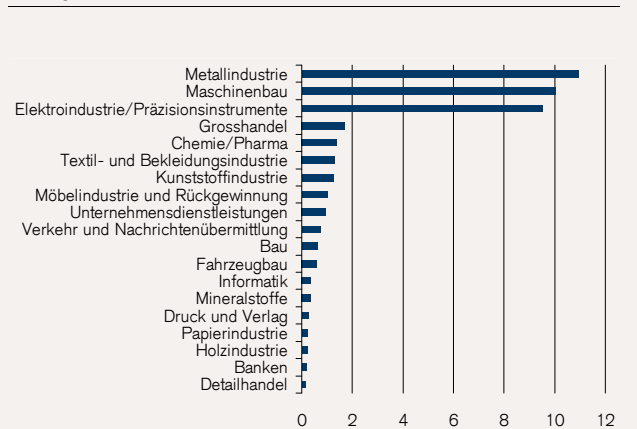
Industrie am stärksten betroffen

Betrachtet man die Beanspruchung von Kurzarbeit für das Jahr 2009 nach Branchen, zeigen sich markante Unterschiede (**Abbildung 3**).³

Abbildung 3

Total der Ausfallstunden nach Branchen 2009

In Mio.



Quelle: Staatssekretariat für Wirtschaft, Credit Suisse Economic Research

Drei Branchen, die Metallindustrie, der Maschinenbau sowie die Elektroindustrie und die Präzisionsinstrumente, stehen hervor. Es handelt sich dabei um stark zyklische und von der Krise überdurchschnittlich betroffene Branchen aus dem Industriesektor. In der Metallindustrie erreichten die Ausfallstunden im Gesamtjahr 2009 einen Rekordwert von rund 11 Mio., was der Jahresarbeitszeit von rund 5'700 Vollzeitbeschäftigten entspricht. Allein im Spitzenmonat Mai fielen 1.3 Mio. Arbeitsstunden aus. Der Maschinenbau zählte 2009 insgesamt 10 Mio. Ausfallstunden. Mit 1.1 Mio. Ausfallstunden im Juni 2009 wurde das Maximum in dieser Branche aber etwas später erreicht als in der Metallindustrie. Auch die Elektro- und Präzisionsinstrumentenindustrie – welche auch die Uhrenindustrie umfasst – setzte mit total 9.5 Mio. Ausfallstunden 2009 stark auf Kurzarbeit. Im Juni wurde das Ausfallmaximum von 1.1 Mio. Stunden erreicht.

2 Ab April 2010: 24 Monate.

3 Es sind nur Branchen mit mehr als 100'000 Ausfallstunden im Jahr 2009 aufgelistet.

1 Die Daten zur Kurzarbeit nach Branchen für das Jahr 2010 waren bei Redaktionsschluss noch nicht verfügbar.

Die übrigen Branchen folgen mit grossem Abstand. Der Grosshandel beispielsweise beanspruchte "nur" 1.7 Mio. Stunden Kurzarbeit und liegt somit an vierter Stelle. Rund 89% der gesamten registrierten Ausfallstunden entfielen im Jahr 2009 auf Industriebranchen.

Relative Betrachtung ausschlaggebend

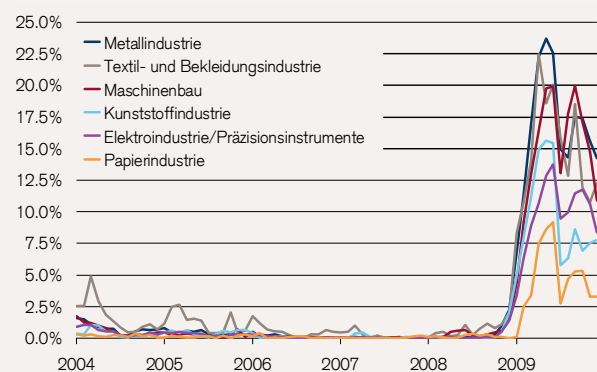
Die Betrachtung absoluter Zahlen ist allerdings nicht besonders aussagekräftig. Je grösser die Branche in Bezug auf die Anzahl Mitarbeiter, desto mehr Arbeitnehmer können potenziell von Kurzarbeit betroffen sein. Die Elektroindustrie/Präzisionsinstrumente sind mit einem Anteil von 4.5% an der gesamten vollzeitäquivalenten Beschäftigung die grösste Industriebranche, gefolgt von der Metallindustrie und dem Maschinenbau, mit einem Anteil von je 2.9%. Die gewichtigsten Branchen waren somit auch jene, die 2009 am meisten Kurzarbeit beansprucht haben. Im Folgenden betrachten wir deshalb die Zahlen zur Kurzarbeit nach Branchen unter Berücksichtigung der Branchengrösse genauer.

14% der Beschäftigten im Juni 2009 (im Jahresdurchschnitt rund 10%) war die Beanspruchung dieses Instruments in der Branche aber dennoch stark verbreitet.

In der relativen Betrachtung treten die Unterschiede zwischen Industrie- und Dienstleistungsbranchen noch stärker hervor. In der Industrie waren zum Höhepunkt der Krise zwischen 10% und 25% der Beschäftigten von Kurzarbeit betroffen, bei den Dienstleistungen waren es jeweils nur 0.5% bis 2% (Abbildung 5).

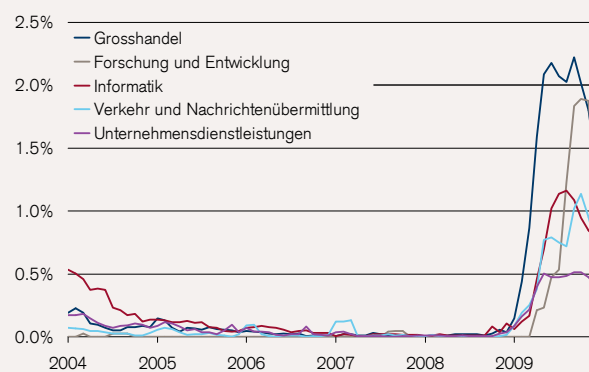
Die Kurzarbeit wurde also insbesondere von exportorientierten Industriebranchen eingesetzt, welche die Weltwirtschaftskrise 2009 am stärksten zu spüren bekamen. Die Metallerzeuger beispielsweise erlitten einen Exporteinbruch von 40% im Jahr 2009, der Maschinenbau sah seine Exporte um 27% schwinden, und die Textilindustrie verlor 23% der Auslandsnachfrage. Auch die Umsätze und Auftragseingänge dieser Branchen kamen in den tiefroten Bereich zu liegen.

Abbildung 4
Anteil von Kurzarbeit betroffener Arbeitnehmer
Ausgewählte Branchen des zweiten Sektors, in Prozent



Quelle: Staatssekretariat für Wirtschaft, Bundesamt für Statistik, Credit Suisse
Economic Research

Abbildung 5
Anteil von Kurzarbeit betroffener Arbeitnehmer
Ausgewählte Branchen des dritten Sektors, in Prozent



Quelle: Staatssekretariat für Wirtschaft, Bundesamt für Statistik, Credit Suisse
Economic Research

Abbildung 4 zeigt für ausgewählte Branchen aus dem Industriesektor den Anteil von Kurzarbeit betroffener Arbeitnehmer an der gesamten Branchenbeschäftigung.⁴ Die Betrachtung der Maxima zeigt, dass die Metallindustrie Spitzenreiter bleibt. Im Mai 2009 war in dieser Branche jeder vierte Beschäftigte in Kurzarbeit. Im Jahresdurchschnitt 2009 waren es immer noch hohe 16%. Knapp dahinter folgt die Textil- und Bekleidungsindustrie, in der im April 2009 rund 22% der Beschäftigten von Kurzarbeit betroffen waren (im Jahresdurchschnitt 15%). An dritter Stelle folgt der Maschinenbau mit einem Höchstwert von rund 20% im Juni 2009 (im Jahresdurchschnitt 15%). Relativ zur Beschäftigung verliert die Kurzarbeit in der Elektro- und Präzisionsinstrumentenindustrie etwas an Bedeutung; mit

Kurzarbeit vs. Arbeitslosigkeit

Das Staatssekretariat für Wirtschaft kommt zum Schluss, dass die massive Inanspruchnahme von Kurzarbeit im Jahr 2009 den Anstieg der Arbeitslosigkeit erheblich dämpfen konnte. Gemäss Seco hätte die Arbeitslosenquote ohne das Instrument der Kurzarbeit im Jahresdurchschnitt 2009 4.3% statt 3.7% betragen. Die Zunahme der Arbeitslosigkeit wäre also etwa doppelt so stark ausgefallen, hätten die Betriebe nicht auf Kurzarbeit zurückgreifen können. Dieser Berechnung liegt die Annahme zugrunde, dass die durch Kurzarbeit ausgefallenen Arbeitsstunden ohne dieses Instrument durch Stellenabbau eingespart worden wären.

4 Basis: Beschäftigungsstatistik des Bundesamts für Statistik (BESTA), Total Beschäftigte nach Branchen, Vollzeit und Teilzeit, nicht saisonbereinigt.

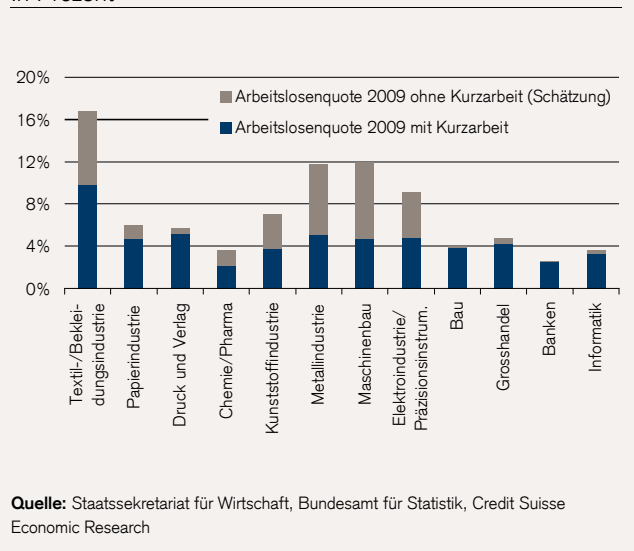
Was heisst das konkret für die einzelnen Branchen? Wie stark wäre die Arbeitslosigkeit in den verschiedenen Branchen angestiegen, wenn keine Kurzarbeit eingesetzt worden wäre?

Abbildung 6 zeigt, dass die Unterschiede zum Teil massiv ausgefallen wären.⁵ Die Arbeitslosigkeit hätte – unter der (vereinfachten) Annahme, dass alle Kurzarbeiter entlassen worden wären, in der Textil- und Bekleidungsindustrie 2009 knapp 17% betragen. Tatsächlich ist sie "lediglich" auf etwa 10% angestiegen. Im Maschinenbau wäre die Quote auf 12% geklettert, in der Realität hat sie aber "nur" knapp 5% betragen.

Abbildung 6

Arbeitslosenquoten nach Branchen, 2009

In Prozent



Ein zweites Problem der Kurzarbeit sind Mitnahmeeffekte: Unternehmen fordern Kurzarbeitsentschädigung, obwohl sie die Arbeitnehmer ohne dieses Instrument weiterhin voll beschäftigt hätten. In diesem Fall bewirkt Kurzarbeit lediglich eine Überwälzung betrieblicher Kosten an den Staat.

Inwiefern die Kurzarbeit in der jüngsten Rezession ein wirksames und sinnvolles Instrument war, lässt sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht abschliessend beurteilen. Es spricht aber einiges dafür, dass der ausgeprägt V-förmige Verlauf der Krise mit dem unerwarteten und heftigen Einbruch sowie der ebenso raschen und kräftigen Erholung die Wirksamkeit des Instruments Kurzarbeit begünstigt hat. Die ausgefallenen Stunden stiegen schlagartig an und wurden, sobald es die Auftragslage zulies, auch schnell wieder abgebaut. In dieser Hinsicht unterscheidet sich die jüngste Krise stark von der vorangehenden Rezession, welche sich über mehrere Jahre erstreckte. Es scheint, als ob die Kurzarbeit, so wie ihr Sinn und Zweck es vorsieht, zur temporären Überbrückung von Engpässen benutzt wurde und keinen Überhang an strukturell nicht zukunftsfähigen Arbeitsplätzen produziert hat. Dank der Kurzarbeit dürften die Schweizer Unternehmen zudem für die Erholung besser gerüstet gewesen sein. Sie mussten weniger stark als ihre ausländischen Konkurrenten qualifizierte Arbeiter mit wertvollem Know-how entlassen und diese – sobald die Erholung einsetzte – auf einem bereits angespannten Arbeitsmarkt für Fachkräfte suchen und wieder einstellen.

In vielen anderen Branchen, wie beispielsweise der Nahrungsmittelindustrie, dem Detailhandel, dem Gastgewerbe oder dem Gesundheitswesen, hatte die Kurzarbeit allerdings gar keinen Effekt auf die Arbeitslosigkeit. Die in Anspruch genommenen Kurzarbeitstunden waren zu gering.

Nachhaltige Verhinderung von Arbeitsplatzverlusten?

Trotz dieser festgestellten beruhigenden Wirkung der Kurzarbeit in der jüngsten Krise gilt es zu beachten, dass keineswegs klar ist, ob Kurzarbeit tatsächlich Entlassungen verhindern kann. Eine Analyse der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich kam unlängst zum Schluss, dass in der Rezession 2001 bis 2003 Entlassungen durch Kurzarbeit nicht verhindert, sondern lediglich verzögert worden waren. Notwendige Anpassungen an Strukturveränderungen, die oft im Zuge von Rezessionen vorgenommen werden, wurden hinausgeschoben. Mittelfristig wurden die Unternehmen aber dennoch mit diesen aufgeschobenen Problemen konfrontiert und kamen dann oft nicht um Rationalisierungen mittels Arbeitsplatzabbau herum.

⁵ Die vom Seco ausgewiesenen Arbeitslosenquoten beziehen sich auf die Anzahl Erwerbstätige im Jahr 2000 (Volkszählung) und sind dadurch teilweise verzerrt. Die hier berechneten Arbeitslosenquoten wurden bereinigt, um die Beschäftigungsentwicklung in den einzelnen Branchen zwischen 2000 und 2009 zu berücksichtigen. Für technische Details siehe Branchenhandbuch 2010, Kapitel 2.

3 Mittelfristige Branchenbewertung

Nicht nur konjunkturelle, sondern auch strukturelle Einflussfaktoren sind für die Entwicklung einer Branche massgebend. Langfristige gesellschaftliche und wirtschaftliche Trends führen in einigen Branchen zu starkem Wachstum, während sie das Zukunftspotenzial anderer Branchen beeinträchtigen. Die jährlich aufdatierte mittelfristige Chancen-Risiken-Bewertung⁶ der Credit Suisse hat zum Ziel, ein Abbild der strukturellen Stärken und Schwächen der Schweizer Branchen zu geben.

Spitzenreiter Pharma/Chemie und Medizinaltechnik

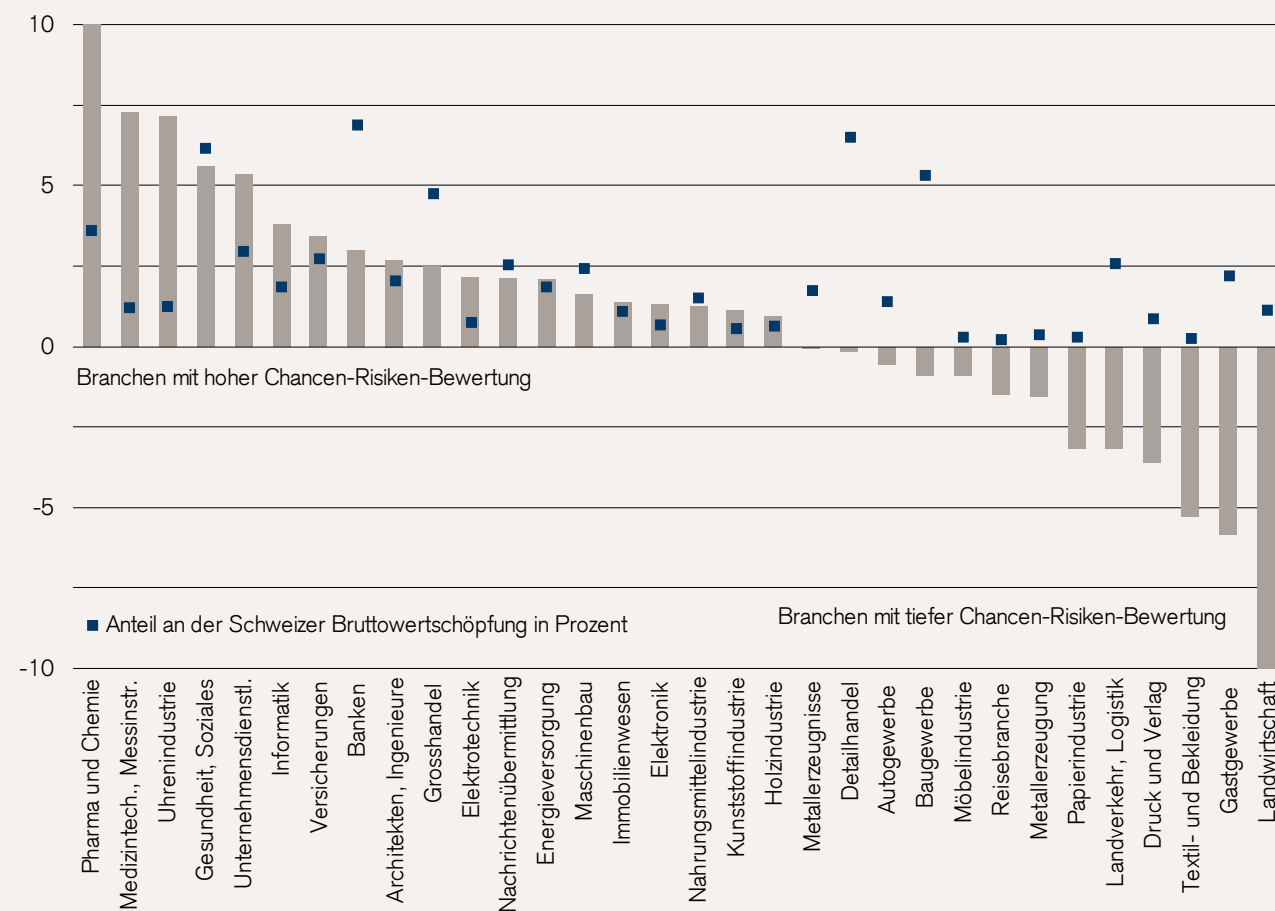
Spitzenreiter bleiben gemäss der mittelfristigen Chancen-Risiken-Bewertung wie in den Vorjahren die chemisch-pharmazeutische Industrie, die Medizinaltechnik, die Hersteller von Mess- und Kontrollinstrumenten sowie die Uhrenindustrie. Diese Hightech-Branchen profitieren von der internationalen

Spitzenposition der Schweiz im Forschungs- und Innovationsbereich und können sich im globalen Wettbewerb profilieren. Die demografische Alterung sowie der weltweit wachsende Stellenwert der Gesundheit versprechen der Pharma und der Medizinaltechnik in Zukunft weiterhin eine robuste Nachfrage. Das Gesundheitswesen wird von diesen Trends ebenfalls positiv beeinflusst. Ein solides Zukunftspotenzial besitzen auch verschiedene Branchen des tertiären Sektors. Die steigende Vernetzung und Komplexität von Wirtschaft und Gesellschaft wirkt sich positiv auf die Nachfrage nach Beratungs- und Informatikdienstleistungen aus. Die Versicherungen und die Banken haben ebenfalls ein überdurchschnittliches Chancen-Risiken-Profil. Trotz des steigenden Regulierungsdrucks bleibt der Schweizer Finanzplatz international gut positioniert.

Abbildung 7

Mittelfristige Chancen-Risiken-Bewertung

Skala von 10 (beste) bis -10 (schlechteste); blaue Vierecke: Anteil an der Schweizer Bruttowertschöpfung in Prozent



Quelle: Credit Suisse Economic Research

6 Diese Bewertung reagiert verzögert auf konjunkturelle Einbrüche und hat die mittlere Frist im Visier. Sie ist demnach relativ robust gegenüber konjunkturellen Rückschlägen, reagiert aber sensibel auf Strukturbrüche.

Im Mittelfeld mit Innovation bestehen

Das Mittelfeld besteht aus Branchen unterschiedlicher Bereiche. Für den Grosshandel birgt die Globalisierung dank fallenden Handelsschranken enorme Chancen, aufgrund des verschärften globalen Wettbewerbs erhöhen sich jedoch gleichzeitig die Risiken für die Branche. Einem intensiven internationalen Konkurrenzdruck ausgesetzt sind auch Industriezweige wie die Elektrotechnik, der Maschinenbau, die Elektronik oder die Kunststoffindustrie. Diese Branchen können sich im globalen Wettbewerb behaupten, indem sie auf den technologischen Vorsprung setzen und sich auf die Herstellung innovativer, forschungsintensiver und höherwertiger Produkte konzentrieren. Im Vergleich zum Vorjahr weist die Nachrichtenübermittlung eine etwas höhere Chancen-Risiken-Bewertung auf. Die Branche profitiert von ständigen Produktinnovationen im Informations- und Kommunikationsbereich sowie vom Trend zur mobilen Kommunikation. Im Markt sind allerdings Sättigungstendenzen erkennbar, was die Risiken erhöht.

Strukturschwache Branchen am Ende der Skala

Am Ende der Rangliste befinden sich Branchen, welche mit strukturellen Problemen auf der Angebotsseite zu kämpfen haben. Diese Branchen müssen sich in den nächsten Jahren weiterhin grossen Herausforderungen stellen, welche Anpassungen verlangen. Im Detailhandel herrscht ein harter Verdrängungswettbewerb, während die Wachstumsmöglichkeiten im Autogewerbe aufgrund weitgehender Marktsättigung begrenzt sind. Im Baugewerbe schaffen niedrige Eintrittsbarrieren sowie viele kleine Anbieter einen hohen Preis- und Margendruck und erhöhen somit die Risiken. Die Reisebranche weist ebenfalls eine knapp durchschnittliche Chancen-Risiken-Bewertung auf. Die Konkurrenz durch das Internet dürfte die Margen in dieser Branche auch in Zukunft unter Druck setzen. Im hinteren Teil der Rangliste mit einer unterdurchschnittlichen Bewertung befinden sich wie in den Vorjahren die Papierindustrie sowie das Druck- und Verlagswesen. Sie bekommen insbesondere die Konkurrenz durch elektronische Medien zu spüren. Die Textil- und Bekleidungsindustrie sowie das Gastgewerbe besitzen nach wie vor ein im Branchenvergleich stark unterdurchschnittliches Potenzial. Erstere ist seit Jahren mit tiefgreifenden strukturellen Veränderungen konfrontiert, letztere hat aufgrund der hohen Dichte an Betrieben mit Überkapazitäten und starken Wettbewerbsdruck zu kämpfen. So ist die Konkursrate im Gastgewerbe im Branchenvergleich überdurchschnittlich hoch. Gemäss unserem Modell hat die Landwirtschaft das ungünstigste Chancen-Risiken-Profil. Allerdings sind ihre Wertschöpfungsdaten angesichts des hohen Anteils an Direktzahlungen mit anderen Branchen kaum vergleichbar.

Die Chancen-Risiken-Bewertung

Die Chancen-Risiken-Bewertung des Credit Suisse Economic Research zeigt die mittelfristigen Chancen und Risiken der Schweizer Branchen im Quervergleich auf. Sie stellt eine zukunftsgerichtete Einschätzung aus makroökonomischer Sicht dar. Der Prognosehorizont erstreckt sich über die nächsten drei bis fünf Jahre.

In die Bewertung fliessen insgesamt 19 Indikatoren aus offiziellen Schweizer Statistiken sowie Expertenmeinungen des Credit Suisse Economic Research ein. Das Modell unterscheidet die beiden Dimensionen "Chancen" und "Risiken". Zur Beurteilung der Chancen werden Daten zum Wertschöpfungs-, Produktivitäts- und Beschäftigungswachstum nach Branchen herangezogen. Die Risiken bilden Unsicherheiten ab, welche das nachhaltige Wachstumspotenzial der Branchen beeinträchtigen. Die Einschätzung der Risiken basiert auf Indikatoren, welche die Wachstumsschwankungen, den Strukturwandel und das Ausmass an Regulierungen und Protektionismus innerhalb der Branchen messen.

Das Ergebnis ist auf die Werte -10 bis +10 skaliert. Eine Branche mit einem hohen Wert wird sich folglich in der mittleren Frist wirtschaftlich nachhaltiger entwickeln als eine Branche mit einem tiefen Wert.

Informationen zu den verwendeten Daten

Die Branchenanalysen auf den folgenden Seiten geben einen Überblick über die Schweizer Wirtschaft. Abgegrenzt werden die Branchen nach der per 2008 revidierten allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige (NOGA).

Die ausgewiesene Arbeitsproduktivität nach Branchen errechnet sich aus der im Produktionskonto des Bundesamtes für Statistik publizierten Bruttowertschöpfung und der im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung veröffentlichten vollzeitäquivalent Beschäftigten. Die Aufteilung der Branchenaggregate erfolgte anhand der Beschäftigungsstatistik (BESTA), der Wert für das Jahr 2009 basiert auf den Quartalschätzungen des Seco.

Weitere Branchenanalysen

In unserem Branchenmonitor finden Sie jedes Quartal die aktuellsten Informationen zur Schweizer Branchenlandschaft: Besuchen Sie uns auf www.credit-suisse.com/research Schweizer Wirtschaft – Branchen.

Nahrungsmittelindustrie

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 1.2
Wachstumspotenzial: durchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: privater Konsum, Bevölkerungswachstum, Politik

Branchencharakteristika: Zweiteilung in Binnen- und Exportindustrie, abnehmende Marktregulierung

Favoriten: Technologieführer im Bereich Convenience Food

Einflussfaktoren

Als typische Konsumgüterbranche wird der Geschäftsgang der Nahrungsmittelindustrie stark von der Konsumnachfrage bestimmt. Aufgrund der Sättigung des Schweizer Marktes ist ein Wachstum im Inland vor allem über das Bevölkerungswachstum oder auf Kosten der Mitbewerber möglich. Wichtige Trends, die den Inlandmarkt bestimmen, sind die wachsende Nachfrage nach Convenience-Produkten und das zunehmende Qualitätsbewusstsein der Bevölkerung. Während der erste Trend von der zunehmenden Anzahl von Einzel- und Doppelverdienerhaushalten profitiert, treibt der zweite Trend die Nachfrage nach ursprünglichen, nicht oder nur in geringem Masse verarbeiteten sowie biologisch produzierten Lebensmitteln an.

Die Schweizer Nahrungsmittel- und Getränkeexporte sind zwischen 2005 und 2009 durchschnittlich um beinahe 15% pro Jahr angestiegen. Zu diesem Erfolg beigetragen haben nebst den Exportschlagern Schokolade (rund 16% der Totalexporte), Käse (rund 14%) und Kaffee (rund 8%) auch die stark gestiegene Nachfrage nach Getränken, Ölen und Fetten. Zentraler Treiber der boomenden Nahrungs- und Getränkeexporte ist die vor allem in Schwellenländern zunehmende Kaufkraft, verbunden mit einer Luxus- und Qualitätsorientierung.

Die mittlere Betriebsgrösse ist in der Branche mit 22.5 Beschäftigten klar überdurchschnittlich. Das Bild wird aber durch einige grosse, oftmals auch exportorientierte Firmen verzerrt, die für Ihren Erfolg auf die Erzielung von Skaleneffekten angewiesen sind. Daneben existieren viele kleine, sich eher auf den Binnenmarkt fokussierende Betriebe wie z.B. Bäckereien.

Die Politik ist für die stark mit der Landwirtschaft verbundene Branche ein wichtiger Akteur. Mit dem sog. "Schoggigesetz" werden den Nahrungsmittelexporteuren die in der Schweiz höheren Agrarrohstoffpreise mittels staatlicher Subventionen versüsst. Als Gegenleistung verpflichten sie sich allerdings zur Verarbeitung von Schweizer Rohstoffen. Auch die Anerkennung des Cassis-de-Dijon-Prinzips sowie die Käsemarktliberalisierung beeinflussen die Produktionsbedingungen hiesiger Unternehmen. Trotz tendenziell abnehmender Marktregulierung wird der Einfluss des Staats in Zukunft anhalten: Nebst einem allfälligen Agrarfreihandelsabkommen mit der EU wird momentan über eine Swissness-Vorlage diskutiert, wonach Produkte nur noch mit dem Label "Schweiz" versehen werden

dürften, wenn 80% der verwendeten Rohstoffe aus der Schweiz stammen.

In Anbetracht des gesättigten und deshalb stagnierenden Schweizer Marktes erachten wir das Wachstumspotenzial trotz boomender Auslandsnachfrage lediglich als durchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

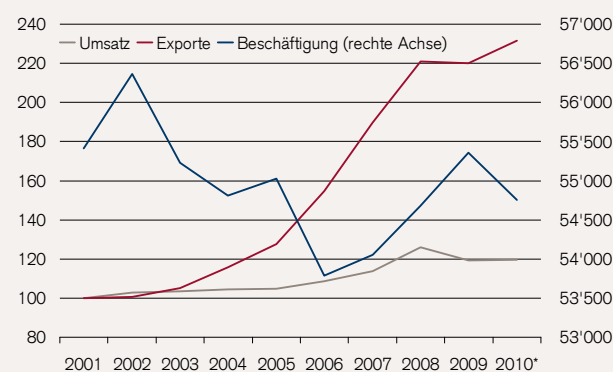
Branchenkonjunktur 2011 [↗](#)

Die Auslandsnachfrage erwies sich trotz des starken Schweizer Frankens 2010 als relativ stabil. Da es sich bei den meisten Exportprodukten um qualitativ hochstehende Produkte handelt und diese weniger preissensibel sind, dürfte sich dies auch 2011 nicht ändern. Die binnenorientierten Betriebe werden auch 2011 von einer stabilen, aufgrund des Bevölkerungswachstums wohl ebenfalls leicht steigenden Nachfrage profitieren. Insgesamt erwarten wir trotz der abflachenden gesamtwirtschaftlichen Dynamik ein leicht beschleunigtes Wachstum der Branche. Steigende Rohstoffpreise dürften zu ansteigenden Nahrungsmittelpreisen führen.

Beschäftigung, Umsatz und Exporte

Umsatz, Exporte: Index 2001 = 100; Anzahl Beschäftigte

Die Nachfrage nach Schweizer Nahrungsmitteln ist in den vergangenen 10 Jahren deutlich gewachsen. Ein wichtiger Teil des Nachfrageplus stammt aus dem Ausland, wie der beinahe explosionsartige Exportanstieg zeigt. Als Arbeitgeberin hat die Branche aber an Bedeutung verloren.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Nahrungsmittelindustrie (NOGA 10 und 11) umfasst die Herstellung von Getränken und verarbeiteten Lebensmitteln. Wichtige Subbranchen sind die Milchverarbeitung, die Herstellung sonstiger Lebensmittel (u.a. Schokolade, Kaffee) sowie die Getränkeherstellung.

2009

Beschäftigte	57'300
Bruttowertschöpfung	8.1 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	144'800 CHF

Textil- und Bekleidungsindustrie

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -5.3

Wachstumspotenzial: stark unterdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Konsum und Kaufkraft im In- und Ausland, Wechselkurs, Investitionszyklen

Branchencharakteristika: hoher Preisdruck, exportorientiert

Favoriten: technische Textilien mit funktionalen Materialeigenschaften, qualitativ hochwertige Produkte

Einflussfaktoren

Die Nachfrage im Bekleidungsbereich hängt primär vom Konsum und der Kaufkraft der privaten Haushalte ab. Die Schweizer Produzenten bedienen dabei hauptsächlich das oberste Preissegment. Bei preissensitiveren Fabrikaten schlägt sich der Wechselkurs in der Nachfrage nieder. Für das Segment der funktionalen Textilien spielen zusätzlich die Investitionszyklen der Abnehmerfirmen eine entscheidende Rolle. Die Exporte von Textilien haben sich seit 2001 mehr als halbiert. Die Bekleidungsexporte konnten zwischenzeitlich stark zulegen und sind auch nach dem rapiden Rückgang der vergangenen 2 Jahre immer noch doppelt so hoch wie 2001. Die Exportwerte umfassen jedoch auch Wiederexporte, so zum Beispiel Produkte von italienischen Modelabels aus dem Tessin.

Die Schweizer Textil- und Bekleidungsindustrie durchläuft einen fortlaufenden Strukturwandel. Obwohl die Nachfrage nach Textilien und Bekleidung weltweit zunimmt, kann die Branche nur bedingt von diesem Wachstum profitieren. Die hiesige Bekleidungsindustrie kann mit ihrer ausgeprägten Arbeitsintensität und den hohen Lohnkosten nicht mit dem globalen Massenmarkt konkurrierend. Mit demselben Problem sieht sich auch die Textilindustrie konfrontiert; dank eines höheren Automatisierungspotenzials hat diese aber die besseren Möglichkeiten, dem Wettbewerb standzuhalten.

Die hohe Wettbewerbsintensität zwang die Schweizer Textil- und Bekleidungsindustrie, sich mit innovativen Produkten und massgeschneiderten Nischenlösungen zu profilieren. Einerseits handelt es sich um hochwertige Gewebe und Stickereien, welche an die Haute Couture oder direkt in den Einzelhandel gehen, andererseits setzen sie auf technische Textilien mit hochfunktionalen Materialeigenschaften. Dazu gehören beispielsweise wind- und wasserfeste Membranen, schmutz- und geruchabweisende Materialien für Kleider oder Sitzbezüge, extrem feine und reissfeste Garne und wärmeregulierende Stoffe. Trotz dieses Trends zur Spezialisierung existieren weiterhin Schweizer Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Textil- und Bekleidungsindustrie, also von der Spinnerei bis zur Modemarke. Wo sich die Produktion jedoch nicht mehr rentiert, wird diese ins Ausland verlagert. Die verbleibenden Teile haben vermehrt Dienstleistungscharakter (Design, Vertrieb, Marketing, Logistik und Service) und sind weniger der traditionellen Industrie zuzuordnen. Die Schweizer

Textil- und Bekleidungsunternehmen beschäftigen mittlerweile fünf von sechs ihrer Angestellten im Ausland.

Mittelfristig dürfte die lokale Textil- und Bekleidungsindustrie aufgrund des globalen Wettbewerbs ausserhalb der genannten Nischen weiter schrumpfen. Folglich gehen wir von einem stark unterdurchschnittlichen Wachstumspotenzial aus.

Aktuelle Lage und Ausblick

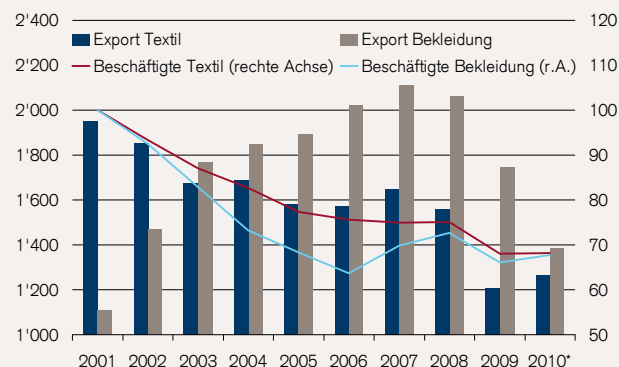
Branchenkonjunktur 2011 →

Während sich die Textilbranche 2010 wieder leicht erholen konnte, musste die Bekleidungsbranche nochmals einen empfindlichen Rückgang der Exporte verbuchen. Für 2011 erwarten wir in der Textilbranche ein moderates Nachfragewachstum seitens der industriellen Abnehmer. In der Bekleidungsbranche gehen wir 2011 von einer Stabilisierung der Nachfrage aus.

Exporte und Beschäftigung

Exporte: Mio. CHF; Beschäftigte: Index 2001 = 100

Während sich die Textilindustrie im Jahr 2010 wieder leicht erholen konnte, musste die Bekleidungsbranche in den ersten drei Quartalen erneut einen Einbruch um 20% hinnehmen. Die Anzahl Beschäftigte hat sich 2010 stabilisiert; in der Bekleidungsbranche konnte sogar wieder ein leichtes Plus verzeichnet werden.



Quelle: Bundesamt für Statistik, Eidgenössische Zollverwaltung; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Textilindustrie (NOGA 13) umfasst die Spinnerei, Weberei, Textilveredelung sowie die Herstellung von Teppichen und Bettwäsche. Die Bekleidungsindustrie (NOGA 14) verarbeitet Textilien zu Mode weiter. Die Textilindustrie stellt mit rund 70% den grössten Teil der Arbeitsplätze beider Branchen.

2009

Beschäftigte	12'900
Bruttowertschöpfung	1.4 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	103'800CHF

Holzindustrie

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 0.9

Wachstumspotenzial: durchschnittlich

Haupteinflussfaktoren: Umweltschutz, Erdölpreis, Bautrends, Industrieproduktion

Branchencharakteristika: binnenorientiert, kleinbetrieblich strukturiert

Favoriten: Sägereien mit hoher Einschnittmenge und gutem Kontakt zur Waldwirtschaft, Schreiner mit Expertise in ökologischer Bauweise

Einflussfaktoren

Die zunehmende Sensibilisierung der Bevölkerung in Sachen Umweltschutz sowie die im langfristigen Trend ansteigenden Erdölpreise haben dem Rohstoff Holz zu einem Comeback als Baustoff und Energieträger verholfen: Der Nachfrage nach Holz als Baustoff haben zum einen die moderne Klebtechnologie mit der Entwicklung leistungsstarker Holzwerkstoffe sowie die Politik mit gelockerten Feuerschutzbestimmungen Auftrieb verschafft; zum anderen wird im boomenden Minergie-Bereich ein im Vergleich zum herkömmlichen Gebäudebau deutlich höherer Anteil der Gebäude im Holzbau erstellt (u.a. wegen des oftmals günstigeren Raumklimas). Die stabile Wohnbaunachfrage führt zu einer anhaltenden Nachfrage nach Fenstern, Türen, Dachelementen und Parkettböden aus Holz. Auch die Nachfrage nach Holzschnitzel- und Pelletheizungen ist spürbar angestiegen. Die Industrie ist speziell als Nachfragerin von Holzverpackungen und von Restholz zur Papierproduktion eine wichtige Abnehmerin der Holzbranche.

Die Schweizer Holzwirtschaft weist eine stark negative Handelsbilanz auf: 2009 waren die Importe beinahe 3.5-mal höher als die Exporte. Nebst wechselkursbedingt tiefen Preisen für Importholz sind vor allem der eher tiefe Holzeinschlag in den Schweizer Wäldern und die in der Schweiz ungenügend vorhandenen Kapazitäten zur Herstellung von Leimbindern sowie von Halb- und Fertigprodukten ein Grund für die strukturell hohen Importe. Um dem Problem des ungenügenden Zugangs zu einheimischem Holz beizukommen, wird verschiedentlich versucht, langfristige Lieferverträge mit privaten Waldbesitzern zu fördern, um der hohen Nachfrage entgegenzukommen.

Der hohe Anteil der Schreinerereien an der Gesamtheit der Holzereibetriebe äussert sich in der starken Binnenorientierung und kleinbetrieblichen Struktur der Branche. Obwohl die Anzahl Arbeitsstätten in den letzten Jahren angestiegen ist, schreitet der Konzentrationsprozess in der Branche weiter voran. Vor allem die Sägewerke sind stark dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt und durchleben deshalb einen Wandel hin zu grösseren Produktionseinheiten.

Das Wachstumspotenzial der Branche schätzen wir als durchschnittlich ein. Während das wachsende Umweltbewusstsein einen positiven Effekt auf die Nachfrage nach Holzprodukten

haben dürfte, wird die tiefe Auslastung der Schweizer Sägereien das Wachstum bremsen.

Aktuelle Lage und Ausblick

Branchenkonjunktur 2011

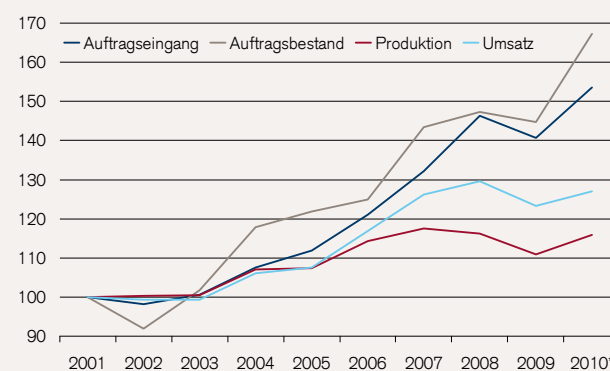


Die stabile Baunachfrage und die Normalisierung in der Industrie führten 2010 nach wie vor zu hohen Auftragseingängen in der Holzbranche. Die Auftragsbestände stiegen 2010 deutlich an. Für 2011 rechnen wir in Anbetracht der vollen Auftragsbücher trotz der nachlassenden gesamtwirtschaftlichen Dynamik mit einem weiteren Wachstum sowohl der Produktion als auch des Umsatzes. Die Preise dürften sich relativ stabil zeigen.

Produktion, Aufträge und Umsatz

Index 2001 = 100

Die Holzwirtschaft verzeichnete im vergangenen Jahrzehnt einen starken Boom. Die Produktion, die Aufträge und die Umsätze gingen in der Wirtschaftskrise 2009 jedoch leicht zurück. Zumindest die Auftragslage hat sich aber 2010 bereits wieder markant verbessert.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Holzindustrie (NOGA 16) ist eine baunahe Branche. Rund 80% der Beschäftigten entfallen auf die Schreinerereien. Diese umfassen nicht nur die Bauschreinerereien, sondern auch die Herstellung von Fenstern und anderen Schreinerwaren sowie den Innenausbau. Eine weitere wichtige Subbranche sind die Sägewerke. Sie bilden die Schnittstelle zwischen der Forst- und der Holzwirtschaft.

2009

Beschäftigte	34'900
Bruttowertschöpfung	3.3 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	92'800 CHF

Papierindustrie

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -3.2

Wachstumspotenzial: unterdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Konkurrenz durch elektronische Medien, Substitution durch Kunststoff (Verpackungsindustrie)

Branchencharakteristika: energieintensiv, kapitalintensiv, exportorientiert

Favoriten: Hersteller hochwertiger Spezialpapiere

Einflussfaktoren

Die Nachfrage nach Papier verhält sich je nach Teilmarkt sehr unterschiedlich. So zeigt sich die Nachfrage nach Hygienepapier wie Taschentücher und Toilettenpapier konstant, wogegen die Nachfrage nach Zeitungspapier aufgrund schrumpfender Auflagezahlen sowie infolge der Konkurrenz durch elektronische Medien rückläufig ist. Die Verpackungsindustrie leidet an der Substitution von Kartonverpackungen durch Kunststoff. In der Schweiz ist der Papier- und Kartonverbrauch pro Kopf und Jahr weiter rückläufig. Er sank von 250 kg im Jahr 2000 auf heute 193 kg.

Der Exportanteil der Branche ist mit rund 70% hoch, dies auch dank der Eingliederung der Schweizer Betriebe in global tätige Konzerne, was den Zugang zu internationalen Absatzmärkten erleichtert. Von den Ausfuhren gehen mehr als 97% nach Europa; grösster Abnehmer ist mit 44% Deutschland, gefolgt von Frankreich mit 11%.

Die Produzentenpreise in der Schweiz verharrten längere Zeit auf tiefem Niveau, bis die 2007 stark wachsende Nachfrage nach Rohstoffen und die Verteuerung der Energie einen Preisschub auslösten. In der Folge stiegen die Produzentenpreise regelmässig stärker als die Importpreise, was die Konkurrenzfähigkeit der Branche weiter negativ beeinflusste.

Trotz der stetigen Automatisierung und Verbesserungen in der Verfahrenstechnik ist die Schweizer Massenproduktion aufgrund hoher Arbeits- und Energiekosten international nur bedingt konkurrenzfähig. Potenzial bergen hingegen Spezialpapiere im Sicherheits- und Medizinalbereich sowie für die Zigarettenindustrie. Spezialpapiere sind wissensintensiv und erlauben eine ungleich höhere Wertschöpfung als der Massenmarkt. Dies ermöglicht der Branche, international wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die Papierindustrie ist der Inbegriff der traditionellen Industrie. Viele Fabriken wurden im vorletzten Jahrhundert gegründet. In der jüngeren Vergangenheit kam es jedoch zu Betriebsstilllegungen und Firmenübernahmen durch ausländische Grosskonzerne, mit welchen sich die notwendigen Skalenerträge erzielen lassen.

Im Zuge der fortschreitenden Strommarktliberalisierung ist in den nächsten Jahren mit steigenden Energiepreisen zu rechnen, was die Margen der energieintensiven Papierindustrie belasten wird. Im Branchenvergleich fällt die mittelfristige Be-

urteilung aufgrund der stagnierenden Nachfrage und der unvorteilhaften Rahmenbedingungen unterdurchschnittlich aus.

Aktuelle Lage und Ausblick

Branchenkonjunktur 2011



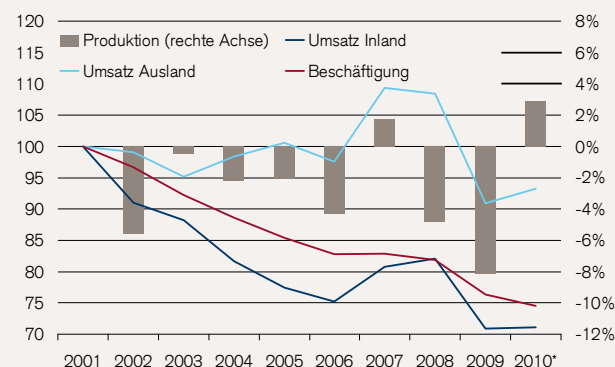
Die Nachfrage nach Papier stieg 2010 wieder an, doch die hohen Rohstoffkosten, insbesondere beim Zellstoff, und das ungünstige Wechselkursverhältnis belasteten die Branche. Hersteller von Spezialpapieren konnten den Kostenanstieg teilweise auf den Kunden überwälzen, Zeitungspapierhersteller sahen sich hingegen infolge Überkapazitäten zusätzlich mit sinkenden Preisen konfrontiert. 2011 dürfte der Kostendruck insbesondere in der Zeitungspapierherstellung hoch bleiben und die Branche belasten.

Beschäftigung, Umsatz und Produktion

Umsatz, Beschäftigung: Index 2001 = 100

Produktion: Veränderung in Prozent

Die Beschäftigung in der Papierindustrie entwickelt sich seit längerem rückläufig. Beim Umsatz zeigt sich eine Zweiteilung der Branche: Während die Umsätze auf dem Heimmarkt massiv abnahmen, konnten die im Ausland generierten Erlöse bis zur jüngsten Rezession gehalten werden.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Papier- und Kartonindustrie (NOGA 17) umfasst die Herstellung von Holz- und Zellstoff, Papier, Karton und Pappe sowie Waren aus diesen Materialien. Zu letzteren zählen Haushalts-, Hygiene- und Toilettenartikel, Papeterieartikel sowie Verpackungsmittel.

2009

Beschäftigte	11'300
Bruttowertschöpfung	1.6 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	142'600 CHF

Druck und Verlag

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -3.6
Wachstumspotenzial: unterdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Werbebudgets der Unternehmen, privater Konsum, technologischer Fortschritt/Digitalisierung
Branchencharakteristika: laufende Strukturanpassungen an neue Technologien und Marktbedingungen, nebst wenigen Grossbetrieben kleinbetriebliche Struktur, binnenorientiert
Favoriten: Betriebe mit substanziellem technologischem Know-how und breitem Angebot an Dienstleistungen

Einflussfaktoren

Wichtigste Bestimmungsgrösse für die Nachfrage nach Erzeugnissen des Druck- und Verlagsgewerbes sind die Werbebudgets der Unternehmen. Werbedrucksachen machen rund ein Viertel des Umsatzes der Druckindustrie aus, Geschäftsdrucksachen weitere 17%. Im Printmediengeschäft, welches den Hauptteil des Verlagswesens darstellt, stammen gar mehr als die Hälfte der Einnahmen aus der Werbung. Die Branche reagiert folglich stark auf die konjunkturelle Entwicklung. Weniger konjunkturabhängig entwickeln sich die Ausgaben der privaten Haushalte für den Medienkonsum.

Der technologische Fortschritt und die voranschreitende Digitalisierung beeinflussen jedoch die Medienkonsumgewohnheiten und damit die Nachfrage nach Druck- und Verlagserzeugnissen. Digitale Angebote wie E-Books, Hörbücher oder Podcasts konkurrenzieren das Printgeschäft und setzen die Preise unter Druck. Auch im Geschäftsbereich sind elektronische Dokumente weiter im Vormarsch. Wer sich trotzdem für Papier entscheidet, stellt hohe Anforderungen an die Qualität und Beschaffenheit der Printprodukte. Wachstumssegmente sind der Sicherheitsdruck sowie der Verpackungsdruck namentlich im Nahrungsmittelbereich. Diese Bereiche erfordern spezielles technologisches Know-how und erlauben daher eine höhere Wertschöpfung. Presseerzeugnisse können sich in der Schweiz bisher trotz des grossen Erfolgs elektronischer Medien recht gut behaupten. Die Schweizer Druck- und Verlagsindustrie ist mehrheitlich binnenorientiert.

Der anhaltende technologiegetriebene Strukturwandel widerspiegelt sich auf der Angebotsseite. Sowohl die Anzahl Arbeitsstätten als auch die Anzahl Beschäftigte sind in den letzten zehn Jahren im Mittel um 2% pro Jahr zurückgegangen, wobei die Druckindustrie wesentlich stärker betroffen war. Besonders negativ entwickelt sich der Bereich der Druckvorbereitung: Web-to-Print-Lösungen machen diese Stufe vielfach unnötig. Um die Nachfrage zu stützen, bieten Druckereien neben dem klassischen Druck vermehrt auch Dienstleistungen an. Stark zurückgegangen ist auch die Anzahl der Beschäftigten im Zeitungsdruck. Im Gegensatz zur übrigen, kleinbetrieblich organisierten Druckindustrie nehmen im Verlagswesen Grossbetriebe eine dominierende Stellung ein. Die

se grossen, breit diversifizierten Medienunternehmen betreiben ein ausgeprägtes Cross-Media-Publishing und besitzen eigene Druckereien.

Aufgrund anhaltender struktureller Veränderungen schätzen wir das mittelfristige Wachstumspotenzial der Branche im Vergleich mit anderen Branchen als unterdurchschnittlich ein.

Aktuelle Lage und Ausblick

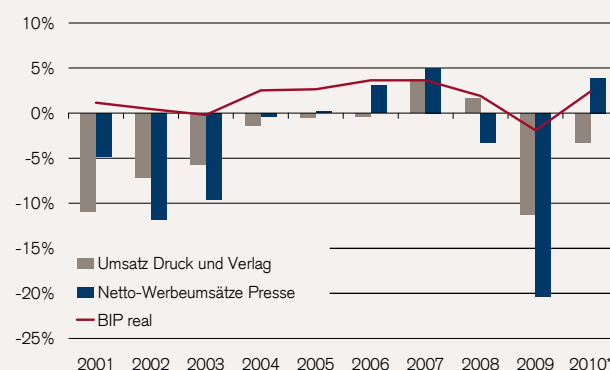
Branchenkonjunktur 2011 ➔

Die Lage der Druck- und Verlagsindustrie hat sich 2010 nach dem massiven Einbruch infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise wieder etwas entspannt. Die Erholung gestaltet sich für die Druck- und Verlagsindustrie jedoch beschwerlicher als für die meisten anderen Schweizer Branchen. 2011 ist angesichts der geringeren Wachstumsdynamik mit einer schwach positiven Entwicklung der Branche zu rechnen.

Umsatz und BIP

Veränderung in Prozent

Das Druck- und Verlagsgewerbe war in den letzten Jahren stark von strukturellen Veränderungen geprägt und konnte kaum vom Konjunkturhoch der Jahre 2004–2007 profitieren. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat die Branche 2009 stark getroffen.



Quelle: Bundesamt für Statistik, Stiftung Werbestatistik Schweiz, Staatssekretariat für Wirtschaft; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Der Bereich Druck und Verlag besteht einerseits aus der Herstellung von Druckerzeugnissen und der Vervielfältigung von Ton-, Bild- und Datenträgern (NOGA 18), andererseits aus dem Verlagswesen (NOGA 58). Druck und Verlag sind eng verbunden und können innerhalb des gleichen Unternehmens erfolgen. Die verschiedenen Tätigkeiten werden jedoch immer häufiger nicht im selben Betrieb ausgeführt.

2009

Beschäftigte	38'400
Bruttowertschöpfung	4.6 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	122'900 CHF

Pharma und Chemie

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 10.0
Wachstumspotenzial: ausgezeichnet

Hauptinflussfaktoren: Gesundheitsausgaben und Industrieproduktion im In- und Ausland, Regulierung

Branchencharakteristika: stark exportorientiert, forschungsintensiv, konzentriert

Favoriten: Produzenten patentgeschützter Blockbuster, finanziell robuste Unternehmen mit gut gefüllter Forschungspipeline

Einflussfaktoren

Die Pharmabranche bedient die eher unelastische Nachfrage nach Gesundheitsleistungen und weist im Konjunkturverlauf vergleichsweise geringe Schwankungen auf. Die Chemie hingegen ist als Zulieferer für andere Industriebranchen stark von deren Geschäftsgang abhängig. Sowohl die Pharma- als auch die chemische Industrie sind stark exportorientiert. Mehr als 90% der Umsätze werden im Ausland generiert. Hauptmärkte sind Deutschland, die USA, Italien, Frankreich, Japan und Spanien. Besonders stark wachsen die Exporte in die BRIC-Länder. Der zunehmende Wohlstand und das starke Wachstum der Industrie dieser aufstrebenden Märkte werden die Nachfrage nach chemischen und pharmazeutischen Produkten auch in Zukunft weiter wachsen lassen.

Die Pharmabranche profitiert von der demografischen Alterung und dem wachsenden Stellenwert der Gesundheit in der Gesellschaft. Die Gesundheitsausgaben steigen kontinuierlich an, verstärken jedoch auch den politischen Druck auf die Preise. Die Gesetzgeber sind bestrebt, die Medikamentenpreise zu senken und die Konkurrenz durch Generika zu fördern. In der chemischen Industrie drückt die scharfe internationale Konkurrenz auf die Margen.

Angesichts der hohen Lohn- und Produktionskosten in der Schweiz sind Innovation und regulatorische Rahmenbedingungen wie Forschungsfreiheit und Patentschutz äusserst wichtig. Der Erfolg der chemisch-pharmazeutischen Industrie der Schweiz ist wesentlich der internationalen Spitzenposition des Forschungsplatzes und der Spezialitätenstrategie der Unternehmen zu verdanken. In Relation zum Umsatz verfügt die Branche international über eine der höchsten Ausgabenquoten für Forschung und Entwicklung. Die Entwicklung innovativer, hochwertiger Produkte ist teuer. Die Kosten der Entwicklung eines neuen Medikaments werden mit 1.3 Mrd. USD beziffert. Die chemische und pharmazeutische Industrie ist deshalb stark konzentriert. Die durchschnittliche Betriebsgrösse liegt in der Schweiz bei 48 (Chemie) respektive 144 Beschäftigten (Pharma), während der Industriedurchschnitt bei 13 Beschäftigten liegt. 57% der Unternehmen in der Chemie bzw. 44% im Pharmabereich sind jedoch Mikrounternehmen (1–9 Vollzeitstellen), die sich in Marktnischen und im Entwicklungsbereich positionieren.

Die Wachstumsaussichten sind für die Schweizer Pharmaindustrie trotz des globalen Wettbewerbs und politischen Preisdrucks mittelfristig im Branchenvergleich ausgezeichnet. Die Branche ist international gut positioniert und geografisch breit diversifiziert. Für die chemische Industrie ist das Wachstumspotenzial geringer. Sie profitiert zwar vom Wachstum der aufstrebenden Märkte, doch ist sie weniger technologieintensiv und einem starken internationalen Konkurrenzdruck ausgesetzt.

Aktuelle Lage und Ausblick

Branchenkonjunktur 2011

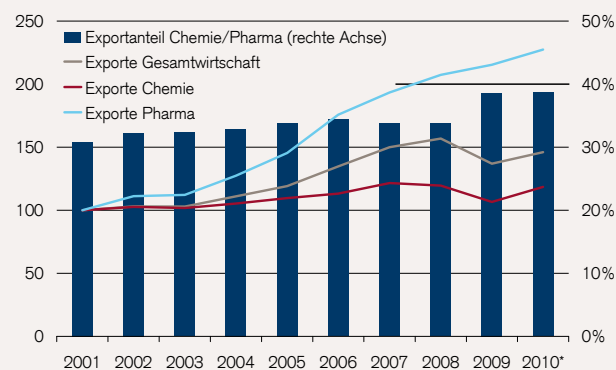
Die chemische Industrie profitierte als frühzyklische Branche 2010 stark von der konjunkturellen Erholung. Der Erholungseffekt dürfte angesichts der sich leicht abschwächenden Konjunkturdynamik 2011 aber auslaufen. Die Pharmaindustrie hat sich in der Krise als grosse Stütze der Schweizer Industrie erwiesen und dürfte 2011 auf hohem Niveau weiterhin leicht wachsen.

Exporte und Exportanteil

Index 2001 = 100

Anteil an den Gesamtexporten in Prozent

Die Pharmabranche konnte sich in der Krise weitgehend schadlos halten. Der Anteil der chemisch-pharmazeutischen Industrie an den Schweizer Exporten hat sich dadurch auf beinahe 40% erhöht. Die chemische Industrie, die einen starken Einbruch hinnehmen musste, konnte 2010 wieder ihr Vorkrisenniveau erreichen.



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Pharmaindustrie (NOGA 21) besteht aus der Herstellung pharmazeutischer Grundstoffe und Spezialitäten. In der chemischen Industrie (NOGA 20) sind die Hersteller von chemischen Grundstoffen, Kosmetikartikeln und Duftstoffen sowie Anstrichmitteln und Druckfarben am wichtigsten. Die Beschäftigten teilen sich etwa hälftig auf die beiden Branchen auf.

2009

Beschäftigte	65'400
Bruttowertschöpfung	19.4 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	297'400 CHF

Kunststoffindustrie

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 1.1
Wachstumspotenzial: überdurchschnittlich

Haupteinflussfaktoren: Baugewerbe, Bevölkerungswachstum, Erdölpreis

Branchencharakteristika: forschungsintensiv, hoher Anteil an Mittel- und Grossbetrieben

Favoriten: Nischenanbieter, Zulieferer der Verpackungsindustrie

Einflussfaktoren


Die wichtigsten Abnehmerbranchen der Kunststoffindustrie sind die Maschinen- und Automobilindustrie, das Bau- und Baunebengewerbe sowie die Verpackungsindustrie. Die Branche profitiert vom steigenden Kunststoffverbrauch im Heimmarkt infolge Bevölkerungswachstums und von der immer grösseren Nachfrage nach Kunststoffkomponenten, da diese in vielen Bereichen ein guter Ersatz für die schwereren und teureren Metallteile sind. Gute Aussichten geniessen Zulieferer der Verpackungsindustrie, da Plastik immer häufiger Karton als Verpackungsmaterial vorgezogen wird. Ein Teil des Branchenumsatzes wird im Ausland generiert. Die wichtigsten Abnehmerländer sind Deutschland, wohin rund 38% der Exporte gehen, Italien und Frankreich (je 9%) sowie die USA (5%).

Ein wesentlicher Einflussfaktor für die Entwicklung der Kunststoffbranche ist der Erdölpreis. Wichtige Kunststoffarten wie PE (Polyethylen), PP (Polypropylen) oder PVC (Polyvinylchlorid) werden grösstenteils aus Erdöl gewonnen. Steigende Erdölpreise sowie ausländische Hersteller mit Tiefpreisen verschärfen den Margendruck. Dementsprechend ziehen sich Schweizer Firmen vermehrt aus dem hart umkämpften Markt für Massenprodukte zurück und konzentrieren sich auf forschungs- und wertschöpfungsintensive Nischen. Die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Hochschulen (z.B. Institut für Kunststofftechnik der Fachhochschule Nordwestschweiz) dürfte so immer wichtiger werden. Zukunftsweisend für die Kunststoffbranche ist die Nanotechnologie, welche in der Oberflächentechnik vermehrt Anwendung findet, wie auch die Verbundwerkstofftechnologie, zum Beispiel als Ersatz für schwere Metallbauteile in Fahrzeugen oder bei der Energieerzeugung.

Knapp 15% der Kunststoffunternehmen beschäftigen mehr als 50 Mitarbeiter, was im Industrievergleich (4.3%) ein hoher Anteil ist. Viele Unternehmen in der Branche streben eine Verlängerung der Wertschöpfungskette an, indem sie beispielsweise ihren Dienstleistungsanteil erhöhen. Aus diesem Grund und zur besseren Positionierung auf den Auslandsmärkten werden vermehrt Kooperationen zwischen Anbietern eingegangen. Aufgrund der steigenden globalen Nachfrage und den Chancen als Werkstoff der Zukunft erachten wir das mit-

telfristige Wachstumspotenzial im Branchenvergleich als überdurchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

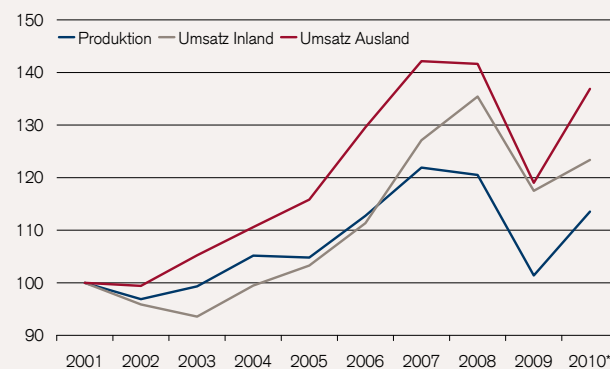
Branchenkonjunktur 2011 

Die Kunststoffindustrie fand 2010 wieder auf den Wachstumspfad zurück. Die robuste Bauindustrie, welche eine wichtige Abnehmerbranche der Kunststoffindustrie ist, war ein wichtiger Faktor für die rasche Erholung der Branche. Für 2011 rechnen wir weiterhin mit positiven Wachstumswerten, jedoch sorgen starke Wechselkursschwankungen für eine gewisse Unsicherheit bei den Exporteuren. Auf der anderen Seite profitiert die Branche wechselkursbedingt von tieferen Preisen der hauptsächlich importierten Rohstoffe.

Umsatz und Produktion

Index 2001 = 100

Der im Ausland erwirtschaftete Umsatz hat sich in der Vergangenheit dynamischer entwickelt als der Inlandumsatz. Infolge des globalen Einbruchs der Handelsvolumina verzeichnete ersterer aber 2009 einen stärkeren Einbruch. 2010 wurden wieder etwa 95% des Vorkrisenniveaus erreicht.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Kunststoffindustrie (NOGA 22) umfasst die beiden Subbranchen Herstellung von Gummiwaren sowie die Fertigung von Kunststoffwaren, wobei die letztgenannte sowohl bezüglich der Anzahl Betriebe als auch der Anzahl Vollzeitmitarbeiter mit Anteilen von über 90% die weitaus grössere Subbranche darstellt.

2009

Beschäftigte	22'500
Bruttowertschöpfung	3.0 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	129'100 CHF

Metallerzeugung

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -1.6
Wachstumspotenzial: unterdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: weltweite Investitionszyklen, Rohstoffpreise, Energiepreise, Wechselkurse

Branchencharakteristika: exportorientiert, konzentriert

Favoriten: Technologieführer, diversifizierte Lösungsanbieter

Einflussfaktoren

Als Hersteller diverser Vorprodukte aus Stahl und Aluminium sowie verschiedener anderer Metalle stehen die Metallerzeuger weit vorne in der Wertschöpfungskette. Wichtige Abnehmer sind die Maschinen- und die Automobilindustrie, was die Branche stark von den weltweiten Investitionszyklen abhängig macht. Über den Stahl- und Leichtmetallbau wirkt sich für Metallerzeuger auch die Lage im Hochbau auf die Nachfrage aus.

Die Branche ist exportorientiert. Beinahe ein Viertel der Betriebe erwirtschaften einen erheblichen Anteil ihres Umsatzes im Ausland. Insgesamt exportierte die Branche in den letzten Jahren durchschnittlich 4.6 Mrd. CHF, knapp drei Viertel davon in die Nachbarländer. Der Euro-Franken-Wechselkurs ist daher für die Branche ein wichtiger Bestimmungsfaktor.


Ein Problem für die Metallerzeuger sind die tendenziell steigenden Rohstoff- und Energiepreise. Zwar wurde deren Höhenflug im Zuge der Rezession gestoppt, mittelfristig ist aber mit weiter steigenden Preisen zu rechnen. Die Branche vermag die höheren Kosten durch ihre eher grossbetriebliche Struktur teilweise weiterzugeben. Die steigenden Preise verstärken aber den Druck seitens der Abnehmerbranchen zur Entwicklung immer leichterer und leistungsfähigerer Metalle und erhöhen die Attraktivität von Kunststoffen als Substitute. Der dadurch sehr hohe Innovationsdruck ist aber für die Schweizer Hersteller durchaus auch von Vorteil, da er die Wissensintensität der Produktion erhöht.

Der in der Branche weltweit zu beobachtende Konzentrationsprozess ist in der Schweiz bereits weit fortgeschritten: Über die Hälfte aller Beschäftigten arbeiten in einem Grossunternehmen. Überdurchschnittlich stark war dieser Prozess bei den Roheisen- und Stahlerzeugern: Arbeiteten 1995 durchschnittlich rund 40 Personen in einem Betrieb, waren es 2008 bereits 125. In Anbetracht der weiter zunehmenden Konkurrenz dürfte sich dieser Trend auch in Zukunft fortsetzen.

Die Schweizer Metallerzeuger haben sich mehrheitlich auf erfolgreiche Nischen fokussiert: Im Inland werden praktisch nur noch Qualitäts- und Spezialstähle sowie weitere sehr hochwertige Produkte hergestellt. Der internationale Konkurrenzdruck (namentlich aus China) ist und bleibt aber sehr hoch.

Aufgrund der tendenziell ansteigenden Rohstoffpreise erachten wir das mittelfristige Wachstum im Branchenvergleich als unterdurchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

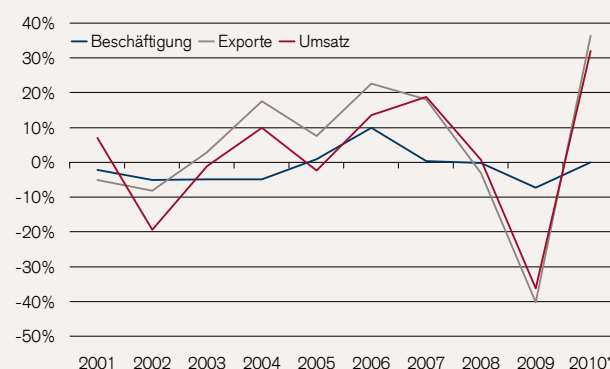
Branchenkonjunktur 2011 

Die Schweizer Metallerzeuger verzeichneten 2010 ein fulminantes Wachstum. Aufgrund des auslaufenden Basiseffekts und der abflachenden gesamtwirtschaftlichen Dynamik erwarten wir 2011 ein zwar weiterhin klar positives, im Vergleich zum Vorjahr aber weniger dynamisches Wachstum.

Beschäftigung, Exporte und Umsatz

Veränderung in Prozent

Die Exporte und Umsätze sind 2010 nach dem starken konjunkturbedingten Einbruch im Vorjahr wieder deutlich angestiegen, erreichten aber noch nicht das Vorkrisenniveau. Die Umsätze liegen noch 13%, die Exporte sogar 20% unterhalb des Niveaus von 2008. Die Beschäftigung zeigte sich im vergangenen Jahr nach dem Plus während der Boomphase und dem krisenbedingten Rückgang 2009 wieder stabil.



Quelle: Bundesamt für Statistik, Eidgenössische Zollverwaltung; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Metallerzeugung und -bearbeitung (NOGA 24) umfasst das Schmelzen und Legieren von Eisen und Metallen sowie die Verarbeitung der Rohprodukte zu Blechen, Stäben, Stangen oder Draht bzw. in geschmolzener Form zu Gusserzeugnissen. Die wichtigsten Subbranchen sind die Giessereien, die Erzeugung und Bearbeitung von Aluminium und Edelmetall, die Herstellung von Rohren aus Stahl und die Erzeugung von Roheisen, Stahl und Ferrolegierungen.

2009

Beschäftigte	14'200
Bruttowertschöpfung	2.0 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	142'300 CHF

Metallerzeugnisse

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 0.0

Wachstumspotenzial: durchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: weltweite Investitionszyklen, Baukonjunktur, Rohstoffpreise

Branchencharakteristika: Querschnittsindustrie, kaum Grossbetriebe

Favoriten: regional stark verankerte Unternehmen, exportorientierte Nischenanbieter, diversifizierte Materialexperten

Einflussfaktoren

Die Hersteller von Metallerzeugnissen stehen weit vorne in der Wertschöpfungskette. Die Branche ist eine Querschnittsindustrie, ihre Kunden stammen aus den verschiedensten Industriebranchen. Wichtige Abnehmer sind die Maschinenindustrie, der Fahrzeugbau, die Elektrotechnik sowie die Bauwirtschaft. Die Einflussfaktoren dieser Abnehmerindustrien bestimmen auch die Nachfrage nach Metallerzeugnissen. So determinieren die weltweiten Investitionszyklen einen Grossteil des Bedarfs an Metallteilen. Die Nachfrage im Stahl- und Leichtmetallbau sowie der Schmieden und Schlossereien wird durch die Baukonjunktur geprägt.


Die Metall- und Energiepreise sind für die Branche zentral. Da Teile der Branche im Vergleich zu ihren Zulieferern und Abnehmern kleinbetrieblich strukturiert sind, verfügen die Firmen oftmals nicht über genügend Marktmacht, um Preisschwankungen (z.B. die starken Stahlpreisschwankungen) weiterzugeben, was sich unmittelbar auf ihre Margen auswirkt.

Der Strukturwandel zeigt sich deutlich. Die Zahl der Arbeitsstätten ist im Zuge der Krise nach der Jahrtausendwende um 7.5% gesunken und erholte sich seither nicht mehr. Trotz des konjunkturellen Hochs ging die Eintrittsrate auch nach 2005 weiter zurück. Die vergangene Rezession liess die Konkursraten zudem stark ansteigen. Die Zahl der Grossbetriebe ging in den letzten Jahren zurück, während kleine Anbieter lukrative Nischen besetzen: Die wertschöpfungsarme Massenproduktion ist in der Schweiz kaum konkurrenzfähig, so dass einige Grossbetriebe in andere Branchen mit höherem Wertschöpfungspotenzial diversifizierten. Dies erklärt die geringe durchschnittliche Betriebsgrösse teilweise.

Kunststoff wird zur immer grösseren Konkurrenz. Aufgrund zahlreicher Innovationen haben sich dessen Anwendungsmöglichkeiten in den letzten Jahren erheblich erweitert, die Substituierbarkeit von Metall durch Kunststoff ist deutlich gestiegen. Dies erhöht den Innovationsdruck auf die Metallerzeugnisshersteller. Eine weitere grosse Herausforderung stellt die zunehmende Tertiärisierung dar: Von den Anbietern wird immer mehr auch die Übernahme anspruchsvoller Planungs- und Logistikarbeiten gefordert.

Das mittelfristige Wachstumspotenzial erachten wir im Branchenvergleich insgesamt als durchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

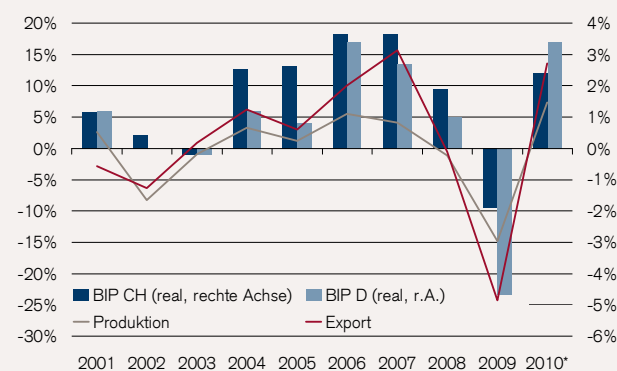
Branchenkonjunktur 2011 

2010 gestaltete sich für die Hersteller von Metallerzeugnissen erfreulich. Nach dem starken Produktionseinbruch im Zuge der Rezession konnte aktuell bereits ein beträchtlicher Teil des Rückgangs wieder gutgemacht werden. Für 2011 erwarten wir ein weiteres Wachstum, da trotz der sich abschwächenden gesamtwirtschaftlichen Dynamik sowohl aus dem Maschinen- und dem Fahrzeugbau als auch der Elektrotechnik eine wachsende Nachfrage zu erwarten ist.

BIP, Produktion und Exporte

Veränderung in Prozent

Deutschland ist der wichtigste ausländische Abnehmer von Schweizer Metallerzeugnissen. Der Konjunkturverlauf unseres nördlichen Nachbarn ist deshalb für die Branche zentral. In der letzten Krise zeigte sich die stabilisierende Wirkung der von der Baukonjunktur abhängigen Subbranchen: Die Produktion brach weniger stark ein als die Exporte.



Quellen: Bundesamt für Statistik, Eidgenössische Zollverwaltung, Statistisches Bundesamt Deutschland, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW); *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research und DIW geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Herstellung von Metallerzeugnissen (NOGA 25) beinhaltet schwerpunktmässig die Mechanik, den Stahl- und Leichtmetallbau sowie die Werkzeugindustrie. Weiter umfasst die Branche auch die Herstellung von Metalltanks und -behältern, die Produktion von Waffen und Munition sowie die Herstellung von Schmiede-, Press-, Zieh- und Stanzteilen.

2009

Beschäftigte	81'300
Bruttowertschöpfung	9.3 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	116'600 CHF

Elektronik

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 1.3
Wachstumspotenzial: überdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: technologischer Fortschritt, Geschäftsgang in den Abnehmerbranchen, Konsumentenstimmung

Branchencharakteristika: exportorientiert, von Mittel- und Grossunternehmen dominiert, kapitalintensiv

Favoriten: Technologieführer im Halbleiterbereich

Einflussfaktoren

Der technologische Fortschritt ist der wichtigste Wachstumstreiber der Elektronikbranche. Die Branche ist durch hohe Innovationsraten und kurze Produktlebenszyklen gekennzeichnet. Die Schweizer Elektronikbranche ist hauptsächlich auf die Herstellung von elektronischen Bauelementen (Halbleitern) ausgerichtet und bietet primär Produkte für industrielle Anwendungen an. Sie ist somit stark vom Geschäftsgang der Branchen abhängig, welche sie beliefert, namentlich die Automobilindustrie, die Medizinaltechnik, die Gebäudetechnik oder der Energiesektor. Ferner wird die Nachfrage nach Halbleitern auch von den Entwicklungen im Konsumgütermarkt bestimmt. Halbleiter sind in elektronischen Anwendungen allgegenwärtig, und neue Produkte wie Smartphones und Tablet-PCs werden zurzeit rege nachgefragt. Die zunehmende Komplexität dieser Geräte setzt immer leistungsfähigere elektronische Komponenten voraus.

Wichtige Abnehmer von Schweizer Telekommunikations- und Datenverarbeitungsgeräten sind die öffentliche Hand und die Telekommunikationsunternehmen, welche in der Regel eine weniger zyklische Nachfrage als die Halbleiterindustrie aufweisen. Die Nachfrage nach Geräten der Unterhaltungselektronik hingegen hängt stark von der Konsumentenstimmung und vom verfügbaren Einkommen ab.

Die Exporte der Halbleiterindustrie machen heute rund 50% der gesamten Branchenexporte aus. Dieser Anteil hat im letzten Jahrzehnt stetig zugenommen. Die wichtigsten Abnehmer sind die EU (mit Deutschland als grösstem Exportland) und die USA.

Die Schweizer Elektronikbranche wird von Mittel- und Grossunternehmen dominiert, in welchen rund 80% der Beschäftigten arbeiten. Die Elektronikbranche ist sehr kapitalintensiv. Hohe Investitionen – in Forschung und Entwicklung sowie in Fertigungsanlagen – sind notwendig, um im harten globalen Wettbewerb bestehen zu können. Vor allem in der Herstellung von Massenprodukten ist der Preiskampf unerbittlich. Elektronikunternehmen, die sich auf die Herstellung von spezialisierten, forschungsintensiven und höherwertigen Produkten für Nischenmärkte konzentrieren, haben in diesem Kontext die besten Aussichten. Die Spitzenposition des Forschungsstandortes Schweiz stellt somit für die Branche einen wichtigen

Wettbewerbsvorteil dar. Angesichts der steigenden Anforderungen an die Energieeffizienz von elektronischen Geräten dürften die Innovationsraten weiterhin hoch bleiben. Wir erwarten für die Branche insgesamt trotz des intensiven globalen Wettbewerbs ein überdurchschnittliches mittelfristiges Wachstumspotenzial.

Aktuelle Lage und Ausblick

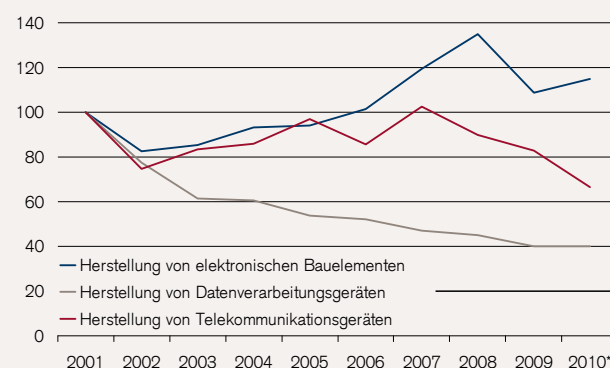
Branchenkonjunktur 2011 [↗](#)

Nach dem massiven Umsatzeinbruch im Vorjahr fand die Halbleiterindustrie 2010 in die Wachstumszone zurück. In den anderen Subbranchen konnte der Umsatzrückgang hingegen nicht gestoppt werden. Angesichts der positiven Entwicklung der Auftragseingänge am aktuellen Rand rechnen wir für 2011 mit einem beschleunigten Branchenwachstum.

Umsatz

Index 2001 = 100

Die Umsatzentwicklung im letzten Jahrzehnt macht die zunehmende Bedeutung der Halbleiterindustrie für die Schweizer Elektronikbranche deutlich. In den Hochkonjunkturjahren wuchsen ihre Umsätze kräftig, während im gleichen Zeitraum die Hersteller von Datenverarbeitungsgeräten deutlich an Boden verloren. Auch 2010 zeigte sich die Erholung nur in der Halbleiterindustrie.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Elektronik (NOGA 261 bis 264) umfasst die Herstellung von elektronischen Bauelementen (wie Halbleitern) und Leiterplatten, von Computern und peripheren Geräten, von Telekommunikationsgeräten und von Geräten der Unterhaltungselektronik. Rund 80% der Beschäftigten der Branche sind in der Herstellung von elektronischen Bauelementen tätig.

2009

Beschäftigte	27'200
Bruttowertschöpfung	3.5 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	124'800 CHF

Uhrenindustrie

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 7.2

Wachstumspotenzial: stark überdurchschnittlich

Haupteinflussfaktoren: Konsumentenstimmung, Kaufkraft, weltweite Nachfrage nach Luxusgütern (mechanische Uhren), Modetrends (elektronische Uhren)

Branchencharakteristika: stark exportorientiert, konzentriert

Favoriten: grosse, international ausgerichtete Anbieter mit renommierten und exklusiven Marken

Einflussfaktoren

Die Schweizer Uhrenhersteller produzieren dauerhafte Konsumgüter, welche zu 95% exportiert werden. Ihr Geschäftsgang hängt somit vorwiegend von der weltweiten Konsumentenstimmung ab. Die Schweizer Uhrenindustrie fokussiert am stärksten auf das oberste Preissegment, in dem sie eine führende Position auf dem Weltmarkt einnimmt. Obwohl sie mengenmässig nur 17% der Produktion darstellen, machen mechanische Uhren wertmässig rund 70% des Branchenumsatzes aus. Die Entwicklung der weltweiten Nachfrage nach Luxusgütern ist in diesem Produktbereich der entscheidende Faktor. Insbesondere die in vielen aufstrebenden Ländern wachsende Bevölkerungsschicht mit hoher Kaufkraft verspricht ein grosses Wachstumspotenzial für die Branche.

Viele kleine und neue Marken versuchten in den letzten Jahren mit einer Positionierung im Hochpreissegment vom Boom der Nachfrage nach mechanischen Uhren zu profitieren. In schlechten Konjunkturphasen erweisen sich jedoch meist grosse, renommierte Anbieter als resistenter. Im Luxussegment sind Tradition, Exklusivität und technische Innovation für den Erfolg von zentraler Bedeutung. Die Nachfrage nach elektronischen Uhren hingegen wird hauptsächlich von Modetrends bestimmt. Aufgrund der stärkeren internationalen Konkurrenz (insbesondere aus asiatischen Ländern) herrscht in diesem Segment ein höherer Preisdruck.

Hauptexportmarkt für Schweizer Uhren ist Asien mit einem Wertanteil von 48%, gefolgt von Europa mit 34% und Amerika mit 16%. Ein zentrales Anliegen des Verbands der Schweizerischen Uhrenindustrie ist die Stärkung des Swiss-Made-Labels, welches für Qualität und Tradition steht und als wichtiges Verkaufsargument dient. Das Swissness-Projekt des Bundesrats sieht vor, dass künftig für die Vergabe des Labels "Swiss Made" mindestens 60% der Herstellkosten in der Schweiz anfallen sollen; für mechanische Uhren fordert der Verband sogar einen Anteil von 80%. Die Umsetzung dieser Massnahmen dürfte den Druck auf die Hersteller des unteren und mittleren Preissegments erhöhen, welche ihre Bestandteile zum grossen Teil im Ausland beschaffen. Im Luxussegment besteht hingegen die Tendenz, den gesamten Produktionsprozess in einem einzigen Betrieb – der Manufaktur – zu integrieren. Mit diesem Trend zur Vertikalisierung setzt sich der Kon-

zentrationprozess in der Branche fort. Heute arbeiten bereits 56% der Beschäftigten in einem Grossunternehmen.

Dank der langen Tradition, des einmaligen Know-hows und hohen Prestiges ist das mittelfristige Wachstumspotenzial der Schweizer Uhrenbranche stark überdurchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

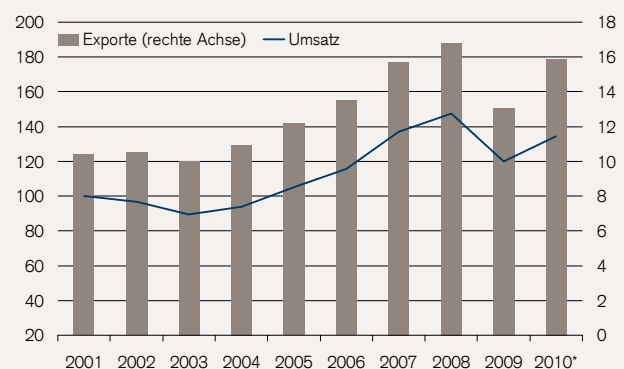
Branchenkonjunktur 2011 ↑

Nach dem heftigen Einbruch im Vorjahr erlebte die Uhrenindustrie 2010 eine nicht minder beeindruckende Erholung mit zweistelligen Wachstumsraten. Zwar wurden die Rekordwerte von 2008 nicht wieder erreicht, Exporte und Umsätze lagen jedoch auf dem Niveau von 2007 – dem zweitbesten Jahr in der Geschichte der Schweizer Uhrenindustrie. Das kräftige Exportwachstum war grösstenteils einer verstärkten Nachfrage aus Asien (China, Hongkong) zu verdanken. Für 2011 rechnen wir mit einer Fortsetzung dieser positiven Entwicklung. Die Dynamik dürfte sich allerdings leicht abschwächen. Bremsfekte infolge der Frankenaufwertung sind nicht auszuschliessen.

Exporte und Umsatz

Umsatz: Index 2001 = 100; Exporte: Mrd. CHF

Nach fünf Jahren starken Export- und Umsatzwachstums – welches hauptsächlich auf mechanische Uhren zurückzuführen war – erlitt die Uhrenindustrie 2009 ihren stärksten Einbruch seit den Uhrenkrisen der siebziger und achtziger Jahre. Diesen konnte sie jedoch 2010 bereits wieder überwinden.



Quelle: Bundesamt für Statistik, Eidgenössische Zollverwaltung; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Uhrenindustrie (NOGA 2652) umfasst die Herstellung und Zusammensetzung von Klein- und Grossuhren, Zeitmessgeräten und ihren Bestandteilen.

2009

Beschäftigte	43'700
Bruttowertschöpfung	6.7 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	168'000 CHF

Elektrotechnik

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 2.2

Wachstumspotenzial: stark überdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: weltweite Investitionszyklen, technologischer Fortschritt

Branchencharakteristika: exportorientiert, kapital- und wissensintensiv, von Grossbetrieben dominiert

Favoriten: Hersteller von Elektromotoren, forschungsintensive Unternehmen

Einflussfaktoren

Die Elektrotechnik ist im Wesentlichen eine Investitionsgüterindustrie. Zu den wichtigsten Abnehmern zählen der Energiesektor, die Bauwirtschaft, die Fahrzeughersteller und die Eisenbahnen. Die Nachfrage nach Produkten der exportorientierten Subbranchen, wie Elektromotoren, Generatoren und Elektrizitätsverteilungseinrichtungen, wird primär durch die weltweiten industriellen Investitionszyklen bestimmt. Mit Haushaltsgeräten werden aber auch dauerhafte Konsumgüter produziert, bei welchen die Konsumstimmung der privaten Haushalte massgebend ist. Die Elektrotechnik ist stark durch den technologischen Fortschritt geprägt. Die Verknappung der fossilen Ressourcen macht die Entwicklung effizienterer und umweltfreundlicherer Energiesysteme unerlässlich, was der Branche signifikante Wachstumschancen bietet. Neben Ersatzinvestitionen in Industrieländern birgt auch der steigende Energiebedarf in aufstrebenden Schwellenländern grosses Potenzial für die Branche.

Aufgrund des begrenzten Binnenmarktes sind die Schweizer Anbieter auf die Auslandsnachfrage angewiesen. Wichtigster Exportmarkt ist Deutschland mit einem Anteil von 27% an den gesamten Branchenexporten. Mit einigem Abstand folgen die USA, Frankreich und Italien. Mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 18% hat der chinesische Markt in den letzten zehn Jahren markant an Bedeutung gewonnen und liegt aktuell auf Platz 5.

Aufgrund des intensiven internationalen Konkurrenzdrucks, insbesondere durch kostengünstigere Produktionsstandorte in Asien, sind die Schweizer Anbieter gezwungen, sich durch innovative und forschungsintensive Produkte zu differenzieren. Die arbeitsintensive Produktion wurde teilweise ins Ausland verlagert, während kapital- und wissensintensive Aktivitäten wie Forschung und Entwicklung in der Schweiz verblieben sind. Rund zwei Drittel der Beschäftigten der Branche arbeiten in Grossunternehmen. Daneben gelingt es Nischenanbietern, beispielsweise im Bereich Elektromotoren, sich im internationalen Wettbewerb zu behaupten.

Aufgrund des technologischen und innovativen Vorsprungs vieler Schweizer Elektrotechnik-Anbieter beurteilen wir das mittelfristige Wachstumspotenzial der Branche als stark überdurchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

Branchenkonjunktur 2011



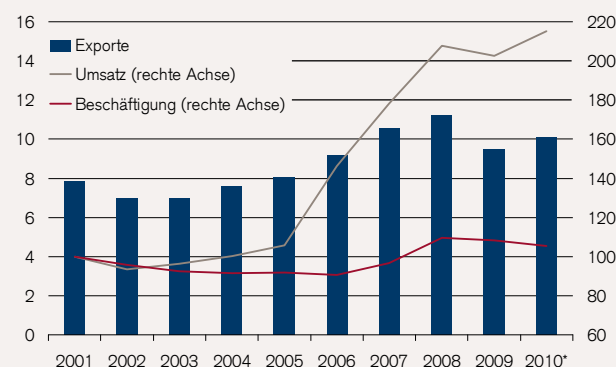
Das Jahr 2010 zeigte sich für die Elektrotechnik sehr erfreulich. Sowohl Umsatz und Produktion als auch Exporte und Auftragseingänge legten kräftig zu. Nach dem starken Einbruch im Vorjahr konnte die Elektrotechnik die Krise also relativ rasch wieder hinter sich lassen – auch dank öffentlichen Infrastrukturausgaben und weltweiten Investitionen im Energiesektor. Die Branche verfügt zurzeit über rekordhohe Auftragsreserven. 2011 ist somit weiterhin mit positiven Wachstumswerten zu rechnen. Angesichts der Abhängigkeit der Branche vom Ausland und von staatlichen Grossaufträgen ist eine Abschwächung der Dynamik infolge der Sparbemühungen verschiedener Staaten oder aufgrund der Frankenstärke jedoch nicht auszuschliessen.

Exporte, Umsatz und Beschäftigung

Exporte: Mrd. CHF

Umsatz, Beschäftigung: Index 2001 = 100

Trotz des Booms, welchen die Elektrotechnik zwischen 2005 und 2008 erlebte, wurden 2005 und 2006 Stellen abgebaut. Zwischen 2007 und 2008 wurden hingegen rund 6'000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Obwohl die Exporte im Zuge der Weltwirtschaftskrise stark zurückgingen und die Umsätze leicht rückläufig waren, hielten sich die Beschäftigungsverluste 2009 in Grenzen.



Quelle: Bundesamt für Statistik, Eidgenössische Zollverwaltung; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Elektrotechnik (NOGA 27) umfasst die Herstellung von Produkten, welche Elektrizität erzeugen (Elektromotoren, Generatoren), verteilen (Batterien, Kabel) und verwenden (Lampen, Haushaltsgeräte). Mit einem Beschäftigungsanteil von 33% sind die Hersteller von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren die grösste Subbranche der Elektrotechnik.

2009

Beschäftigte	37'000
Bruttowertschöpfung	4.0 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	109'500 CHF

Maschinenbau

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 1.6
Wachstumspotenzial: durchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Wechselkurs, weltweite Investitionszyklen

Branchencharakteristika: Querschnittsindustrie, exportorientiert, hochtechnologisch

Favoriten: international gut positionierte Technologieführer

Einflussfaktoren

Der Maschinenbau ist eine ausgesprochene Querschnittsindustrie. Die hergestellten Maschinen finden als Produktionsmittel in der gesamten Wirtschaft Verwendung. Insgesamt erzielt die Branche etwas mehr als 60% ihres Umsatzes im Export. Dies hat zum einen zur Folge, dass der Wechselkurs für den Sektor von zentraler Bedeutung ist, zum anderen macht dies die Branche stark abhängig von den weltweiten Investitionszyklen.

Mit einem Volumen von etwa 26 Mrd. CHF pro Jahr belegt die Schweiz unter den wichtigsten Maschinenexporteuren weltweit Rang 11, in zahlreichen Produktbereichen (z.B. Werkzeugmaschinen) schafft sie es unter die ersten fünf. Nach wie vor rund ein Viertel der Maschinenausfuhren haben Deutschland zum Ziel. Der Exportanteil Chinas (ohne Hongkong) verdoppelte sich innert 5 Jahren und beträgt aktuell rund 10%, womit das Reich der Mitte die USA vom 2. Platz verdrängt. Die wünschenswerte Diversifikation der Maschinenexporte in aufstrebende Märkte ist somit bereits weiter fortgeschritten als bei anderen Schweizer Exportgütern.

Sowohl die Produzenten- als auch die Importpreise haben in den letzten Jahren in der Tendenz zugelegt. Grossen Einfluss auf die Produzentenpreise haben die Energiepreise: 2.9% des gesamten Schweizer Stromverbrauchs entfällt auf die Maschinenindustrie. Strukturell steigende Rohstoff- und Strompreise dürften daher mittelfristig kaum zu günstigeren Preisen führen. Nebst dem ständigen Druck zur technologischen Innovation beschäftigt die in zahlreichen Industriebranchen zu beobachtende zunehmende Tertiarisierung auch die Schweizer Maschinenproduzenten. Die reine Fertigung hat in der Schweiz keine Zukunft, zu gross ist die Konkurrenz aus Niedriglohnländern. Die Produktqualität und die Serviceleistungen müssen auf ein Niveau gehievt werden, das preisliche Nachteile mit massgeschneidertem Kundenservice aufzuwiegen vermag. Überleben kann deshalb nur, wem die Transformation vom Maschinenbauer zum Lösungsanbieter, Systemlieferanten oder gar -betreiber gelingt. Über das gesamte Spektrum der Metall-, Elektronik- und Maschinenindustrie hinweg sind heute nur noch knapp über 50% der Belegschaft in der Produktion bzw. Montage tätig. Dieser Trend verändert auch die Anforderungen an die Arbeitnehmer. Es werden händeringend Spezialis-

ten gesucht. Die Schweizer Maschinenbauer setzen dabei stark auf ausländische Fachkräfte.

Das mittelfristige Wachstumspotenzial der Branche stufen wir als durchschnittlich ein. Da die Massenproduktion in der Schweiz nicht zukunftstauglich ist, rechnen wir denjenigen Unternehmen die besten Zukunftschancen zu, die in ihrem Tätigkeitsgebiet als Technologieführer aufzutreten vermögen.

Aktuelle Lage und Ausblick

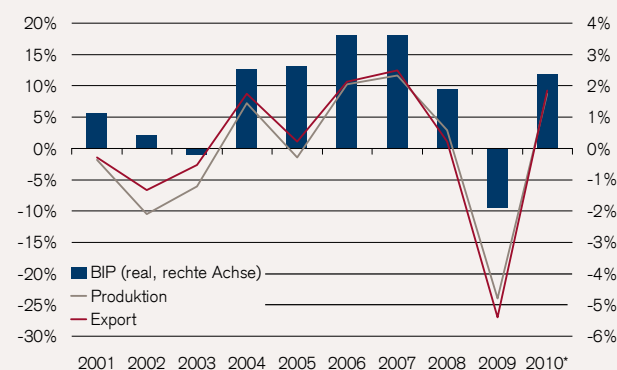
Branchenkonjunktur 2011 [↗](#)

Die Schweizer Maschinenindustrie scheint aus ihrer schlimmsten Krise seit den neunziger Jahren herausgefunden zu haben; dies zeigt die Produktions- und Umsatzentwicklung 2010. Der starke Schweizer Franken dürfte aber in den kommenden Monaten die Margen der Unternehmen unter Druck setzen. Trotz der abflachenden weltwirtschaftlichen Dynamik rechnen wir 2011 mit einem weiteren Wachstum bei Umsatz, Produktion und Exporten.

BIP, Produktion und Exporte

Veränderung in Prozent

Die Maschinenindustrie kehrte im 2. Quartal 2010 in die Wachstumszone zurück. Ein Teil des hohen Wachstums fusst aber auf einem Basiseffekt.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Der Maschinenbau (NOGA 28) stellt u.a. Verbrennungsmotoren, Turbinen, pneumatische und hydraulische Systeme, Pumpen, Kompressoren, Armaturen, Getriebe, Öfen und Brenner, Hebezeuge und Fördermittel, Kälte- und Lufttechnik, land- und forstwirtschaftliche Maschinen, Werkzeugmaschinen sowie spezifische Maschinen für andere Industriebranchen her.

2009

Beschäftigte 85'000
Bruttowertschöpfung 12.8 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität 136'200 CHF

Möbelindustrie

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -0.9

Wachstumspotenzial: unterdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Neubau- und Renovationstätigkeit, Bevölkerungsentwicklung, Konsumentenstimmung, Sortimentspolitik des Möbelhandels

Branchencharakteristika: binnenorientiert, starker Importdruck

Favoriten: design- und qualitätsorientierte Anbieter, Hersteller modular konzipierter Büro- und Industriemöbelsysteme

Einflussfaktoren

Die Möbelindustrie verkauft langlebige Güter mit Investitionscharakter und zeigt einen entsprechend zyklischen Geschäftsverlauf. 28% der Beschäftigten arbeiten in der Herstellung von Küchen und Bädern, welche eng an die Neubau- und Renovationstätigkeit im Wohnbau gekoppelt ist. Die Büro- und Ladenmöbelhersteller, welche weitere 26% der Beschäftigten stellen, hängen von der Investitionstätigkeit der Unternehmen, dem Geschäftsgang der Bürobranchen sowie der Verkaufsflächenentwicklung ab. Fast die Hälfte der Beschäftigten stellen Wohnmöbel her. Langfristig ist im Heimmarkt das Bevölkerungswachstum und damit die Einwanderung der wichtigste Wachstumstreiber. In der kurzen Frist hat die Konsumentenstimmung grossen Einfluss auf den Geschäftsgang. Die Branche profitiert vom gesellschaftlichen Trend zu mehr Single- und Doppelverdienerhaushalten und dem stetigen Wachstum der Wohnfläche pro Person. Der demografische Wandel birgt allerdings ein Risiko für die Möbelindustrie, da die Ausgaben für Wohnungseinrichtungen im Alter deutlich sinken. Die Wohnmöbelhersteller verkaufen ihre Ware vorwiegend über den Detailhandel und hängen deshalb stark von der Sortimentspolitik der Möbelhändler ab.

Die Schweizer Möbelindustrie setzt den Grossteil ihrer Produktion im Inland ab. Bei den Wohn- und Büromöbeln wird nur rund jeder sechste Franken im Export verdient, bei den Küchenherstellern liegt der Exportanteil im tiefen einstelligen Prozentbereich. Wichtigste Absatzmärkte sind Deutschland (40%), Italien (12%) und Frankreich (10%). Im Heimmarkt sind die Schweizer Möbelhersteller einem hohen Importdruck ausgesetzt. Im Bereich der Wohnmöbel dominieren grosse Möbelhändler mit günstigen Importprodukten den Markt. Dies zeigt sich bei den Importpreisen für Möbel, welche Mitte 2010 wieder auf demselben Stand wie 2003 notierten. Im selben Zeitraum stiegen die Produzentenpreise der Schweizer Hersteller um durchschnittlich 1.8% pro Jahr. Deshalb sind in der arbeitsintensiven Wohnmöbelherstellung besonders jene Anbieter gut positioniert, welche Wert auf Design, Qualität und Funktionalität legen sowie ihr Markenprofil schärfen. Ähnliches gilt für die Küchenhersteller, wobei hier Service- und Kundenorientierung sowie die Nähe zur Bauwirtschaft weitere Schlüsselfaktoren sind. Im Bereich Büro- und Ladenmöbel sind An-

bieter im Vorteil, welche auf Exklusivität setzen oder modulare Systeme anbieten, welche dem Trend nach Flexibilität in der Büroeinrichtung nachkommen.

Das mittelfristige Wachstumspotenzial der Schweizer Möbelhersteller ist aufgrund der zunehmenden preisgünstigen ausländischen Konkurrenz im Branchenvergleich unterdurchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

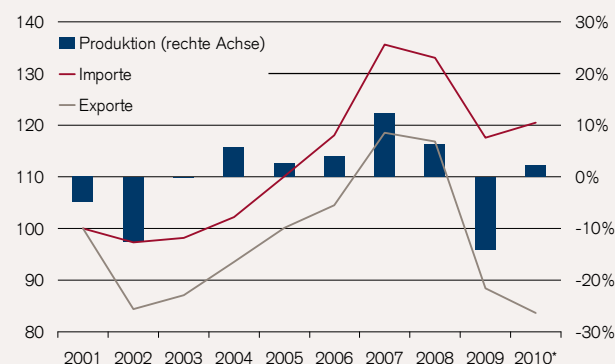
Branchenkonjunktur 2011 [↗](#)

Der Schweizer Möbelhandel verbuchte 2010 2.5% mehr Umsatz als im schwachen Vorjahr. Die Baukonjunktur zeigte sich robust. Die Schweizer Möbelhersteller profitierten von dieser Erholung im Heimmarkt, verzeichneten allerdings einen weiteren Rückgang im Exportgeschäft. Die Aussichten für 2011 sind intakt. Wir erwarten, dass sich der Wohnungsbau stabil entwickelt. Die Einwanderung wird 2011 weiterhin positive Impulse für den privaten Konsum vermitteln. Entsprechend dürfte die Schweizer Möbelindustrie zulegen.

Produktion und Aussenhandel

Importe und Exporte: Index 2001 = 100
Produktion: Veränderung in Prozent

Der Heimmarkt erholte sich 2010 vom tiefen Fall des Vorjahres, was sich in einer höheren Produktion der Schweizer Hersteller und umfangreicheren Importen widerspiegelt. Die Exporte gingen hingegen weiter zurück.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Herstellung von Möbeln (NOGA 31) besteht aus den Hauptbereichen Wohnmöbel, Küchenmöbel, Büro- und Ladenmöbel sowie der Herstellung von Matratzen.

2009

Beschäftigte	12'000
Bruttowertschöpfung	1.4 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	103'300 CHF

Medizinaltechnik, Mess- und Kontrollinstrumente

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 7.3

Wachstumspotenzial: stark überdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Demografie, Nachfrage nach Gesundheitsleistungen, medizinischer Fortschritt (Medizinaltechnik), Investitionszyklen in den Abnehmerbranchen (Mess- und Kontrollinstrumente)

Branchencharakteristika: exportorientiert, hohe Forschungsintensität, hoher Spezialisierungsgrad

Favoriten: innovative, international ausgerichtete Anbieter mit Produkten, die einen hohen Technologiegehalt aufweisen

Einflussfaktoren

Die Medizinaltechnik wird hauptsächlich durch den demografischen Wandel beeinflusst: Die Alterung in Industrieländern und das Bevölkerungswachstum in Schwellenländern, kombiniert mit dem weltweit steigenden Lebensstandard, fördert die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen. Diese verhält sich im Konjunkturverlauf weitgehend stabil. Der rasche medizinische Fortschritt begünstigt das Wachstum und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Branche. Demgegenüber stellen der zunehmende Kostendruck im Gesundheitswesen und die weltweit steigenden Zulassungsanforderungen für Medizinprodukte die Branche vor Herausforderungen. Abnehmer von Mess- und Kontrollinstrumenten sind Unternehmen aus verschiedenen Sektoren, vor allem aber aus der Nahrungsmittelindustrie, dem Energiesektor sowie der Chemie- und Pharmabranche. Je nach Produktsegment weist die Nachfrage dementsprechend eine unterschiedliche Dynamik auf: Grundsätzlich wird sie jedoch von den globalen Investitionszyklen der Industrie bestimmt und schwankt somit stärker im Konjunkturverlauf als die Nachfrage nach Medizinprodukten.

Beide Branchen sind stark exportgetrieben und international gut positioniert. Ausfuhren der Medizinaltechnik gehen hauptsächlich nach Deutschland, in die Niederlande (je 18%) und die USA (17%). Hauptabsatzmarkt für Mess- und Kontrollinstrumente ist Deutschland mit 30% der Branchenexporte.

Die Medizinaltechnik und die Mess- und Kontrollinstrumente sind sehr heterogene Branchen, die eine Vielfalt unterschiedlicher Produkte anbieten. Die Medizinaltechnik ist durch einen sehr hohen Spezialisierungsgrad gekennzeichnet. Neben einigen grossen Weltkonzernen sind in der Branche vorwiegend KMU tätig. Allerdings ist aufgrund der hohen Forschungsintensität und der anhaltenden Verschärfung des internationalen Wettbewerbs ein Konsolidierungstrend spürbar. Die hohen Ausgaben für Forschung und Entwicklung sowie für die Bearbeitung ausländischer Märkte stellen eine erhebliche Hürde für kleine Medizinaltechnikfirmen dar. Die Herstellung von Mess- und Kontrollinstrumenten wird von Mittel- und Grossunterneh-

men dominiert. Schweizer Hersteller, welche hochqualitative, hochtechnisierte Produkte anbieten, profitieren vom anhaltenden Wandel von mechanischen zu elektronischen Instrumenten. Dank der hohen Innovationskraft der Schweizer Hersteller ist das mittelfristige Wachstumspotenzial in beiden Branchen stark überdurchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

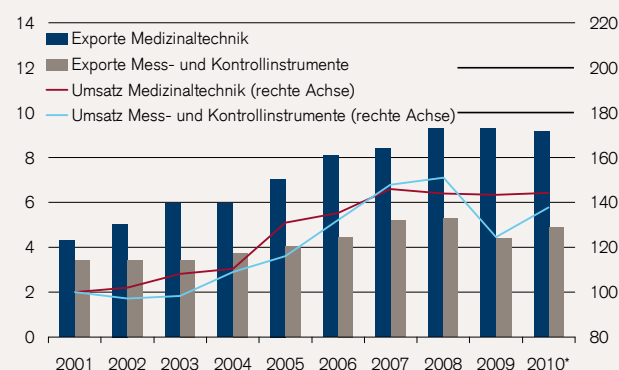
Branchenkonjunktur 2011 [↗](#)

2010 stiegen die Umsätze der Hersteller von Mess- und Kontrollinstrumenten nach dem kräftigen Rückgang im Vorjahr wieder deutlich an. Das Rekordniveau von 2008 wurde jedoch nicht erreicht. Für 2011 rechnen wir mit einem mässigeren, aber weiterhin positiven Wachstum bei den Mess- und Kontrollinstrumenten, während die Medizinaltechnik von der starken und stabilen Nachfrage nach Gesundheitsleistungen profitieren wird und auf den Wachstumspfad zurückfinden dürfte.

Exporte und Umsatz

Exporte: Mrd. CHF; Umsatz: Index 2001 = 100

Die Umsätze und Exporte der Medizinaltechnik blieben in der Krise weitgehend stabil. Die Mess- und Kontrollinstrumente hingegen erlebten einen massiven Einbruch und fanden erst 2010 auf den Wachstumspfad zurück.



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Medizinaltechnik (NOGA 325 und 266) umfasst die Herstellung von medizinischen und zahnmedizinischen Apparaten, von orthopädischen Erzeugnissen und Prothesen, von Herzschrittmachern und von Hörgeräten. Die Herstellung von Mess- und Kontrollinstrumenten (NOGA 2651) umfasst eine Vielzahl an verschiedenen Geräten zur Messung, Anzeige und Steuerung von Temperatur, Geschwindigkeit, Feuchtigkeit, Luftdruck, Säuregehalt, Dichte usw.

2009

Beschäftigte	35'800
Bruttowertschöpfung	6.4 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	168'000 CHF

Energieversorgung

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 2.1

Wachstumspotenzial: überdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Industrieproduktion, Witterung, Energiepreise, Regulierung, technologischer Fortschritt

Branchencharakteristika: kapitalintensiv, natürliches Monopol in der Stromübertragung, Gebietsmonopole

Favoriten: grosse Anbieter mit eigenen Kraftwerken, Unternehmen mit starkem Standbein im Stromhandel, Anbieter alternativer Energiequellen

Einflussfaktoren

Industrieproduktion und Witterung haben den grössten Einfluss auf die kurzfristige Entwicklung des Energieverbrauchs. Für den Geschäftsgang der Energieversorger sind zudem die internationale Preisentwicklung von Strom und Gas sowie die Wechselkurse von Bedeutung. In der langfristigen Perspektive sind technologischer Fortschritt, Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum massgebende Bestimmungsfaktoren. Der Effekt des Wachstums hat dabei einen stärkeren Einfluss als jener der Energieeinsparungen.

2009 entfiel bei der Stromproduktion 56% auf Wasserkraft, 39% auf Kernenergie und 5% auf konventionell-thermische Kraftwerke und andere – darunter erneuerbare – Energien. Dank des Exports teurer Spitzenenergie aus Speicherkraftwerken und günstig importierter Bandenergie ist die Schweizer Stromwirtschaft international gut positioniert.

Die zukünftige Struktur der Energiebranche ist einerseits geprägt von technischen Innovationen und andererseits abhängig von politischen Entscheidungen. Neue und verbesserte Technologien wie Erdwärmepumpen und Elektroautos ermöglichen den Umstieg von fossilen Brennstoffen zu Elektrizität. Die Geschwindigkeit des Wandels wird neben der Rentabilität durch die Intensität der politischen Massnahmen zur Reduktion des CO₂-Ausstosses bestimmt. Im Sommer 2010 hat das Parlament einer Revision des Energiegesetzes zugestimmt, welche unter anderem höhere Mittel für die kostendeckende Einspeisergütung (KEV) für ökologischen Strom beinhaltet.

Langfristig muss ein grosser Teil der Kraftwerke erneuert und zusätzliche Kapazität geschaffen werden. Die öffentliche Debatte um die Zukunft der Kernkraftwerke ist dabei erst ange laufen, und auch Aus- und Neubauten von Speicherkraftwerken werden unter dem Aspekt des Naturschutzes kontrovers diskutiert. Die Realisation neuer Gaskombikraftwerke wird durch politische Grabenkämpfe und die CO₂-Kompensationsvorschriften erschwert.

Die öffentliche Hand hält über 80% des Grundkapitals des gesamten Sektors und ist somit Eigentümer und Regulator zugleich. Neben Optimierungen bei der Strommarktliberalisierung steht seit 2007 auch ein bilaterales Energieabkommen mit der EU im Brennpunkt. Dessen Ratifizierung erweist sich

jedoch als langwieriges Projekt. Insbesondere die 2011 in Kraft tretenden europäischen "Richtlinien zur Förderung von Energie aus erneuerbaren Quellen", welche die Schweizer Vorschriften verschärfen würden, sind umstritten. Mit ihrer geografisch bedingten Drehscheibenfunktion im internationalen Stromhandel ist die lokale Strombranche auf gute Beziehungen zu den europäischen Partnern angewiesen.

Die langfristig steigende Nachfrage und der sich abzeichnende europaweite Stromversorgungsengpass sorgen für ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial. Die ungeklärte Beziehung zum europäischen Strommarkt und künftige Regulierungen bergen aber auch politische Risiken für die ansässige Branche.

Aktuelle Lage und Ausblick

Branchenkonjunktur 2011



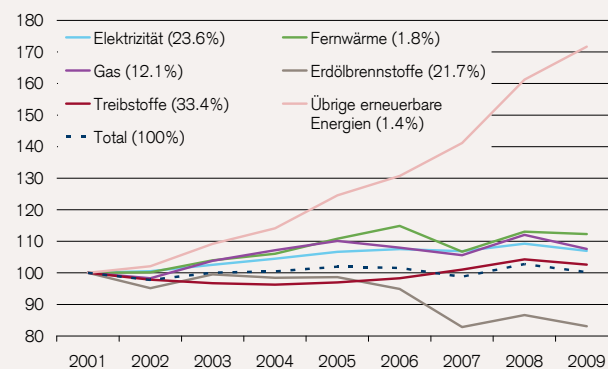
Dank erstarakter Konjunktur und kühler Witterung zog der Gesamtenergieverbrauch im Jahr 2010 wieder an. Die wirtschaftliche Erholung schlägt sich jedoch nur langsam auf den Verbrauch nieder; so rechnen wir für das Jahr 2011 mit einem nur leichten Anstieg des Energieverbrauchs.

Endenergieverbrauch nach Energieträgern

In Terajoules (TJ), Index 2001 = 100

In Klammern: Anteil am Gesamtverbrauch 2009

Der Gesamtverbrauch nahm 2009 konjunktur- und witterungsbedingt um 2.5% ab. Entgegen dem Trend nahm dagegen der Verbrauch der übrigen erneuerbaren Energien auch im Jahr 2009 zu.



Quelle: Bundesamt für Energie

Branchenabgrenzung

Die Energieversorgung (NOGA 35) umfasst die Elektrizitäts-, Gas-, Wärme- und Warmwasserversorgung. 92% der Beschäftigten arbeiten in der Elektrizitätsversorgung.

2009

Beschäftigte 22'900

Bruttowertschöpfung 9.9 Mrd. CHF

Arbeitsproduktivität 423'800 CHF

Baugewerbe

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung:	-0.9
Wachstumspotenzial: durchschnittlich	

Hauptinflussfaktoren: Zinsen, Demografie, Investitionszyklen, Bautrends, öffentliche Finanzplanung

Branchencharakteristika: binnenorientiert, standortgebunden, kleinbetrieblich strukturiert mit wenigen grossen Bau-, General- und Totalunternehmen (GU/TU)

Favoriten: Bau-, General- und Totalunternehmen mit etabliertem Kundenkreis, spezialisierte Betriebe (Sanierung, Umbau, Bauinstallation) mit guten Kontakten zu GU/TU

Einflussfaktoren

Der Wohnungsbau reagiert auf Zins- und Bevölkerungsentwicklungen; im Wirtschaftsbau spielen Investitionszyklen der Unternehmen eine entscheidende Rolle. Zusätzlich wird der gesamte Hochbau durch Bautrends wie zum Beispiel nachhaltige Bauprozesse und energieoptimierte Liegenschaften beeinflusst. Im Gegensatz zum Schwerpunkt privater Investitionen im Hochbau ist die öffentliche Finanzplanung Taktgeber für den Geschäftsgang im Tiefbau.

Bauunternehmen sind insbesondere als Subunternehmer Preisnehmer. Löhne stellen den grössten Kostenblock in der arbeitsintensiven Branche dar. Rohstoff- und Vorleistungspreise schwanken stärker als die Baupreisteuerung und bewirken eine volatile Margenentwicklung. Die Branche ist vor allem im Bereich des Ausbaugewerbes kleinbetrieblich strukturiert. Rund 80% der Beschäftigten arbeiten in Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitenden. Die mittlere Betriebsgrösse liegt im Ausbaugewerbe bei 6.1 Vollzeitstellen pro Betrieb. Bedingt durch geringe Eintrittsbarrieren strömen im Aufschwung Kleinstfirmen auf den Markt, die den Wettbewerb mit tiefen Einstandspreisen zunächst erhöhen, denen aufgrund mangelnden Differenzierungspotenzials und fehlenden Know-hows im Abschwung jedoch der Konkurs droht. Hingegen können Unternehmen, die sich auf die Verarbeitung innovativer Baustoffe, auf Heizungs- und Klimasysteme oder auf Gebäudetechnik spezialisieren, auch in Phasen geringer Neubautätigkeit vom ansteigenden Renovations- und Sanierungstrend profitieren. Darüber hinaus verdichtet sich der Zertifizierungsdschungel im Hinblick auf nachhaltiges Bauen. Bauunternehmer können mit Beratungsleistungen in diesem Bereich gegenüber Kunden punkten. General- und Totalunternehmen realisieren die Wünsche der Bauherren aus einer Hand. Mit der Kostenoptimierung der Gesamtleistungen beschränken GU/TU jedoch wiederum das Ertragspotenzial ihrer ausführenden Subunternehmen. Der Preis- und Kostendruck auf die vielen ausführenden Firmen am Ende der Wertschöpfungskette und die hohen Anforderungen an Bauleiter als lokale Koordinatoren bedrohen schliesslich die bauliche Qualität grosser Projekte. Gute und etablierte Kontakte zwischen GU/TU und

ihren Auftragnehmern helfen, eine geschäftliche Vertrauensbasis herzustellen, die einen Beitrag zur Qualitätssicherung leistet. Das mittelfristige Wachstumspotenzial der Branche ist durchschnittlich. Bevölkerungswachstum, Firmenzuzüge, veränderte Bedürfnisse einer alternden Bevölkerung und zunehmende Verkehrsbelastung in den Agglomerationen werden die Baubranche bei gleichzeitig steigendem Nachhaltigkeitsanspruch weiter fordern.

Aktuelle Lage und Ausblick

Branchenkonjunktur 2011 ➔

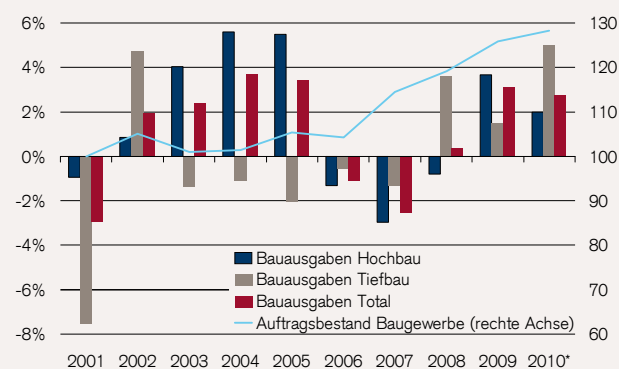
Nach einer Verschnaufpause im Jahr zuvor erwachte die Projektierung im Hochbau 2010 zu neuem Leben und dürfte 2011 zu einer stabilen Wohnungsproduktion führen. Dem entgegen erwarten wir Korrekturen bei den Tiefbauinvestitionen, denn der Ruf nach ausgeglichenen Budgets zwingt Bund, Kantone und Gemeinden, haushälterisch mit ihren Mitteln umzugehen. Unter der Annahme einer Baupreisteuerung von 1.2% rechnen wir 2011 daher mit einem Rückgang der realen Bauinvestitionen von 2%.

Auftragsbestand und Bauausgaben

Bauausgaben: reale Veränderung in Prozent

Auftragsbestand: Index 2001 = 100

Das reale Wachstum der Bauausgaben wurde 2010 vom Tiefbau geprägt.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Das Baugewerbe beinhaltet den Hoch- und Tiefbau (NOGA 41, 42), in denen rund ein Drittel aller Beschäftigten arbeitet. 30% der Beschäftigten sind im Bereich Bauinstallation und 18% im Ausbaugewerbe tätig (NOGA 43).

2009

Beschäftigte	293'700
Bruttowertschöpfung	28.4 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	100'500 CHF

Autogewerbe

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -0.6
Wachstumspotenzial: unterdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Bevölkerungswachstum, finanzielle Situation der Haushalte und Unternehmen, Alter des Fuhrparks

Branchencharakteristika: kleinbetrieblich strukturiert, Distanzschutz vorhanden, starke vertikale Bindungen zwischen Akteuren

Favoriten: etablierte Mehrmarkenhändler an gut erreichbaren Lagen mit grossem Einzugsgebiet

Einflussfaktoren

Die Schweiz gehört zu den am stärksten motorisierten Ländern Europas. 2009 überschritt die Anzahl Personenwagen erstmals die Schwelle von 4 Millionen. Vier von fünf Haushalten besitzen bereits ein Auto. Der Markt für neue Motorfahrzeuge ist deshalb gesättigt und speist sich weitgehend aus dem Ersatzbedarf und dem Bevölkerungswachstum. Für viele Haushalte ist das Auto das teuerste Einzelkonsumgut. Weil der Kaufentscheid meist ohne weiteres hinausgeschoben werden kann, hängt er entscheidend von der Konsumentenstimmung und der finanziellen Situation der Haushalte ab. Dieser Umstand führt zu ausgeprägten Zyklen im Neuwagenverkauf. Weil ein grosser Teil der Neuwagen Firmenfahrzeuge sind, schlagen sich die konjunkturelle Situation und die Investitionsfreude der Unternehmen in den Verkaufszahlen nieder. Das Werkstatt- und Ersatzteilgeschäft ist hingegen deutlich weniger konjunktursensitiv und hängt vielmehr vom Alter und der Nutzungsintensität des Fahrzeugparks ab.

Auf der Angebotsseite ist das Autogewerbe nach wie vor von strukturellen Schwächen geprägt. Die Garagendichte ist in der Schweiz hoch, ein durchschnittlicher Betrieb mit 5.4 Beschäftigten relativ klein, und die Arbeitsproduktivität gehört im Branchenvergleich zu den tiefsten überhaupt. Nichtsdestotrotz ist das oft prophezeite Garagensterben ausgeblieben, nicht zuletzt aufgrund der stabilen Nachfrage in einem Geschäft, wo die Nähe zum Kunden ein zentraler Faktor ist und die einzelnen Garagen deshalb einen gewissen Distanzschutz geniessen.

Im Autogewerbe bestehen starke vertikale Bindungen zwischen Herstellern, Importeuren und Garagenbetrieben. Die Importeure stehen zwar in Konkurrenz zu den Vertriebsketten anderer Hersteller, verfügen aber bei den von ihnen vertretenen Marken über ein Quasi-Vertriebsmonopol. Der Anteil Parallelimporte am Neuwagenmarkt bewegt sich nach wie vor im tiefen einstelligen Prozentbereich. Begünstigt durch die Kfz-Bekanntmachung der Wettbewerbskommission aus dem Jahr 2002 hat der Anteil der Mehrmarkenhändler deutlich zugenommen. Viele Importeure schreiben den Händlern immer höhere Präsentationsanforderungen für den Neuwagenverkauf vor, welche kostspielige Umbauten zur Folge haben können.

Einzelne, vor allem kleinere Garagisten konzentrieren sich deshalb zunehmend auf den Werkstattbereich. Die Kfz-Bekanntmachung hat im Werkstattgeschäft dem Betriebsmodell des markenungebundenen freien Garagisten massiv Vorschub geleistet.

Aufgrund der strukturellen Schwächen auf der Angebotsseite ist das mittelfristige Wachstumspotenzial im Branchenvergleich unterdurchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

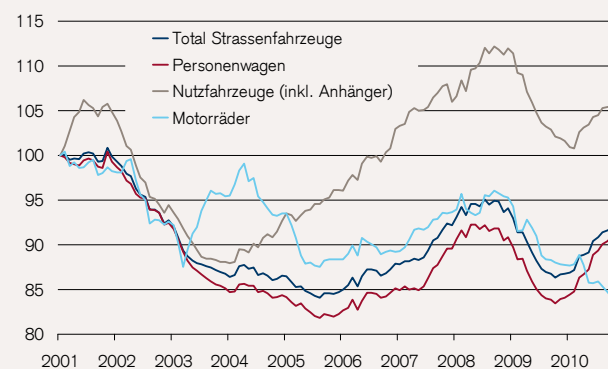
Branchenkonjunktur 2011 ➔

Das Neufahrzeuggeschäft erholte sich 2010 mit einem Plus von rund 8% unerwartet rasch vom Einbruch des Vorjahres. Das Wachstum schwächte sich im Jahresverlauf aber laufend ab. Weil der Aufholeffekt 2011 kaum mehr spielen wird, dürfte das Wachstum bei den Neuzulassungen schwach ausfallen. Das konjunkturresistente Werkstattgeschäft dürfte sich 2011 entlang dem langfristigen Trend leicht positiv entwickeln.

In Verkehr gesetzte neue Strassenfahrzeuge

Index Januar 2001 = 100

Im Vergleich zur Rezession 2003–2005 erholte sich das Neufahrzeuggeschäft 2010 rasch vom Einbruch des Vorjahres. Das zyklische Segment der Nutzfahrzeuge wuchs 2010 im Vergleich zum Vorjahr deutlich schwächer als jenes der Personenwagen. Das Motorradgeschäft zeigt nach wie vor keine Anzeichen einer Trendwende.



Quelle: Bundesamt für Statistik

Branchenabgrenzung

Das Autogewerbe (NOGA 45) wird von den Autohändlern und Werkstätten dominiert. Sie stellen – rechnet man die Fahrzeugimporteure hinzu – 86% der Beschäftigten. Die beiden weiteren Subbranchen Ersatzteil- und Zubehörhandel und der Motorradhandel sind mit insgesamt rund 11'100 Beschäftigten wesentlich kleiner.

2009

Beschäftigte	76'000
Bruttowertschöpfung	7.4 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	82'400 CHF

Grosshandel

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 2.5
Wachstumspotenzial: durchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: privater Konsum, globale Handelsströme, Produzenten- und Importpreise, Informationstechnologien

Branchencharakteristika: heterogene Branche, Volumengeschäft

Favoriten: überregionale Anbieter mit integrierten Dienstleistungen; gut vernetzte, global tätige Rohstoffhändler

Einflussfaktoren

Der Grosshandel übernimmt zwischen Herstellern, industriellen Abnehmern und Detailhändlern eine zentrale Vermittlungs- und Logistikfunktion. Je nach Ausrichtung des Grosshändlers ist er unterschiedlichen Einflussfaktoren ausgesetzt. Binnenorientierte Händler und Importeure hängen stark von der Entwicklung des privaten Konsums in der Schweiz ab. Der Geschäftsgang der exportorientierten Händler und der Rohstofftrader wird stark von der Entwicklung der globalen Handelsströme beeinflusst. Da viele Grosshändler über wenig Preissetzungsmacht auf der Einkaufsseite verfügen und Preissteigerungen aufgrund des harten Wettbewerbs nur schwer weitergeben können, ist die Entwicklung der Produzenten- und Importpreise für die Margensituation entscheidend. Die Bruttomargen sind im Branchenvergleich äusserst tief. Der Grosshandel ist deshalb, abgesehen von gewissen Nischen, ein klassisches Volumengeschäft mit bedeutenden Grössenvorteilen. Grösse ist auch wichtig, um die für die Wettbewerbsfähigkeit erforderlichen, anhaltend hohen Investitionen in Informationstechnologien wie Handels- oder Logistiklösungen tragen zu können.

Die Branche handelt mit den unterschiedlichsten Gütern und ist entsprechend heterogen. Wichtigste Abnehmer sind die Industrie, das verarbeitende Gewerbe, der Detailhandel, der Bau sowie wiederum der Grosshandel, wenn die Vertriebsform mehrere Handelsstufen aufweist. Dies ist insbesondere im grenzüberschreitenden Geschäft der Fall. Der Direktvertrieb zwischen Herstellern und Endkunden ist eine latente Bedrohung für den Grosshandel und erfordert ein Geschäftsmodell mit hoher Kunden- und Serviceorientierung. Zusätzliche Dienstleistungen beinhalten beispielsweise die Wartung von Maschinen und Apparaturen, Beratung bezüglich Sortiment und Lagerhaltung sowie die Bereitstellung von umfassenden Logistiklösungen.

Die Globalisierung birgt dank Harmonisierung von Normen und Handelsabläufen sowie steigenden Handelsvolumina enorme Chancen, erhöht aber auch den Wettbewerb und beschleunigt den Strukturwandel in der Branche. Im zunehmend liberalisierten Umfeld gewinnen Grosshändler, welche es schaffen, schnell auf neue Trends zu reagieren und attraktive ausländische Bezugsquellen zu erschliessen. Der klassische General-

importeuer dürfte mittelfristig angesichts von Parallelimporten und fallenden Handelsschranken vor den grössten Herausforderungen stehen.

Das mittelfristige Wachstumspotenzial ist im Branchenvergleich aufgrund steigenden internationalen Wettbewerbsdrucks durchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

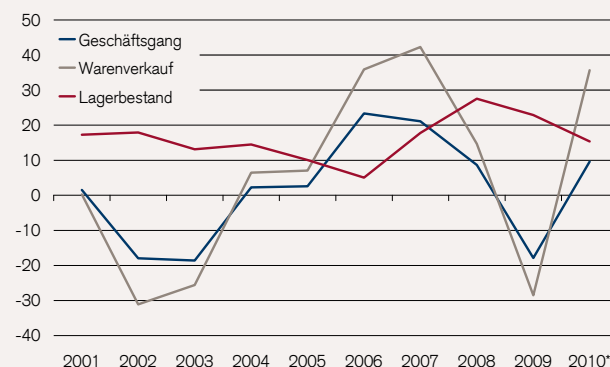
Branchenkonjunktur 2011 [↗](#)

Der dynamische Aussenhandel und die robuste Inlandsnachfrage sorgten 2010 für die Trendwende im Grosshandel. Insbesondere export- und industrieorientierte Grosshändler konnten ihre Umsätze gegenüber dem schlechten Vorjahr deutlich steigern. Importeure profitieren zudem margenseitig vom starken Franken. 2011 dürfte die Branche weiterhin wachsen; es ist aber im Zuge der konjunkturellen Verlangsamung mit einem Nachlassen der Dynamik zu rechnen.

Geschäftsgang, Warenverkauf und Lagerbestand

Indizes: Min. = -100 Punkte, Max. = 100, unverändert = 0

Der V-förmige Rezessionsverlauf widerspiegelt sich eindrücklich in der Entwicklung des Warenverkaufs und des Geschäftsgangs der Schweizer Grosshändler. Die markante Erholung im Jahr 2010 ermöglichte es den Grosshändlern, ihre nach wie vor hohen Lagerbestände etwas abzubauen.



Quelle: Konjunkturforschungsstelle der ETH; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Wichtigste Subbranchen im Grosshandel (NOGA 46) sind der Grosshandel (GH) mit Maschinen und Ausrüstungsgütern (Beschäftigungsanteil 25%), der GH mit Nahrungsmitteln und Getränken (15%), der GH mit sonstigen Konsumgütern (29%) sowie der GH mit chemischen Erzeugnissen, Bau- und Rohstoffen (21%).

2009

Beschäftigte	181'800
Bruttowertschöpfung	25.5 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	119'900 CHF

Detailhandel

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -0.2
Wachstumspotenzial: unterdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Bevölkerungswachstum, Kaufkraft, Arbeitsmarkt, Konsumentenstimmung
Branchencharakteristika: dominante Marktstellung einzelner Anbieter, heterogene Branche, standortgebunden
Favoriten: Detailhändler an guten Lagen; preiswerte Anbieter mit profilierten Marken, die schnell auf Trends reagieren

Einflussfaktoren

Die Umsätze des Schweizer Detailhandels verharren seit einigen Jahren bei einem Anteil von rund 30% des privaten Konsums. Die Branche wächst langfristig im Gleichschritt mit der Wirtschafts- und Bevölkerungsentwicklung. Weil der Geburtenüberschuss in der Schweiz gering ausfällt, wirkt insbesondere die Einwanderung als Nachfragetreiber. Die Kaufkraft profitiert einerseits von höheren Löhnen, leidet andererseits seit Jahren unter steigenden Zwangsabgaben (z.B. Krankenkassenprämien). Konsumausgaben ausserhalb des Detailhandels wie Reisen, Mieten oder Verkehr nehmen einen wichtigen Platz im Haushaltsbudget ein und sind für den Detailhandel als Ganzes eine grosse Konkurrenz. Das Auf und Ab bei der Konsumentenstimmung widerspiegelt sich auch in der Umsatzentwicklung des Detailhandels und hängt stark von der gefühlten Arbeitsplatzsicherheit ab.

Der Wareneinkauf bildet mit rund 65% den grössten Kostenblock des Detailhandels. Grösse bedeutet Verhandlungsmacht gegenüber Lieferanten und Grosshändlern, was Zusammenschlüsse, Übernahmen sowie die stetig steigende Filialisierung im Handel fördert. Die unter Druck geratenen unabhängigen Fachhändler schliessen sich auf breiter Front Verbundgruppen wie Einkaufsgemeinschaften oder Franchise-Modellen an.

Im Lebensmitteldetailhandel expandieren Aldi und Lidl in beachtlichem Tempo und werden im Verlauf des Jahres 2011 insgesamt die Marke von 200 Filialen knacken. Die dominanten Grossverteiler Migros und Coop konzentrieren sich derweil darauf, nach erfolgreichen Übernahmen (Denner bzw. Carrefour-Standorte) das bestehende Verkaufstellennetz, die Sortimentspolitik sowie die Logistik zu optimieren, und forcieren angesichts des gesättigten Heimmarktes ihre Engagements im Ausland. Im Lebensmitteldetailhandel verzeichnen Convenience-Läden und der Online-Handel das stärkste Wachstum, wobei letzterer nach wie vor einen marginalen Marktanteil von rund 0.5% hält. Im Gegensatz zum Lebensmittel- sind im heterogenen Non-Food-Handel ausländische Anbieter dominanter, Discounter besser etabliert und die Dynamik bei den Markteintritten und -austritten deutlich höher.

Die Flächenproduktivität des Detailhandels leidet unter dem rasanten Flächenwachstum der vergangenen Jahre. Als standortgebundene Branche wirkt sich die Angebotsauswei-

tung regional sehr unterschiedlich aus. Die Region Luzern, der Genferseeraum, das Berner Oberland sowie die Kantone Wallis und Graubünden zeigen am ehesten Zeichen der Sättigung. Angesichts des harten Verdrängungswettbewerbs erwarten wir keine Entspannung für den anhaltend starken Konkurrenz-, Margen- und Kostendruck. Das mittelfristige Wachstumspotenzial ist im Branchenvergleich unterdurchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

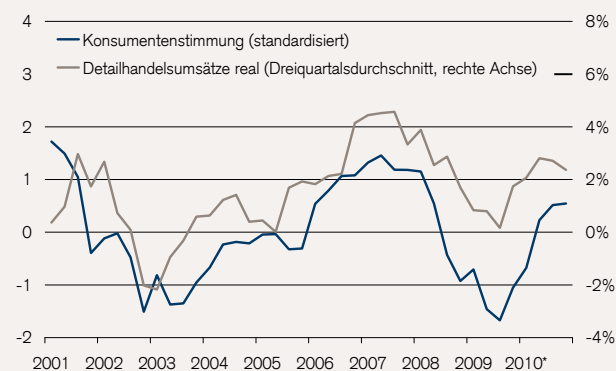
Branchenkonjunktur 2011 →

Der Detailhandel erholte sich 2010 aufgrund der exzellenten Konsumentenstimmung überraschend rasch von der Flaute im Vorjahr. Die robuste Einwanderung wirkte stabilisierend. 2011 zeichnet sich eine leichte Verlangsamung des Wachstums ab. Die Einwanderung dürfte sich auf ansehnlichem Niveau konsolidieren, während die Kaufkraftentwicklung keine nennenswerten Impulse verleihen wird. Die Konsumentenstimmung dürfte aufgrund der bestehenden konjunkturellen Risiken 2011 wieder schwächer als 2010 notieren.

Detailhandelsumsätze und Konsumentenstimmung

Konsumentenstimmung: Index, standardisiert
 Detailhandelsumsätze: Veränderung zum Vorjahr in Prozent

Trotz der miserablen Konsumentenstimmung Mitte 2009 verzeichnete der Detailhandel keinen nennenswerten Umsatzrückgang im Verlauf der Krise. Mit dem Stimmungsumschwung bei den Konsumenten drehte auch die Dynamik bei den Umsätzen. Die Konsumentenstimmung notierte Ende 2010 über dem langjährigen Durchschnitt, und der Detailhandel verbuchte wieder Wachstumsraten von über 2%.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Beschäftigten des Detailhandels (NOGA 47) verteilen sich auf rund 48'800 Betriebe. 35% der Beschäftigten arbeiten im Lebensmittel-, 65% im Non-Food-Detailhandel.

2009

Beschäftigte	257'600
Bruttowertschöpfung	34.8 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	119'600 CHF

Landverkehr und Logistik

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -3.2

Wachstumspotenzial: unterdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: globale Handelsströme, Outsourcing

Branchencharakteristika: grosse Betriebe (Logistik), kleinbetrieblich strukturiert (Güterbeförderung im Strassenverkehr)

Favoriten: grosse Anbieter mit internationalem Netzwerk, spezialisierte Nischenanbieter

Einflussfaktoren

Der Welthandel beeinflusst die Nachfrage internationaler Logistikunternehmen und Spediteure stark. Daneben gibt es in vielen Branchen immer noch grosse Rationalisierungsmöglichkeiten entlang der Wertschöpfungskette. Die Logistikbranche profitiert davon, dass Transportaufgaben vieler Industrieunternehmen immer öfter ausgelagert werden (Outsourcing). Hier sind Logistikunternehmen mit einem umfassenden und klar positionierten Angebot (z.B. Just-in-time-Konzept) im Vorteil. Beim Landverkehr sind viele Firmen von der Nachfrage nach Transportdienstleistungen des Detailhandels sowie des Baugewerbes abhängig. Der Schienengüterverkehr, welcher hohe Volumina von Investitionsgütern, Halbfertigerzeugnissen und Fertigprodukten transportiert, sieht sich mit einer stärker schwankenden Nachfrage konfrontiert. Der Bereich Personenverkehr, der von der SBB dominiert wird, ist teilweise Opfer seines eigenen Erfolgs geworden. Vor allem zu Hauptverkehrszeiten hat die SBB mit Kapazitätsengpässen zu kämpfen. Bei der Speditions- und Logistikbranche sorgte der zunehmende Wettbewerbs- und Margendruck für eine gewisse Marktberreinigung und führte zu einem Anstieg der mittleren Betriebsgrösse, eröffnete gleichzeitig aber auch Opportunitäten für spezialisierte Nischenanbieter. Die Subbranche Güterbeförderung im Strassenverkehr ist kleinbetrieblich strukturiert, rund 64% der Beschäftigten arbeiten in Mikro- und Kleinunternehmen. Diese Subbranche leidet unter Überkapazitäten, einer immer komplexeren Kostenstruktur und damit verbundener Preisdruck. Viele Kleinunternehmen mit oft älterem Fuhrpark kämpfen angesichts hoher Treibstoffpreise und steigender LSV (Bundesgerichtsentscheid vom 19. April 2010 über die Wiedereinführung des Tarifs von Januar 2008) um die Existenz. Dies führt auch in dieser Subbranche zu einer zunehmenden Konzentration. Bei den Bergbahnen schreiben die grossen, mehrheitlich bereits fusionierten Bergbahnen in der Regel schwarze Zahlen. Kleinere Unternehmen sind dagegen bei ihren Investitionen oft auf die Mithilfe von Gemeinden und Kantonen angewiesen.

Als Folge der aufgeführten Gründe rechnen wir für den Landverkehr mit einem unterdurchschnittlichen und für die Logistik im Branchenvergleich mit einem überdurchschnittlichen mittelfristigen Wachstumspotenzial.

Aktuelle Lage und Ausblick

Branchenkonjunktur 2011

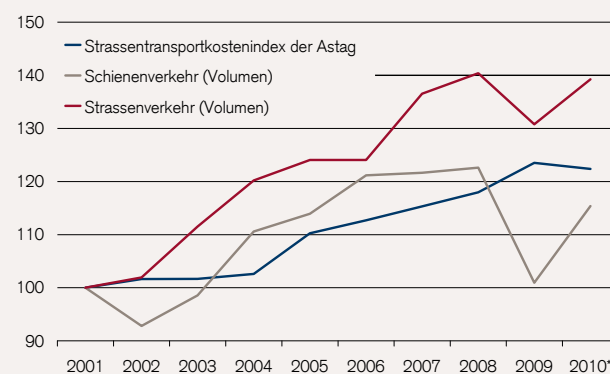


2010 erholte sich der Welthandel stark, wovon insbesondere internationale Logistikunternehmen profitierten. Die bessere Wirtschaftslage liess die Transportvolumen auf der Strasse auch national steigen. Im alpenquerenden Güterverkehr stiegen die Quantitäten auf der Schiene im Vergleich zu Strasse nach dem Einbruch 2009 stärker an. Für 2011 rechnen wir trotz abgeschwächter Erholung der Weltkonjunktur mit einer leichten Zunahme der Transporte; der Preisdruck wird jedoch insbesondere für Strassentransporture hoch bleiben.

Transportkosten und alpenquerender Güterverkehr

Index 2001 = 100

Der Modal Split hat sich 2010 zugunsten der Schiene verändert. So dürfte der Marktanteil der Schiene im alpenquerenden Güterverkehr 2010 bei ca. 63% gelegen haben.



Quelle: Bundesamt für Verkehr, ASTAG; *Werte 2010 für den alpenquerenden Güterverkehr von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Speditions- und Logistikbranche (NOGA 5229) umfasst Güterversendungen (ohne Kurierdienste), Tätigkeiten von See- und Luftfrachtagenturen, aber auch die Vermittler von Kapazitäten im See- und Luftfrachtbereich. Zum Landverkehr (NOGA 49) zählen unter anderem Güter- und Personenbeförderung im Eisenbahn- und Strassenverkehr, aber auch Taxibetriebe oder Umzugsunternehmen.

2009

Beschäftigte	116'000
Bruttowertschöpfung	13.8 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	106'200 CHF

Nachrichtenübermittlung

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 2.1
Wachstumspotenzial: überdurchschnittlich

Haupteinflussfaktoren: technologischer Fortschritt, Mobilität, Kaufkraft

Branchencharakteristika: stark konzentriert, Netzsektor, eingeschränkter Wettbewerb, reguliert

Favoriten: Anbieter, die über eine eigene Netzinfrastruktur verfügen, Unternehmen mit gebündeltem Kommunikationsdienstleistungsangebot

Einflussfaktoren

Die Nachfrage nach Kommunikationsleistungen ist stark vom technologischen Fortschritt getrieben. Produktinnovationen, gepaart mit dem Wunsch nach Mobilität, haben der Telekommunikation in den letzten zehn Jahren ein starkes Wachstum beschert. Die wirtschaftliche Arbeitsteilung und zunehmende Vernetzung der Geschäftsprozesse treiben dieses Wachstum weiter an. Technologische Weiterentwicklungen machen die intensive Nutzung von Kommunikations- und Informationsdiensten zudem immer komfortabler. So hat die HSDPA-Technologie bspw. DSL-ähnliche Datenübertragungsraten im Mobilfunknetz ermöglicht und der mobilen Internetnutzung endgültig zum Durchbruch verholfen. Die technologische Weiterentwicklung wird auch in Zukunft der entscheidende Wachstumstreiber im zunehmend gesättigten Markt sein. Sinkende Preise und steigende Kaufkraft ermöglichen zudem immer mehr Konsumenten, Telekommunikationsdienste extensiv zu nutzen. Rückläufig ist hingegen der physische Briefversand. Der Paketbereich profitiert von höheren Volumina durch den Online-Handel.

Im Telekommunikationsmarkt haben die verschiedenen Liberalisierungsschritte die Preise massiv ins Rutschen gebracht, seit 2000 um rund -25%. Dennoch sind die Preise im internationalen Vergleich – speziell im Mobilfunk – noch immer hoch. Die Marktpenetration ist in der Schweiz mit rund 120 Mobilfunkverträgen pro 100 Einwohner im Vergleich mit anderen westeuropäischen Ländern unterdurchschnittlich. Im Breitbandbereich hingegen ist sie dank der gut ausgebauten Infrastruktur und Preisen im OECD-Mittelfeld sehr hoch. Der Postmarkt wurde seit 1997 in vier Etappen bis auf den Bereich der Briefe unter 50 g geöffnet. 9 Unternehmen sind zwischen 2001 und 2008 in den Markt der Universal-Postdienste eingetreten und haben für den nötigen Druck zu Effizienzsteigerungen und Produktinnovationen gesorgt.

Die Beschäftigung geht sowohl im Bereich der Post- und Kurierdienste als auch im Telekommunikationsbereich stark zurück (2001–2008 um durchschnittlich -2.9% bzw. -2.5% p.a.). Die Angebotsseite wird in der Nachrichtenübermittlung von wenigen Grossunternehmen dominiert. Eine hohe Konzentration ist für Netzsektoren üblich. Die laufende Weiterent-

wicklung der Infrastruktur erfordert hohe Investitionen. Der Regulator steht vor der grossen Herausforderung der richtigen Regulierung und Abgeltung des Netzzugangs.

Dank laufender Erweiterungen der Nutzungsmöglichkeiten von Informations- und Kommunikationstechnologien und der zukunftsweisenden Glasfasertechnologie schätzen wir das Wachstumspotenzial der Nachrichtenübermittlung als überdurchschnittlich ein. Das Wachstum im Postmarkt dürfte hingegen weiterhin sehr bescheiden ausfallen.

Aktuelle Lage und Ausblick

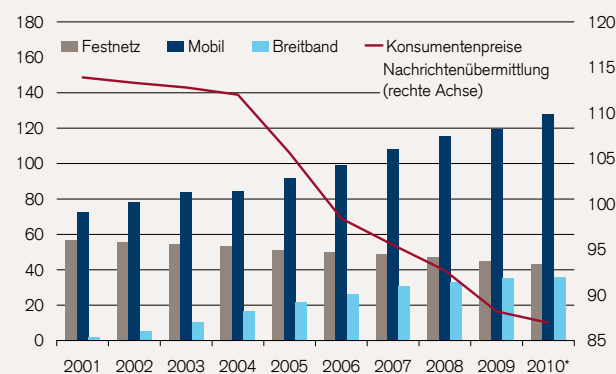
Branchenkonjunktur 2011

Die Nachrichtenübermittlung konnte 2010 von der wirtschaftlichen Erholung und der günstigen Konsumentenstimmung profitieren. Auch wenn der private Konsum parallel zur geringeren Wachstumsdynamik 2011 ebenfalls etwas weniger stark wachsen dürfte, erwarten wir im Bereich der Informations- und Kommunikationsdienstleistungen im Branchenvergleich weiterhin eine überdurchschnittliche Entwicklung.

Marktpenetration und Preise

Anzahl Kundenverträge pro 100 Personen
 Preise: Index 2005 = 100

Die Zahl der Kundenverträge im Mobilfunk entwickelt sich weiterhin dynamisch. Eine Ablösung der Festnetztelefonie fand bislang eher zögerlich statt. Breitbandanschlüsse haben Dial-Up-Zugänge verdrängt und machen heute bereits 92% der Internetanschlüsse aus. Die Marktdurchdringung in der Schweiz gehört in diesem Bereich im internationalen Vergleich zu den höchsten.



Quelle: Bundesamt für Kommunikation, Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Zur Nachrichtenübermittlung gehören die Branchen Telekommunikation (NOGA 61) sowie Post-, Kurier- und Expressdienste (NOGA 53). Mehr als 50% der Beschäftigten arbeiten bei der Post, 27% im Bereich der leitungsgebundenen Telekommunikation.

2009

Beschäftigte	58'000
Bruttowertschöpfung	13.6 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	190'700 CHF

Gastgewerbe

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -5.8
Wachstumspotenzial: unterdurchschnittlich

Haupteinflussfaktoren: Kaufkraft, Konsumentenstimmung, Witterung, Wechselkurs

Branchencharakteristika: arbeitsintensiv, Kostennachteil gegenüber dem Ausland, kleinbetrieblich strukturiert

Favoriten: renommierte Hotels im oberen Preissegment, (Ketten-)Hotels mit internationalem Netzwerk, Take-aways an gut frequentierten Standorten, etablierte Restaurants an zentralen, städtischen Lagen

Einflussfaktoren

Das Gastgewerbe hinkt dem Konjunkturzyklus tendenziell nach. Die Ausgaben der Konsumenten für Verpflegungs- und Übernachtungsdienstleistungen hängen von der realen Kaufkraft und der Konsumentenstimmung ab, welche wiederum durch die Arbeitsmarktsituation, die Lohnentwicklung und die Inflation bestimmt werden.

Das Gastgewerbe weist deutliche saisonale und witterungsbedingte Schwankungen auf. Für die Nachfrage der ausländischen Gäste spielt zudem der Wechselkurs eine entscheidende Rolle, denn ein starker Franken verteuert Ferien in der Schweiz. Er macht es zudem für Schweizer attraktiver, ins Ausland zu fahren.

Mehr als die Hälfte der Logiernächte in der Schweiz wird durch ausländische Gäste generiert. In den letzten rund 20 Jahren konnten netto keine zusätzlichen Gäste aus der Schweiz und dem nahen Europa angezogen werden. Längerfristig wird der Erfolg der Schweizer Hotellerie unter anderem davon abhängen, ob es gelingt, neue Gäste aus den rasch wachsenden Schwellen- und Entwicklungsländern zu gewinnen. Die Chancen der Schweiz liegen in ihren attraktiven Destinationen, der Top-Infrastruktur und ihrer Reputation für Qualität. Die Internationalisierung und Globalisierung des Tourismus birgt aber auch Risiken für den Schweizer Tourismus. So steigt das Angebot an Destinationen und mit dem Internet auch die Vergleichbarkeit und somit der Wettbewerbsdruck. Unter Berücksichtigung von Unternehmerlohn und Eigenkapitalzins sind sogar in guten wirtschaftlichen Zeiten mehr als die Hälfte der Betriebe defizitär, so dass die notwendigen Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen oft nicht getätigt werden können, um die sich wandelnden Gästebedürfnisse zu befriedigen. Die Investitionen wurden allerdings seit 2004 merklich erhöht. Das Rationalisierungspotenzial ist aufgrund des hohen Anteils der Personalkosten (ca. 45% des Umsatzes) begrenzt. Die Schweiz weist im Vergleich zur ausländischen Konkurrenz zudem einen Kostennachteil auf, besonders in Bezug auf die Arbeitskosten. Tiefe Markteintrittsbarrieren führen zu einem erheblichen Wettbewerbsdruck, und der Strukturwandel kommt nur langsam voran. Nach wie vor arbeiten rund 40% der Be-

schäftigten in Mikrounternehmen. Der Anteil an grösseren, in der Regel profitableren Betrieben nimmt aber laufend zu. Aufgrund der Überkapazitäten und der tiefen Profitabilität rechnen wir der Branche ein unterdurchschnittliches Wachstumspotenzial zu.

Aktuelle Lage und Ausblick

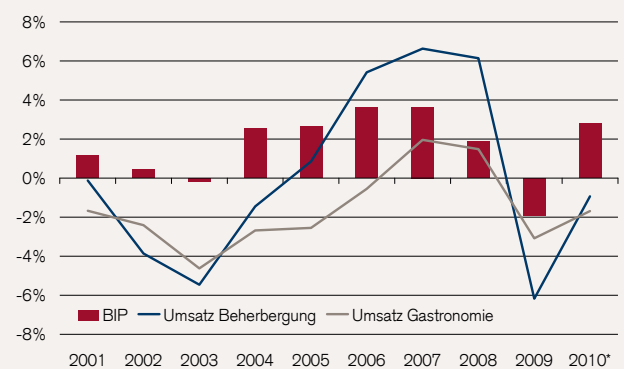
Branchenkonjunktur 2011 ↘

Das Gastgewerbe erholte sich 2010 vom tiefen Einbruch des Vorjahres. Die erste Phase der Frankenaufwertung konnte relativ gut verkraftet werden, weil sich gleichzeitig die Konjunkturlage verbesserte. Die akzentuierte Aufwertung des Schweizer Frankens ab dem Frühjahr 2010 wirkt sich aber, mit Verzögerung, negativ auf den Schweizer Tourismus aus. 2011 dürfte sich insbesondere die Nachfrage aus dem Euroraum und Grossbritannien rückläufig entwickeln. Aufgrund der etwas nachlassenden Konjunkturdynamik in der Schweiz rechnen wir auch bei der Nachfrage der Schweizer Gäste mit einer leichten Wachstumsverlangsamung.

Umsatz und BIP

Veränderung in Prozent

Nachdem es die Umsätze der Hotellerie und der Gastronomie 2005 respektive 2007 endlich in die Wachstumszone geschafft hatten, kam 2009 der jähe Absturz. Besonders die konjunktursensitivere Beherbergung wurde stark vom Abschwung erfasst. 2010 gelang die Trendwende, die Umsatzentwicklung war aber nach wie vor negativ.



Quelle: Bundesamt für Statistik, Konjunkturforschungsstelle der ETH; * Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Zum Gastgewerbe gehören die Beherbergung (NOGA 55) und die Gastronomie (NOGA 56). Erstere umfasst unter anderem Hotels, Ferienwohnungen und Campingplätze; letztere beinhaltet unter anderem Restaurants, Cafés und Imbissstuben sowie Bars und Diskotheken und vereint mehr als 60% der Beschäftigten des Gastgewerbes auf sich.

2009

Beschäftigte	182'500
Bruttowertschöpfung	11.8 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	58'800 CHF

Informatikdienste

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 3.8

Wachstumspotenzial: überdurchschnittlich

Haupteinflussfaktoren: Geschäftsgang der Dienstleistungsbranchen, digitale Vernetzung, Virtualisierung, steigende Anforderungen an Datensicherheit

Branchencharakteristika: kleinbetrieblich strukturiert

Favoriten: Technologieführer im Finanzbereich, flexible Kleinanbieter, integrierte Grossanbieter

Einflussfaktoren

Die fortschreitende Automatisierung und Durchdringung der Gesellschaft mit Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) führt zu einem kontinuierlichen Wachstum der Nachfrage nach Informatikdienstleistungen in allen Branchen. Die Schweiz gehört zu den Ländern mit den höchsten IKT-Ausgaben in Prozent des BIP. Die grössten Nachfrager finden sich im Dienstleistungsbereich (Finanzindustrie, Unternehmensdienstleister und öffentliche Verwaltung), was die Informatikdienste entsprechend von deren Geschäftsgang abhängig macht. Jedoch haben insbesondere der Gross- und Detailhandel sowie technologieintensive Unternehmen in Industrie und Bauwirtschaft die Nutzung von IT-Dienstleistungen stark ausgebaut. Die fortschreitende internationale Arbeitsteilung, der Druck zur Kosten- und Zeiteinsparung machen den Einsatz modernster Informatikdienste unverzichtbar und treiben die digitale Vernetzung der Geschäftsprozesse weiter an. Die Branche profitiert zudem von der wachsenden Nachfrage nach E-Commerce und anderen mobilen digitalen Dienstleistungen. Zu den wichtigsten aktuellen Trends gehören die Erzeugung virtueller Betriebs- und Arbeitsumgebungen (Virtualisierung) und die dynamisch an den Bedarf angepasste IT-Infrastruktur (darunter das sog. Cloud Computing). Die Anforderungen an die Datensicherheit steigen dadurch weiter an.

Der allgemein beobachtete Trend zur Auslagerung von IT-Diensten beschränkt sich nicht mehr nur auf grössere Unternehmen, welche versuchen, dadurch Kosten variabel zu machen, sondern erstreckt sich immer mehr auch auf KMU.

Die Preise sind in den letzten Jahren im Hardwarebereich sehr stark, im Softwarebereich leicht zurückgegangen und stehen auch im Bereich der Beratungsdienstleistungen unter Druck. Zudem führt die räumliche Entkoppelung der Arbeitsabläufe auch in der Informatikbranche zu einer immer globaleren Konkurrenz. Im Preiswettbewerb haben vorwiegend Niedriglohnländer in Asien und Osteuropa die Nase vorne. Die Schweizer Anbieter sind hauptsächlich im Heimmarkt tätig, setzen auf Service, Kundennähe und Speziallösungen. Die Struktur ist kleinbetrieblich; es gibt nur wenige Grossunternehmen.

Im Innovationswettbewerb hat der Standort Schweiz aber auf globaler Ebene durchaus Wettbewerbsvorteile. Dies zeigt sich

in der Struktur der Beschäftigung. Spezialisten sind sehr gefragt und ihr Anteil in der Branche ist hoch.

Trotz der Tendenz zu Virtualisierung und Verlagerung ins Ausland schätzen wir das mittelfristige Wachstumspotenzial der Informatikdienste im Vergleich mit anderen Branchen als überdurchschnittlich ein.

Aktuelle Lage und Ausblick

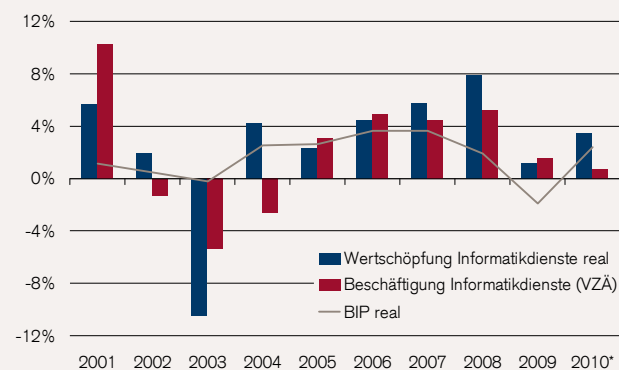
Branchenkonjunktur 2011 [↗](#)

Die vorwiegend auf den Schweizer Markt fokussierten Informatikdienste haben die Wirtschaftskrise wesentlich weniger zu spüren bekommen als die übrige Schweizer Wirtschaft. Die Nachfrage präsentierte sich recht stabil. IT-Investitionen sind vor allem auch im Aufschwung für die Firmen zentral. Wir gehen davon aus, dass die Branche 2011 im Branchenvergleich überdurchschnittlich wachsen dürfte.

Bruttowertschöpfung und Beschäftigung

Veränderung in Prozent

Die IT-Branche hat in der Dotcom-Krise eine massive Strukturbereinigung erfahren. Seither präsentiert sie sich wesentlich stabiler und konnte sogar in der Finanz- und Wirtschaftskrise weiter wachsen.



Quelle: Bundesamt für Statistik, Staatssekretariat für Wirtschaft; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Branche der Informatikdienste (NOGA 62) setzt sich zusammen aus Programmierungstätigkeiten (46% der Beschäftigung) und Beratungsdienstleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie (50% der Beschäftigung). Darüber hinaus werden der Branche auch der Betrieb von Datenverarbeitungsanlagen für Dritte sowie sonstige Dienstleistungen wie Datenwiederherstellung und das Einrichten von Arbeitsplatzrechnern zugerechnet.

2009

Beschäftigte	61'500
Bruttowertschöpfung	9.8 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	134'600 CHF

Banken

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 3.0
Wachstumspotenzial: überdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Börsenentwicklung, Zinsen, Einkommenswachstum, Regulierung

Branchencharakteristika: dualistische Struktur von international tätigen, auf Vermögensverwaltung und Investment Banking ausgerichteten Instituten und national auf das Retailgeschäft fokussierten Banken

Favoriten: Institute mit solidem Standbein im Private Banking mit Onshore-Präsenz in aufstrebenden Märkten

Einflussfaktoren

Der Bankenplatz Schweiz charakterisiert sich durch ein diversifiziertes Angebot an Finanzdienstleistungen. Das traditionelle Spar- und Kreditgeschäft wird ergänzt durch das Vermögensverwaltungsgeschäft (Private Banking) und durch einen breiten Dienstleistungskatalog im Bereich Unternehmensfinanzierung und -beratung sowie Trading und Sales (Investment Banking). Dem grossen Stellenwert des Vermögensverwaltungsgeschäfts konnten weder die Finanzkrise noch die jüngsten Unsicherheiten im Euroraum etwas anhaben. Die Margen sind aber aufgrund der Börsenentwicklung, der tiefen Zinsen und der gestiegenen Nachfrage nach einfacheren, transparenteren Finanzprodukten unter Druck. Nichtsdestotrotz wirkt sich der langfristige Trend des globalen Einkommenswachstums positiv auf die verwalteten Vermögen aus. Die Investment-Banking-Dienstleistungen werden in der Schweiz hauptsächlich durch die Kapitalnachfrage der Unternehmen getrieben, wobei der Eigenhandel der Banken an Bedeutung einbüsst. Ein wichtiger Einflussfaktor für die Gesamtbranche stellen die schärfere internationale und nationale Regulierung des Finanzsektors im Zuge von Basel III und des Swiss Finish dar.

Der schweizerische Bankensektor ist gekennzeichnet durch eine dualistische Struktur. Einerseits gibt es Institute mit globaler Ausrichtung im Bereich Vermögensverwaltung und Investment Banking, andererseits existiert eine grosse Zahl vorwiegend national orientierter, kleinerer Banken mit Fokussierung auf das klassische Zinsdifferenzgeschäft. Im Nachgang zur Immobilienkrise in der Schweiz in den neunziger Jahren verzeichnete der Bankensektor einen massiven Strukturwandel: Seit 1990 hat die Anzahl der Institute um 47% abgenommen und beläuft sich Ende 2009 auf 329 Institute.

Zwar ist anzunehmen, dass die Margen im hart umkämpften Kredit- und Vermögensverwaltungsmarkt weiterhin unter Druck bleiben werden, dennoch gehen wir mittelfristig aufgrund der hohen Anpassungsfähigkeit des Bankensektors, der stetigen Neugeldzuflüsse und der soliden Einkommensperspektiven in Asien von einem überdurchschnittlichen Wachstumspotenzial aus.

Aktuelle Lage und Ausblick

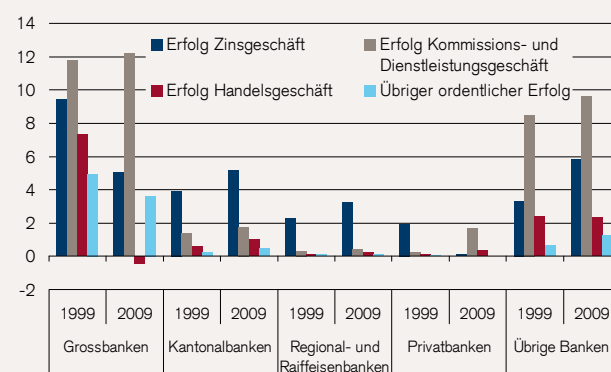
Branchenkonjunktur 2011 →

Die im internationalen Vergleich gute Kapitalisierung der Schweizer Banken, welche durch den Swiss Finish in Zukunft verstärkt wird, könnte den Zufluss an Neugeldern aus Europa, den USA und vor allem aus dem Wachstumsmarkt Asien ankurbeln. Die höheren Eigenkapitalanforderungen könnten zudem zu einer Konsolidierungswelle in fragmentierten Märkten führen, wovon das M&A-Investment-Banking-Geschäft profitieren würde. Die Aussichten für das Bankengeschäft 2011 sind aber auch stark von der Währungs- und Kapitalmarktentwicklung abhängig.

Geschäftserfolg

Aufschlüsselung des Geschäftserfolgs nach Bankentypen in Mrd. CHF

Die Finanzkrise hat auf der Ertragsseite der Banken ihre Spuren hinterlassen. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft ist bei den Grossbanken gegenüber 1999 massiv eingebrochen, während die Kantonal-, Regional- und Raiffeisenbanken im gleichen Zeitraum einen signifikanten Erfolgswachstum im Zinsgeschäft verzeichneten.



Quelle: Schweizerische Nationalbank, Credit Suisse Economic Research

Branchenabgrenzung

Der schweizerische Bankensektor (NOGA 64) besteht aus 8 Bankengruppen: Grossbanken, Kantonalbanken, Raiffeisenbanken, Regionalbanken und Sparkassen, Börsenbanken, Privatbankiers, Auslandsbanken und anderen Banken. Ebenfalls dem Bankensektor zugerechnet werden die Schweizerische Nationalbank sowie Leasinginstitute und die beiden Pfandbriefbanken.

2009

Beschäftigte	124'400
Bruttowertschöpfung	36.8 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	253'100 CHF

Versicherungen

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 3.4
Wachstumspotenzial: durchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Sicherheitsbedürfnis, Investitionsprojekte, Grossschadeneignisse, Demografie, Kapitalmarkt, Regulierung

Branchencharakteristika: konzentriert (Leben- und Rückversicherungsgeschäft), fragmentiert (Nichtlebensgeschäft)

Favoriten: Gesellschaften mit Expansionspotenzial in Schwellenmärkten sowie einem innovativen Angebot an Lebensversicherungsprodukten und einer guten Kapitalisierung

Einflussfaktoren

Der schweizerische Versicherungssektor zeichnet sich durch eine breit diversifizierte Angebotspalette für Unternehmen, private Haushalte und Primärversicherer aus und macht sich das im internationalen Vergleich überdurchschnittliche Sicherheitsbedürfnis in der Schweiz zunutze. Das Nichtlebensgeschäft ist einerseits durch die schwachzyklische Nachfrage von privaten Haushalten (z.B. Motorfahrzeug- und Haftpflichtversicherungen) und andererseits durch die zyklische institutionelle Nachfrage (z.B. Versicherung von Investitionsprojekten) geprägt. Wichtiger Treiber für das Geschäft mit Schadenversicherungen und zugleich auch mit Rückversicherungen ist die Zunahme von Grossschadeneignissen wie Natur- und Man-made-Katastrophen. Das weniger zyklische Lebensgeschäft ist vor allem durch die demografische Entwicklung gekennzeichnet. Die Alterung der Gesellschaft und die strukturellen Herausforderungen bei den obligatorischen Vorsorgesystemen stellen für die Versicherungen nicht nur eine grosse Herausforderung dar, sondern bergen auch die Chance zur vermehrten Nachfrage nach privaten Vorsorgeversicherungen. Die Entwicklung des Kapitalmarktes ist für die ganze Branche von grosser Bedeutung, denn die Kapitalanlagen machen einen gewichtigen Anteil (zwischen 70 und 95%) der Bilanzsumme aus. Die Regulierung übt einen grossen Einfluss auf die Versicherungen aus: Bereits im Januar 2011 wird der Swiss Solvency Test (SST) verbindlich, der die Leitplanke zur Höhe des Zielkapitals im Verhältnis zu den eingegangenen Risiken definiert. Die Versicherungsbranche ist grossbetrieblich strukturiert. Während sich im Leben- und Rückversicherungsbereich eine vergleichsweise starke Konzentration auf wenige Grossanbieter zeigt, sind die Nichtlebenversicherer etwas stärker fragmentiert. Das Wachstumspotenzial der Versicherer ist aufgrund der Sättigung des Binnenmarktes begrenzt. In Ländern mit geringer Versicherungsdichte und -durchdringung sehen wir aber intakte Wachstumschancen. Weitere langfristige Chancen ergeben sich aufgrund von innovativen Versicherungslösungen im Lebensgeschäft. Diese Gründe veranlassen uns, der Branche ein durchschnittliches mittelfristiges Wachstumspotenzial zuzurechnen.

Aktuelle Lage und Ausblick

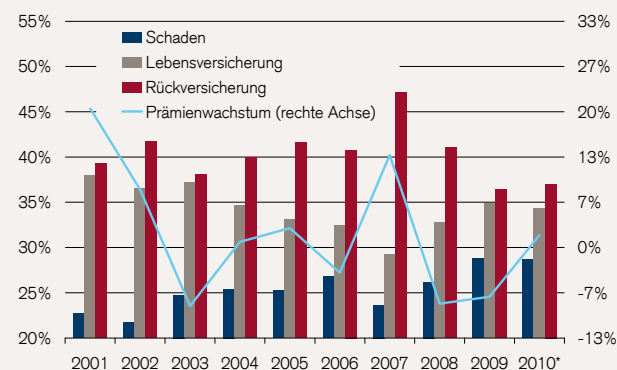
Branchenkonjunktur 2011 ➔

Die Finanzkrise führte nicht nur zu einem Einnahmeverlust bei den Prämien, sondern reduzierte auch die Bilanzen der Versicherer empfindlich. Dennoch zeigte die Branche im Jahr 2009 und im ersten Halbjahr 2010 solide operative Ergebnisse und konnte insbesondere von der Erholung der Kapitalmärkte profitieren. Das Inkrafttreten des SST im Januar 2011 und die Diskussionen über internationale Regulierungen (Solvency II) könnten aufgrund des gestiegenen Umsetzungsaufwands vor allem kleine und mittlere Unternehmen unter Druck setzen. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der leicht nachlassenden Konjunkturndynamik rechnen wir mit einem Prämienwachstum im Rahmen des langjährigen Durchschnitts.

Versicherungsprämien

Versicherungssparten: Anteile in Prozent
 Prämienwachstum: in Prozent

Die im Jahr 2008 einsetzende Abschwächung bei den Prämieinnahmen fand mit über -7% auch im letzten Jahr ihre Fortsetzung. Augenfällig ist die Abnahme des Anteils der Rückversicherer: Noch im Jahr 2007 flossen fast die Hälfte aller Prämieinnahmen dieser Sparte zu, im Jahr 2009 waren es nur noch 36%. Die Schaden- und die Lebensversicherer konnten dagegen ihren Anteil in den letzten drei Jahren kontinuierlich steigern.



Quelle: Finma; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Der Versicherungssektor (NOGA 65) besteht aus Anbietern, die sich auf das Schadengeschäft konzentrieren, Pensionskassen, Lebensversicherungsgesellschaften, Krankenkassen sowie Rückversicherern. Zu den Rückversicherern gehören auch die Captives.

2009

Beschäftigte	50'100
Bruttowertschöpfung	14.6 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	292'000 CHF

Immobilienwesen

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 1.4
Wachstumspotenzial: durchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Mietzinsen, Leerstände, Outsourcing, Wachstum Immobilienbestand

Branchencharakteristika: zersplitterte Marktstruktur mit sowohl grossen als auch sehr kleinen Anbietern, starke regionale Verankerung

Favoriten: Immobiliendienstleister mit breitem Dienstleistungsangebot (Verwaltung, Vermarktung, Facility Management), Immobiliengesellschaften mit diversifizierten Immobilienportfolios, sehr gut vernetzte Immobilienagenturen

Einflussfaktoren

Im stark fragmentierten Immobilienwesen treten je nach Subbranche andere Einflussfaktoren in den Vordergrund. Das Maklerwesen zum Beispiel ist als typisches Intermediärgeschäft dann gefragt, wenn Wohnungssuchende und -anbieter aufgrund von Zeit- und Informationsdefiziten nur schwer zusammenfinden. Die beschäftigungsstärkste Subbranche Immobilienverwaltung – wozu auch das Facility Management zählt – profitiert von der Konzentration vieler Firmen auf ihr Kerngeschäft und der Auslagerung der Immobilienbewirtschaftung in professionelle Hände. Die Honorare von Liegenschaftsverwaltern bemessen sich in der Regel als Anteil an den Mieterträgen. Somit wirken sich steigende Mietzinsen für Wohn- und Geschäftsflächen bei gleichzeitig niedrigen Leerständen positiv auf die Margen der Branche aus. Bei hoher Wohnraum- und Geschäftsflächennachfrage ermöglichen Mieterfluktuationen einerseits öfter Mietzinsanpassungen. Andererseits erhöhen häufige Mieterwechsel die Kosten durch zusätzlichen administrativen und technischen Aufwand (Erneuerung). Eine hohe Mieterfluktuation kann sich somit negativ auf den Gewinn auswirken, sofern es nicht gelingt, die höheren Kosten durch Effizienzsteigerungen oder durch Mietzinsanpassungen zu kompensieren. Der Anteil Eigentümer, welche die Selbsterbringung von diversen Leistungen rund um Immobilien wie Verwaltung, Unterhalt und den Handel mit Liegenschaften bevorzugen, ist immer noch sehr hoch. Da Immobilien immer komplexer werden und die Professionalisierung Einzug hält, birgt dies enorme Wachstumschancen für das Immobilienwesen. Ausserdem vergrössert sich der potenzielle Markt für Immobiliendienstleistungen mit dem Immobilienbestand.

Das Immobilienwesen ist durch wenige sehr grosse und viele kleine Unternehmen gekennzeichnet. Die Eintrittshürden sind insbesondere in der Subbranche Verwaltung und bei der Vermittlung von Immobilien tief. Kleine Unternehmen sind jedoch auf eine starke regionale Verankerung angewiesen. Im Gegensatz dazu sind die Eintrittsbarrieren bei den Immobilienentwicklern sowie beim Handel und der Vermietung von Immobilien aufgrund des Kapitalbedarfs wesentlich höher.

Das Wachstumspotenzial des Immobilienwesens ist regional unterschiedlich, insgesamt aber als durchschnittlich zu bezeichnen.

Aktuelle Lage und Ausblick

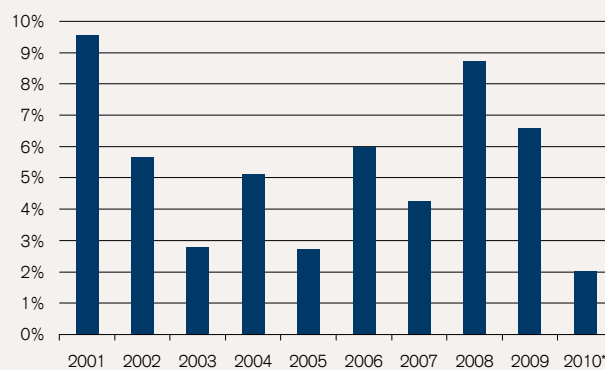
Branchenkonjunktur 2011 →

Der Spielraum zur Erhöhung der Mieteinnahmen wird geringer, weshalb sich die Geschäftsaussichten der Liegenschaftsverwalter und der Immobilienvermieter eintrüben. Die starke Bautätigkeit von Mietwohnungen, die geringere Zahl an Zuwanderern und deren vermehrte Suche nach Wohneigentum sowie die steigenden Leerstände dämpfen das Mietpreiswachstum im Wohnbereich. Positiver sind die Aussichten für die Immobilienmakler. Höhere Leerstände sorgen bei den Vermittlern grundsätzlich für steigende Umsätze, da in der Schweiz die Vermittlertätigkeit grösstenteils von den Immobilienanbietern in Anspruch genommen wird, die wieder vermehrt auf Hilfe bei der Vermietung und beim Verkauf angewiesen sind.

Beschäftigung

In Vollzeitäquivalenten, Veränderung in Prozent

Die im langjährigen Vergleich unterdurchschnittliche Wachstumsrate 2010 dürfte primär auf konjunkturelle Faktoren zurückzuführen sein. Das durch das Outsourcing ausgelöste strukturelle Wachstum der Branche dürfte ein negatives Beschäftigungswachstum verhindert haben.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Immobilienverwaltung und das Facility Management dominieren mit 76% aller Beschäftigten das Immobilienwesen (NOGA 68 sowie 411 und 811). Beschäftigungsmässig zweitstärkste Subbranche ist das Makler- und Schätzwesen (14%). Der Immobilienhandel und die Immobilienvermietung vereinigen weitere 8% der Beschäftigten. Auf die Subbranche der Entwickler fallen die restlichen 2%.

2009

Beschäftigte	22'600
Bruttowertschöpfung	5.8 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	188'600 CHF

Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 5.3
Wachstumspotenzial: überdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: steigende Vernetzung der Wirtschaft, zunehmende Compliance-Anforderungen, Entwicklungen am Kapitalmarkt, Budget der Unternehmen

Branchencharakteristika: kleinbetrieblich strukturiert, mehrheitlich binnenorientiert, tiefe Eintrittsbarrieren

Favoriten: Anbieter mit nachweisbaren Qualitätsstandards und Expertise; Berater, die sich auf Nischenthemen fokussieren (z.B. Aufbau interner Kontrollsysteme)

Einflussfaktoren

Die steigende Vernetzung und Komplexität von Wirtschaft und Gesellschaft begünstigt die gesamte Branche der Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung.

Die Honorare der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sind aufgrund der periodischen Basisnachfrage (z.B. Jahresabschlüsse, Steuererklärungen) und der zunehmenden Compliance-Anforderungen (z.B. Aufbau von internen Kontrollsystemen, Umstellung von Rechnungslegungsstandards) vom Konjunkturzyklus verhältnismässig unabhängig. Nichtsdestotrotz verhält sich diese Subbranche, getrieben durch das zyklische Merger&Acquisition-Geschäft, nicht vollständig konjunkturre-sistent. Bei der Rechtsberatung stellt die Entwicklung am Kapitalmarkt ein wichtiger Nachfragetreiber dar: In Boomphasen werden die Beratungshonorare vor allem durch Fusionen, Übernahmen und Private-Equity-Finanzierungen bestimmt, wohingegen in Rezessionen Konkurse und Wirtschaftsdelikte die Nachfrage stimulieren. Die Unternehmens- und Public-Relations-Beratungen sind von den konjunktursensitiven Budgetentscheidungen der Unternehmen in einem höheren Masse betroffen als die Rechts- und Steuerberater oder die Wirtschaftsprüfer. Obwohl in Krisenzeiten die Nachfrage nach Public-Relations- und Unternehmensberatung nicht einbricht (z.B. Restrukturierungsprojekte), fallen die Unternehmensbudgets für Innovationsprojekte in Aufschwungphasen wesentlich höher aus.

Die Branche ist mit einer mittleren Betriebsgrösse von 4.7 Vollzeitbeschäftigten pro Arbeitsstätte überwiegend kleinbetrieblich strukturiert. Weitere Merkmale sind die mehrheitlich binnenorientierte Tätigkeit und die mit Ausnahme des Sub-segments der Anwälte tiefen Eintrittsbarrieren, welche für einen anhaltend hohen Wettbewerbsdruck sorgen und die hohe Dynamik der Branche aufrechterhalten.

Unter anderem aufgrund der zunehmend komplexeren Compliance- und Regulierungsanforderungen an die Unternehmen schreiben wir der Branche mittelfristig ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial zu.

Aktuelle Lage und Ausblick

Branchenkonjunktur 2011

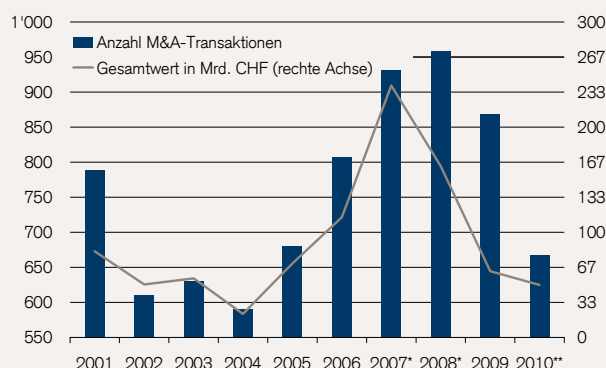


Die Unternehmensberater zeigten 2010 nach einem Jahr mit Umsatzrückgängen eine Tendenz der Erholung. Der Effekt der leicht nachlassenden Konjunkturdynamik im Jahr 2011 dürfte aber für die Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung zu einer Verlangsamung des Umsatzwachstums führen, das aber im Branchenvergleich moderat ausfallen dürfte. Neue Regulierungs- und Compliance-Standards und der Beratungsbedarf bei Restrukturierungsmassnahmen dürften die Nachfrage beleben. Dennoch könnte das Wachstum der Branche durch eine anhaltende konservative Budgetpolitik der Unternehmen gebremst werden.

Anzahl und Volumen von M&A-Transaktionen

Anzahl angekündigter M&A-Transaktionen mit Schweizer Beteiligung; Wert aller Transaktionen in Mrd. CHF

Der Gesamtwert aller M&A-Transaktionen dürfte sich im Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr leicht abgeschwächt haben. Drastische Einbrüche bei den Volumen, wie sie im letzten Jahr verzeichnet wurden, scheinen aber überwunden. Augenfällig für 2010 ist die Abnahme der Transaktionsanzahl und somit der Trend zu grösseren Deals.



Quelle: Credit Suisse; *Ausreisser in Q3 2007/2008 (Philip Morris und Roche); **Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Branche setzt sich einerseits aus den Rechts- und Patentanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern (NOGA 69) und andererseits aus den Unternehmensberatungen, Consulting-Firmen, Public-Relations-Agenturen und Firmensitzaktivitäten von Gesellschaften (NOGA 70) zusammen. Mit einem Beschäftigungsanteil von rund einem Drittel gehören die Steuerberater und Wirtschaftsprüfer zu den bedeutendsten Anbietern, vor den Unternehmensberatern mit einem Anteil von rund 20%.

2009

Beschäftigte	115'800
Bruttowertschöpfung	15.8 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	126'200 CHF

Architektur- und Ingenieurbüros

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 2.7
Wachstumspotenzial: durchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Neu- und Umbauaktivität, Bau- und Umbautrends, öffentliche Finanzplanung

Branchencharakteristika: tiefe Eintrittsbarrieren, kleinbetrieblich strukturiert

Favoriten: Büros mit Gesamtleistungspaketen und guten Kontakten zu Immobilieninvestoren, General- und Totalunternehmen; auf Energieeffizienz und nachhaltiges Bauen spezialisierte Ingenieure und Architekten

Einflussfaktoren

Architektur- und Ingenieurbüros stehen ganz vorne in der Wertschöpfungskette von Bauprojekten. Ihre Auftragslage gilt nicht selten als früher Gradmesser für den Zustand der Baukonjunktur. Sowohl Neu- wie auch Umbauprojekte im Wohn-, Wirtschafts- und Tiefbaubereich lösen Aufträge für Architekten und Ingenieure aus, allerdings in unterschiedlichem Ausmass. Die mit hohem Planungsaufwand verbundene individuelle und qualitativ hochwertige Bauweise in der Schweiz sichert den Architekten ein hohes Auftragsvolumen. Zusätzlich übernehmen Architekten häufig Bauleitungsaufgaben, die aufgrund des hohen Koordinationsaufwandes der vielen spezialisierten Unternehmen auf der Baustelle zunehmend komplexer werden. Bei schwächelnder Neubaukonjunktur sind es Umbauprojekte, die bis zu 50% des Architektenumsatzes ausmachen. Trends wie zum Beispiel die Steigerung der Energieeffizienz oder der Einsatz nachhaltiger Materialien bieten Spezialisierungspotenzial. Ingenieurbüros sind stärker von Neubauprojekten abhängig. Ihre Planungstätigkeiten sind breiter diversifiziert als diejenige von Architekturbüros. Neben Wohnneubauprojekten werden Ingenieurbüros auch im Wirtschafts- und im Tiefbau nachgefragt, zum Beispiel für Infrastruktur- und Verkehrsplanungen. Damit wird der Geschäftsgang zum Teil von der öffentlichen Finanzplanung beeinflusst. Der hohe Planungsaufwand von Grossprojekten der öffentlichen Hand glättet die Auftragseingänge der Branche über den Konjunkturzyklus.

Der Wettbewerbsdruck ist aufgrund tiefer Eintrittsbarrieren in der ganzen Branche hoch. Die intakte Baukonjunktur verzögert eine Strukturereinigung. 65% der 30'000 Beschäftigten in der Architekturbranche arbeiten in Architekturbüros mit weniger als 10 Mitarbeitenden, gegenüber nicht einmal einem Drittel im gesamten Dienstleistungssektor. Um im Wettbewerb bestehen zu können, sind sehr gute Kontakte zu General- und Totalunternehmen, die oftmals Planungsaufträge extern vergeben, äusserst wichtig.

Der hohe Regulierungsgrad im Schweizer Bauwesen sowie neue Bautrends sichern der Branche eine gute Grundauslastung. Anhaltende Infrastrukturbedürfnisse und der Renovationszyklus beinhalten Wachstumschancen, die stagnierende

Bautätigkeit im Hochbau dürfte aber in den kommenden Jahren kaum zusätzliche Impulse liefern. Im sich verschärfenden Wettbewerb der zahlreichen Architekturbüros dürften die Honorare unter Druck kommen. Insgesamt resultiert ein durchschnittliches Wachstumspotenzial.

Aktuelle Lage und Ausblick

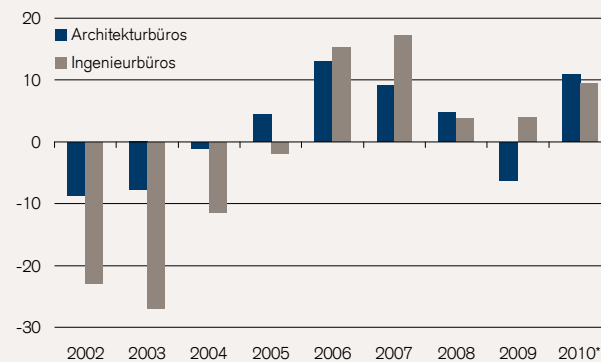
Branchenkonjunktur 2011 →

Nach einer Verschnaufpause im Jahr zuvor erwachte die Wohnraumplanung 2010 zu neuem Leben. Diese erneute Dynamik dürfte die Wohnungsproduktion auch 2011 auf hohem Niveau halten und wird besonders Architekturbüros weiterhin volle Auftragsbücher bescheren. Hinzu kommt die noch geringe, aber zunehmende Renovations- und Sanierungstätigkeit, die besonders im Einfamilienhaussegment durch das 2010 von Bund und Kantonen lancierte Gebäudeprogramm gestützt wird. Ingenieurbüros, die 2009 und 2010 vom hohen Produktionsniveau im Tiefbau profitierten, müssen damit rechnen, dass sich die Auftragslage im Falle öffentlicher Haushaltskonsolidierungen normalisiert.

Bausumme der neu abgeschlossenen Verträge

Saldo aus positiven und negativen Erwartungen im Vergleich zum Vorquartal, Jahresmittelwert

Nach einem Zwischentief der Bauplanung im Jahr 2009 sind die Umsätze für Architekten 2010 wieder gewachsen.



Quelle: Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich; *Werte 2010 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Fast die Hälfte aller Beschäftigten in Architektur- und Ingenieurbüros (NOGA 711) arbeitet im Architekturbereich. Weitere 40% sind in Bau- oder sonstigen Ingenieurbüros beschäftigt. Die verbleibenden Mitarbeitenden verteilen sich auf sonstige technische Beratung und Planung sowie auf Geometerbüros.

2009

Beschäftigte	81'200
Bruttowertschöpfung	10.9 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	126'200 CHF

Reisebranche

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -1.5
Wachstumspotenzial: unterdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Konsumentenstimmung, Kaufkraft, geopolitische Lage, Internet

Branchencharakteristika: neben wenigen dominanten Anbietern kleinbetrieblich strukturiert

Favoriten: Reisebüros mit massgeschneiderten Produkten sowie hoher Beratungsintensität und -qualität

Einflussfaktoren

Die Konsumentenstimmung ist ein wichtiger Gradmesser für die Nachfrage nach Urlaubsreisen. Daneben sind steigende Realeinkommen und fallende Arbeitslosigkeit weitere wichtige Faktoren, welche sich positiv auf die Buchungstätigkeit auswirken. Terrorangst und Naturkatastrophen (Vulkanausbruch in Island) haben einen (meist kurzlebigen) negativen Einfluss auf die Reiselust der Konsumenten, lassen jedoch das Sicherheitsbedürfnis und so auch die Nachfrage nach Reiseversicherungen ansteigen.

Das Internet gewinnt als Informations- und Vertriebskanal eine immer stärkere Bedeutung. Anbieter wie Fluggesellschaften oder Hotels nutzen diese Plattform ebenfalls, um ihre Dienstleistungen unabhängig von den Reisebüros und -veranstaltern anzubieten, was den Wettbewerb verschärft. So buchen heute rund 40% der Bevölkerung ihre Ferien im Internet, und knapp zwei Drittel der Flugtickets werden online verkauft. Neben dem Internet ist auch das spontanere Buchungsverhalten der Kunden für die Reisebüros eine Herausforderung, da dies kürzere Antwortzeiten bei Anfragen bedingt und zudem die Planungs- und Budgetierungsunsicherheit erhöht. Weiter ist die Kundenschaft heute dank Vergleichsmöglichkeiten im Internet besser informiert, was sie selektiver und preissensitiver macht. Der Wettbewerb über den Preis wird noch stärker an Bedeutung gewinnen und die Margen der Anbieter schmälern. Längerfristig werden nur jene Reisebüros prosperieren, denen es gelingt, massgeschneiderte Produkte und individuelle Beratung dem Kunden als Mehrwert zu verkaufen. Grosses Potenzial besteht z.B. bei Alleinreisenden, welche pro Kopf mehr Geld ausgeben als Familien. Gerade in diesem Bereich mangelt es aber im Moment noch an spezialisierten Angeboten.

Die Reisebranche ist durch wenige grosse und viele kleine Anbieter gekennzeichnet. Neben den grossen Reiseveranstaltern Kuoni, M-Travel und TUI Suisse, die mit verschiedenen Marken auftreten und einen erheblichen Marktanteil auf sich vereinen, existieren zahlreiche kleine, meist auf bestimmte Destinationen spezialisierte Anbieter. Bei den Reisebüros ist die Konzentration wesentlich geringer. Tiefe Eintrittsbarrieren führen zu ausgeprägtem Wettbewerb und einer hohen Konkursrate.

Der Wettbewerbsdruck innerhalb der Branche und die Konkurrenz durch das Internet dürften die Margen auch in Zukunft unter Druck setzen. Das mittelfristige Wachstumspotenzial der Branche erachten wir im Branchenvergleich somit als unterdurchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

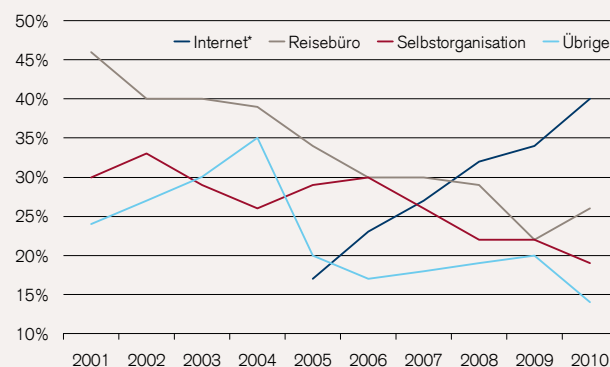
Branchenkonjunktur 2011 →

Die Reisebranche konnte sich 2010 von der Krise erholen. Sie profitierte neben der hervorragenden Konsumentenstimmung auch vom tiefen Eurokurs und der Dollarschwäche, was die Attraktivität für Reisen in europäische Länder wie auch nach Nordamerika erhöhte. Aufgrund der bestehenden konjunkturellen Risiken könnte sich die Konsumentenstimmung 2011 wieder abschwächen, was das Wachstum der Branche bremsen dürfte.

Buchungsverhalten der Schweizer Bevölkerung

In Prozent

Das Internet ist innerhalb weniger Jahre für die Schweizer Bevölkerung zum wichtigsten Buchungsmedium geworden. Bei den 26–39-Jährigen buchen sogar gut die Hälfte ihre Reisen online. Die Selbstorganisation von Reisen ist insbesondere bei den 15–25-Jährigen äusserst beliebt.



Quelle: Mondial Assistance, Link Institut; * keine Werte vor 2005

Branchenabgrenzung

Die Reisebranche (NOGA 791) umfasst die Tätigkeiten von Reisebüros und Reiseveranstaltern. Letztere, auch Tour Operators genannt, organisieren Pauschalreisen und verkaufen diese selbst oder über die Reisebüros an die Kunden. Die Reisebüros (Retailer) sind Vermittler von Pauschalreisen oder einzelnen Leistungen.

2009

Beschäftigte	10'000
Bruttowertschöpfung	1.2 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	110'300 CHF

Gesundheits- und Sozialwesen

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 5.6
Wachstumspotenzial: überdurchschnittlich

Hauptinflussfaktoren: Demografie, steigende Ansprüche der Patienten, medizinischer Fortschritt, mangelnde Kostentransparenz

Branchencharakteristika: stark reguliert, eingeschränkter Wettbewerb, zunehmende Konzentration

Favoriten: Gruppenpraxen/Ärztetzwecke, auf Altersmedizin spezialisierte Einrichtungen, Kliniken mit spezialisiertem Leistungsangebot

Einflussfaktoren

Das beständige Wachstum des Gesundheits- und Sozialwesens wird von vielen Faktoren alimentiert. Die Zunahme der Bevölkerung, deren Alterung und steigende Ansprüche an Gesundheit und Wohlbefinden erhöhen die Nachfrage nach Gesundheits- und Pflegeleistungen. Hinzu kommen im Bereich der Pflege und des Sozialwesens die Veränderung der Familienstrukturen und die wachsende Frauenerwerbsquote, welche die Nachfrage nach externen Pflege- und Betreuungsleistungen ansteigen lassen. Der medizinische Fortschritt sorgt für eine laufende Verbesserung, gleichzeitig aber auch für eine Erweiterung der Behandlungsmöglichkeiten. Das Wachstum der Gesundheitsausgaben wird durch Wettbewerbsbeschränkungen und die Ausgestaltung des zugrunde liegenden Finanzierungssystems zusätzlich angetrieben. Sowohl im Konsum als auch in der Leistungserbringung mangelt es an Anreizen zur Kosteneindämmung. Im Gesundheitswesen werden rund zwei Drittel der Kosten durch Umverteilungsmechanismen (Kranken- und Sozialversicherungen, Steuern) finanziert. Die Preise sind weitgehend administriert, was den Wettbewerb auf Qualitätsmerkmale und infolge deren mangelnden Mess- und Vergleichbarkeit vor allem auf Ausstattungs- und Mengenaspekte lenkt.

Die laufenden politischen Reformen versprechen verschiedene Verbesserungen. Die Abkehr von kosten- hin zu leistungsabhängigen Finanzierungssystemen im Spitalbereich hat in Kombination mit neuen medizinischen Möglichkeiten zu einem starken Rückgang der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer und zu einer Verschiebung vom stationären in den ambulanten Bereich geführt. Die Reform der Spitalfinanzierung wird die Wettbewerbselemente im Spitalsektor weiter verstärken. Die Förderung von Managed-Care-Modellen sorgt für zunehmende Kostenverantwortung der Ärzte und Krankenversicherer. Reformen sind im Gesundheitssektor aber aufgrund vielfältiger Interessen sehr langwierig, und eine konsistente Neuordnung ist äusserst schwierig. Für die Leistungserbringer führt dies zu erheblichen Unsicherheiten.

In der Angebotsstruktur gibt es im Gesundheits- und Sozialwesen starke Unterschiede. Grosse Spitäler und Heime ste-

hen einer Vielzahl von Praxen und kleineren Betreuungseinrichtungen gegenüber. Bei allen Subbranchen ist in den letzten zehn Jahren eine Tendenz zu grösseren Einheiten feststellbar. Diese Konzentrations- und Spezialisierungsprozesse dürften angesichts des starken Kostendrucks und vorhandener Effizienzsteigerungspotenziale auch in Zukunft anhalten. Das mittelfristige Wachstumspotenzial der Branche ist aufgrund der dynamischen Entwicklung der Nachfrage als überdurchschnittlich einzustufen.

Aktuelle Lage und Ausblick

Branchenkonjunktur 2011



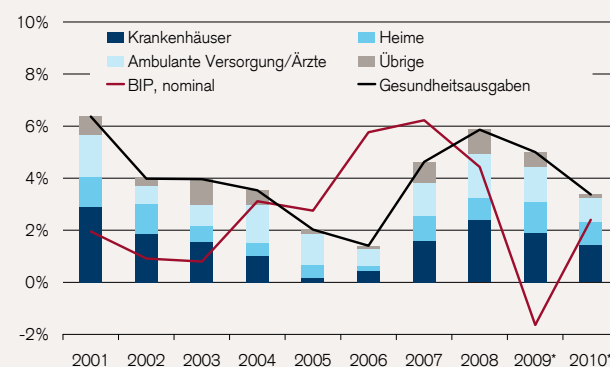
Die Gesundheitsausgaben sind 2010 mit geschätzten 3.4% deutlich schwächer gestiegen als im Vorjahr. Besonders stark war das Wachstum im Pflegebereich. Die Kosten im Bereich Ärzte wuchsen etwa gleich schnell wie die Gesamtkosten, während die Kosten im Bereich Spitäler, getrieben durch eine starke Zunahme der ambulanten Behandlungen, ebenfalls überdurchschnittlich zunahm. Die Ausgaben für Arzneimittel waren dank Preissenkungen bei Medikamenten rückläufig. 2011 dürften die Gesundheitsausgaben leicht stärker zunehmen als 2010.

Gesundheitskosten und BIP

Veränderung in Prozent

Wachstumsbeiträge der wichtigsten Leistungserbringer

Die Gesundheitsausgaben steigen seit Beginn der Rezession wieder stärker an als das BIP. Ein erheblicher Anteil des Kostenwachstums entfällt auf die Krankenhäuser, die mit 35% auch den grössten Kostenblock darstellen. Am stärksten stiegen 2010 die Kosten der Heime. Auf sie entfallen 18% der Gesamtkosten.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2009 und 2010 Prognose der Konjunkturforschungsstelle der ETH

Branchenabgrenzung

Das Gesundheitswesen (NOGA 86) ist mit rund 56% der Beschäftigten die grösste Subbranche im Gesundheits- und Sozialwesen, gefolgt von den Heimen (NOGA 87) mit 31% und dem Sozialwesen (NOGA 88) mit 13% der Beschäftigten.

2009

Beschäftigte	369'100
Bruttowertschöpfung	33.0 Mrd. CHF
Arbeitsproduktivität	76'800 CHF