



Die CFO-Umfrage von Deloitte

Ist der Boom zu Ende?

2. Halbjahr 2018 | Ergebnisse der Schweizer und der europäischen Umfrage



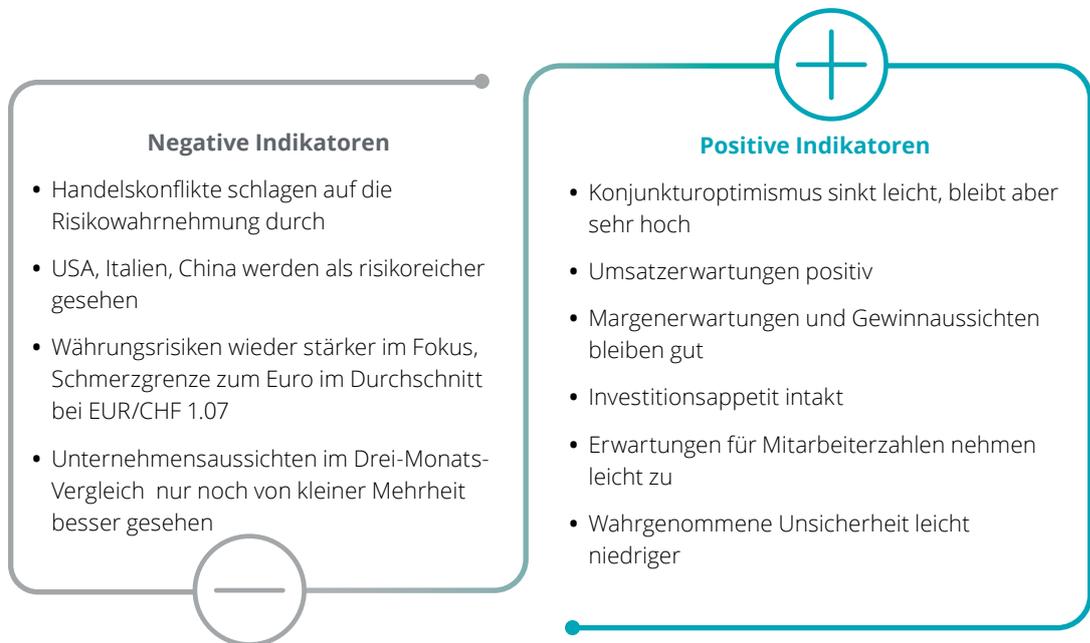
Wichtigste Ergebnisse der Schweizer Umfrage

Themen in diesem Quartal

- 04 Konjunktur- und Unternehmensaussichten
- 06 Unternehmenskennzahlen
- 08 Unsicherheiten
- 09 Risiken
- 11 Fokus Fachkräftemangel
- 12 Finanzierungsumfeld und Bankbeziehungen
- 14 Interview zur US Wirtschaft mit Patricia Buckley
- 16 Über die Umfrage
- 17 Kontakte und Autoren

Zurück zur Normalität. Der Boom der Schweizer Wirtschaft scheint auszulaufen und eine Rückkehr zu weniger spektakulären, aber immer noch guten Wachstumswerten anzubrechen. Gleich eine Reihe von Indikatoren deutet in den Ergebnissen der CFO-Befragung des zweiten Halbjahrs 2018 darauf hin: Die Konjunkturerwartungen bleiben sehr positiv, gehen aber zurück. Nur noch eine kleine Mehrheit ist im Drei-Monats-Vergleich optimistischer für die eigenen Unternehmensaussichten, und die Mehrheit der abgefragten Unternehmenskennzahlen gehen im Vergleich zum ersten Halbjahr zurück, bleiben aber positiv. Gegen den Trend entwickeln sich Erwartungen für die Mitarbeiterzahlen, sie steigen leicht. Unternehmen bleiben zudem ausgabebereit, auch die Investitionserwartungen bleiben trotz Rückgang zur letzten Umfrage positiv. Besonders das internationale Umfeld wird als grössere Herausforderung wahrgenommen. Handelskonflikte schlagen erstmalig auf breiter Front auf die Risikowahrnehmung von CFOs durch: Sie sind jetzt das drittgenannte Risiko nach internen Risiken und geopolitischen Risiken. Mit dem sich aufwertenden Schweizer Franken werden Währungsrisiken wieder stärker gewichtet und liegen auf dem vierten Rang. 59% aller Unternehmen treffen Massnahmen gegen Auswirkungen des starken Frankens – die Schmerzgrenze wird im Durchschnitt bei EUR/CHF 1.07 gesehen. Auch der Fachkräftemangel ist eines der bedeutenderen Risiken. Zur Behebung setzen Schweizer Unternehmen auf Automatisierung und stärker als ihre europäischen Konkurrenten auf Rekrutierung aus dem Ausland. Nur eine Minderheit sieht in der Rekrutierung aus alternativen Gruppen von Arbeitnehmern (z.B. Wiedereinsteiger oder ältere Arbeitnehmer) die richtige Strategie zur Behebung des Fachkräftemangels.

Abb. 1. Positive und negative Indikatoren der Schweizer Umfrage



Unternehmensaussichten verlieren an Dynamik
29% 3 pp ▼
 schätzen die finanziellen Aussichten ihres Unternehmens optimistischer ein als vor 3 Monaten.

Mitarbeiterzahlen leicht höher erwartet
42% 2 pp ▲
 erwarten steigende Mitarbeiterzahlen.

Schmerzgrenze beim Wechselkurs
 EUR/CHF **1.07**
 ist die durchschnittliche Schmerzgrenze für den Euro-Franken-Wechselkurs.

Wichtigste Ergebnisse der Europäischen Umfrage



Es wird herbstlich, aber mit goldenem Schimmer. Die Ergebnisse der europäischen Umfrage zeigen noch deutlicher als die Schweizer Ergebnisse ein Überschreiten des Wachstumshöhepunktes an. Eine kleine Mehrheit bewertet die Unternehmensaussichten im 3-Monats-Vergleich negativ, ein Rückgang von fast 30 Prozentpunkten zum ersten Halbjahr. Erwartungen zu allen detaillierten Unternehmenskennzahlen gehen im zweistelligen Bereich zurück. Sie bleiben aber im Durchschnitt und in den meisten Ländern deutlich positiv, einschliesslich Erwartungen für Investitionen und Mitarbeiterzahlen.

Die Unsicherheit wird insgesamt höher bewertet als zuvor, besonders hoch in Grossbritannien und der Türkei. Auch CFOs in Deutschland bewerten die Unsicherheiten sehr hoch, zusätzlich zu kulturellen Faktoren könnte dies an der besonderen Anfälligkeit der Exportnation Deutschland für internationale Handelskonflikte liegen. Die hohe Unsicherheit hat Auswirkungen auf die Risikobereitschaft: Diese nimmt im Durchschnitt um 20 Prozentpunkte ab und liegt in den meisten Ländern nun so tief, dass die eigentlich vorsichtigen CFOs in der Schweiz nach ihren französischen Kollegen in dieser Umfrage die zweithöchste Risikobereitschaft aufweisen.

Frankreich bleibt von den grösseren Volkswirtschaften trotz starkem Rückgang in den meisten Kennzahlen am optimistischsten. Grossbritannien bildet wie schon in den vorherigen Umfragen aufgrund der Brexit-Unsicherheiten das Schlusslicht der grösseren Volkswirtschaften. Nur die Türkei liegt von den insgesamt 20 teilnehmenden Ländern noch dahinter.

Abb. 2. Positive und negative Indikatoren der europäischen Umfrage



Wachstumshöhepunkt überschritten?

Weiter sehr gut, aber schlechter als im ersten Halbjahr 2018 – das sind die Erwartungen der CFOs für die Schweizer Konjunktur. Rekordhohe 88% waren im ersten Halbjahr optimistisch, das lässt sich in der Umfrage zum zweiten Halbjahr nicht halten. 79% der Befragten sind optimistisch, nur 2% pessimistisch auf Jahresfrist. Innerhalb von 2 Jahren erwarten 12% eine Rezession in der Schweiz, wie Ergebnisse einer anderen Frage zeigen. Insgesamt bleibt das Bild positiv, nicht zuletzt angesichts des herausfordernden Umfelds mit Handelskonflikten und einem wiedererstarkenden Schweizer Franken. Aber die Zeichen mehren sich, dass die Schweiz den Wachstumshöhepunkt überschritten hat, wie auch die aktuelle Prognose des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO impliziert: Dieses erwartet 2.9% Wachstum für 2018 und 2.0% für 2019.

Abb. 3. Konjunkturerwartungen Schweiz

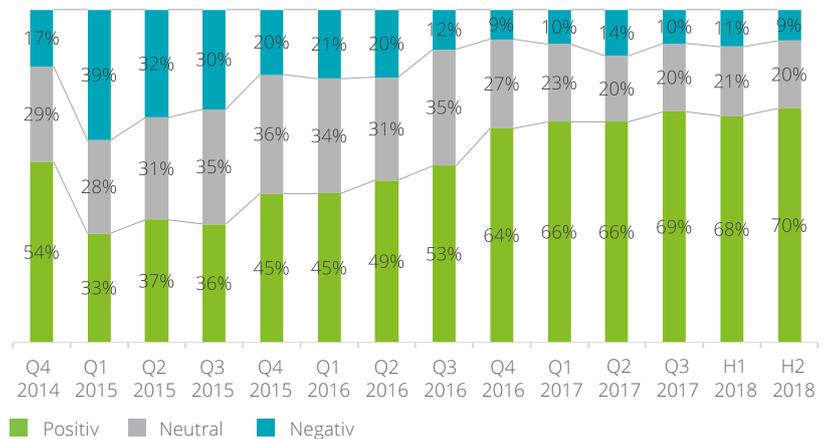
Nettosaldo der CFOs, die die Konjunkturaussichten für die Schweiz in den nächsten 12 Monaten positiv/negativ beurteilen



Für das eigene Unternehmen sind CFOs in der Schweiz optimistisch. 70% beurteilen die finanziellen Unternehmensaussichten in den nächsten 12 Monaten positiv, nach 68% im ersten Halbjahr. Der Aufschwung in der Schweiz bleibt breit abgestützt, erreicht aber nur leicht mehr Unternehmen als zuvor.

Abb. 4. Finanzielle Unternehmensaussichten Schweiz

Wie beurteilen Sie die finanziellen Aussichten für Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten?



Unternehmensaussichten unter Druck

Die Schweizer Unternehmensaussichten im Vergleich zu vor 3 Monaten bestätigen den Eindruck, an einem Wachstumshöhepunkt angekommen zu sein. Der Rückblick bleibt mehrheitlich optimistischer, aber diese Mehrheit ist deutlich kleiner als im ersten Halbjahr, ein Nettosaldo von 9% im Vergleich zu 24%. Etwas mehr als die Hälfte der Befragten sieht keine Veränderung. Die Zahl derjenigen, die eine Verschlechterung sehen, hat sich mehr als verdoppelt, von 8% auf 19%. Gründe sind die Aufwertung des Schweizer Franks und das herausfordernde internationale Umfeld in den letzten Monaten. International orientierte Unternehmen sind denn auch pessimistischer, 25% sehen eine Verschlechterung. Trotz des Rückgangs haben sich die finanziellen Aussichten in der Schweiz nunmehr seit 10 Umfragen, seit Ende 2015, jeweils verbessert.

Abb. 5. Finanzielle Aussichten zum Vorquartal von Unternehmen in der Schweiz

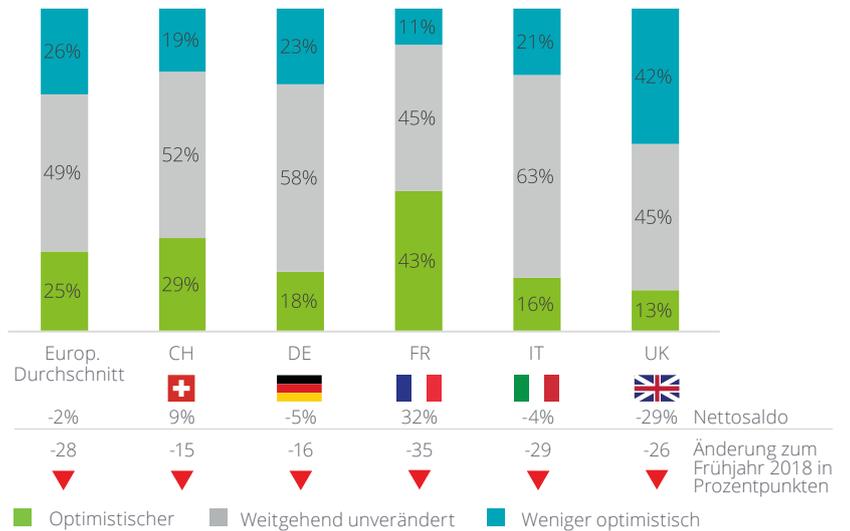
Nettosaldo, der aufzeigt, wie CFOs die finanziellen Aussichten ihres Unternehmens heute im Vergleich zu vor 3 Monaten sehen



Im europäischen Vergleich steht die Schweiz zunehmend gut dar. Der Rückgang der Erwartungen verglichen mit den Umfrageergebnissen des ersten Halbjahrs 2018 fiel in der Schweiz geringer aus als im europäischen Durchschnitt und in den grossen europäischen Volkswirtschaften. Trotz eines erheblichen Rückgangs zum ersten Halbjahr verzeichnet Frankreich als einziges der grösseren Volkswirtschaften noch eine Mehrheit, die die finanziellen Aussichten im Vergleich zur vor 3 Monaten optimistischer einstuft. In Italien und Deutschland ergeben sich kleine pessimistische Mehrheiten. Frankreich und insbesondere Deutschland sind Exportnationen und entsprechend vom schwierigeren internationalen Umfeld betroffen. Deutschlands Autoindustrie könnte direkt von einem Aufflammen des Handelskonflikts mit den USA betroffen sein. Auch indirekte Auswirkungen von Handelskonflikten im Allgemeinen drohen, etwa durch Beeinträchtigungen von internationalen Zuliefererketten. Italien hat mit strukturellen wirtschaftlichen Risiken zu kämpfen, die bisher durch die neue Regierung eher verschärft wurden. Grossbritannien bildete schon in den vergangenen Umfragen häufig das Schlusslicht. Nach einem erneuten deutlichen Rückgang bleiben die britischen CFOs weiterhin die pessimistischsten der grösseren Länder. Brexit bleibt das drängendste Problem aus deren Sicht und drückt in dieser Umfrageperiode erheblich auf die Unternehmensstimmung. Von allen teilnehmenden Ländern sind nur türkische CFOs noch pessimistischer, angesichts der erheblichen Turbulenzen der türkischen Lira nicht überraschend.

Abb. 6. Finanzielle Unternehmensaussichten im europäischen Vergleich

Wie schätzen CFOs die finanziellen Aussichten ihres Unternehmens heute im Vergleich zu vor 3 Monaten ein? Ergebnisse für ausgewählte europäische Länder



Unternehmenskennzahlen: Gut, aber nicht mehr ganz so gut

Dieses grundsätzliche Bild zeigt sich auch bei den detaillierten Unternehmenskennzahlen. Nahezu durchgehend verschlechtern sich diese im Vergleich zu den Umfrageergebnissen des ersten Halbjahrs. Der Rückgang in der Schweiz fällt geringer aus als im europäischen Durchschnitt, so dass die Schweiz im internationalen Vergleich besser abschneidet. Die meisten Kennzahlen bleiben aber deutlich positiv. Sie signalisieren damit noch keine Krise, sondern das Überschreiten eines Wachstumshöhepunkts. Das Wachstum setzt sich fort, jedoch geringer als zuvor. Frankreich kann sich bei den meisten Kennzahlen unter den grösseren Volkswirtschaften an die Spitze setzen, Grossbritannien verzeichnet in allen Kennzahlen herbe Rückgänge und bleibt mit grossem Abstand Schlusslicht der grösseren Länder (die Türkei ist Schlusslicht aller 20 teilnehmenden Länder). Die besten britischen Zahlen ergeben sich bei den Umsatzerwartungen (Nettosaldo -5%), aber auch dieser ist 37 Prozentpunkte niedriger als im ersten Halbjahr. Deutschland und mit geringem Abstand dahinter Frankreich verzeichnen die besten Umsatzerwartungen der grösseren Volkswirtschaften; die Schweiz liegt mit Frankreich gleichauf.

Die Margenerwartungen verschlechtern sich in den meisten Ländern verglichen mit den Umfrageergebnissen des ersten Halbjahrs, bleiben auf 12 Monate aber grösstenteils positiv. Frankreich ist eines der wenigen Länder mit verbesserten Margenerwartungen und setzt sich unter den grossen Volkswirtschaften an die Spitze. Italienische CFOs sehen eine Verschlechterung zum ersten Halbjahr, dennoch erwarten eine recht grosse Mehrheit (Nettosaldo 27%) steigende Margen. Die italienischen Erwartungen zeigen sich damit vergleichsweise unbeeindruckt von politischen und volkswirtschaftlichen Unsicherheiten seit dem Regierungswechsel. Auch deutsche CFOs sehen eine Verschlechterung, noch eine knappe Mehrheit erwartet aber steigende Margen in den nächsten 12 Monaten. Die Verschlechterung zum ersten Halbjahr ist in der Schweiz minimal, und die Schweizer Margenerwartungen liegen über den deutschen und über dem gesamteuropäischen Durchschnitt - zum ersten Mal seit Beginn der Europäischen Befragung 2015. Türkische Margenerwartungen kollabieren verglichen mit dem ersten Halbjahr, britische gehen deutlich zurück.

Abb. 7. Umsatzerwartungen im europäischen Vergleich

Prozent der CFOs, die erwarten, dass Umsätze für ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten steigen/sinken werden, Ergebnisse für ausgewählte europäische Länder

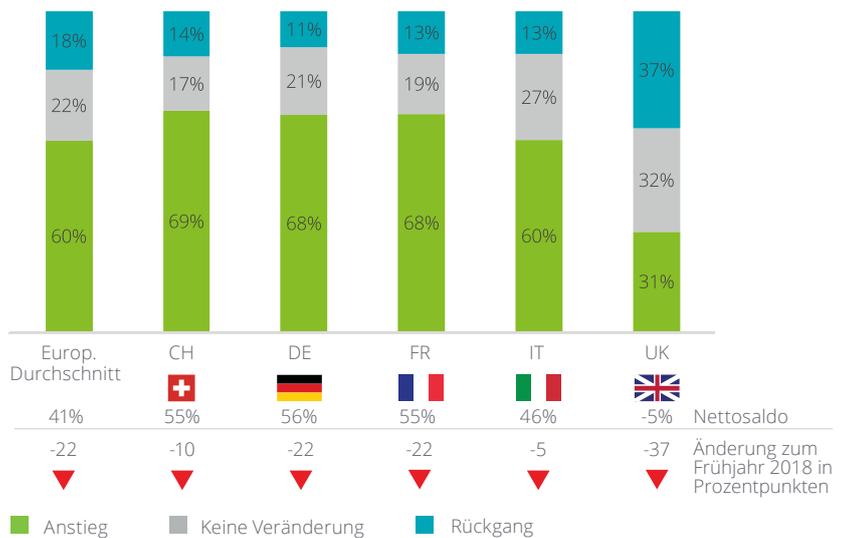
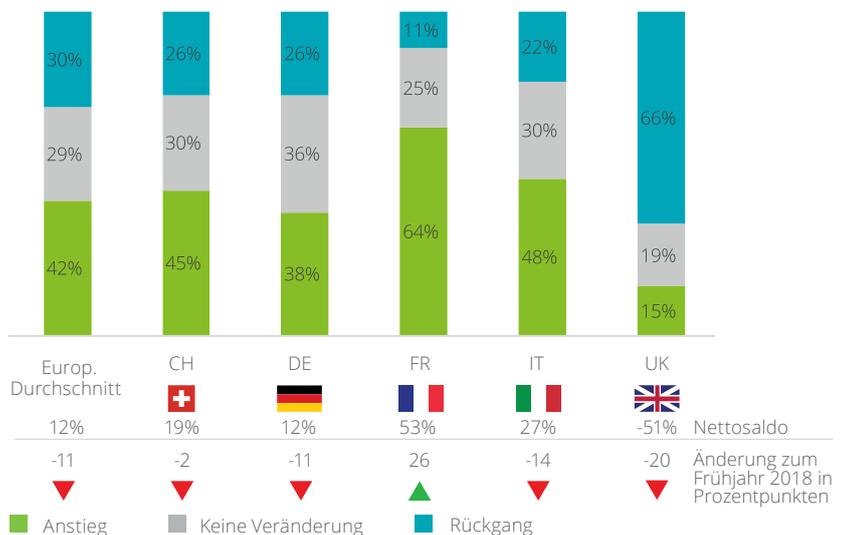


Abb. 8. Margenerwartungen im europäischen Vergleich

Prozent der CFOs, die erwarten, dass operative Margen für ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten steigen/sinken werden, Ergebnisse für ausgewählte europäische Länder

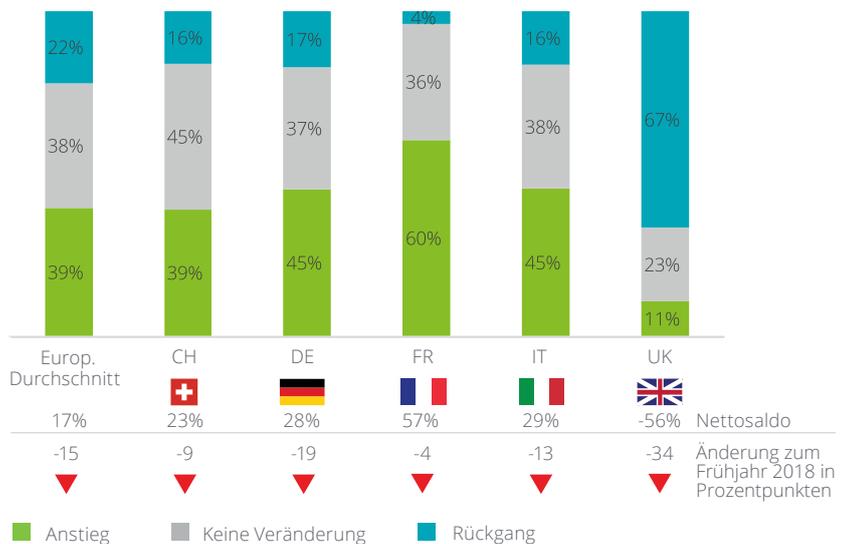


Rekrutierungspläne entgegen dem europäischen Trend

Unternehmen bleiben ausgabebereit, sowohl in Bezug auf Investitionen als auch Einstellungen. Investitionserwartungen in den nächsten 12 Monaten sind fast durchgehend mehrheitlich positiv (Ausnahmen: Grossbritannien und die Türkei). Allerdings gingen sie im Vergleich zum Frühjahr 2018 in den grösseren Ländern und der Schweiz zurück. Die Investitionsabsichten in Frankreich bleiben mit grosser Mehrheit (57%) positiv. Auch in Italien und Deutschland (29% und 28%) sehen deutlich mehr CFOs steigende Investitionen als sinkende. Die Schweiz liegt mit einer Mehrheit von 23% nur knapp dahinter und auch hier über dem europäischen Durchschnitt. Unternehmen waren lange vorsichtig, angesichts des sich fortsetzenden Wirtschafts- und Umsatzwachstums gibt es aber einen Nachholbedarf, solange nicht externe Unsicherheiten dominant werden, wie es in Grossbritannien und der Türkei der Fall ist. Dort sind die Investitionserwartungen eingebrochen.

Abb. 9. Investitionserwartungen im europäischen Vergleich

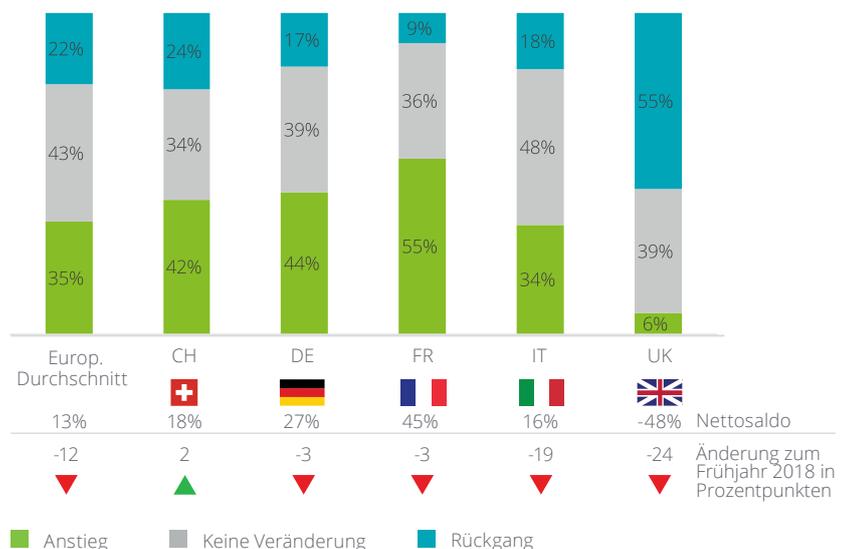
Prozent der CFOs, die erwarten, dass Investitionen für ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten steigen/sinken werden, Ergebnisse für ausgewählte europäische Länder



Entgegen dem europäischen Trend steigen die Schweizer Erwartungen für Mitarbeiterzahlen in 12 Monaten im Vergleich mit den letzten Umfrageergebnissen an. Nur in 2 weiteren Ländern ist dies der Fall (Belgien und Österreich). Der Aufschwung kommt damit immer mehr im Schweizer Arbeitsmarkt an. Da schon in diesem Sommer ein 10-Jahrestief bei der Arbeitslosigkeit in der Schweiz erreicht wurde, verschärft sich der Fachkräftemangel weiter (siehe Seite 11). Dies gilt vermehrt europaweit, denn die Mitarbeitererwartungen sind nur in 3 Ländern negativ, in Island, der Türkei und Grossbritannien. Frankreich verzeichnet unter den grösseren Volkswirtschaften einmal mehr Spitzenwerte, über die Hälfte aller französischen CFOs sehen steigende Mitarbeiterzahlen, nur 9% fallende. Der Effekt der französischen Arbeitsmarktreformen auf die Beschäftigung war bisher eher verhalten, eine Belebung, wie diese Zahlen andeuten, wäre entsprechend willkommen. Auch Deutschland sieht einen weiteren Beschäftigungsaufbau, nachdem dort die Arbeitslosenquote in den letzten Jahren bereits deutlich zurückging.

Abb. 10. Erwartungen für Mitarbeiterzahlen im europäischen Vergleich

Prozent der CFOs, die erwarten, dass Mitarbeiterzahlen für ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten steigen/sinken werden, Ergebnisse für ausgewählte europäische Länder



Internationales Umfeld herausfordernder

Die wahrgenommene Unsicherheit nimmt weiter ab. 40% der Schweizer CFOs bezeichnen die Unsicherheit im ökonomischen und finanziellen Umfeld als hoch – 5 Prozentpunkte weniger als im ersten Halbjahr. Auch wenn die Krisenstimmung des Jahres 2015 verfliegen ist, eine eigentliche Entwarnung ist dies nicht. Gerade einmal 3% schätzen die Unsicherheit niedrig ein, nicht nur absolut gesehen wenig, sondern auch der niedrigste Wert seit Q3 2016. International orientierte Unternehmen sehen eine höhere Unsicherheit als inlandsorientierte Unternehmen (48% zu 31%), die Herausforderungen liegen grösstenteils im Ausland. Die wahrgenommene Unsicherheit nimmt auch aus Sicht der CFOs mit Sitz in anderen europäischen Ländern zu. Grossbritannien und die Türkei verzeichnen mit 89% und 88% die höchsten Werte. Italienische CFOs schätzen die Unsicherheit so hoch ein, wie noch nie seit Umfragebeginn in Italien 2015 (62%).

Das herausfordernde internationale Umfeld bestätigt sich mit Blick auf die wichtigsten Schweizer Handelspartner. Die wahrgenommene politische Unsicherheit nimmt für die meisten der 5 wichtigsten Schweizer Handelspartner aus Sicht der CFOs in der Schweiz mehrheitlich zu. An der Spitze die USA, 77% bezeichnen das dortige Umfeld als unsicher. CFOs von international orientierten Unternehmen sind mit 88% noch kritischer (siehe Seite 14 für mehr Informationen zur US-Wirtschaft). Die Unsicherheit in Italien nimmt aus Sicht Schweizer CFOs deutlich zu, auch «Brexit-Britain» wird wieder als unsicherer wahrgenommen. Der Handelskonflikt mit den USA scheint sich auch auf die Wahrnehmung von China auszuwirken. Gut ein Drittel beurteilt China als unsicher, doppelt so viele wie im ersten Halbjahr, wenngleich deutlich weniger als im Fall der Spitzenreiter. Gegen den Trend entwickeln sich Deutschland und Frankreich, hier wird jeweils geringere Unsicherheit gesehen als im ersten Halbjahr.

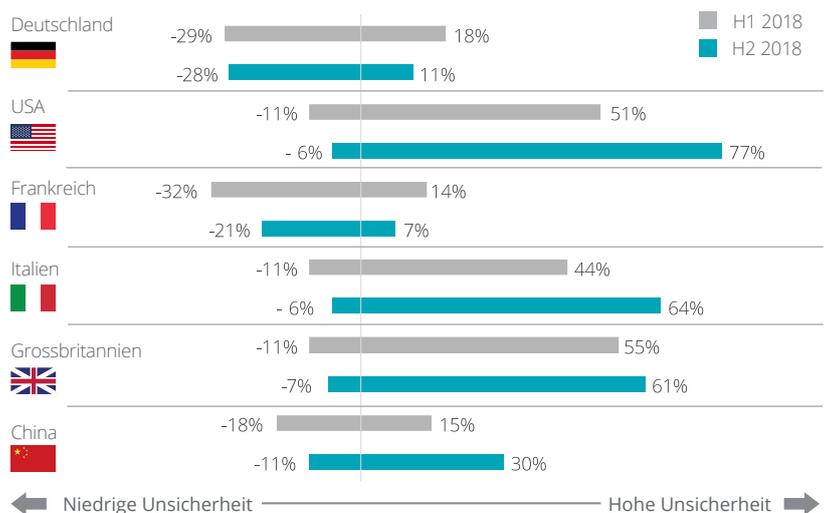
Abb. 11. Unsicherheit aus Sicht Schweizer CFOs

Wie schätzen Sie das momentane Niveau der Unsicherheit im ökonomischen und finanziellen Umfeld ein?



Abb. 12. Risiken Schweizer Handelspartner

Einschätzung von Schweizer CFOs des momentanen Niveaus der politischen Unsicherheit für das eigene Unternehmen bezüglich der folgenden wichtigsten Schweizer Handelspartner

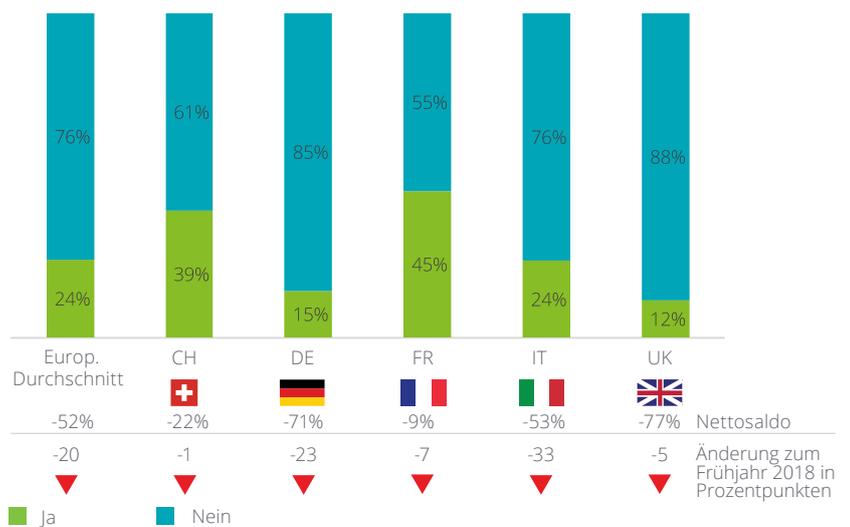


Sorgen vor Auswirkungen eines Handelskriegs nehmen zu

Schweizer CFOs bleiben mehrheitlich risikoavers. Knapp unter 40% sehen jetzt einen guten Zeitpunkt, um höhere Risiken einzugehen. Dieser Anteil ist seit Anfang 2017 grösstenteils unverändert. Seit diese Frage erstmals 2009 gestellt wurde, gab es nur einmal eine Mehrheit für höheres Risiko – Ende 2014, vor Aufhebung der Wechselkursuntergrenze. Trotz ihrer vorsichtigen Haltung gehören die Schweizer CFOs im zweiten Halbjahr zu den risikofreudigsten in Europa. Die Risikobereitschaft nimmt in fast jedem Land ab, meist im zweistelligen Bereich. Einzig Frankreich liegt noch über der Schweiz. In Deutschland sind nur noch 15% der CFOs risikofreudig, nach einem Rückgang von 23 Prozentpunkten zum ersten Halbjahr. In Grossbritannien sind es noch 12%, in der Türkei gerademal 8%. Die gestiegene Unsicherheit aus Sicht der CFOs (siehe vorherige Seite) wirkt sich hier negativ auf die Risikobereitschaft aus.

Abb. 13. Risikobereitschaft im europäischen Vergleich

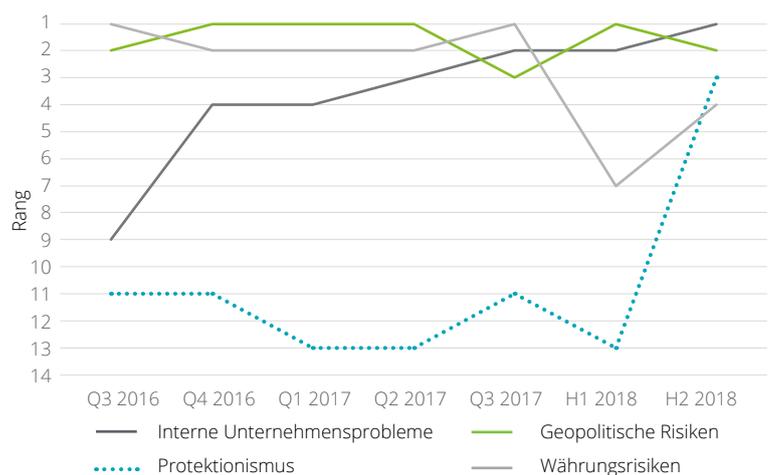
Ist jetzt ein guter Zeitpunkt, um höhere Risiken in Ihrer Bilanz einzugehen?



Die Sorge vor einem steigenden Protektionismus ist schon seit Jahren verstärkt in der Öffentlichkeit, ohne Auswirkungen auf die Risikowahrnehmung der CFOs und die Geschäftszahlen. Bis jetzt. Nachdem Handelskonflikte bisher praktisch keine Rolle spielten und nur von wenigen als eines der 3 wichtigsten Risiken für ihr Unternehmen genannt wurden, folgt nun der Anstieg auf den dritten Platz. Auch wenn die Schweiz bisher vergleichsweise wenig betroffen ist, Sorgen vor stärkeren Auswirkungen nehmen zu. Geopolitische Risiken, seit Jahren einer der grössten Sorgen aus Sicht Schweizer CFOs, sind aktuell auf dem zweiten Rang. Erstmals führend sind unternehmensinterne Risiken, d.h. operationelle Risiken im Zusammenhang mit internen Prozessen oder Umsetzung der Unternehmensstrategie. Währungsrisiken folgen auf dem vierten Rang und sind ebenso wie der Schweizer Franken nach einer Abwertung jüngst wieder erstarkt. Insgesamt ergibt sich so eine Zweiteilung: Interne Risiken sind führend, aber mit geopolitischen Risiken, Protektionismus und Währungsrisiken folgen eine Reihe miteinander verbundener externer Risiken.

Abb. 14. Top 4 Risiken Schweiz

Top 4 Risiken H2 2018 und Platzierungen dieser seit Q3 2016

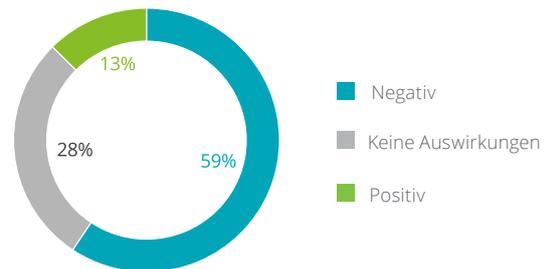


Schmerzgrenze bei EUR/CHF 1.07

Ein stärkerer Schweizer Franken hätte mehrheitlich negative Auswirkungen auf Schweizer Unternehmen. 59% geben an, dass die Auswirkungen einer Frankenaufwertung - so wie in den letzten Monaten erfahren - auf das eigene Unternehmen negativ seien. Nur 13% sehen positive Auswirkungen.

Abb. 15. Auswirkungen des starken Schweizer Frankens

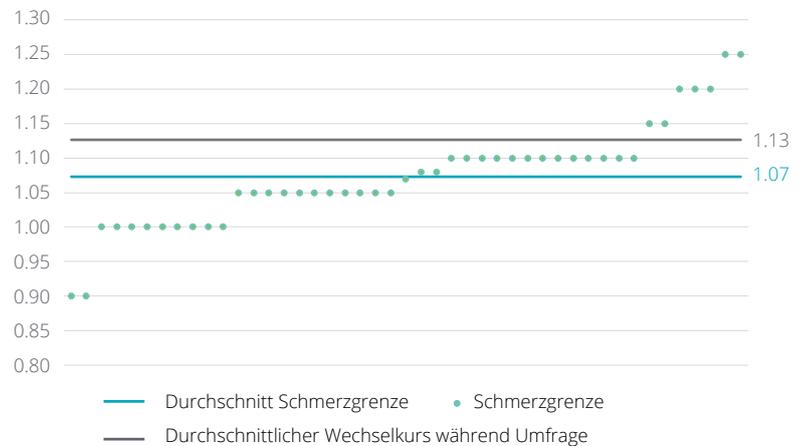
Inwieweit wäre Ihr Unternehmen von einem stärkeren Schweizer Franken gegenüber dem EUR betroffen?



Wo liegt aber die Schmerzgrenze beim Euro-Franken-Wechselkurs? Wie weit kann der Franken aufwerten, ohne dass die negativen Auswirkungen überhandnehmen? Im Durchschnitt geben die CFOs einen Wechselkurs von EUR/CHF 1.07 als Schmerzgrenze an. In der Umfrageperiode lag der Wechselkurs durchschnittlich bei EUR/CHF 1.13 und damit trotz jüngster Aufwertung immer noch mit komfortablem Abstand über der Schmerzgrenze. Allerdings, einzelne Unternehmen setzen die Schmerzgrenze bei über EUR/CHF 1.13 an, sind also bereits erheblichem Wechselkursdruck ausgesetzt. Weitere sehen sich schon bei einem Kurs von EUR/CHF 1.10 unter Druck. Nur wenige sind erst bei oder sogar unter Parität betroffen.

Abb. 16. Schmerzgrenze

Wo wäre die Schmerzgrenze für Ihr Unternehmen bei dem Euro-Franken-Wechselkurs (in EUR/CHF)?



Es überrascht daher nicht, dass Schweizer Unternehmen weiterhin aktiv daran arbeiten, Wechselkursrisiken zu begrenzen. Nur 18% sind untätig, mehr als drei Viertel davon sind überwiegend inlandsorientiert. 61% führen eine Risikoeinschätzung durch, ein überraschend niedriger Wert. Finanzielles Hedging wird von mehr als der Hälfte, operationelles Hedging von 43% der Befragten angewendet. International orientierte Unternehmen sind deutlich aktiver, 77% führen eine Risikoeinschätzung, je zwei Drittel sowohl finanzielles wie auch operationelles Hedging durch.

Abb. 17. Unternehmensmassnahmen gegen den starken Schweizer Franken

Welche Massnahmen zur Begrenzung von Wechselkursrisiken führt Ihr Unternehmen durch? (mehrere Antworten möglich)



Fokus Fachkräftemangel

Der Zugang zu qualifiziertem Personal ist eines der grössten Risiken aus CFO-Sicht. In der Schweiz liegt dieses im zweiten Halbjahr auf dem 6. Platz. Mit wenigen Ausnahmen gehört Fachkräftemangel zu den meistgenannten Risiken in der europäischen Umfrage. In 5 Ländern ist es das am meisten genannte Risiko, unter anderem in Deutschland und Österreich. Nur 12% geben im gesamteuropäischen Durchschnitt an, keine Schwierigkeiten in der Rekrutierung von Fachkräften zu haben, wobei dies besonders in Ländern mit grösseren wirtschaftlichen Schwierigkeiten leichter fällt, z.B. Italien (32%), Griechenland (20%) oder der Türkei (19%). Europaweit und in der Schweiz besonders gesucht sind Hard skills, d.h. angemessenes technisches Wissen sowie die notwendige Berufserfahrung. Auf dem dritten Platz folgen Problemlösungsfähigkeiten. Weniger schwierig zu finden sind in den meisten Ländern, inklusive der Schweiz, ausreichende Arbeitsethik und Soft Skills, einschliesslich Kommunikation, soziale Kompetenz sowie Zeitmanagement. Dies ist allerdings nicht überall der Fall. So sind ausreichende Soft Skills besonders in Griechenland (56%), Portugal (48%) und Frankreich (42%) vergleichsweise knapp. Überdurchschnittlich viele CFOs in Belgien (33%), Irland (21%) und Griechenland (17%) bekunden zudem Mühe, genug Arbeitnehmer mit der notwendigen Arbeitsethik zu finden.

Welche Massnahmen treffen Unternehmen gegen den Fachkräftemangel? Europaweit und ebenso in der Schweiz wird höhere Automatisierung am häufigsten angegeben, in der Schweiz dabei leicht öfter als im europäischen Durchschnitt (44% zu 43%). Ebenfalls fast gleichauf mit dem europäischen Durchschnitt liegt der Einsatz temporärer Arbeitskräfte (29%). Stärker als der europäische Durchschnitt setzt die Schweiz dagegen auf Auslandsrekrutierung (33%) und nicht ganz so häufig auf die Aktivierung alternativer Gruppen von Arbeitnehmern (z.B. Wiedereinsteiger oder ältere Arbeitnehmer, 20%). Letzteres wird in Europa noch stärker vernachlässigt, nicht zuletzt aufgrund der demographischen Alterung ist dies eine verpasste Chance. Auch Offshoring wird von mehr Schweizer Unternehmen in Betracht gezogen als im europäischen Durchschnitt, ist aber eine der selteneren Massnahmen sowohl in der Schweiz als auch in Europa. Hier zeigen sich die Vorteile von Automatisierung: Dank dieser können die Wettbewerbsfähigkeit mit inländischen Massnahmen erhöht und so vermehrt Arbeitsplätze, Wertschöpfung und Steuergelder im Inland gehalten werden. Weniger stark als im europäischen Durchschnitt setzen Schweizer Unternehmen auf eine attraktivere Arbeitsumgebung, Weiterbildung und noch auf weniger Lohnanreize. Die Schweiz ist hier schon vergleichsweise gut aufgestellt, eine weitere Verbesserung scheint daher geringere Priorität zu haben. Gerade aufgrund der Bedeutung von Auslandsrekrutierungen sollte allerdings darauf geachtet werden, nicht ins Hintertreffen gegenüber der ausländischen Konkurrenz zu geraten.

Abb. 18. Fachkräftemangel

Welche Fähigkeiten und Eigenschaften von Arbeitskräften sind derzeit am schwersten zu finden?

Mehrfachnennungen möglich

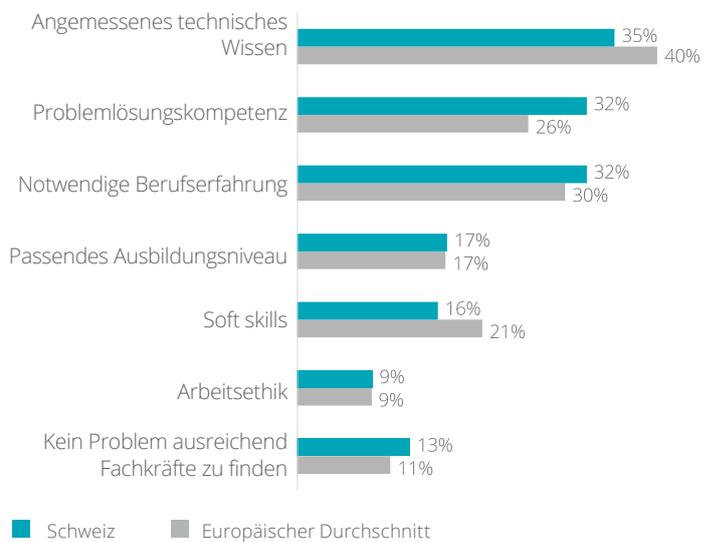
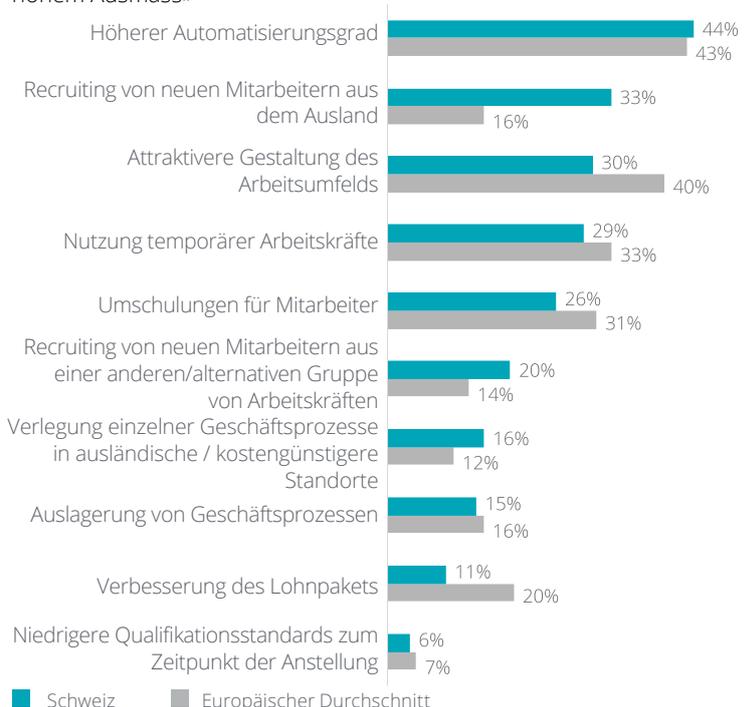


Abb. 19. Massnahmen gegen den Fachkräftemangel

In welchem Umfang nutzt Ihr Unternehmen die folgenden Massnahmen, um dem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften zu begegnen? Anteil Antworten «in hohem Ausmass» und «in sehr hohem Ausmass»

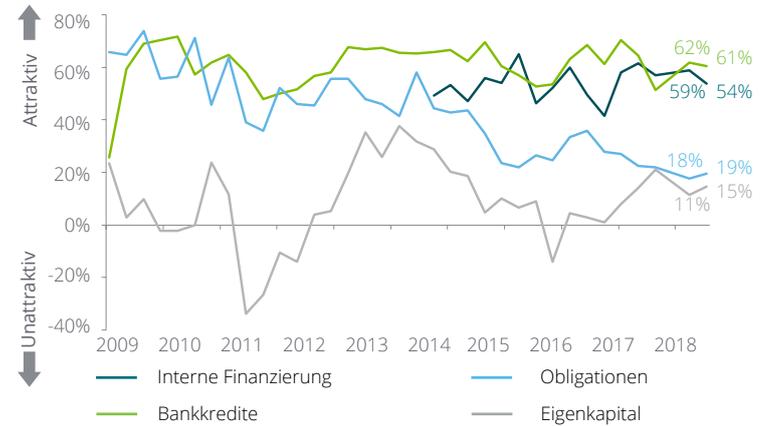


Schweizer Finanzierungsumfeld attraktiv, Inflationserwartungen leicht höher

Kreditfinanzierung sowie Innenfinanzierung bleiben die beiden beliebtesten Finanzierungsformen aus Sicht Schweizer CFOs. Obligationen und Eigenkapital steigen jeweils leicht zum ersten Halbjahr an, folgen aber mit deutlichem Abstand auf die beiden Spitzenreiter.

Abb. 20. Unternehmensfinanzierung

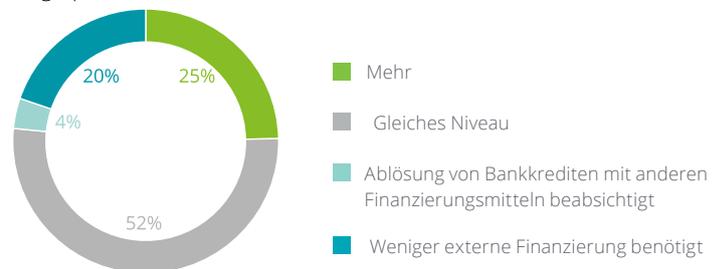
Wie bewerten Sie derzeit die folgenden Finanzierungsquellen für Schweizer Unternehmen? Nettosaldo



Wie separate Fragen zeigen, werden sowohl die Kreditverfügbarkeit als auch die Kreditkosten weiterhin mit grossen Mehrheiten als attraktiv eingeschätzt. Wie Abbildung 21 zeigt, geben die meisten CFOs an, ihre Kreditfinanzierung stabil zu halten. Leicht mehr wollen sie innerhalb der nächsten 12 Monate erhöhen als reduzieren. 4% wollen Kreditfinanzierung durch eine andere Finanzierungsform ersetzen.

Abb. 21. Zukünftige Kreditnachfrage

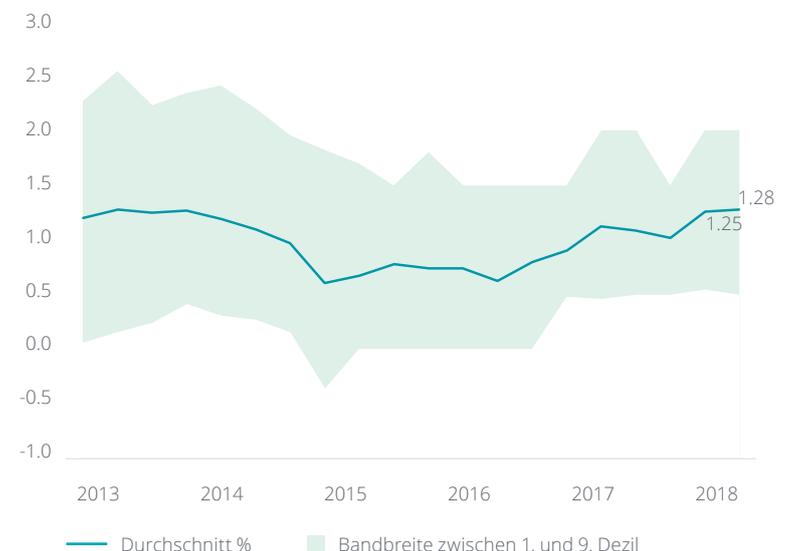
Planen Sie, in den nächsten 12 Monaten zusätzliche Bankkredite als Finanzierungsquelle aufzunehmen?



Während Negativzinsen bestehen bleiben, ist die Rückkehr einer positiven Inflationsrate eine Änderung im Schweizer Finanzumfeld. Die Inflationserwartungen Schweizer CFOs steigen im zweiten Halbjahr erneut, allerdings im Vergleich zum ersten Halbjahr nur sehr leicht. Sollte sich das Wiedererstarken des Schweizer Frankens bestätigen, dürfte dies einen dämpfenden Effekt auf die Preisteuerung haben, ein Anstieg aufgrund des zwischenzeitlich schwächeren Frankens zumindest ausbleiben. Die Bandbreite der Inflationserwartungen hat dabei in den letzten 5 Jahren abgenommen. Im Zuge der Frankenaufwertung, SNB-Interventionen und dem Aufheben der Wechselkursgrenze war die Unsicherheit besonders hoch und Inflationserwartungen waren entsprechend breit gestreut. Trotz Anstieg sind die Schweizer Inflationserwartungen die niedrigsten in allen befragten europäischen Ländern (mit etwas anderem Erwartungshorizont, 2 Jahre Schweiz, 1 Jahr Europa). Für die Eurozone erwarten europäische CFOs in 12 Monaten 2.1%, im Durchschnitt erwarten sie für ihr Land 3.4%. Die höchsten Erwartungen haben türkische CFOs (23%).

Abb. 22. Inflationserwartungen

Inflationserwartungen Schweizer Unternehmen in 2 Jahren, Durchschnitt und Bandbreite der Erwartungen zwischen erstem und neuntem Dezil

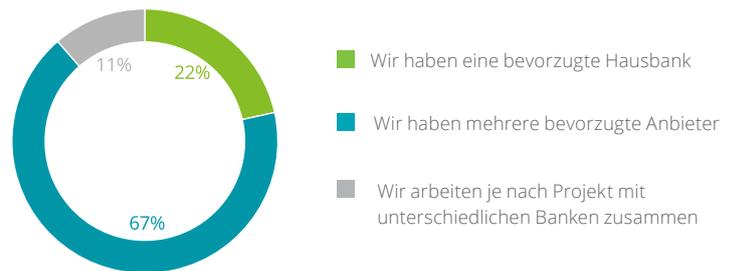


Hohe Zufriedenheit mit Bankpartnern, Potential bei Preisen und Innovation

Gut ein Fünftel aller CFOs geben an, eine primäre Hausbank zu haben. Zwei Drittel hat mehrere bevorzugte Bankpartner, 11% arbeiten je nach Projekt mit verschiedenen Banken zusammen.

Abb. 23. Zahl Bankbeziehungen

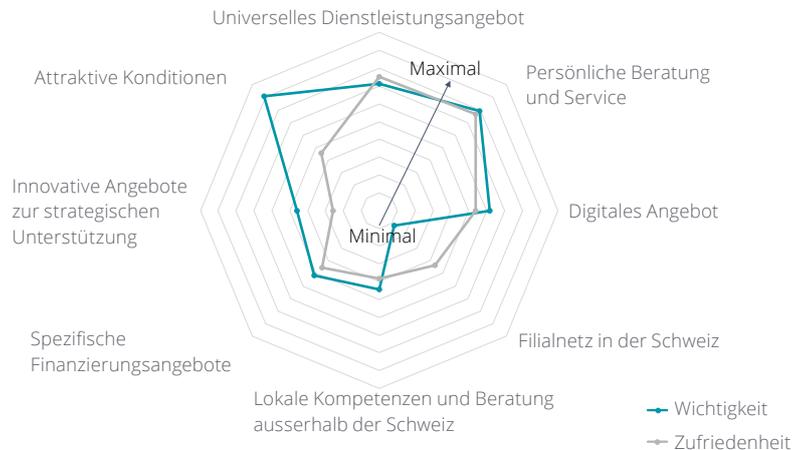
Mit wie vielen Banken arbeiten Sie zusammen?



Dabei sind CFOs mehrheitlich sehr zufrieden. Vergleicht man die Wichtigkeit von verschiedenen Dienstleistungsqualitäten mit der Zufriedenheit, so gibt es in den meisten Qualitäten nur geringe Abweichungen. Persönliche Beratung wird beispielsweise von 79% als wichtig eingeschätzt, wichtiger als digitale Dienstleistungen (62%), gleichzeitig sind CFOs sehr zufrieden damit (76%). Die Zufriedenheit mit dem digitalen Angebot ist immer noch hoch, aber niedriger (54%). Es gibt allerdings auch grössere Abweichungen. Besonders gross scheint der Nachholbedarf bei der Preisgestaltung, die von 91% als wichtig eingestuft wird, mit der aber nur 46% zufrieden sind. Auch bei innovativen Angeboten gibt es eine grössere Lücke: 46% finden diese wichtig, 26% sind zufrieden mit dem Angebot. Ein Filialnetzwerk in der Schweiz wird nur von vergleichsweise wenigen als wichtig eingestuft (12%), wobei aber mehr damit zufrieden sind (44%).

Abb. 24. Wichtigkeit von und Zufriedenheit mit Dienstleistungsqualitäten

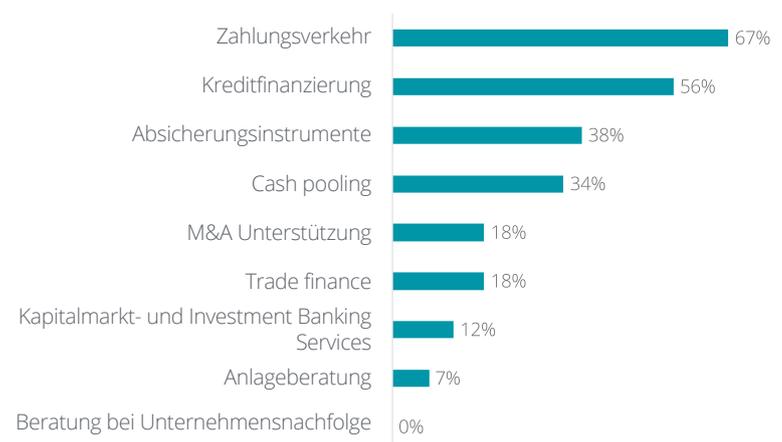
Wie wichtig sind die folgenden Dienstleistungsqualitäten für Sie und wie zufrieden sind Sie derzeit mit denjenigen Ihres(r) Bankpartner?



Zahlungsdienstleistungen ist die wichtigste Bankdienstleistung im Moment, gefolgt von Kreditfinanzierungen. Hedging folgt auf dem dritten Platz, dies könnte nicht zuletzt eine Folge der anhaltenden Unternehmensmassnahmen zur Begrenzung von Wechselkursrisiken sein (Abb. 17).

Abb. 25. Top-3 nachgefragte Services von Unternehmensbankkunden

Welche drei Bankdienstleistungen sind im Moment für Sie am wichtigsten?

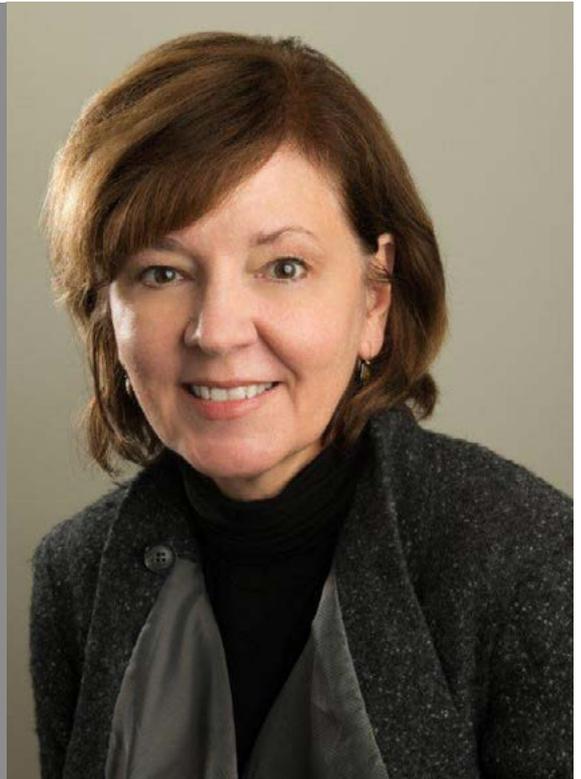


US-Wirtschaft im Fokus

Interview mit Patricia Buckley, Geschäftsführerin Deloitte Research US

Zur Person:

Dr. Patricia Buckley, pabuckley@deloitte.com, Deloitte Services LP, ist Managing Director für Economics von Deloitte USA. Sie unterrichtet Mitglieder des Führungsteams von Deloitte regelmässig über die Entwicklung der US-Konjunkturaussichten und ist Redakteurin einer Serie von Wirtschaftsberichten speziell für das Geschäftspublikum, einschliesslich der Serie „Issues by the Numbers,“ einer datenorientierten Untersuchung wichtiger Themen der Wirtschaftspolitik. Darüber hinaus arbeitet sie mit verschiedenen Praxisbereichen zusammen, um aktuelle Berichte zu erarbeiten, und sie ist eine häufige Rednerin bei Deloitte-Veranstaltungen, bei denen sie die jeweils aktuelle Wirtschaftspolitik sowie die aktuellen Trends behandelt.



Frage: 12% der Schweizer CFOs erwarten in den nächsten zwei Jahren eine Rezession in der Schweiz. Wie sehen Sie die Konjunkturaussichten für die USA bis zum Jahr 2020?

Antwort: Gegenwärtig sehen die Eckdaten der US-Wirtschaft gut aus — niedrige Arbeitslosigkeit, Wachstum der Unternehmensinvestitionen und stabile Preise. Mit der zusätzlichen Ankurbelung durch die jüngsten Steuersenkungen für Unternehmen und Privatleute sowie durch höhere Staatsausgaben dürfte man im Verlauf des Jahres 2019 weiterhin ein durchschnittliches Wachstum von rund 2.5 bis 3 Prozent erwarten. Nach 2019 wird aus meiner Sicht jedoch mit deutlich höherer Wahrscheinlichkeit eine Rezession eintreten, insbesondere wenn die derzeitigen Zölle weiter bestehen bleiben bzw. zusätzliche Zölle erhoben werden.

In unserer letzten vierteljährlichen Prognose der US-Wirtschaft¹ gingen wir davon aus, dass die Wahrscheinlichkeit einer Rezession in den nächsten fünf Jahren von 15 Prozent auf 25 Prozent zunehmen würde, zum einen wegen Bedenken über die Zölle, zum anderen weil die ankurbelnde Wirkung der Steuersenkungen und der zusätzlichen Staatsausgaben schwinden sollte und die amerikanische Notenbank, die Federal Reserve, die Zinssätze

im Rahmen ihrer Bemühungen um eine Normalisierung der Geldpolitik weiter anheben wird. In Anbetracht dieser Faktoren, die zu einer Konjunkturabschwächung führen, könnten zusätzliche Gegenwinde, beispielsweise durch eine Verschlimmerung der Krise in aufstrebenden Märkten oder eine Reaktion der Federal Reserve auf einen Anstieg der Inflation durch die Zölle ausreichen, um eine Rezession der US-Wirtschaft herbeizuführen.

Frage: Nahezu 80% der Schweizer CFOs beurteilen die politischen Risiken für in den USA tätige Schweizer Unternehmen als hoch oder sehr hoch, die höchste Zahl von allen wichtigen Schweizer Handelspartnern. Wie würden Sie die derzeitigen Risiken in den USA beurteilen und wie wirken sich diese (potenziell) auf die Unternehmen aus?

Antwort: Insbesondere in Anbetracht der wachsenden globalen Handelsspannungen ist es nicht verwunderlich, dass Schweizer Unternehmen die Ungewissheit im Hinblick auf die Vereinigten Staaten als „hoch“ einstufen. Zwar zielt keiner der gegenwärtigen neuen Zölle spezifisch auf die Schweizer Exporte in die USA ab; dennoch gäbe jegliche Verschärfung einer protektionistischen Rhetorik Anlass zur Sorge, zumal die USA der zweitgrösste Zielmarkt für Schweizer Warenexporte ist. Und

nicht nur Exporteure sind betroffen: Schweizer Unternehmen mit Geschäftsbereichen in den USA können nur schwer absehen, wie ihre Lieferketten davon betroffen sein werden. Unternehmen, die in ihren Geschäftsbereichen von Zöllen betroffene Güter verwenden - von Stahl und Aluminium bis hin zu Importen aus China als Zwischenprodukte - müssen für sich absehen, wie sich diese höheren Preise auf ihre Rentabilität auswirken werden.

Frage: Der US-Wohnungsmarkt spielte in der letzten Rezession eine zentrale Rolle. Sehen Sie Anzeichen einer neuen Immobilienblase?

Antwort: Die Preise in den meisten städtischen Grossräumen liegen über deren Höchststand vor der Finanzkrise, doch der Boom im Wohnungsbau, der in den frühen 2000er Jahren zu beobachten war, hat sich nicht wiederholt. Wenn überhaupt, bleibt das Angebot von Wohnungen relativ zur Zahl von der jungen Erwachsenen, die in den Markt eintreten, zurück. Eines der Merkmale der früheren Immobilienblase war zudem ein starker Anstieg der Zahl der Eigenheimbesitzer. Dies wäre normalerweise auch als positiv zu betrachten gewesen, doch leider war das Wachstum grösstenteils durch Leute angekurbelt worden, die sich aufgrund ihrer Einkommen und finanziellen Mittel für keine herkömmlichen Darlehen qualifizierten. Mehr als die meisten anderen vertraute diese Kategorie von Käufern darauf, dass die Immobilienpreise weiter steigen würden — im Hinblick darauf, dass sie ihre Immobilien im Falle möglicher Probleme wieder verkaufen und einen Profit daraus machen könnten. Der rapide Anstieg der Arbeitslosigkeit resultierte in Verbindung mit den sinkenden Immobilienpreisen darin, dass beide Arten von Eigentümern, doch insbesondere die Subprime-Darlehensnehmer, ihre Immobilien zwangsversteigern lassen mussten, was zu einem weiteren Verfall der Immobilienpreise führte. Die nach der Krise eingeführten Massnahmen zur finanziellen Absicherung dürften die Risiken aus dieser Ursache hoffentlich mindern.

Frage: Die US-amerikanische Notenbank, die Federal Reserve, ist die erste der grösseren Zentralbanken, die den Weg hin zu einer Normalisierung der Zinssätze eingeschlagen hat. Welche möglichen Auswirkungen wird dies Ihrer Ansicht nach auf die US-Verbraucher haben?

Antwort: Die Auswirkungen auf den einzelnen Verbraucher werden von mehreren Faktoren abhängen, wie zum Beispiel, ob er Kreditkartenschulden hat; ob er derzeit Immobilieneigentümer ist; ob er sich den zukünftigen Erwerb einer Immobilie erhofft; ob er Aktien oder Wertpapiere besitzt und ob er Bareinlagen auf Sparkonten hat.

Im Dezember 2008 senkte die Federal Reserve die Obergrenze auf den US-amerikanischen Leitzins (Federal Funds Rate) auf 0.25% und hielt ihn bis Dezember 2015 auf diesem Niveau: Damit blieben die Zinssätze ganze sieben Jahre lang auf nahezu null. Nach dieser ersten Anhebung um einen Viertelpunkt im Dezember 2015 hat die Federal Reserve ihre Sätze sieben weitere Male angehoben (zuletzt im September dieses Jahres), und der aktuelle Leitzins liegt bei 2.25%. Die Federal Reserve prognostiziert einen Anstieg der Federal Funds Rate bis auf 3.4% bis 2020-2021.

Während die Federal Reserve die kurzfristigen Zinssätze bei nahezu null behielt, erweiterte sie aber auch gleichzeitig ihre Bestände an Staatsanleihen (US-Treasuries) und hypothekarisch besicherten Wertpapieren, um zu weiterhin niedrigen Niveaus der längerfristigen Zinssätze beizutragen. Als die Federal Reserve begann, die kurzfristigen Zinssätze anzuheben, begann sie damit auch gleichzeitig, ihre Unterstützung allmählich zurückzuziehen, um die längerfristigen Sätze niedrig zu halten. Die Federal Reserve ist jedoch nur ein Akteur, der an der Festsetzung der längerfristigen Zinssätze beteiligt ist; diese sind auch von dem globalen Rentenmarkt abhängig. Zwar kann ich nicht eindeutig sagen, welcher Faktor vorherrschend ist, so liegen die längerfristigen Sätze jetzt auf einem höheren Niveau. Dies bedeutet, dass diejenigen, die bereits Immobilieneigentümer sind, für eine Dauer von 30 Jahren von festen Zinssätzen auf einem niedrigen Niveau profitieren, während diejenigen, die den Kauf einer Immobilie in Erwägung ziehen, höhere Kosten der Eigentümerschaft zu erwarten haben.

Und dies bringt einen interessanten Aspekt der steigenden Zinssätze hervor, nämlich deren Auswirkung auf die Vermögenspreise. Wenn die Kosten des Eigentums an Vermögenswerten steigen (ob Immobilien oder Wertpapieren), könnte ein Verfall des Wertes des betreffenden Vermögenswertes oder des erwarteten Wertzuwachses zu erwarten sein. Es spielen jedoch eine Reihe anderer Faktoren mit, insbesondere bei den Wertpapierpreisen — doch ich kann jetzt keine Preise vorhersagen!

¹ <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/economy/us-economic-forecast/united-states-outlook-analysis.html>

Über die Deloitte CFO-Umfrage

Schweizer CFO-Umfrage

Die Umfrage zielt darauf ab, die Einschätzungen von Chief Financial Officers und Leitern Finanzwesen relevanter Unternehmen zu Geschäftsaussichten, Finanzierungen, Risiken und Strategien zu erfassen sowie Trends und Wendepunkte bei Schweizer Unternehmen aufzuzeigen. Die CFO-Umfrage ist die einzige Befragung dieser Art in der Schweiz und wird halbjährlich seit Herbst 2009 durchgeführt.

Die 35. Befragung zum zweiten Halbjahr 2018 wurde vom 29. August bis zum 24. September 2018 durchgeführt. Insgesamt nahmen 109 CFOs teil. Die Teilnehmer repräsentieren sowohl börsennotierte Unternehmen als auch privat gehaltene Gesellschaften und stammen aus allen relevanten Branchen der Schweizer Wirtschaft.

Die Deloitte CFO-Umfrage Schweiz wird von Dr. Michael Grampp, Chefökonom, und Dennis Brandes, Senior Economic Analyst, Deloitte Research, durchgeführt und erstellt.

Europäische CFO-Umfrage

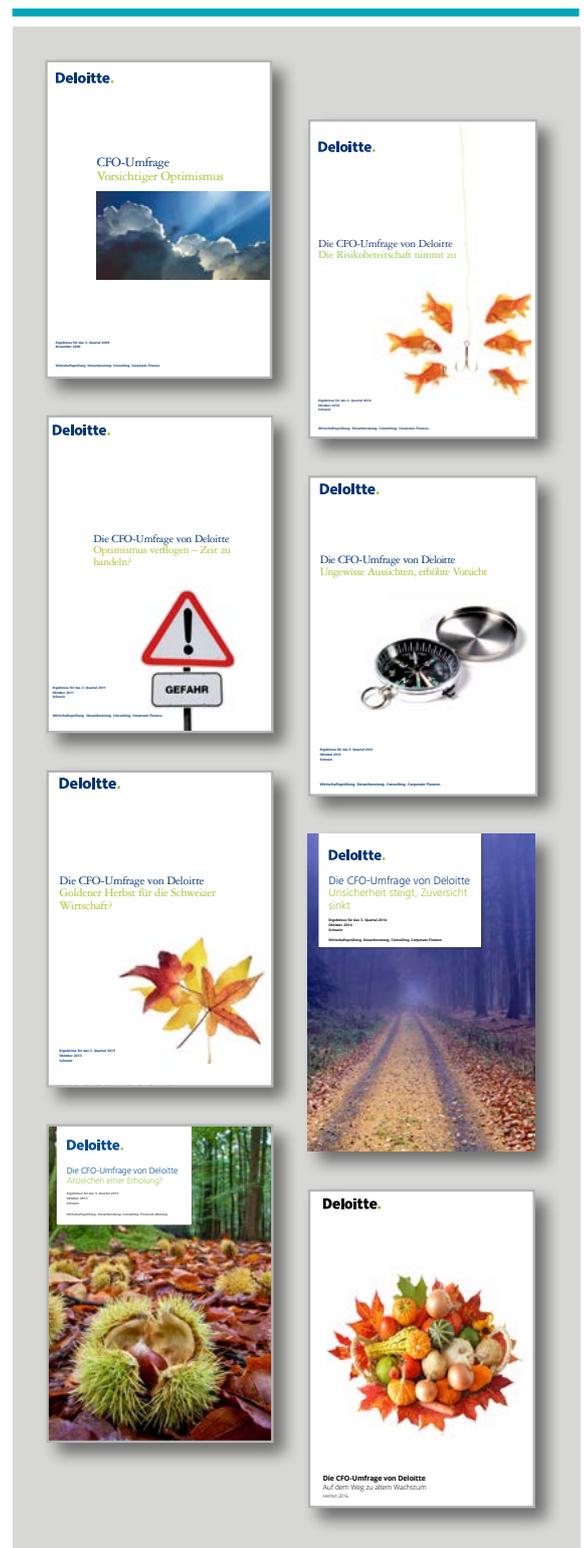
Deloitte führt CFO-Umfrage in mehr als 60 Ländern durch. Seit 2015 werden Ergebnisse aus mittlerweile 20 europäischen Ländern in einem gemeinsamen Bericht zusammengefasst. In dieser Ausgabe werden die Ergebnisse zu ausgewählten Fragen und Ländern gezeigt. Die vollständigen Ergebnisse sowie Vergleiche zwischen Ländern sind verfügbar unter: www.deloitte.com/europeancfosurvey

Die Europäische CFO-Umfrage zum zweiten Halbjahr 2018 fasst die Ergebnisse von 1373 CFOs aus 20 europäischen Ländern zusammen: Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Grossbritannien, Irland, Island, Italien, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Russland, Schweden, Schweiz, sowie der Türkei. Die Befragung fand zwischen August und September 2018 statt.

Hinweis zur Methodik

Einige der Umfragediagramme stellen die Ergebnisse als Indexwert (Nettosaldo) dar. Dabei handelt es sich um die Differenz der Prozentwerte der positiven und der negativen Antworten, wobei Antworten „in der Mitte“ als neutral behandelt werden.

Aufgrund der Rundung ergibt die Summe der Antworten möglicherweise nicht immer 100. Um die Lesbarkeit zu erhöhen, werden bewusst nur die relevanten Fragen je nach aktueller Finanz- und Wirtschaftslage dargestellt. Falls Sie weitere Informationen über nicht wiedergegebene Fragen wünschen, können Sie uns gerne kontaktieren.



Kontakte und Autoren

Kontakte

Reto Savoia

Vice Chairman &
Deputy CEO
Deloitte Switzerland
+41 58 279 6000
rsavoia@deloitte.ch



Alessandro Miolo

Senior Partner Audit
& Assurance und CFO
Programme Leader
+41 58 279 7227
amiolo@deloitte.ch



Autoren

Dr. Michael Grampp

Chefökonom & Leiter Research
+41 58 279 6817
mgrampp@deloitte.ch
Follow me on Twitter
@michaelgrampp



Dennis Brandes

Senior Economic Analyst
+41 58 279 65 37
dbrandes@deloitte.ch



Danksagung

Wir danken allen CFOs für die Teilnahme an der Umfrage.

Die Deloitte CFO-Umfrage wird unterstützt vom CFO Forum Schweiz, der unabhängigen Vereinigung Schweizer Finanzchefs.



Teilnahme an unserer Umfrage und frühere Ergebnisse

Wenn Sie an unserer Umfrage teilnehmen oder weitere Exemplare dieses Berichts erhalten möchten, kontaktieren Sie uns bitte unter **cfosurvey@deloitte.ch**

Alle Ergebnisse seit dem 3. Quartal 2009 finden Sie auch auf unserer Webseite unter:

www.deloitte.com/ch/cfosurvey

Notizen

Notizen

Diese Publikation ist allgemein abgefasst und wir empfehlen Ihnen, sich professionell beraten zu lassen, bevor Sie gestützt auf den Inhalt dieser Publikation Handlungen vornehmen oder unterlassen. Deloitte AG übernimmt keine Verantwortung und lehnt jegliche Haftung für Verluste ab, die sich ergeben, wenn eine Person aufgrund der Informationen in dieser Publikation eine Handlung vornimmt oder unterlässt.

Deloitte AG ist eine Tochtergesellschaft von Deloitte NWE LLP, einem Mitgliedsunternehmen der Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), eine "UK private company limited by guarantee" (eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht). DTTL und ihre Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbständige und unabhängige Unternehmen. DTTL und Deloitte NWE LLP erbringen selbst keine Dienstleistungen gegenüber Kunden. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur finden Sie unter www.deloitte.com/ch/about.

Deloitte AG ist eine von der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) und der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA zugelassene und beaufsichtigte Revisionsgesellschaft.