

## Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU 2016

September 2016

Swiss Issues Branchen

# Mit neusten Technologien gegen Standortnachteile



Standort Schweiz heute  
**Standort Schweiz**  
ist für KMU nach wie vor  
erfolgsfördernd

Seite 10

Standortnachteile  
**Bei Erstellungskosten hat**  
die Schweiz gegenüber  
dem Ausland Nachteile

Seite 16

Digitalisierung  
**Mehr als ein Fünftel**  
der KMU ist stark bis  
sehr stark digitalisiert

Seite 16

## Impressum

### Herausgeber

Loris Centola  
Global Head of PB Research  
Tel. +41 44 333 57 89  
E-Mail: [loris.centola@credit-suisse.com](mailto:loris.centola@credit-suisse.com)

Dr. Oliver Adler  
Head Economic Research  
Tel. +41 44 333 09 61  
E-Mail: [oliver.adler@credit-suisse.com](mailto:oliver.adler@credit-suisse.com)

### Druck

Galledia AG, Burgauerstrasse 50, 9230 Flawil

### Redaktionsschluss

10. August 2016

### Publikationsreihe

Swiss Issues Branchen

### Bestellungen

Einzelne Printexemplare direkt bei Ihrem Kundenberater (kostenlos).  
Elektronische Exemplare über [www.credit-suisse.com/publikationen](http://www.credit-suisse.com/publikationen).  
Interne Bestellungen via MyShop mit Mat.-Nr. 1511511.

### Besuchen Sie uns auf dem Internet

[www.credit-suisse.com/research](http://www.credit-suisse.com/research)

### Copyright

Die Publikation darf mit Quellenangaben zitiert werden.  
Copyright © 2016 Credit Suisse AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

## Autoren

Dr. Patricia Feubli  
+41 44 333 68 71  
[patricia.feubli@credit-suisse.com](mailto:patricia.feubli@credit-suisse.com)

Sascha Jucker  
+41 44 333 03 96  
[sascha.jucker@credit-suisse.com](mailto:sascha.jucker@credit-suisse.com)

Dr. Oliver Adler  
Thomas Schatzmann

## Inhalt

<b>Editorial</b>	4
<b>Management Summary</b>	5
<b>Informationen zur KMU-Umfrage 2016</b> 2'000 Umfrageteilnehmer und vier Diskussionspartner	7
<b>Fakten zu den Umfrageteilnehmern</b>	9
<b>Erfolgsfaktoren heute</b> Qualifizierte Mitarbeiter zeichnen den Standort Schweiz aus	10
<b>Erfolgsfaktoren heute – Industrie-KMU</b>	12
<b>Erfolgsfaktoren heute – Mikrounternehmen</b> Finanzierung für Spitzenindustrie teils schwieriger	13
<b>Erfolgsfaktoren morgen</b> Forschungsstandort Schweiz gewinnt an Bedeutung	14
<b>Der Standort Schweiz im internationalen Vergleich</b> Mit neusten digitalen Technologien gegen Standortnachteile	16
<b>Roundtable</b> Wo bleibt die Vision für den Wirtschaftsstandort Schweiz?	19

## Editorial

Seit fünf Jahren lassen wir kleine und mittlere Unternehmen (KMU) die Güte des Schweizer Wirtschaftsstandorts bewerten. Auch dieses Jahr haben knapp 2'000 KMU ihre Ansichten zu den hiesigen Standortbedingungen mit uns geteilt. Das Urteil fällt wie in den Vorjahren – von einigen wesentlichen Vorbehalten abgesehen – grundsätzlich gut aus: Die meisten Standortfaktoren – von uns Erfolgsfaktoren genannt – fördern den Geschäftserfolg von Schweizer KMU. Unternehmen können sich auf qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, eine gute Infrastruktur, ein dynamisches Forschungsumfeld und grundsätzlich förderliche Finanzierungsbedingungen verlassen. Insbesondere Wachstumsbranchen wie Unternehmens-, Gesundheits- und IT-Dienstleister geben der Schweiz als KMU-Standort insgesamt gute Noten.

Allerdings befürchten kleine und mittlere Unternehmen, dass sich die regulatorischen Rahmenbedingungen in den nächsten Jahren weiter verschlechtern könnten. Obwohl eine Mehrheit (aber nicht alle) der KMU diesbezüglich noch keine substantiellen Nachteile im Vergleich zum Ausland erkennen, beurteilen viele diesen Punkt als zunehmend negativ. Der Gesetzgeber bleibt also gefordert, dass der regulatorische Rahmen die KMU nicht über Gebühr belastet und der Schweiz damit zu einem Standortnachteil erwächst.

Zurzeit am meisten Sorgen bereitet den hiesigen KMU indessen das wirtschaftliche Umfeld, das wesentlich durch den überbewerteten Schweizer Franken geprägt ist. In diesem Kontext überrascht es nicht, dass KMU die Erstellungskosten als grössten Schweizer Standortnachteil im Vergleich zum Ausland identifizieren. Auch die Teilnehmer unserer Roundtable-Diskussion – die wir dieses Jahr zum ersten Mal durchgeführt haben und in der Studie zusammenfassen – sind ähnlicher Auffassung: Die Schweiz hat bezüglich Kosten im internationalen Wettbewerb einen deutlichen Nachteil, der letztlich zunehmend dazu führt, dass KMU weniger in der Schweiz investieren und ins Ausland verlagern.

Ähnlich wie unsere Roundtable-Teilnehmer sehen Schweizer KMU zum Glück jedoch nicht in erster Linie das Ausweichen ins Ausland als die wichtigste Strategie gegen den hiesigen Kostennachteil. Die meisten Unternehmen setzen viel eher auf die Einführung neuer Technologien, die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen oder investieren in Mitarbeiter. Sie nützen also noch stärker die unbestreitbar vorhandenen Standortvorteile der Schweiz. Mit Blick auf neue Technologien steht natürlich auch die Digitalisierung im Fokus, die inzwischen auch unter dem Modebegriff Industrie 4.0 bekannt ist. Es zeigt sich, dass eine grosse Mehrheit der befragten KMU den neuen digitalen Technologien offen gegenübersteht, sie bereits einsetzt und der Auffassung ist, dass diese die Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Werkplatzes erhöhen können. Ob dies bereits die Aussage rechtfertigt, dass Schweizer KMU für die kommende(n) Welle(n) der Digitalisierung gerüstet sind, können wir an dieser Stelle nicht beantworten. Optimistisch stimmt hingegen auf jeden Fall, dass der derzeit rapide technologische Wandel von der Mehrheit der KMU als Chance – und nicht etwa als Gefahr – wahrgenommen wird.

Wir wünschen Ihnen eine spannende und anregende Lektüre.



Andreas Gerber  
Leiter KMU-Geschäft Schweiz



Dr. Oliver Adler  
Head Economic Research

# Management Summary

## **Standort Schweiz ist für KMU nach wie vor erfolgsfördernd – Wirtschaftsumfeld und Auslandsverflechtungen belasten jedoch**

2016 haben wir zum fünften Mal die Schweizer KMU zu den Erfolgsfaktoren am Standort Schweiz befragt. An dieser Jubiläumsumfrage nahmen 2'000 Schweizer KMU teil. Insgesamt bezeichnen sie den Standort Schweiz als erfolgsfördernd, was sich zum einen an unserem Standortindikator ablesen lässt. Zum anderen schreiben die KMU nur zweien aus neun von uns definierten Erfolgsfaktoren einen negativen Effekt auf ihren Geschäftserfolg zu – dem wirtschaftlichen Umfeld und den Auslandsverflechtungen. Diese pessimistische Beurteilung der beiden Faktoren dürfte wesentlich auf die Frankenstärke zurückzuführen sein. Durch die Frankenaufwertung 2015 büssten viele KMU erneut an preislicher Wettbewerbsfähigkeit im In- und Ausland ein. Dies bremste letztlich auch das Wachstum der Schweizer Binnenwirtschaft, was die stark binnenorientierten Unternehmen belastete.

## **Positives Bild stark durch Faktor Mitarbeiter geprägt**

Entscheidend für die trotz dieser Herausforderung positive Gesamtbeurteilung des Standorts Schweiz im Jahr 2016 ist die Bewertung des für die befragten KMU wichtigsten Erfolgsfaktors Mitarbeitende und Qualifikationen. Die Unternehmen schreiben diesem Faktor den mit Abstand positivsten Einfluss auf ihren Erfolg zu. Ein wichtiger Grund dafür dürfte das international als Erfolgsmodell anerkannte Schweizer Bildungssystem sein.

## **KMU im Transport- und Verkehrswesen sind skeptischer**

Die insgesamt positive Bewertung des Standorts Schweiz zeigt sich in allen Branchen. Vor allem KMU aus dem Gesundheits-, Bildungs- und Sozialwesen, der Branche Information- und Kommunikationstechnologie (ITC) sowie die Unternehmensdienstleister (z.B. Beratungsunternehmen oder Anwaltskanzleien) zeichnen ein positives Bild vom Standort Schweiz. Diese Branchen profitieren von Trends wie der demografischen Alterung, dem hohen Stellenwert der Gesundheit in der Bevölkerung und der Digitalisierung der Wirtschaft. Die Unternehmensdienstleister profitieren fast als einzige von der zunehmenden Regulierung. Mehr Skepsis gegenüber dem Standort Schweiz – vor allem im Bereich Infrastruktur und Regulierung – herrscht bei den KMU aus dem Transport- und Verkehrswesen. Ein teilweise überlastetes Strassennetz dürfte zu diesem Urteil beitragen. Dennoch bewerten auch die KMU aus Transport und Verkehr den Standort Schweiz insgesamt als erfolgsfördernd.

## **Mikrounternehmen bezüglich Standort Schweiz leicht zurückhaltender als grössere Firmen**

Eine ebenfalls etwas vorsichtiger Standortbewertung stammt von den Mikrounternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern, zu denen über 90% aller Schweizer Unternehmen zählen. Zum einen schreiben die Mikrounternehmen dem Faktor Mitarbeiter und Qualifikationen einen nicht ganz so positiven Einfluss auf ihren Erfolg zu wie die grösseren KMU. Für Mikrounternehmen dürfte es im Vergleich zu grösseren Unternehmen unter Umständen schwieriger sein, hochqualifizierte Fachkräfte anzuwerben. Zum anderen sind gemäss Umfrage die Finanzierungsbedingungen für Mikrounternehmen etwas weniger günstig als für grössere KMU. Ein wichtiger Grund dafür dürfte sein, dass Mikrounternehmen gemäss unserer KMU-Umfrage von 2015 bei Investitionsbedarf stärker von einer Fremdfinanzierung und somit von externen Kreditgebern abhängig sind.

## **In Zukunft dürfte das Forschungsumfeld den Erfolg verstärken, die Regulierung ihn schmälern**

In Zukunft wird das Forschungsumfeld für den Erfolg der KMU am stärksten an Bedeutung gewinnen. Zudem dürfte es sich laut Umfrage noch positiver auf den Unternehmenserfolg auswirken als bisher. Die weitere Entwicklung des Forschungs- und Innovationsstandorts Schweiz wird demnach für die KMU wegweisend sein. Die Unternehmen sehen die Zukunft des Standorts Schweiz im Vergleich zur heutigen Situation jedoch etwas skeptischer. So dürfte sich der Einfluss der regulatorischen Rahmenbedingungen auf den zukünftigen Erfolg der KMU deutlich verschlechtern. Angesichts der in den vergangenen Jahren erhöhten Regulierungsdichte überrascht dies kaum. Zudem erwarten die KMU, dass sich das wirtschaftliche Umfeld in Zukunft noch negativer auf ihren Geschäftserfolg auswirken wird.

## **Aufhebung des EUR/CHF-Mindestkurses facht Debatte um Zukunft des Standorts Schweiz an**

Trotz der insgesamt positiven Bewertung des Standorts Schweiz durch die KMU gibt es Herausforderungen. Seit der Aufhebung des EUR/CHF-Mindestkurses am 15. Januar 2015 steht die Schweiz als Industrie- und Wirtschaftsstandort zunehmend zur Debatte. Deshalb haben wir die Umfrageteilnehmer auch zu den Standortnachteilen der Schweiz im Vergleich zum Ausland und zu möglichen Lösungsansätzen befragt.

### **Ausland hat bezüglich Erstellungskosten deutliche Vorteile gegenüber Schweiz**

Auf die Frage, wie gross die Nachteile des Standorts Schweiz gegenüber dem Ausland in den drei Bereichen Erstellungskosten, Verfügbarkeit von Fachkräften und Strenge bzw. Komplexität gesetzlicher Vorschriften sind, fällt die Antwort der KMU klar aus: Das Nachsehen hat die Schweiz in erster Linie bei den Erstellungskosten. Insbesondere die Industrie-KMU attestieren dem Ausland diesbezüglich grosse Vorteile gegenüber der Schweiz. Bei der Verfügbarkeit von Fachkräften und der Strenge bzw. Komplexität der Gesetzgebung sieht die Mehrheit der befragten KMU jedoch keine nennenswerten Vorteile für das Ausland. Letzteres kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Umfrageteilnehmer hinsichtlich der regulatorischen Rahmenbedingungen in der Schweiz eher skeptisch sind.

### **Einführung neuer Technologien ist wichtigste Massnahme gegen Standortnachteile der Schweiz**

Von den fünf abgefragten Massnahmen zur Bekämpfung von Standortnachteilen bezeichnen die KMU die Einführung neuer Technologien als die wichtigste, gefolgt von der Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen, Investitionen in Mitarbeiter, verstärktem Import von Vorleistungen und schliesslich Auslagerung ins Ausland. Dieselbe Priorisierung der Massnahmen wählen auch viele Subsegmente der KMU, so beispielsweise stark exportorientierte KMU, praktisch alle Branchenaggregate und alle Grössenklassen. Auslagerungen spielen insgesamt zwar eine untergeordnete Rolle, sind jedoch für KMU mit einem Auslandstandort, für exportierende, Industrie- und mittelgrosse Unternehmen wichtiger als für andere KMU.

### **Neuste digitale Technologien können die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutlich erhöhen**

Bei der gemäss Umfrage wichtigsten Massnahme gegen Standortnachteile der Schweiz – die Einführung neuer Technologien – dürfte insbesondere die Digitalisierung eine bedeutende Rolle spielen. Die grosse Mehrheit der befragten KMU vertritt nämlich die Meinung, dass Schweizer Unternehmen ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit durch die sehr starke Nutzung neuester digitaler Technologien deutlich erhöhen können.

### **Mehr als ein Fünftel der befragten KMU ist stark bis sehr stark digitalisiert**

Die Bedeutung der neusten digitalen Technologien zeigt sich auch am Umstand, dass die Industrie 4.0 bei vielen KMU inzwischen Alltag ist. Bereits mehr als ein Fünftel der Umfrageteilnehmer verwendet neuste digitale Technologien, wie etwa sich selbst organisierende Produktionssysteme oder Big-Data-Auswertungen, stark bis sehr stark. Am weitesten vorangeschritten ist die Digitalisierung gemäss Umfrage bei jüngeren und grösseren KMU sowie bei Unternehmen aus der ICT-Branche, dem Transport- und Verkehrswesen und der Elektroindustrie.

### **Roundtable-Teilnehmer sehen Digitalisierung, Innovationen und eine klare Standortpolitik als erfolgsfördernd**

Dass die Erstellungskosten am Standort Schweiz negativ ins Gewicht fallen und die Digitalisierung ein möglicher Lösungsansatz sein kann, bestätigen auch die Teilnehmer der 2016 erstmals im Rahmen der KMU-Studienreihe durchgeführten Roundtable-Diskussion. Insgesamt sehen sie den Werkplatz Schweiz in einer schwierigen Phase. Da die Digitalisierung aus der Sicht der Roundtable-Teilnehmer ein eher defensiver Ansatz ist, wünschen sie sich zudem proaktive Lösungsansätze. Dabei denken sie zum einen an Innovationen und deren finanzielle Förderung. Zum anderen erhoffen sie sich von der Politik eine Vision bzw. eine langfristige Strategie dazu, wie der Wirtschaftsstandort Schweiz auf ein neues Niveau gebracht werden könnte.

## Informationen zur KMU-Umfrage 2016

# 2'000 Umfrageteilnehmer und vier Diskussionspartner

In der diesjährigen KMU-Umfrage geben rund 2'000 Unternehmen ihre Einschätzung zum Standort Schweiz ab. Im Rahmen einer Roundtable-Diskussion melden sich vier Unternehmer zu Wort, diskutieren über Massnahmen gegen die vorherrschenden Standortnachteile der Schweiz und berichten von ihren Erfahrungen mit der Digitalisierung der Wirtschaft.

### Zwei von drei Beschäftigten arbeiten in einem KMU

In der Schweiz sind weit über eine halbe Million kleine und mittlere Unternehmen (KMU) tätig. Diese Firmen mit weniger als 250 Mitarbeitern stellen mehr als zwei Drittel der hiesigen Arbeitsplätze. Wie Grossunternehmen sind auch KMU auf gute wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen angewiesen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Deshalb haben wir auch dieses Jahr KMU aus dem ganzen Land zu den Faktoren befragt, die zu ihrem Erfolg am Standort Schweiz beitragen.

### Einschätzung zu neun Erfolgsfaktoren heute und morgen

Wie in den vergangenen Umfragen gaben die KMU ihre Einschätzung zu folgenden neun Erfolgsfaktoren ab: «Infrastruktur», «Ressourcen und Umwelt», «Regulatorische Rahmenbedingungen», «Wirtschaftliches Umfeld», «Auslandsverflechtung», «Werte und Gesellschaft», «Forschungsumfeld», «Mitarbeiter und Qualifikationen» und «Finanzierungsbedingungen» (vgl. Abb. 1). In der Umfrage wird zwischen Bedeutung und Einfluss eines Erfolgsfaktors unterschieden. Unter Bedeutung wird die Wichtigkeit eines Erfolgsfaktors für den Unternehmenserfolg zusammengefasst. Unter dem Stichwort Einfluss geben die KMU an, ob sich ein Faktor eher positiv oder eher negativ auf ihren Erfolg auswirkt. Neben einer Standortbestimmung liefern die KMU auch eine Einschätzung darüber ab, wie sich die neun Erfolgsfaktoren in den nächsten drei bis fünf Jahren entwickeln dürften. Die Resultate dazu fassen wir in den Kapiteln «Qualifizierte Mitarbeiter zeichnen den Standort Schweiz aus» und «Forschungsstandort Schweiz gewinnt an Bedeutung» zusammen.

### 1'942 KMU nahmen an Umfrage teil

Insgesamt nahmen 1'942 KMU aus verschiedensten Branchen und aus der ganzen Schweiz an der Umfrage teil. Die Erhebung wurde im März und April 2016 auf anonymer Basis durch das unabhängige Meinungsforschungsinstitut amPuls durchgeführt. Die anonymisierten Daten wurden von uns aufbereitet und ausgewertet. Die Struktur der Stichprobe entspricht gemäss der jüngsten Betriebszählung des Bundesamtes für Statistik nicht genau der Branchen- und Gröszenstruktur der gesamten Schweizer KMU-Landschaft. Industrie- und Baubetriebe sind in der Umfrage übervertreten, während die meisten Dienstleistungsbranchen untervertreten sind (vgl. Abb. 2). Zudem sind mittlere Unternehmen durch die Umfrage besser abgedeckt als Mikrounternehmen (vgl. Abb. 3). Die Abweichungen schmälern die Aussagekraft der Resultate jedoch kaum. Um die Repräsentativität zu gewähren, gewichten wir die Antworten im Kapitel zu den «Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU» anhand der Anzahl vollzeitäquivalent beschäftigter Personen nach Gröszenklasse und Branche (basierend auf der Betriebszählung 2013).

Abb. 1: Erfolgsfaktoren der Schweizer KMU

<b>Infrastruktur</b>	z.B. Verkehrs-, Telekommunikations- und Wohninfrastruktur
<b>Ressourcen und Umwelt</b>	z.B. Rohstoffzugang und -preise, Energieversorgung und -preise, Management von Naturkatastrophen
<b>Regulatorische Rahmenbedingungen</b>	z.B. Steuern, Regulierungen, Zusammenarbeit mit den Behörden, Föderalismus
<b>Wirtschaftliches Umfeld</b>	z.B. Nachfragetrends, Lohnniveau, Wettbewerbsintensität, Preisstabilität
<b>Auslandsverflechtung</b>	z.B. hoher Export- und Importanteil der Schweizer Wirtschaft, internationale Einbindung der Schweiz, Wechselkurse, Neutralität
<b>Werte und Gesellschaft</b>	z.B. Multikulturalität, Unternehmergeist, Einstellung gegenüber Erfolg, Risikobereitschaft, Mitsprachekultur
<b>Forschungsumfeld</b>	z.B. Innovationsförderung, Kooperation mit Hochschulen, Schutz geistigen Eigentums, technologischer Fortschritt
<b>Mitarbeiter und Qualifikationen</b>	z.B. Qualität des Bildungssystems, Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeitender, Frauenerwerbsquote, Mobilität, Arbeitsmoral
<b>Finanzierungsbedingungen</b>	z.B. Kapitalmarktzugang, Zinsniveau, Versicherungsmöglichkeiten, Bankbeziehung, Anlage-Know-how

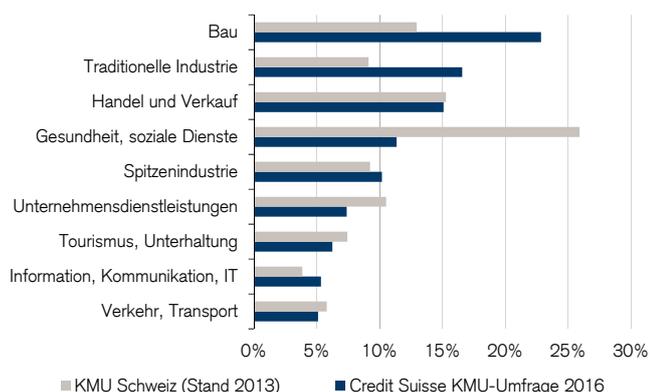
Quelle: Credit Suisse

### Roundtable-Diskussion zu Massnahmen gegen Standortnachteile

Zusätzlich zur allgemeinen Beurteilung des Standorts Schweiz wollten wir in diesem Jahr von den KMU wissen, wie sie den Standort Schweiz im Vergleich mit dem Ausland bewerten und wie wichtig ausgewählte Massnahmen in der Bekämpfung allfälliger Standortnachteile sind. Die Umfrageergebnisse dazu finden Sie im Kapitel «Mit neusten digitalen Technologien gegen Standortnachteile». Erstmals in der KMU-Studienreihe kommen dieses Jahr Unternehmer ausführlich zu Wort: Im Rahmen einer Roundtable-Diskussion sprechen wir mit vier Entscheidungsträgern von KMU über die Vorteile und Nachteile des Standorts Schweiz im Vergleich zum Ausland und den Einsatz von neuen Technologien und Innovationen als Mittel, um international wettbewerbsfähig zu bleiben.

**Abb. 2: Bau und Industrie sind übervertreten**

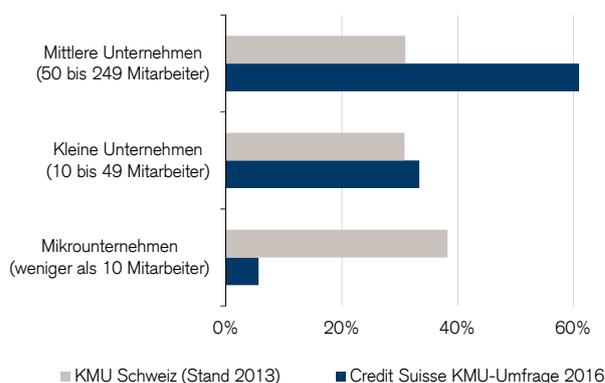
Anteil Vollzeitstellen in % nach Branche



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

**Abb. 3: Mikrounternehmen sind untervertreten**

Anteil Vollzeitstellen in % nach Unternehmensgrösse



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

## Fakten zu den Umfrageteilnehmern

### Das Durchschnittsalter der KMU beträgt 40 Jahre

Die befragten KMU sind durchschnittlich 40 Jahre alt, wobei das älteste Unternehmen 1830 und das jüngste 2016 gegründet wurde. Die Anzahl KMU mit demselben Gründungsjahr nimmt ab den späten 1940er-Jahren deutlich zu. Zum einen ist dies ein Zeichen des lang anhaltenden Schweizer Wirtschaftswachstums. Zum anderen existiert ein Teil der vor vielen Jahren gegründeten KMU heute nicht mehr. Die Verteilung der Gründungsjahre zeichnet zudem einige Schocks nach. Die Anzahl KMU mit demselben Gründungsjahr ist unmittelbar nach dem ersten und zweiten Ölpreisschock 1974 bzw. 1982, der Immobilienkrise 1991, der Dotcomkrise 2000 und der Finanzkrise 2009 deutlich tiefer als in anderen Jahren. Allerdings ist in den Folgejahren der Krisen jeweils ein gewisser Nachholeffekt zu beobachten.

### Deutliche Branchenunterschiede beim Umsatz

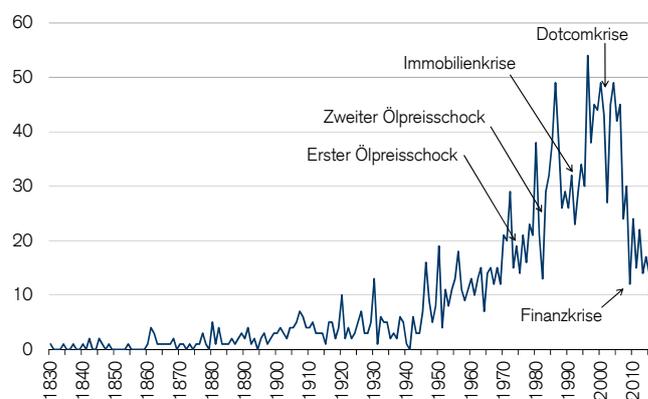
2015 erwirtschafteten die befragten KMU im Durchschnitt (Median) CHF 2.0 Mio. Umsatz. Allerdings zeigen sich deutliche Branchenunterschiede. Die umsatzstärksten KMU sind mit durchschnittlich CHF 4.1 Mio. jene aus dem Verkehrs- und Transportwesen. Bei den Unternehmensdienstleistern hingegen war der durchschnittliche Umsatz mit knapp CHF 1.0 Mio. am tiefsten. Dabei geht ein höherer Umsatz in der Regel mit einer höheren Mitarbeiterzahl einher. Den höchsten Umsatz pro Mitarbeiter erwirtschafteten die KMU aus dem Bereich Handel und Verkauf (2015: durchschnittlich CHF 0.32 Mio.), gefolgt von KMU aus den Branchen ICT (CHF 0.22 Mio.) sowie Verkehr und Transport (CHF 0.21 Mio.).

### Über 80% der Auslandstandorte sind in Europa

8.2% der befragten KMU haben einen Auslandstandort, ein Drittel davon sogar mehrere. Die KMU sind dabei stark auf Europa fokussiert: 82.4% der KMU mit Auslandstandort haben mindestens einen Ableger in Europa. Die geografische Lage des Auslandstandorts dürfte dabei wesentlich von den Exportdestinationen der KMU abhängen, sind doch 61% der KMU mit Auslandstandort im Export tätig und erwirtschaften damit durchschnittlich 31.7% ihres Umsatzes. Zudem ist Europa gemäss unserer KMU-Umfrage von 2014 mit Abstand die wichtigste Exportdestination für Schweizer KMU.

### Gründungsjaar

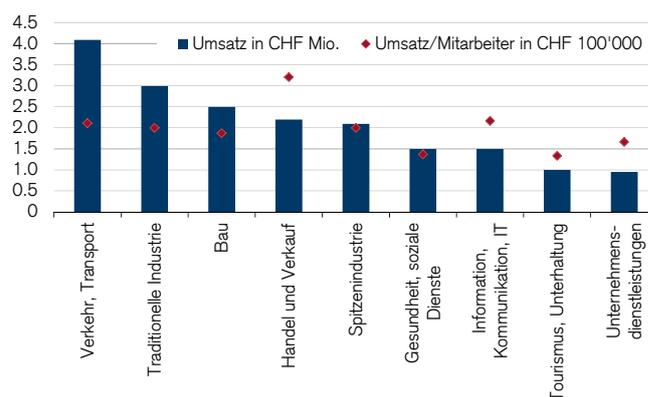
Anzahl befragter KMU nach Gründungsjahr



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

### Umsatz

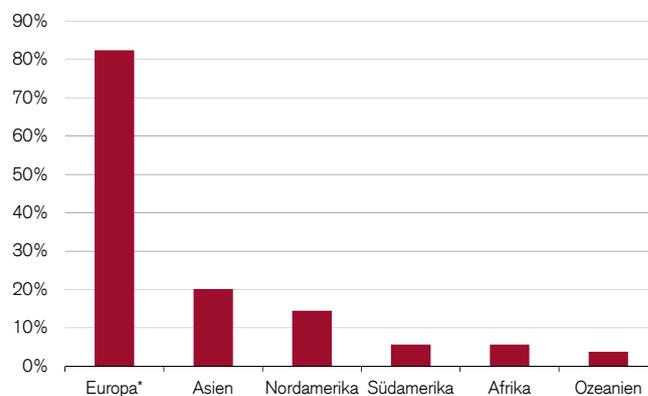
Median-Umsatz pro KMU in CHF Mio., Median-Umsatz pro Mitarbeiter in CHF 100'000



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

### Auslandstandorte

Anteil der KMU mit mindestens einem Auslandstandort in der entsprechenden Region am Total der KMU mit mindestens einem Auslandstandort



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016; \*Ohne Schweiz

## Erfolgsfaktoren heute

# Qualifizierte Mitarbeiter zeichnen den Standort Schweiz aus

**Das wirtschaftliche Umfeld ist 2016 die grösste Sorge der Schweizer KMU. Derweil wirken sich qualifizierte Mitarbeiter am positivsten auf den Erfolg aus. Diesem Faktor messen die KMU auch die grösste Bedeutung für ihren Erfolg bei.**

### Qualifizierte Mitarbeiter stehen über allen anderen Erfolgsfaktoren

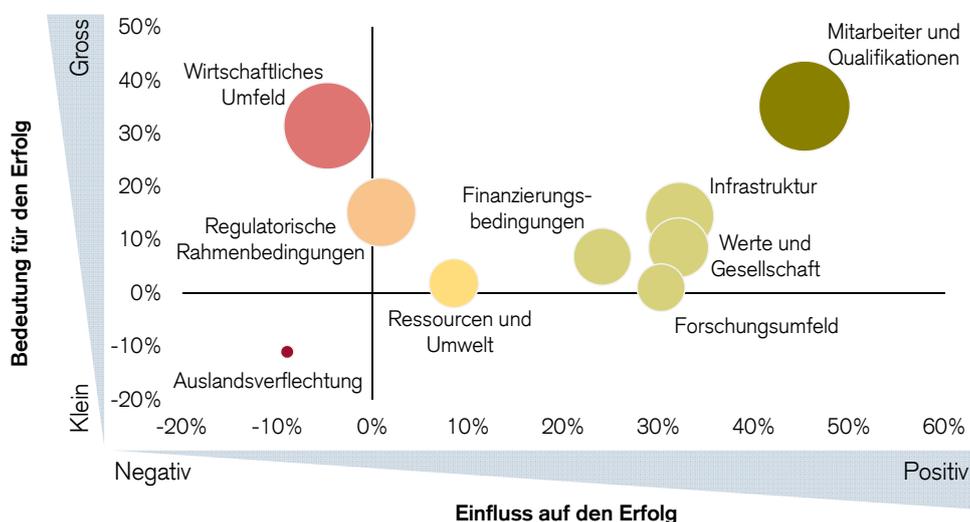
Die knapp 2'000 befragten KMU bezeichnen den Standort Schweiz unter dem Strich als erfolgsfördernd. Insgesamt bewerten sie den Einfluss von sieben der neun Erfolgsfaktoren als positiv, wobei sie qualifizierten Mitarbeitern den mit Abstand positivsten Einfluss zusprechen (vgl. Abb. 4). Da dieser Faktor in den Augen der befragten Unternehmen gleichzeitig der bedeutendste ist, trägt er am stärksten zum Erfolg der Schweizer KMU bei. Diese positive Bewertung dürfte unter anderem auf das Schweizer Bildungssystem zurückzuführen sein, das international als Erfolgsmodell anerkannt ist und sich durch zwei Grundaspekte auszeichnet: Grundsätzlich steht das Bildungsangebot jedem zur Verfügung, der die notwendigen Qualifikationen mit sich bringt. Des Weiteren kann, dank der zunehmenden Durchlässigkeit des Systems, auch eine höhere Ausbildung auf verschiedenen Wegen erreicht oder nachgeholt werden. Eine Ausprägung dieser Durchlässigkeit stellt die Berufslehre dar, die es den jungen Arbeitnehmern erlaubt, sich früh praktische Fähigkeiten anzueignen. Gleichzeitig können Unternehmen dadurch ihre Nachfrage nach spezifischen Fachkenntnissen decken (vgl. Roundtable-Diskussion «Wo bleibt die Vision für den Wirtschaftsstandort Schweiz?»)

### Verdauung des Frankenschocks noch nicht abgeschlossen

Trotz einer mehrheitlich positiven Beurteilung der Rahmenbedingungen lastet das wirtschaftliche Umfeld auf den Schweizer KMU. Die befragten Entscheidungsträger stufen dessen Bedeutung als hoch und dessen Einfluss auf den Erfolg als negativ ein. Diese pessimistische Beurteilung dürfte wesentlich mit der anhaltenden Stärke des Schweizer Frankens zusammenhängen. Die Schweizer Wirtschaft durchlief infolge des Frankenschocks im Januar 2015 ein äusserst schwieriges Jahr. Viele exportierende Industrieunternehmen hatten bereits vorher infolge der Frankenaufwertung zwischen 2010 und 2011 an preislicher Wettbewerbsfähigkeit eingebüsst. 2015 verschärfte sich die Lage indes nochmals und veranlasste viele Schweizer Unternehmen dazu, Gegenmassnahmen zu ergreifen (vgl. auch Kapitel «Mit neusten digitalen Technologien gegen Standortnachteile»). Der Prozess der Verdauung des Frankenschocks dürfte auch bei den KMU noch nicht komplett abgeschlossen sein.

**Abb. 4: Qualifizierte Mitarbeiter stehen über allen anderen Erfolgsfaktoren**

Bedeutung und Einfluss der Erfolgsfaktoren heute: Saldi der gewichteten positiven und negativen Antworten



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

## Der starke Franken trifft KMU vor allem indirekt

Ein weiteres Indiz für das Nachhallen des Frankenschocks ist die negative Bewertung des Einflusses der Auslandsverflechtung (vgl. Abb. 4). Deren Bedeutung ist zwar für einen Grossteil der binnenorientierteren KMU gering, der Frankenschock traf aber dennoch viele Betriebe zumindest indirekt, weil die Schwächung der Exportwirtschaft auch zu einer gewissen Abschwächung der Binnennachfrage führte.

## Regulierungskosten für KMU steigen weiter

Besser als die Bewertung des wirtschaftlichen Umfelds und der Auslandsverflechtung fällt jene der regulatorischen Rahmenbedingungen aus – auch wenn deren Einfluss insgesamt nur knapp positiv ist (vgl. Abb. 4). Dabei dürften die äusserst hohe politische Stabilität und die im internationalen Vergleich attraktiven Steuern positiv, behördliche Regulierungsmassnahmen hingegen eher negativ ins Gewicht fallen. Der Grund für Letzteres dürften die steigenden Regulierungskosten für KMU sein. Gemäss dem aktuellsten Tätigkeitsbericht des KMU-Forums konnte der Anstieg der Regulierungskosten für KMU auch zwischen 2012 und 2015 nicht gestoppt werden.<sup>1</sup> Eine Trendwende bei den Regulierungskosten kann laut der Expertenkommission nur durch eine Anpassung der Regulierungsprozesse erreicht werden: Deutschland und andere OECD-Staaten haben beispielsweise bereits einen «one in, one out»-Mechanismus eingeführt, d.h. für jede neue Regulierung muss eine bestehende aufgehoben werden.

## Binnenorientierte Dienstleister stellen dem Standort Schweiz das beste Zeugnis aus

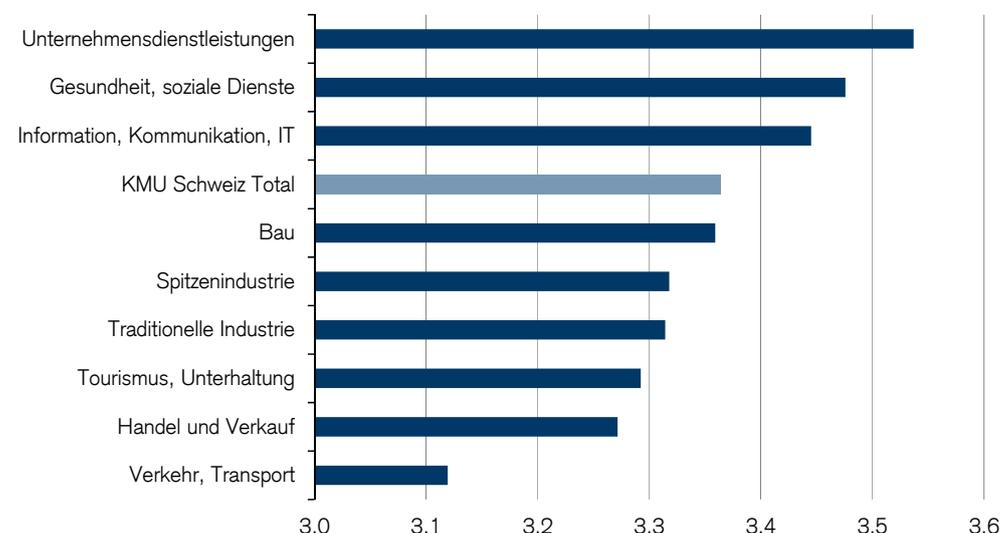
Die dennoch grundsätzlich positive Einstellung zum Standort Schweiz teilen alle in unserer Umfrage berücksichtigten Branchen, wie unser «Credit Suisse KMU-Standortindikator» verdeutlicht (vgl. Abb. 5). Für den Standortindikator fassen wir die Bewertungen der Umfrageteilnehmer zu Einfluss und Bedeutung der Erfolgsfaktoren zusammen, wobei ein Wert über 3 eine generell erfolgsfördernde Beurteilung des Standorts darstellt. Überdurchschnittlich positive Rahmenbedingungen sehen insbesondere die tendenziell binnenorientierten KMU aus den Branchen Unternehmensdienstleistungen, Gesundheits-, Bildungs-, Sozialwesen sowie Information, Kommunikation, IT (ICT). Während die Unternehmensdienstleister (z.B. Beratungsunternehmen und Anwaltskanzleien) stark von der zunehmenden Regulierung (z.B. im Finanzwesen) profitieren, sehen sich die Firmen des Gesundheitswesens mit einem durch die demografische Alterung und dem hohen gesellschaftlichen Stellenwert der Gesundheit getriebenen Nachfragewachstum konfrontiert. Die ICT-Branche ihrerseits ist einer der grössten Nutzniesser der Digitalisierung der Wirtschaft – und insbesondere der Industrie (mehr zum Thema Digitalisierung im Kapitel «Mit neuesten digitalen Technologien gegen Standortnachteile»).

## Transport-KMU bemängeln Infrastruktur

Ein weniger positives Bild des Standorts Schweiz malen die KMU des Transport- und Verkehrswesens. Ins Gewicht fällt dabei deren unterdurchschnittliche Bewertung der Infrastruktur. Ein teilweise überlastetes Strassennetz auf den wichtigsten Verkehrsachsen dürfte zu diesem Urteil beigetragen haben.

### Abb. 5: Standort Schweiz für Dienstleistungsbranchen überdurchschnittlich gut

Standortindikator nach Branche: Gewichteter Durchschnitt der Antworten über alle neun Erfolgsfaktoren (1 = negativ, ..., 5 = positiv); ab einem Wert grösser als 3 gilt der Standort Schweiz insgesamt als förderlich für den Geschäftserfolg der KMU



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

<sup>1</sup> KMU-Forum im Auftrag des Bundesrates (2016): Tätigkeitsbericht für die Amtsperiode 2012–2015

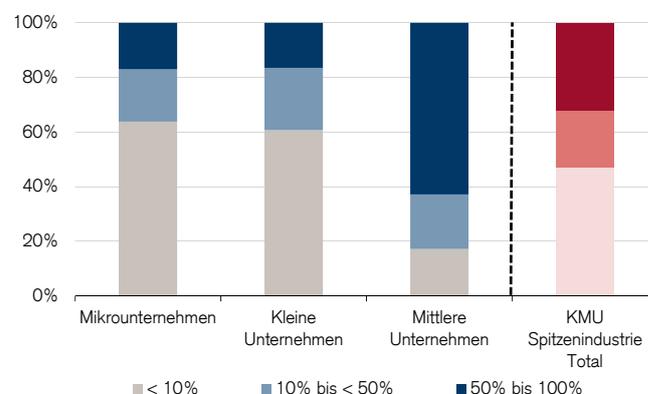
## Erfolgsfaktoren heute – Industrie-KMU

### Hoher Exportanteil bei mittelgrossen Unternehmen

Die Schweizer KMU sind mehrheitlich binnenorientiert: Die befragten Unternehmen geben an, im Durchschnitt lediglich 18% der Umsätze im Ausland zu generieren. In der Spitzenindustrie sind es hingegen 54%, wobei der Exportanteil stark von der Unternehmensgrösse abhängig ist. Mehr als 60% der Mikro- und Kleinunternehmen in der Spitzenindustrie sind mit einem Exportanteil von weniger als 10% de facto binnenorientiert. Bei mittelgrossen Unternehmen in der Spitzenindustrie sieht das Bild umgekehrt aus: Über 60% der Befragten gaben an, mehr als die Hälfte des Umsatzes im Ausland zu erwirtschaften.

### Exportanteile in der Spitzenindustrie

Exportanteil am Gesamtumsatz in der Spitzenindustrie, nach Unternehmensgrösse



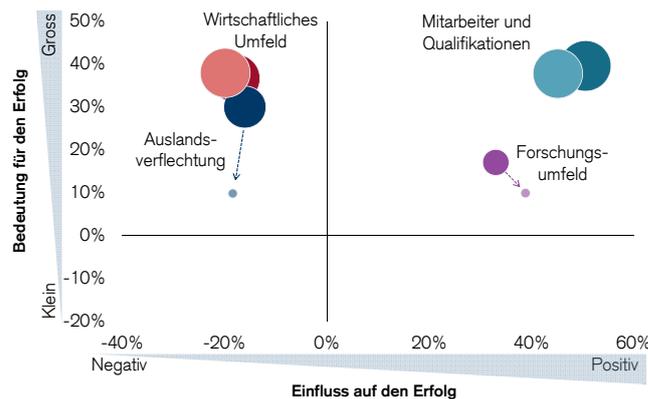
Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

### Auslandsverflechtung für Spitzenindustrie wichtig

Während die Spitzenindustrie den Stellenwert der wirtschaftlichen Verflechtung mit dem Ausland erwartungsgemäss als hoch einstuft, ist deren Bedeutung für die eher binnenorientierte traditionelle Industrie (oftmals Kleingewerbe) sehr viel geringer. Für die KMU der traditionellen Industrie ist auch die Bedeutung des Forschungsumfelds deutlich kleiner. Da die Spitzenindustrie vor allem forschungs- und wissensintensive Branchen, wie z.B. Chemie, Pharma oder Präzisionsinstrumente, beinhaltet, misst sie zudem qualifizierten Mitarbeitern einen leicht höheren Stellenwert bei.

### Erfolgsfaktoren der traditionellen und der Spitzenindustrie

Saldi der gewichteten positiven und negativen Antworten ausgewählter Erfolgsfaktoren; helle Farben: traditionelle Industrie, dunkle Farben: Spitzenindustrie



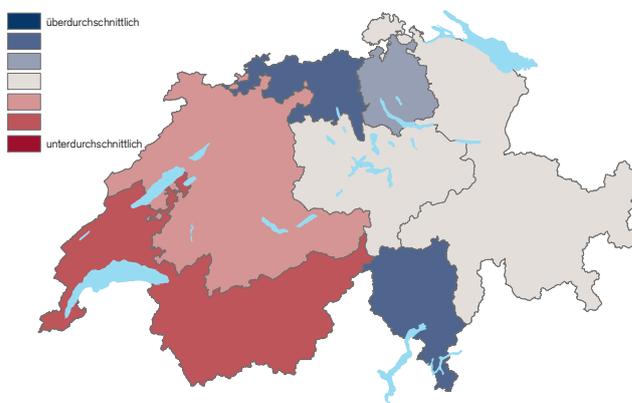
Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

### Hoher Stellenwert des Forschungsumfelds im Tessin

Im Tessin bewerten die Industrieunternehmen die Bedeutung des Forschungsumfelds höher als in allen anderen Grossregionen. Eine Studie von BAK Basel<sup>2</sup> zeigt, dass die dort ansässigen Firmen der Branchen Pharma und Medizinaltechnik ein intensives Patent-Forscher-Netzwerk innerhalb und ausserhalb der Schweiz pflegen. Auch in der Nordwestschweiz (Kantone AG, BL, BS) geniesst das Forschungsumfeld einen relativ hohen Stellenwert. Insbesondere die Unternehmen der dort stark verankerten Spitzenindustrie (z.B. Pharma, Maschinenbau, Präzisionsinstrumente) sehen in der Forschung einen wesentlichen Treiber für den Unternehmenserfolg.

### Regionale Bedeutung des Forschungsumfelds

Bedeutung des Erfolgsfaktors «Forschungsumfeld» heute, nach Grossregion



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

<sup>2</sup> BAK Basel, «Analyse der Tessiner Branchen: Internationales Benchmarking und Smart Specialisation», Dezember 2014

## Erfolgsfaktoren heute – Mikrounternehmen

# Finanzierung für Spitzenindustrie teils schwieriger

**Auch die Mikrounternehmen stellen dem Standort Schweiz ein grundsätzlich gutes Zeugnis aus. Sie beurteilen die Finanzierungsbedingungen jedoch weniger positiv als grössere Unternehmen. Vor allem die Spitzenindustrie ist davon betroffen.**

### Jeder vierte Arbeitsplatz in einem Mikrounternehmen

Über 90% aller Firmen in der Schweiz zählen zu den sogenannten Mikrounternehmen, die weniger als zehn Mitarbeiter beschäftigen. Diese Betriebe stellen landesweit knapp ein Viertel aller Arbeitsstellen (in Vollzeitäquivalenten) und leisten somit einen wesentlichen Beitrag zum hiesigen Arbeitsangebot. Wie in der gesamten KMU-Landschaft haben die neun Erfolgsfaktoren auch bei Mikrounternehmen wesentlichen Einfluss auf den Geschäftsgang.

### Auch für Mikrounternehmen mehrheitlich gute Rahmenbedingungen

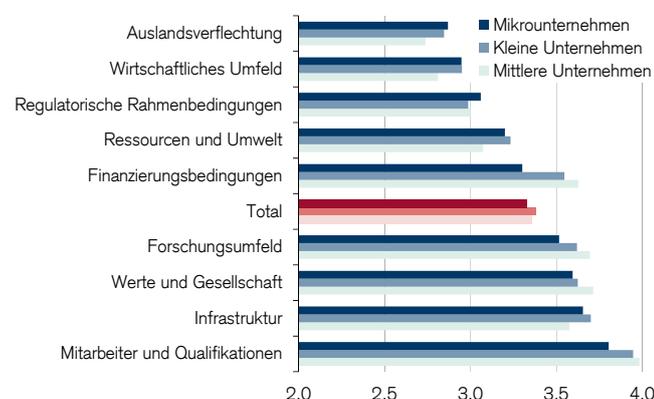
Die befragten Mikrounternehmen beurteilen den Einfluss bei sieben von neun Erfolgsfaktoren als positiv, wobei das Fazit leicht negativer ausfällt als bei den kleinen und mittleren Unternehmen (vgl. Abb. 6). Dabei sehen die befragten Mikrounternehmen teilweise andere Probleme als grössere KMU. Eine grosse Diskrepanz ist bei den qualifizierten Mitarbeitenden auszumachen. Obwohl dieser Erfolgsfaktor auch von den befragten Mikrounternehmen als insgesamt positiv wahrgenommen wird, fällt seine Bewertung etwas tiefer aus als bei kleinen und mittleren Unternehmen. Ein möglicher Grund dürfte sein, dass grössere Firmen eine höhere Visibilität auf dem Arbeitsmarkt geniessen und deshalb leichter an Fachkräfte gelangen.

### Finanzierung für Mikrounternehmen aus der Spitzenindustrie teils schwieriger

Schlechter schneiden auch die Rahmenbedingungen für Mikrounternehmen betreffend Finanzierung ab (vgl. Abb. 7). Die Investitionsfinanzierung spielt für Mikrounternehmen zwar eine etwas weniger wichtige Rolle als für kleine und mittlere Unternehmen<sup>3</sup>, wie unsere letztjährige KMU-Studie aber zeigt, ist die Fremdfinanzierung (z.B. Hypotheken und Betriebskredite) für Mikrounternehmen deutlich wichtiger als die Eigenkapitalfinanzierung. Damit sind die Mikrounternehmen bei Finanzierungsbedarf stärker von Kreditgebern abhängig als kleine und mittlere Unternehmen. Unter den Mikrounternehmen leidet die Spitzenindustrie am stärksten unter Finanzierungsschwierigkeiten (vgl. Abb. 7). Da diese KMU zugleich die Finanzierungsbedingungen als wichtiger erachten als KMU anderer Branchen, wirkt sich der negative Effekt der Finanzierungsbedingungen entsprechend stärker aus. Abgesehen von der Spitzenindustrie bezeichnen die befragten Mikrounternehmen die Finanzierungsbedingungen jedoch weitgehend als positiv.

#### Abb. 6: Mikrounternehmen etwas weniger optimistisch

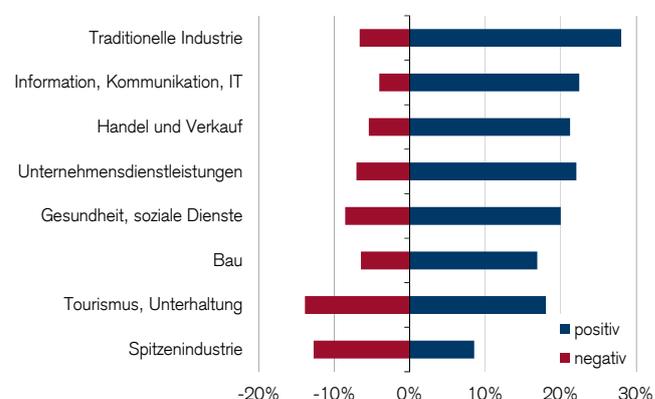
Bewertung des Einflusses der Erfolgsfaktoren heute (1 = negativ, ..., 5 = positiv), nach Unternehmensgrösse



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

#### Abb. 7: Finanzierung in Spitzenindustrie teils schwierig

Einfluss der Finanzierung auf den Erfolg der Mikrounternehmen\*: Anteil der Antworten (positiv/negativ) in %, geordnet nach dem Saldo



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016; \*Ohne Transport und Verkehr

<sup>3</sup> Credit Suisse KMU-Studie 2015: «Investieren bei tiefen Zinsen und starkem Franken»

## Erfolgsfaktoren morgen

# Forschungsstandort Schweiz gewinnt an Bedeutung

**Insgesamt blicken die KMU eher skeptisch in die Zukunft. Das Forschungsumfeld ist für viele KMU heute unter den aktuellen Erfolgsfaktoren nicht der wichtigste, es dürfte aber künftig am stärksten an Bedeutung gewinnen.**

### Bedeutung des Forschungsumfelds wird in den nächsten Jahren am stärksten zunehmen

Insgesamt gehen die befragten Unternehmer davon aus, dass die gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen auch in den nächsten Jahren von grosser Bedeutung für den Unternehmenserfolg sein werden. Allerdings nimmt die Bedeutung gewisser Erfolgsfaktoren stärker zu als jene anderer (vgl. Abb. 8). Das Forschungsumfeld steht in diesem Ranking an oberster Stelle. Knapp die Hälfte aller Befragten erwartet eine zunehmende Bedeutung, während nur gerade 4% den zukünftigen Stellenwert des Forschungsumfelds als geringer einstufen als heute. Der Forschungs- und Innovationsstandort Schweiz wird demnach für den Erfolg vieler KMU wegweisend sein.

### USR III dürfte forschungsstarke KMU unterstützen

Je nach Umsetzung der Unternehmenssteuerreform (USR III) dürften forschungsstarke KMU zusätzlichen Rückenwind bekommen: Einerseits sieht die USR III sogenannte Patentboxen vor, womit Erträge aus geistigem Eigentum reduziert besteuert werden können. Andererseits können inländische Forschungs- und Entwicklungskosten bis zu 150% dem Geschäftsaufwand angerechnet werden (bisher: 100%). Da die Kantone bei der Umsetzung dieser Zusatzinstrumente grosse Freiheiten geniessen, sind die Vorteile für forschungsintensive Unternehmen zurzeit jedoch schwierig abzuschätzen.

### Wirtschaftliches Umfeld wird für den Erfolg weiterhin eine wichtige Rolle spielen

Wie den Forschungsrahmenbedingungen attestieren die KMU auch der Regulierung, der Infrastruktur sowie qualifizierten Mitarbeitern eine überdurchschnittlich zunehmende Bedeutung. Die Faktoren wirtschaftliches Umfeld, Werte und Gesellschaft und Auslandsverflechtung werden laut den KMU künftig jedoch unterdurchschnittlich an Bedeutung gewinnen. Trotz dieser unterdurchschnittlichen Bedeutungszunahme wird das wirtschaftliche Umfeld weiterhin einen hohen Stellenwert geniessen, zumal es bereits heute einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU ist (vgl. Abb. 4).

### ICT und Gesundheitswesen als grosse Profiteure der Rahmenbedingungen in der Forschung

Die befragten KMU gestehen dem Forschungsumfeld nicht nur eine stark zunehmende Bedeutung zu, es dürfte sich laut den KMU in den nächsten Jahren auch positiver auf den Unternehmenserfolg auswirken als heute (vgl. Abb. 9). Dies gilt insbesondere für KMU aus den Bereichen ICT sowie Gesundheitswesen und soziale Dienste. Mehr als die Hälfte der befragten KMU

**Abb. 8: Forschungsumfeld wird wichtiger**

Erwartete Bedeutungsveränderung in den nächsten drei bis fünf Jahren; grosses Bedeutungswachstum = grosse Schrift



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

**Abb. 9: Pessimistische Einschätzung der Regulierung**

Erwartete Einflussveränderung in den nächsten drei bis fünf Jahren: Anteil der Antworten (positiv/negativ) in %, geordnet nach dem Saldo



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

der ICT-Branche geht davon aus, dass sie in Zukunft noch stärker davon profitieren werden. Im Gesundheitswesen sind es 44%.

### KMU erwarten Verschlechterung der regulatorischen Rahmenbedingungen

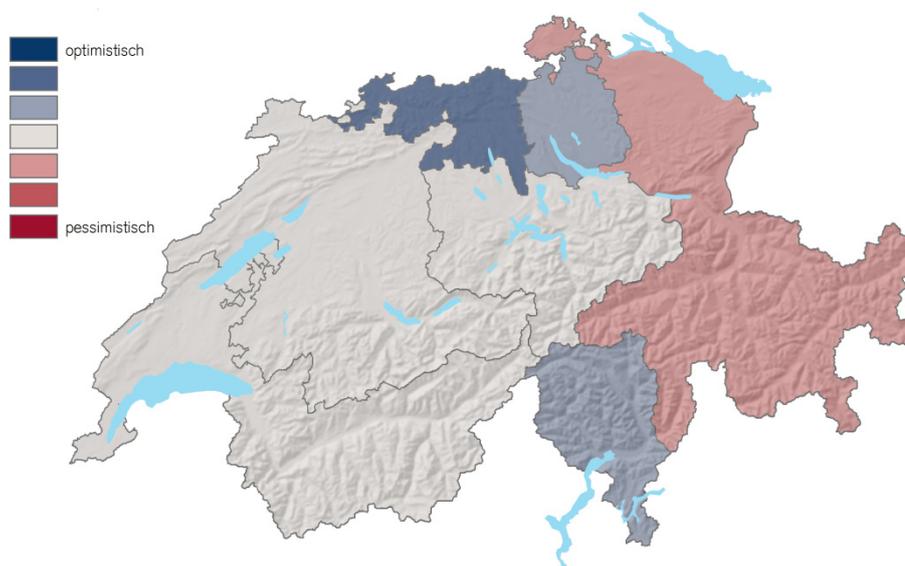
Die regulatorischen Rahmenbedingungen dürften hingegen gemäss Schweizer KMU der sich künftig am stärksten verschlechternde Erfolgsfaktor sein. Diese pessimistische Einschätzung überrascht angesichts der in der Vergangenheit gewachsenen Regulierungskosten kaum. Rund ein Drittel der KMU geht davon aus, dass sich die Regulierung in den nächsten Jahren negativer auf den Unternehmenserfolg auswirken wird als bisher. Ebenfalls negativ bewerten die KMU den zukünftigen Einfluss des wirtschaftlichen Umfelds und der Finanzierungsbedingungen. Dass die Erwartungen zum wirtschaftlichen Umfeld für die Zukunft nicht positiver ausfallen, erstaunt insofern, als die Schweizer Wirtschaft zum Umfragezeitpunkt bereits erste Erholungstendenzen zeigte. Womöglich konnten sich noch nicht alle KMU den neuen Währungsrealitäten anpassen. In puncto Finanzierungsbedingungen sehen insbesondere die KMU der Tourismus- und Unterhaltungsbranche künftig vermehrt Schwierigkeiten. 27% von ihnen geben an, dass sich die Finanzierungsbedingungen in Zukunft negativer auf den Unternehmenserfolg auswirken dürften als heute. Lediglich 15% gehen von einer positiven Entwicklung aus.

### Schweizweit leichte Skepsis; optimistische Industrie-KMU in der Nordwestschweiz

Die Unternehmen sehen die Zukunft des Standorts Schweiz im Vergleich zur heutigen Situation etwas skeptischer. Die Erwartungen der KMU zur künftigen Veränderung der Rahmenbedingungen unterscheiden sich jedoch von Region zu Region (vgl. Abb. 10). Die KMU der Ostschweiz erwarten in den nächsten Jahren insgesamt eine leichte Verschlechterung der Rahmenbedingungen. Optimistischer blicken die Unternehmen der Nordwestschweiz in die Zukunft. Dort ist insbesondere die stark verankerte Spitzenindustrie (z.B. Pharma und Chemie) von der Zukunft des Standortes Schweiz überzeugt. Unternehmen aus den Regionen Zürich und Tessin sind bezüglich der Entwicklung der Rahmenbedingungen verhalten optimistisch. In der Region Zürich attestieren vor allem ICT-KMU dem Standort Schweiz eine positivere künftige Entwicklung als ICT-KMU in anderen Regionen, während die traditionelle Industrie im regionalen Vergleich weniger optimistisch ist. Im Tessin fällt die Beurteilung durch KMU im Gesundheitswesen und durch Unternehmensdienstleister positiver ins Gewicht als anderswo, wohingegen KMU in der Tourismus- und Unterhaltungsbranche skeptischer sind. Im Espace Mittelland, der Genferseeregion und der Zentralschweiz halten sich die positiven und negativen Antworten bezüglich der Zukunft des Standorts Schweiz etwa die Waage.

**Abb. 10: Nordwestschweiz, Tessin und Zürich sehen Zukunft am optimistischsten**

Bedeutung (heute) und Einfluss (morgen) der Erfolgsfaktoren in den sieben Grossregionen



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

## Der Standort Schweiz im internationalen Vergleich

# Mit neusten digitalen Technologien gegen Standortnachteile

Im internationalen Vergleich weist der Standort Schweiz bezüglich Erstellungskosten deutliche Nachteile auf. Ein wichtiges Mittel gegen Schweizer Standortnachteile sind neue Technologien. Dabei dürfte die Digitalisierung eine bedeutende Rolle spielen.

**Aufhebung des EUR/CHF-Mindestkurses 2015 verstärkte Diskussion um Zukunft der Schweiz als Industrie- und Wirtschaftsstandort**

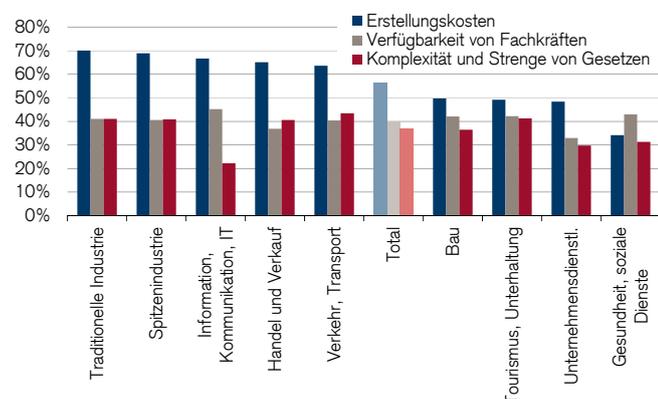
Die vorangehenden Kapitel zeigen, dass die KMU den wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz trotz verschiedener Herausforderungen insgesamt ein gutes Zeugnis ausstellen. Doch wie schlägt sich der Standort Schweiz im Vergleich mit dem Ausland? Mit der EUR/CHF-Mindestkursaufhebung vom 15. Januar 2015 wurde die Debatte um die Zukunft der Schweiz als Industrie- und Wirtschaftsstandort erneut angefacht. Diese Standortdiskussion wird zurzeit jedoch nicht nur in der Schweiz geführt. Viele industrialisierte Länder sehen ihren Werkplatz schon länger durch aufstrebende Schwellenländer bedroht. Als Allheilmittel gegen diese Bedrohung werden unter anderem neueste digitale Technologien bzw. die Industrie 4.0 gepriesen, insbesondere von Politik und Wissenschaft. In diesem Kontext haben wir den Umfrageteilnehmern neben Fragen zur Bedeutung verschiedener Erfolgsfaktoren und deren Einfluss auf den Unternehmenserfolg auch Fragen zu den Nachteilen des Standorts Schweiz im Vergleich zum Ausland und zu möglichen Lösungsansätzen gestellt. Diese Diskussionen sollte nicht nur von der Politik und der Wissenschaft, sondern in erster Linie auch von KMU geführt werden, zumal über 99% aller hiesigen Unternehmen KMU sind.

**Bezüglich Erstellungskosten hat die Schweiz das Nachsehen**

Auf die Frage, wie gross die Nachteile des Standorts Schweiz gegenüber dem Ausland in den Bereichen Erstellungskosten, Verfügbarkeit von Fachkräften und Strenge bzw. Komplexität gesetzlicher Vorschriften sind, fällt die Antwort klar aus: Das Nachsehen hat die Schweiz vor allem bei den Erstellungskosten. 56.5% der befragten KMU geben an, dass das Ausland bei den Erstellungskosten mittlere bis grosse Vorteile gegenüber der Schweiz aufweist (vgl. Abb. 11). Am höchsten ist dieser Anteil mit rund 70% in der Industrie. Bei den befragten KMU aus der Textil-, Bekleidungs- und Kunststoffindustrie sowie der Pharmabranche liegt der Anteil sogar nahe bei 80%. Diese Einschätzung ist nicht zwingend ein Zeichen dafür, dass die Kostendifferenz zum Ausland in der Industrie am ausgeprägtesten ist. Sie dürfte vielmehr auch ein Zeichen dafür sein, dass die Industrie-KMU etwas besser informiert sind, zumal sie insgesamt stärker exportorientiert sind und im Durchschnitt mehr Auslandstandorte als die anderen KMU haben.

**Abb. 11: Nachteile vor allem bei Erstellungskosten**

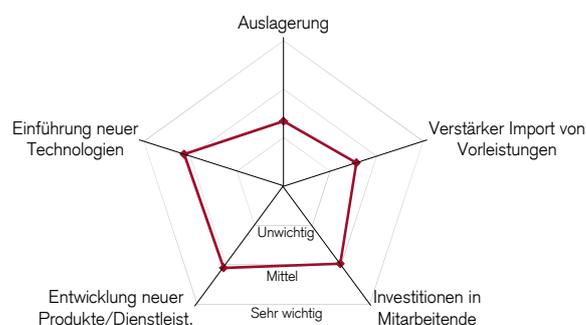
Anteil der antwortenden KMU, die dem Ausland mittlere bis grosse Vorteile gegenüber dem Standort Schweiz attestieren, in %



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

**Abb. 12: Neue Technologien als wichtigste Massnahme**

Durchschnittliche Wichtigkeit der Massnahmen zur Bekämpfung internationaler Standortnachteile der Schweiz



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

**Verfügbarkeit von Fachkräften und Gesetzgebung im Vergleich zum Ausland weniger problematisch**

Bezüglich der Verfügbarkeit von Fachkräften und der Strenge bzw. Komplexität von Gesetzen sieht die Mehrheit der befragten KMU (59.8% bzw. 63.0%) keine oder vernachlässigbar kleine Vorteile für das Ausland. Darin sind sich alle Branchenaggregate einig (vgl. Abb. 11). Dennoch gibt es gewisse Branchenunterschiede. In Sachen Verfügbarkeit von Fachkräften beurteilen die befragten KMU aus der ICT-Branche die Lage etwas vorsichtiger als die restlichen KMU («lediglich» 54.8% sehen keine Vorteile für das Ausland). Bei der Strenge bzw. Komplexität von Gesetzen sind die KMU aus Verkehr und Transport etwas zurückhaltender («lediglich» 56.5% sehen keine Vorteile für das Ausland).

**Die Einführung neuer Technologien ist die wichtigste Massnahme gegen Standortnachteile**

Trotz potenzieller Nachteile am Standort Schweiz sind viele KMU sehr erfolgreich und behaupten sich auch im internationalen Wettbewerb. So ist zum Beispiel knapp ein Viertel der befragten KMU im Export tätig. Es scheint also erfolgreiche Massnahmen gegen die Standortnachteile der Schweiz zu geben. Um diese ansatzweise zu ermitteln, haben wir die KMU gefragt, wie wichtig verschiedene Massnahmen zur Bekämpfung internationaler Standortnachteile der Schweiz sind. Die Antwort fällt auch hier deutlich aus. Von den fünf abgefragten Massnahmen ist die Einführung neuer Technologien für die KMU die wichtigste, gefolgt von der Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen, Investitionen in die Mitarbeiter, verstärktem Import von Vorleistungen sowie Auslagerung (in absteigender Reihenfolge, vgl. Abb. 12). Angesichts der Priorisierung der Massnahmen erstaunt es deshalb nicht, dass der Erfolgsfaktor «Forschungsumfeld» für die KMU in Zukunft am stärksten an Bedeutung gewinnen wird, erfordern neue Technologien doch ein hohes Mass an Forschung und Innovation. Eine klare Mehrheit von 72.3% der antwortenden KMU bezeichnet die Einführung neuer Technologien als wichtige bis sehr wichtige Massnahme gegen Standortnachteile. Dieser Anteil ist bei Auslagerung am tiefsten, beträgt aber noch immer 23.8%. Dieselbe Priorisierung der Massnahmen wählen auch stark exportorientierte KMU sowie praktisch alle Branchen und alle Grössenklassen. Die Priorisierung ist ebenfalls unabhängig von den oben erwähnten Standortnachteilen der Schweiz. Jene KMU, die bei den Erstellungskosten grosse Nachteile für die Schweiz sehen, gewichten die Massnahmen in der gleichen Reihenfolge wie jene KMU, die grosse Nachteile in Sachen Verfügbarkeit von Fachkräften oder Strenge bzw. Komplexität von Gesetzen erkennen.

**Auslagerung für Industrie, mittelgrosse und mit dem Ausland verflochtene KMU relevanter**

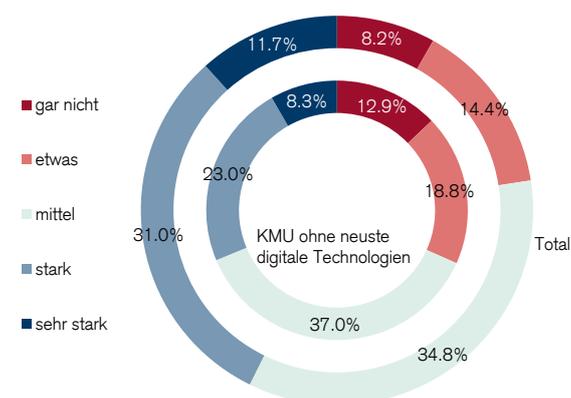
Obwohl Auslagerung insgesamt am Ende der Massnahmenliste rangiert, spielt sie für KMU mit mindestens einem Auslandstandort (für 52.8% dieser KMU ist Auslagerung eine wichtige bis sehr wichtige Massnahme), für exportierende KMU (40.6%), für Industrie-KMU (34.3%) und für mittelgrosse Unternehmen (31.3%) eine wichtigere Rolle als für andere KMU.

**Neuste digitale Technologien können internationale Wettbewerbsfähigkeit erhöhen**

Bei der wichtigsten Massnahme gegen Standortnachteile der Schweiz – der Einführung neuer Technologien – dürfte die Digitalisierung eine bedeutende Rolle spielen. 77.5% der befragten KMU vertreten die Meinung, dass Schweizer Unternehmen ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit durch die sehr starke Nutzung neuester digitaler Technologien deutlich erhöhen können (vgl. Abb. 13). Diesen deutlich positiven Effekt sehen nicht nur KMU, die solche neusten digi-

**Abb. 13: Digitale Technologien gelten als erfolgsbringend**

Anteil der antwortenden KMU, gemäss denen neuste digitale Technologien die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Schweizer KMU «gar nicht» bis «sehr stark» erhöhen



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

**Abb. 14: Industrie 4.0 – die vierte Entwicklungsstufe**

Kurzbeschreibung der vergangenen drei Entwicklungsstufen und der erwarteten vierten Entwicklungsstufe der Industrie

Industrie 1.0	
Mechanische Produktion mittels Wasser- und Dampfenergie	Beispiel: Durch Wasserkraft betriebene Spinnmaschinen
↓	
Industrie 2.0	
Massenproduktion mittels elektrischer Energie	Beispiel: Fließbandproduktion
↓	
Industrie 3.0	
Automatisierung der Produktion mittels Elektronik und IT	Beispiel: Computergesteuerte Maschinen
↓	
Industrie 4.0	
Sich mittels Vernetzung über das Internet selbst organisierende Produktionsanlagen/Wertschöpfungsketten	Beispiel: Produktionsanlagen, die Unregelmässigkeiten im Produktionsprozess eigenständig korrigieren

Quelle: Credit Suisse

talen Technologien bereits selber stark nutzen und deshalb auf einen gewissen Erfahrungsschatz zurückgreifen können. Auch die Mehrheit der KMU (74.0%), die weniger stark oder gar nicht mit neusten digitalen Technologien arbeiten, attestiert ihnen einen mittel bis sehr stark positiven Effekt auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit.

### Mehr als ein Fünftel der befragten KMU nutzt neuste digitale Technologien stark bis sehr stark

Die Bedeutung neuester digitaler Technologien zeigt sich auch in der Tatsache, dass die Industrie 4.0 (vgl. Abb. 14) bei vielen KMU inzwischen Alltag ist. Bereits 21.9% der befragten KMU verwenden neuste digitale Technologien wie sich selbst organisierende Produktionssysteme oder Big-Data-Auswertungen stark bis sehr stark. Am stärksten verbreitet sind neuste digitale Technologien in der ICT-Branche (53.3% nutzen digitale Technologien stark bis sehr stark), im Verkehrs- und Transportwesen (42.0%) sowie in der Elektroindustrie (37.9%). Die starke Verbreitung von neusten digitalen Technologien in der ICT- und der Elektroindustrie ist naheliegend, da diese beiden Branchen den Grossteil der digitalen Infrastruktur zur Verfügung stellen. Im Transport- und Verkehrswesen ist die effiziente Abwicklung von Aufträgen in den letzten Jahren deutlich komplexer geworden und ohne neuste digitale Technologien nur noch bedingt möglich. Die steigende Transportleistung im Personentransport sowie das zunehmende Gesamttransportvolumen mit teilweise kleineren Kommissionierungen, häufig wechselnden Lieferadressen (insbesondere im Onlinehandel), kürzeren Lieferfristen sowie überlasteten Verkehrswegen erhöhen den Koordinationsbedarf stark und machen die Auswertung von immer grösseren Datenmengen notwendig.

### Junge und mittelgrosse KMU sind tendenziell stärker digitalisiert

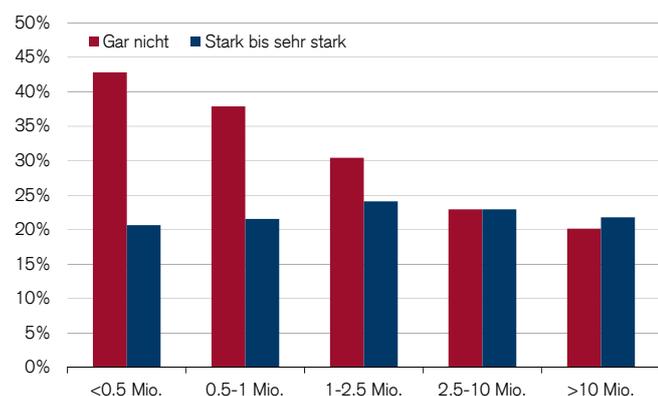
Neuste digitale Technologien erfordern teilweise hohe Investitionen in die Infrastruktur. So müssen zum Beispiel unterschiedliche Informationsarten (z.B. digitale Daten von Maschinen, Zeichnungen von Produkten, handschriftliche Notizen und per E-Mail geäusserte Kundenwünsche) in einer einheitlichen Form zur Verfügung gestellt werden und für alle involvierten Maschinen, Computer und Mitarbeiter verständlich und verwendbar sein. Es erstaunt deshalb nicht, dass gemäss Umfrage jüngere sowie grössere KMU (gemessen am Umsatz sowie an der Mitarbeiterzahl) tendenziell stärker digitalisiert sind als die restlichen KMU (vgl. Abb. 15 und Abb. 16). Junge KMU können die neusten digitalen Technologien und ihre Anforderungen gleich bei der Unternehmensgründung implementieren und eine spätere Umrüstung vermeiden. Grössere bzw. umsatzstärkere KMU verfügen eher über genügend Mittel, um umzurüsten und die neusten digitalen Technologien einzuführen.

### Vier Unternehmer gewähren tieferen Einblick in Thematik

Dass die Erstellungskosten am Standort Schweiz negativ ins Gewicht fallen und unter anderem die neusten (digitalen) Technologien Abhilfe schaffen können, bestätigen auch die Teilnehmer unserer Roundtable-Diskussion. Wir haben vier Führungskräfte von KMU verschiedener Branchen eingeladen, um die Herausforderungen am Standort Schweiz und den Umgang mit ihnen sowie die Rolle der neusten digitalen Technologien zu diskutieren. Die hochspannenden Einblicke, welche die Unternehmer in dieser Diskussion gewährten, finden Sie ab der nächsten Seite.

#### Abb. 15: Digitalisierungsgrad wächst mit Firmengrösse

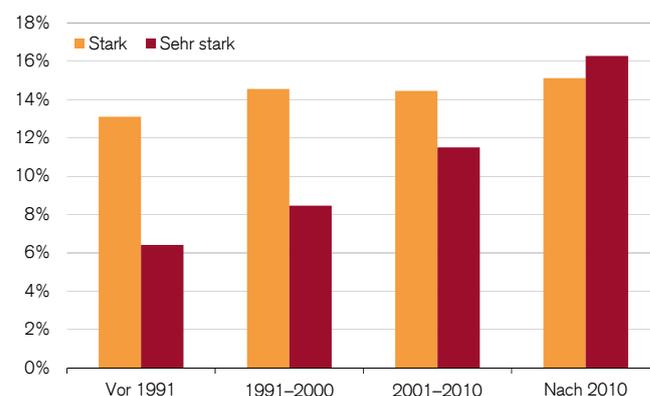
Anteil der antwortenden KMU, die neuste digitale Technologien «gar nicht» oder «stark» bis «sehr stark» nutzen; nach Umsatz in CHF Mio.



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

#### Abb. 16: Junge KMU tendenziell stärker digitalisiert

Anteil der antwortenden KMU, die neuste digitale Technologien «stark» bis «sehr stark» nutzen, nach Gründungsjahr



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2016

## Roundtable

# Wo bleibt die Vision für den Wirtschaftsstandort Schweiz?

Die Roundtable-Teilnehmer sehen den Werkplatz Schweiz in einer schwierigen Phase. Sie nennen Innovationen, das Vorantreiben der Digitalisierung und eine klare Standortpolitik als mögliche Auswege.

### Interview

Oliver Adler, Head Economic Research

Patricia Feubli, Senior Economist Swiss Industry Research

**Als Folge des Frankenschocks vom Januar 2015 intensivierte sich die Diskussion um den Standort und Werkplatz Schweiz. Wie sehen Sie den Standort Schweiz, und was sind aus Ihrer Sicht dessen Vor- und Nachteile?**

**Beat Meier** Ich bin sehr pessimistisch, was den Standort Schweiz angeht. Bei der Unternehmensgründung im Januar 2016 haben wir uns gefragt, wie wir den aktuellen Herausforderungen – ich denke da insbesondere an das hohe Lohnniveau in der Schweiz – begegnen und international konkurrenzfähig sein können. Aus wirtschaftlichen Gründen haben wir uns für eine virtuelle Firma entschieden. Das Top-Management ist in Zug konzentriert, die Abteilung Forschung und Entwicklung



«Was ich in der Schweiz vor allem vermisste, ist eine Strategie, wie man den Wirtschaftsstandort Schweiz auf ein neues Niveau bringen könnte.»

### Beat Meier

CEO FAST Recognition AG

Beat Meier ist CEO und Verwaltungsratspräsident der FAST Recognition AG. Der erfahrene Unternehmer gründete die Firma, die sich auf Echtzeit-Überwachungslösungen spezialisiert hat, im Januar 2016. Er studierte Computer Science und Electrical Engineering in der Schweiz und den USA und schloss sein Studium mit einem Master of Science ab.

haben wir nach Kroatien ausgelagert. Denn in Kroatien erhält ein Ingenieur mit Master-Abschluss als Topsalar maximal EUR 4'000 Lohn pro Monat. Aber das sind eigentlich Details. Was ich in der Schweiz vor allem vermisste, ist eine von allen Behörden, Politikern und Wirtschaftsführern getragene Vision. Eine langfristige Strategie, wie man den Wirtschaftsplatz

Schweiz auf ein neues Niveau bringen könnte. Ich rufe nach einer Vision 2030!

**Hans Rudolf Häfeli** Da bin ich einverstanden, die Politik scheint orientierungslos zu sein. Als Unternehmer muss man deswegen eigene Wege einschlagen. Als Vorteil sehe ich, dass wir in der Schweiz ein einigermaßen stabiles Umfeld haben. In unserer Firma hatten wir zudem gelernt, mit stetem Kostendruck umzugehen. Unsere Verträge mit unseren Kunden aus der Automobilbranche enthalten schrittweise Preisreduktionen, die an Mengenausweitungen gekoppelt sind. Mit der Frankenaufwertung hat der Kostendruck jedoch nochmals stark zugenommen. Die Kosten blitzartig zu senken, um auf eine 10%–15%ige Aufwertung zu reagieren, ist sehr schwierig. Was mich zudem beschäftigt ist die Tatsache, dass eine schrumpfende Industrie auch weniger Fachkräfte und Know-how am Werkplatz Schweiz bedeutet. Dadurch wird das Umfeld für die verbleibenden Unternehmen noch schwieriger.



«Wir tätigen Investitionen in neuere, verbesserte Prozesse und treiben die Verlagerung von Nebenarbeiten voran»

### Hans Rudolf Häfeli

Verwaltungsratspräsident Etampa Holding

Seit Dezember 2010 ist Hans Rudolf Häfeli Präsident des Verwaltungsrats und Mehrheitsaktionär der Etampa AG, seit dem 1. Mai 2016 agiert er zusätzlich als Geschäftsführer. Er ist Treuhänder mit eidgenössischem Fachausweis sowie Delegierter des Verwaltungsrats und Hauptaktionär der reoplan treuhand AG. Die Etampa AG ist ein international tätiges Unternehmen in den Bereichen Stanzen, Feinschleifen und Werkzeugbau.

**Armin Klingler** In der Schweiz plagen uns sicher die hohen Kosten. Ich beobachte, dass viele Schweizer Firmen heute an ihren Reserven zehren. Sie werden das nicht mehr lange tun können, und einige von ihnen werden über die Klinge springen müssen, davon bin ich überzeugt. Vor allem die vielen kleinen Firmen, die KMU, werden in den nächsten ein bis zwei Jahren stark leiden. Da wir von der Wey Group vor allem Börsenhandelssysteme erstellen, bewegen wir uns in einer Nische, das ist unser Glück. Allerdings wurden wir dadurch auch von der Bankenkrise doppelt getroffen. Seit 2008/2009 investieren die Banken viel weniger in diesen Bereich. Deshalb statten wir nun verstärkt Kontrollräume in der Flug- und Verkehrssicherung usw. mit unserer Technologie aus.

**Matthias Weibel** Ich möchte zwischen Fakten und Stimmung unterscheiden. Fakt ist, dass der Wechselkurs unmittelbar

Nachteile für den Werkplatz Schweiz bringt. Die Frankenaufwertung löste im Prinzip einen widernatürlichen Strukturwandel aus. Wir sind seit dem 15. Januar 2015 ja nicht plötzlich 15% schlechter geworden oder haben die Preise von uns aus um 10%–15% erhöht. Hinzu kommen die Flut an Volksinitiativen, der Fachkräftemangel und – wie bereits Herr Meier gesagt hat – die fehlende Standortpolitik. Es fehlen offenbar der politische Wille und Konsens, die Faktenlage wieder zugunsten des Schweizer Werkplatzes zu drehen. Dabei darf auch das hohe Lohnniveau kein Tabu mehr sein. Jetzt komme ich zur Stimmung: Unter den KMU empfinde ich sie als schlecht, das Vertrauen in den Standort Schweiz ist stark geschwunden. Unsere Firma zum Beispiel hat nach der ersten Frankenaufwertung (2010–2011) Millionenbeträge investiert, um die Nachteile des Schweizer Standorts durch Automatisierung und Digitalisierung wettzumachen. Dann kam der zweite Schock



«Der Begriff Industrie 4.0 wird von den Medien ein bisschen gehypt, Digitalisierung ist ein evolutionärer Prozess und findet schon seit Jahren statt.»

**Matthias Weibel**  
CFO FAES Group

Matthias Weibel ist seit 2005 CFO der FAES Group – eines der grössten industriellen Schweizer Dienstleister im Maschinenbau. Die Firma fertigt Präzisionsteile, Komponenten und ganze Maschinen. Er doktorierte an der Universität St. Gallen und beschäftigt sich stark mit den Möglichkeiten von Big Data Analytics in der Industrie. Seit 2011 ist er Vorstandsmitglied im Branchenverband Swissmem.

durch die (zu frühe) Aufhebung des EUR/CHF-Mindestkurses, und damit war das Vertrauen weg. Dieses Mal haben wir mit einem Investitions- und Einstellungsstopp in der Schweiz reagiert und diverse Aktivitäten ins Ausland verlagert. Ich kenne viele KMU, die das jetzt genau so machen. Während nach der ersten Frankenaufwertung 2011 eher die grossen Unternehmen ins Ausland abgewandert sind, leisten sich heute bereits KMU mit weniger als CHF 10 Mio. Umsatz einen Produktionsstandort im Ausland.

**Beat Meier** Der Standortnachteil betrifft auch die Finanzierung von Studienprojekten. Unsere Produkte entstehen grösstenteils basierend auf Grundlagenforschung. Es wird immer schwieriger, diese Forschung mit europäischen Fördermitteln zu finanzieren. Wir haben uns zum Beispiel mit Projekten für Horizon 2020 beworben. Dabei hat man uns nahegelegt, dass wir die Bewerbung über unseren Standort in Kroatien machen

sollen, weil der Standort Schweiz mit grosser Wahrscheinlichkeit benachteiligt sei.

### Horizon 2020

Horizon 2020 ist ein Forschungs- und Innovationsprogramm der EU, das Europas internationale Wettbewerbsfähigkeit sichern soll. Während sieben Jahren (2014–2020) werden insgesamt EUR 80 Mrd. für Forschungsprojekte bereitgestellt. Die Schweiz gilt zurzeit als teilassoziierter Staat, weshalb sich Schweizer Forschungsgruppen nur für bestimmte Ausschreibungen von Horizon 2020 bewerben können. Ob die Schweiz ab 2017 vollasoziiert wird und Schweizer Forschende sich für sämtliche Ausschreibungen bewerben können, hängt von der Weiterführung der Personenfreizügigkeit in der Schweiz und deren Ausweitung auf Kroatien ab.

**Armin Klingler** Was mir bei den Schweizern teilweise fehlt ist der Hunger nach neuen Lösungen und Innovationen. Die Schweizer sind gut, solange sie in einer Nische sein können. Aber natürlich, die regelmässigen Krisen – Frankenkrisen, Bankenkrise, Russlandkrise – haben auf die Stimmung geschlagen.



«Was fehlt, ist die finanzielle Unterstützung für Innovationen.»

**Armin Klingler**  
CEO WEY Group

Nach einer Ausbildung zum Fernmelde- und Elektroapparatemonteur begann Armin Klingler seine berufliche Laufbahn bei Honeywell Bull AG. 1995 wechselte er zur WEY Elektronik AG, deren Leitung er übernahm. Als CEO leitet er heute die zur WEY Group gehörenden zwölf internationalen WEY-Tochterfirmen zusammen mit seinem Partner Mario Okle. Nach dem erfolgten Management-Buyout im Jahre 2013 sind die beiden auch Mehrheitsaktionäre der WEY Group.

### Wie gehen Sie mit dieser schwierigen Situation um?

**Hans Rudolf Häfeli** Wir tätigen Investitionen in Automatisierungen und in neuere, verbesserte Prozesse. Wir verschlanken Prozesse und bauen ab, was wir nicht unbedingt brauchen. Zudem streben wir ein moderates Wachstum an und treiben parallel dazu die Verlagerung von allen Nebenarbeiten voran. Einen Teil dieser Massnahmen führen wir jedoch ohnehin kontinuierlich durch.

**Sie sagen, dass Sie kontinuierlich Prozesse optimieren. Zurzeit wird das Thema Industrie 4.0 intensiv diskutiert. Bewegen Sie sich kontinuierlich Richtung Industrie 4.0, oder müssen Sie irgendwann einen grossen technologischen Sprung machen?**

**Hans Rudolf Häfeli** Es ist ein kontinuierlicher, täglicher Prozess. Wir bzw. Etampa sind recht weit mit der elektronischen Nutzung und dem Austausch von Informationen. Auch dank unseren Kunden, die in Sachen Digitalisierung selbst bereits sehr weit fortgeschritten sind. Wir pflegen unsere Informationen, wir tauschen sie aus und nutzen sie, um uns zu verbessern.

**Matthias Weibel** Der Begriff Industrie 4.0 wird von den Medien ein bisschen gehypt; Digitalisierung ist ein evolutionärer Prozess und findet schon seit Jahren statt. Wir haben bei uns schon vor fünf Jahren von der vollintegrierten Auftragsabwicklung gesprochen. Wir haben damit angefangen, dass Kunden ihre Bestellungen bei uns und wir bei unseren Lieferanten direkt im SAP platzieren können. Auch simultane Produktentwicklung und Model-based Design sind seit Längerem sehr wichtig für uns. Als dann plötzlich der Begriff Industrie 4.0 aufkam, stellten wir fest, dass wir vieles bereits machen. Durch die stark gesunkenen Kosten von Megabytes erhalten Sie Industrie 4.0 heute ja bereits vom Maschinenproduzenten. Denn gewisse neue Maschinen haben rund 70 Sensoren und produzieren unzählige Terabytes an Daten. Wer in Digitalisierung und Automatisierung investiert, kann sich Vorteile verschaffen. Aber eigentlich ist Digitalisierung heute schon fast ein Must-have. Früher oder später machen es sowieso alle.

#### **Simultane Produktentwicklung**

In der simultanen Produktentwicklung werden ein Produkt sowie dessen Produktionsprozess und Vertrieb gleichzeitig entwickelt. Somit kann ein Produkt wesentlich schneller auf den Markt gebracht werden als mit der traditionellen Produktentwicklung, bei der die Prozesse zeitlich verschoben erfolgen. Dadurch können technologische Innovationen schneller umgesetzt und Entwicklungskosten gesenkt werden.

**Armin Klingler** Zurzeit wird ja bereits an so was wie Industrie 5.0 gearbeitet. Wir zum Beispiel arbeiten an einem neuen Kontrollraum-Arbeitsplatz, der nicht nur Maschinen bzw. Clouds vernetzt, sondern auch den Faktor Mensch miteinbezieht. Dabei trägt die Person ein Fitnessarmband zur Messung von Puls, Blutdruck etc. Wenn die Person die Erlaubnis gibt, werden diese Daten in der Cloud gespeichert. Ist das Befinden der Person schlecht, kann die Raumkühlung oder Beleuchtung angepasst und die Person sogar zu Bewegung animiert werden, um ihr Befinden zu verbessern. Im Moment wirkt das vielleicht noch wie Science Fiction, aber das ist die Richtung, in

die wir gehen. In der Schweiz haben wir die Fachkräfte, die solche Sachen austüfteln können. Bei neuen Technologien kann die Schweiz führend sein. Was allerdings fehlt, ist die finanzielle Unterstützung für solche Innovationen.

**Sie sagen, dass wir in Sachen Digitalisierung schon vieles hinter uns haben. Wird sich nun der Prozess noch weiter beschleunigen, oder wird er abflachen?**

**Matthias Weibel** Er wird sich noch weiter beschleunigen.

**Beat Meier** Ich bin überzeugt, dass der Digitalisierungsprozess viel schneller voranschreitet, als viele denken. Zum Beispiel war im nachrichtendienstlichen Umfeld ein unglaublicher Schub hin zur Digitalisierung und Vernetzung beobachtbar. Seit 9/11 geht es in diesem Bereich noch viel schneller voran als in der Wirtschaft.

**Dazu eine kurze Zwischenfrage: Wie anfällig sind eigentlich Vernetzung und Clouds für Störfälle und Hacking?**

**Beat Meier** Es gibt grundsätzliche Sicherheitsmassnahmen, die relativ simpel sind. Man sollte keine redundanten Datenbanken anlegen. Die Daten müssen über deren gesamte Lebenszeit verschlüsselt werden. Der Zugriff darf nur über Intranet/VPN erfolgen. Es ist sicherzustellen, dass keine fremden Geräte wie USB-Sticks oder Festplatten an Clients angeschlossen werden können. Zusätzlich sollte das System ein unabhängiges Auditing ermöglichen, bei dem alle Datenzugriffe analysiert und Benutzern zugeordnet werden können. Koppelt man das noch mit einem guten Monitoring, dann hat man auch die richtigen Alarmmittel, um «den Stecker» rechtzeitig zu ziehen. Also: A, die Angst vor Angriffen ist berechtigt. Aber B, man hat die Möglichkeiten, die Risiken sehr stark einzuschränken. Sollte es einem Angreifer trotzdem gelingen, an gespeicherte Daten zu gelangen, sind diese aufgrund der Verschlüsselung für ihn faktisch nutzlos. Eine absolute Sicherheit gibt es aber nicht.

**Betrachten wir Ihre Mitarbeiter. Wenn die Prozesse immer stärker digitalisiert sind, müssen Mitarbeiter deutlich mehr Fähigkeiten mitbringen als bisher.**

**Matthias Weibel** Ja, die Jobs sind viel spannender geworden. Ein Polymechaniker ist heute eigentlich eher ein Polyprogrammierer. Er betreut gleichzeitig drei, vier Aufträge und programmiert dafür drei, vier Maschinen und überwacht diese. Auf dem Markt finden Sie nicht sehr viele Leute, die diesem neuen Berufsbild a priori entsprechen. Wir bilden unsere Leute daher in unserer Lehrlingsabteilung mehrheitlich selbst aus. Ich beobachte auch, dass junge Lernende es heutzutage regelrecht erwarten, dass sie mit Robotern und Tablets arbeiten können. Sie wachsen ja damit auf.

**Beat Meier** Ich bin der Meinung, dass viel mehr Geld in die Ausbildung von Fachkräften, d.h. in die berufliche Ausbildung und in die Erweiterung von Bachelor-Programmen fliessen

muss. Wenn wir gute Fachkräfte haben, dann kommt das dem Wirtschaftsstandort Schweiz zugute und hilft uns im internationalen Wettbewerb. Ich würde es auch sehr begrüßen, wenn man in der Schweiz einen Innovationspark schaffen würde, dadurch die verschiedenen Disziplinen zusammenbringt und besonders Jungunternehmer in der Umsetzung ihrer Träume unterstützt. Ein gutes Beispiel sind die Spin-off-Aktivitäten der EPFL Lausanne, die innovative und schwierig zu kopierende Konzepte hervorbringen. Institute wie die ETH Zürich oder die EPFL Lausanne gehören zu den wichtigsten Pfeilern für Schweizer Innovationen. Und deshalb müssen wir verstehen, wie wichtig eigentlich die Politik in der ganzen Planung der Schweizer Zukunft ist. Ohne sie können wir Investitionen in Forschung und Entwicklung nicht durchbringen.

**Zusammenfassend sehen Sie also Innovation als Möglichkeit, den Wirtschaftsstandort Schweiz wieder in ruhigere Gewässer zu führen. Zurzeit mangelt es einfach noch an Finanzierungsmöglichkeiten und der politischen Unterstützung. Richtig?**

**Matthias Weibel** Ja. Innovation ist sicher ein Mittel. Es ist allerdings ein Trugschluss zu glauben, dass man in Zukunft das Engineering in der Schweiz und die Produktion zum Beispiel in Tschechien machen kann. Das funktioniert nicht, denn Engineering und Produktion müssen längerfristig beieinander sein. Wenn wir nicht wollen, dass Fertigungs- und Produkte-Know-how ins Ausland abwandert, dann müssen wir jetzt zum Werkplatz Schweiz Sorge tragen und ihn stützen. Ein Weg ist sicher, Innovationen finanziell zu fördern. Denn gerade im Anfangsbereich, im Seed Finance, fehlt sehr viel Geld. Unternehmerischer Mut wird in der Schweiz heute noch viel zu wenig finanziell unterstützt.

#### **Seed Finance**

Als Seed Finance wird die Finanzierung von Unternehmen in der Startphase (Start-ups) bezeichnet. Junge Unternehmen, die sich in der frühen Entwicklungsphase befinden, erhalten aufgrund des teilweise grossen Risikopotenzials oft keine herkömmlichen Bankkredite.

**Hans Rudolf Häfeli** Die Kostenentwicklung der letzten Jahre zwingt uns zu Aus- oder Teilauslagerungen. Eine eigene Tochtergesellschaft im Ausland wird sich, davon bin ich überzeugt, mittelfristig zu einer Konkurrentin der schweizerischen Gesellschaft entwickeln. Das ist gut so. Denn das zeigt auch immer, was an anderen Orten möglich ist. Als Unternehmer ist man immer daran, neue und bessere Lösungen zu suchen. Die Politik unterstützt jedoch zu wenig, sie hat meines Erachtens in Bezug auf den Frankenschock zu wenig getan.

**Beat Meier** Es reicht nicht, festzustellen, was falsch ist. Man muss auch immer schauen, wie man die Situation ändern

kann. Wie können wir unserer nächsten Generation eine bessere Zukunft bieten? Das geht nur über eine klare Definition unserer Zukunft in Form einer Vision.

**Matthias Weibel** Auf den Kostendruck mit Industrie 4.0 zu reagieren ist ein guter Ansatz. Aber es ist ein eher defensiver Ansatz. Innovationen oder Visionen, sich zusammenschliessen und vorwärts gehen, das ist ein proaktiver Ansatz. Genau dies braucht es jetzt.

# Risikowarnung

Jede Anlage ist mit Risiken verbunden, insbesondere in Bezug auf Wert- und Renditeschwankungen. Sind Anlagen in einer anderen Währung als Ihrer Basiswährung denominated, können Wechselkursschwankungen den Wert, den Kurs oder die Rendite nachteilig beeinflussen.

Informationen zu den mit Anlagen in die hierin behandelten Wertpapiere verbundenen Risiken finden Sie unter folgender Adresse:  
<https://research.credit-suisse.com/riskdisclosure>

Dieser Bericht kann Informationen über Anlagen, die mit besonderen Risiken verbunden sind, enthalten. Bevor Sie eine Anlageentscheidung auf der Grundlage dieses Berichts treffen, sollten Sie sich durch Ihren unabhängigen Anlageberater bezüglich notwendiger Erläuterungen zum Inhalt dieses Berichts beraten lassen. Zusätzliche Informationen erhalten Sie ausserdem in der Broschüre «Besondere Risiken im Effektenhandel», die Sie bei der Schweizerischen Bankiervereinigung erhalten.

Kurs, Wert und Ertrag der in diesem Bericht beschriebenen Wertpapiere oder Finanzinstrumente können sowohl steigen als auch fallen. Der Wert von Wertpapieren und Finanzinstrumenten unterliegt Schwankungen von Kassa- bzw. Termin- und Wechselkursen sowie der Entwicklung von wirtschaftlichen Indikatoren, der Bonität von Emittenten oder Referenz-Emittenten usw. Diese Schwankungen und Entwicklungen können sich sowohl vorteilhaft als auch nachteilig auf den Ertrag bzw. den Kurs der betreffenden Papiere oder Instrumente auswirken. Beim Kauf von Wertpapieren oder Finanzinstrumenten können Sie aufgrund von Schwankungen der Börsenkurse oder anderer finanzieller Indizes usw. einen Verlust oder einen den investierten Betrag übersteigenden Verlust erleiden. Dieses Risiko betrifft insbesondere Anleger in Wertpapiere wie beispielsweise ADRs, deren Wert von Wechselkursschwankungen beeinflusst wird.

Provisionssätze für Maklergeschäfte entsprechen den zwischen der CS und dem Anleger vereinbarten Sätzen. Bei Transaktionen, die als Abkommen zwischen selbstständigen Händlern/Kommittenten (Principal-to-principal-Basis) zwischen der Credit Suisse und dem Anleger abgeschlossen werden, entspricht der Kauf- bzw. Verkaufspreis der Gesamtvergütung. Auf Principal-to-principal-Basis durchgeführte Transaktionen, einschliesslich ausserbörslicher (OTC) Transaktionen mit Derivaten, werden als Kauf-/Geldkurs oder Verkaufs-/Briefkurs angegeben, wobei zwischen diesen Kursangaben eine Differenz (Spread) bestehen kann. Gebühren für Transaktionen werden vor dem Handel gemäss den geltenden Gesetzen und Bestimmungen vereinbart. Bitte konsultieren Sie vor einem Kauf die handelsvorbereitende Dokumentation, in der Sie eine Erläuterung der Risiken und Provisionen usw. der jeweiligen Wertpapiere oder Finanzinstrumente finden.

Bei strukturierten Wertpapieren handelt es sich um komplexe Anlageinstrumente, die typischerweise ein erhöhtes Risiko aufweisen. Diese Produkte richten sich ausschliesslich an erfahrene und informierte Anleger, die alle mit der entsprechenden Anlage verbundenen Risiken verstehen und akzeptieren. Der Marktwert strukturierter Wertpapiere wird durch wirtschaftliche, finanzielle und politische Faktoren beeinflusst (insbesondere Spot- und Forward-Zinsen sowie Wechselkurse), ebenso durch Faktoren wie Laufzeit, Marktbedingungen, Volatilität oder Bonität des Emittenten bzw. Referenzemittenten. Anleger, die den Erwerb strukturierter Produkte erwägen, sollten das betreffende Produkt eigenständig prüfen und analysieren und ihre eigenen Berater zu den mit dem geplanten Erwerb verbundenen Risiken konsultieren.

Einige der in diesem Bericht behandelten Produkte weisen ein erhöhtes Mass an Volatilität auf. Anlagen mit hoher Volatilität können plötzlich und in beträchtlichem Umfang an Wert verlieren. In diesem Fall kann es zu Verlusten kommen, wenn die Anlagen veräussert werden. Derartige Verluste können dem Wert der ursprünglichen Anlage entsprechen. Bei bestimmten Investments können die erlittenen Verluste den Wert der ursprünglichen Anlage sogar übersteigen. In einem solchen Fall müssen Sie die erlittenen Verluste durch zusätzliche Zahlungen decken. Die Rendite auf ein Investment kann fluktuieren, deshalb wird gegebenenfalls ein Teil des für die ursprüngliche Anlage gezahlten Betrags für die Zahlung der Rendite ver-

wendet. Bestimmte Investments können gegebenenfalls nicht ohne weiteres realisiert werden, und der Verkauf bzw. die Realisierung der betreffenden Instrumente kann sich als schwierig erweisen. Ebenso kann es sich als schwierig erweisen, zuverlässige Informationen zum Wert eines Investments oder den damit verbundenen Risiken zu erlangen. Bitte wenden Sie sich bei Fragen an Ihren Kundenberater.

**Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für zukünftige Ergebnisse. Provisionen, Gebühren oder andere Kosten sowie Wechselkursschwankungen können die Performance mindern.**

## Sensitivität

Die Sensitivitätsanalyse entspricht der Veränderung des Marktwerts (z. B. des Preises) eines Finanzinstruments bei einer bestimmten Veränderung eines Risikofaktors oder einer Modellannahme. Insbesondere der Marktwert eines Finanzinstruments wird durch wirtschaftliche, finanzielle und politische Faktoren beeinflusst (u. a. Spot- und Forward-Zinsen sowie Wechselkurse), ebenso durch Faktoren wie Laufzeit, Marktbedingungen, Volatilität oder Bonität des Emittenten bzw. Referenzemittenten.

## Finanzmarktrisiken

Historische Renditen und Finanzmarktszenarien sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Der Preis und der Wert der hierin erwähnten Anlagen und alle daraus resultierenden Erträge können sinken, steigen oder schwanken. Die Performance in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die künftige Wertentwicklung. Sind Anlagen in einer anderen Währung als Ihrer Basiswährung denominated, können Wechselkursschwankungen den Wert, den Kurs oder die Rendite nachteilig beeinflussen. Sie sollten, soweit Sie eine Beratung für erforderlich halten, Berater konsultieren, die Sie bei dieser Entscheidung unterstützen.

Anlagen werden möglicherweise nicht öffentlich oder nur an einem eingeschränkten Sekundärmarkt gehandelt. Ist ein Sekundärmarkt vorhanden, kann der Kurs, zu dem die Anlagen an diesem Markt gehandelt werden oder die Liquidität bzw. Illiquidität des Marktes nicht vorhergesagt werden.

## Schwellenmärkte

In Fällen, in denen sich dieser Bericht auf Schwellenmärkte bezieht, weisen wir Sie darauf hin, dass mit Anlagen und Transaktionen in verschiedenen Anlagekategorien von oder in Zusammenhang oder Verbindung mit Emittenten und Schuldnern, die in Schwellenländern gegründet, stationiert oder hauptsächlich geschäftlich tätig sind, Unsicherheiten und Risiken verbunden sind. Anlagen im Zusammenhang mit Schwellenländern können als spekulativ betrachtet werden; ihre Kurse neigen zu einer weit höheren Volatilität als die der stärker entwickelten Länder der Welt. Anlagen in Schwellenmärkten sollten nur von versierten Anlegern oder von erfahrenen Fachleuten getätigt werden, die über eigenständiges Wissen über die betreffenden Märkte sowie die Kompetenz verfügen, die verschiedenen Risiken, die solche Anlagen bergen, zu berücksichtigen und abzuwägen und ausreichende finanzielle Ressourcen zur Verfügung haben, um die erheblichen Risiken des Anlageausfalls solcher Anlagen zu tragen. Es liegt in Ihrer Verantwortung, die Risiken, die sich aus Anlagen in Schwellenmärkten ergeben, und Ihre Portfolio-Strukturierung zu steuern. Bezüglich der unterschiedlichen Risiken und Faktoren, die es bei Anlagen in Schwellenmärkten zu berücksichtigen gilt, sollten Sie sich von Ihren eigenen Beratern beraten lassen.

## Alternative Anlagen

Hedge-Fonds unterliegen nicht den zahlreichen Bestimmungen zum Schutz von Anlegern, die für regulierte und zugelassene gemeinsame Anlagen gelten; Hedge-Fonds-Manager sind weitgehend unreguliert. Hedge-Fonds sind nicht auf eine bestimmte Zurückhaltung bei Anlagen oder Handelsstrategie beschränkt und versuchen, in den unterschiedlichsten Märkten Gewinne zu erzielen, indem sie auf Fremdfinanzierung, Derivate und komplexe, spekulative Anlagestrategien setzen, die das Risiko eines Anlageausfalls erhöhen können.

Rohstofftransaktionen bergen ein hohes Mass an Risiko und sind für viele Privatanleger möglicherweise ungeeignet. Marktbewegungen können zu erheblichen Verlusten oder sogar zu einem Totalverlust führen.

Anleger in Immobilien sind Liquiditäts-, Fremdwährungs- und anderen Risiken ausgesetzt, einschliesslich konjunktureller Risiken, Vermietungsrisiken und solcher, die sich aus den Gegebenheiten des lokalen Marktes, der Umwelt und Änderungen der Gesetzeslage ergeben.

## Zins- und Ausfallrisiken

Die Werthaltigkeit einer Anleihe hängt von der Bonität des Emittenten bzw. des Garanten ab. Sie kann sich während der Laufzeit der Anleihe ändern. Bei Insolvenz des Emittenten und/oder Garanten der Anleihe ist die Anleihe oder der aus der Anleihe resultierende Ertrag nicht garantiert und Sie erhalten die ursprüngliche Anlage möglicherweise nicht oder nur teilweise zurück.

# Offenlegungen

Die Informationen und Meinungen in diesem Bericht wurden von der Abteilung Research der Division International Wealth Management der CS am angegebenen Datum erstellt und können sich ohne vorherige Mitteilung ändern. Aufgrund unterschiedlicher Bewertungskriterien können die in diesem Bericht geäusserten Ansichten über einen bestimmten Titel von Ansichten und Beurteilungen des Credit Suisse Research Department der Division Investment Banking abweichen oder diesen widersprechen.

Beiträge von Anlagestrategen sind keine Research-Berichte. Anlagestrategen gehören nicht dem CS Research Department an. Die CS verfügt über Weisungen, die sicherstellen, dass das Research Department unabhängig ist. Dies schliesst Weisungen zu Handelsbeschränkungen für bestimmte Wertschriften vor der Veröffentlichung von Research-Berichten ein. Diese Weisungen gelten nicht für Anlagestrategen.

Die CS lehnt jede Haftung für Verluste aus der Verwendung dieses Berichts ab, es sei denn, dieser Haftungsausschluss steht im Widerspruch zu einer Haftung, die sich aus bestimmten, für die CS geltenden Statuten und Regelungen ergibt. Dieser Bericht ist kein Ersatz für eine unabhängige Beurteilung. Die CS hat möglicherweise eine Handelsidee zu diesem Wertpapier veröffentlicht oder wird dies möglicherweise in Zukunft tun. Handelsideen sind kurzfristige Handlungsempfehlungen, die auf Marktereignissen und Katalysatoren basieren, wohingegen Unternehmensempfehlungen Anlageempfehlungen darstellen, die auf dem erwarteten Gesamtertrag im 6- bis 12-Monats-Horizont basieren, gemäss der Definition im Disclosure-Anhang. Da Handelsideen und Unternehmensempfehlungen auf unterschiedlichen Annahmen und Analysemethoden basieren, könnten die Handelsideen von den Unternehmensempfehlungen abweichen. Ausserdem hat die CS möglicherweise andere Berichte veröffentlicht oder wird möglicherweise Berichte veröffentlichen, die im Widerspruch zu dem vorliegenden Bericht stehen oder zu anderen Schlussfolgerungen gelangen. Diese Berichte spiegeln die verschiedenen Annahmen, Einschätzungen und Analysemethoden wider, auf denen sie basieren, und die CS ist in keiner Weise verpflichtet, sicherzustellen, dass der Empfänger Kenntnis von anderen entsprechenden Berichten erhält.

## Bestätigung der Analysten

Alle in diesem Bericht aufgeführten Analysten bestätigen hiermit, dass die in diesem Bericht geäusserten Ansichten über Unternehmen und deren Wertschriften mit ihren persönlichen Ansichten über sämtliche hier analysierten Unternehmen und Wertschriften übereinstimmen. Die Analysten bestätigen darüber hinaus, dass eine bereits erhaltene oder zukünftige Vergütung in keiner Art und Weise direkt oder indirekt mit den in diesem Bericht ausgedrückten Empfehlungen oder Ansichten in Verbindung steht.

Die in diesem Bericht erwähnten Knowledge Process Outsourcing Analysten (KPO-Analysten) sind bei der Credit Suisse Business Analytics (India) Private Limited angestellt.

## Wichtige Angaben

Die CS veröffentlicht und aktualisiert Research-Berichte/Empfehlungen in den Intervallen, die ihr angemessen erscheinen. Dabei bezieht sie sich auf Entwicklungen in den analysierten Unternehmen, im Sektor oder Markt, die für die im Bericht geäusserten Meinungen und Ansichten wesentlich sein können. Die CS veröffentlicht ausschliesslich unparteiische, unabhängige, eindeutige, faire und nicht irreführende Anlagestudien.

Der für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Credit Suisse verbindliche Code of Conduct ist online unter folgender Adresse abrufbar: [http://www.credit-suisse.com/governance/en/code\\_of\\_conduct.html](http://www.credit-suisse.com/governance/en/code_of_conduct.html)

Weitere Informationen finden Sie im Dokument «Unabhängigkeit der Finanzanalyse» unter folgender Adresse: [https://www.credit-suisse.com/legal/pb\\_research/independence\\_en.pdf](https://www.credit-suisse.com/legal/pb_research/independence_en.pdf)

Die Vergütung der für diesen Research-Bericht verantwortlichen Analysten setzt sich aus verschiedenen Faktoren zusammen, darunter aus dem Umsatz der CS. Einen Teil dieses Umsatzes erwirtschaftet die Credit Suisse im Bereich Investment Banking.

## Zusätzliche Angaben

**Vereinigtes Königreich:** Weitere Informationen zu Angaben über den Bereich Fixed Income erhalten Kunden der Credit Suisse (UK) Limited und der Credit Suisse Securities (Europe) Limited unter der Telefonnummer +41 44 333 33 99.

**Indien:** Unter der Adresse <http://www.credit-suisse.com/in/researchdisclosure> finden sich weitere Offenlegungen, die gemäss Securities And Exchange Board of India (Research Analysts) Regulations, 2014, vorgeschrieben sind. Die Credit Suisse könnte Interessen in Bezug auf die im vorliegend Bericht genannten Unternehmen haben. Die Research-Berichte der Credit Suisse sind auch unter <https://investment.credit-suisse.com/> abrufbar.

Informationen zu rechtlichen Hinweisen und Offenlegungen bezüglich der von Credit Suisse Investment Banking beurteilten Unternehmen, die in diesem Bericht erwähnt wurden, finden Sie auf der Seite «Disclosure» der Investment Banking Division unter folgender Adresse: <https://rave.credit-suisse.com/disclosures>

Weitere Informationen wie Angaben im Zusammenhang mit anderen Emittenten finden Sie auf der Seite «Disclosure» der Private Banking & Wealth Management Division unter folgender Adresse: <https://www.credit-suisse.com/disclosure>

# Allgemeiner Haftungsausschluss / Wichtige Information

Der vorliegende Bericht ist nicht für die Verbreitung an oder die Nutzung durch natürliche oder juristische Personen bestimmt, die Bürger eines Landes sind oder in einem Land ihren Wohnsitz bzw. ihren Gesellschaftssitz haben, in dem die Verbreitung, Veröffentlichung, Bereitstellung oder Nutzung dieser Informationen geltende Gesetze oder Vorschriften verletzen würde oder in dem CS Registrierungs- oder Zulassungspflichten erfüllen müssten.

In diesem Bericht bezieht sich CS auf die Schweizer Bank Credit Suisse AG oder ihre Tochter- und verbundenen Unternehmen. Weitere Informationen über die Organisationsstruktur finden sich unter folgender Adresse: <http://www.credit-suisse.com>

**KEINE VERBREITUNG, AUFFORDERUNG ODER BERATUNG** Diese Publikation dient ausschliesslich zur Information und Veranschaulichung sowie zur Nutzung durch Sie. Sie ist weder eine Aufforderung noch ein Angebot oder eine Empfehlung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertschriften oder anderen Finanzinstrumenten. Alle Informationen, auch Tatsachen, Meinungen oder Zitate, sind unter Umständen gekürzt oder zusammengefasst und beziehen sich auf den Stand am Tag der Erstellung des Dokuments. Bei den in diesem Bericht enthaltenen Informationen handelt es sich lediglich um allgemeine Marktcommentare und in keiner Weise um eine regulierte Finanzberatung bzw. Rechts-, Steuer- oder andere regulierte Finanzdienstleistungen. Den finanziellen Zielen, Verhältnissen und Bedürfnissen einzelner Personen wird keine Rechnung getra-

gen. Diese müssen indes berücksichtigt werden, bevor eine Anlageentscheidung getroffen wird. Bevor Sie eine Anlageentscheidung auf der Grundlage dieses Berichts treffen, sollten Sie sich durch Ihren unabhängigen Anlageberater bezüglich notwendiger Erläuterungen zum Inhalt dieses Berichts beraten lassen. Dieser Bericht bringt lediglich die Einschätzungen und Meinungen der CS zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments zum Ausdruck und bezieht sich nicht auf das Datum, an dem Sie die Informationen erhalten oder darauf zugreifen. In diesem Bericht enthaltene Einschätzungen und Ansichten können sich von den durch andere CS-Departments geäußerten unterscheiden und können sich jederzeit ohne Ankündigung oder die Verpflichtung zur Aktualisierung ändern. Die CS ist nicht verpflichtet sicherzustellen, dass solche Aktualisierungen zu Ihrer Kenntnis gelangen. **PROGNOSEN & SCHÄTZUNGEN** Vergangene Wertentwicklungen sollten weder als Hinweis noch als Garantie für zukünftige Ergebnisse aufgefasst werden, noch besteht eine ausdrückliche oder implizierte Gewährleistung für künftige Wertentwicklungen. Soweit dieser Bericht Aussagen über künftige Wertentwicklungen enthält, sind diese Aussagen zukunftsgerichtet und bergen daher diverse Risiken und Ungewissheiten. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Sämtliche hierin erwähnten Bewertungen unterliegen den CS-Richtlinien und -Verfahren zur Bewertung. **KONFLIKTE:** Die CS behält sich das Recht vor, alle in dieser Publikation unter Umständen enthaltenen Fehler zu korrigieren. Die Credit Suisse, ihre verbundenen Unternehmen und/oder deren Mitarbeitende halten möglicherweise Positionen oder Bestände, haben andere materielle Interessen oder tätigen Geschäfte mit hierin erwähnten Wertschriften oder Optionen auf diese Wertschriften oder tätigen andere damit verbundene Anlagen und steigern oder verringern diese Anlagen von Zeit zu Zeit. Die CS bietet den hierin erwähnten Unternehmen oder Emittenten möglicherweise in erheblichem Umfang Beratungsdienstleistungen in Bezug auf die in dieser Publikation aufgeführten Anlagen oder damit verbundene Anlagen oder hat dies in den vergangenen zwölf Monaten getan. Einige hierin aufgeführte Anlagen werden von einem Unternehmen der CS oder einem mit der CS verbundenen Unternehmen angeboten oder die CS ist der einzige Market Maker für diese Anlagen. Die CS ist involviert in zahlreiche Geschäfte, die mit dem genannten Unternehmen in Zusammenhang stehen. Zu diesen Geschäften gehören unter anderem spezialisierter Handel, Risikoarbitrage, Market Making und anderer Eigenhandel. Die CS hat mit dem Emittenten eine Vereinbarung über die Erbringung von Dienstleistungen durch Kapitalanlagegesellschaften geschlossen. **BE- STEUERUNG:** Diese Publikation enthält keinerlei Anlage-, Rechts-, Bilanz- oder Steuerberatung. Die CS berät nicht hinsichtlich der steuerlichen Konsequenzen von Anlagen und empfiehlt Anlegern, einen unabhängigen Steuerberater zu konsultieren. Die Steuersätze und Bemessungsgrundlagen hängen von persönlichen Umständen ab und können sich jederzeit ändern. **QUELLEN:** Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus oder basieren auf Quellen, die von CS als zuverlässig erachtet werden; dennoch garantiert die CS weder deren Richtigkeit noch deren Vollständigkeit. Die CS lehnt jede Haftung für Verluste ab, die aufgrund der Verwendung dieses Berichts entstehen. **WEBSITES:** Der Bericht kann Internet-Adressen oder die entsprechenden Hyperlinks zu Websites beinhalten. Die CS hat die Inhalte der Websites, auf die Bezug genommen wird, nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Inhalte, es sei denn, es handelt sich um eigenes Website-Material der CS. Die Adressen und Hyperlinks (einschliesslich Adressen und Hyperlinks zu dem eigenen Website-Material der CS) werden nur als praktische Hilfe und Information für Sie veröffentlicht, und die Inhalte der Websites, auf die verwiesen wird, sind keinesfalls Bestandteil des vorliegenden Berichts. Der Besuch der Websites oder die Nutzung von Links aus diesem Bericht oder der Website der CS erfolgen auf Ihr eigenes Risiko.

## Distribution von Research-Berichten

Sofern hier nicht anders vermerkt, wurde dieser Bericht von der Schweizer Bank Credit Suisse AG erstellt und publiziert, die der Zulassung und Regulierung durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht untersteht.

**Australien:** Dieser Bericht wird von der Credit Suisse AG, Sydney Branch (CSSB) (ABN 17 061 700 712 AFSL 226896), ausschliesslich an «Wholesale»-Kunden, definiert nach s761G des Corporations Act 2001, verteilt. CSSB übernimmt keine Gewähr, noch macht sie Zusicherungen zur Wertentwicklung der in diesem Bericht erwähnten Finanzprodukte. **Bahrain:** Dieser Bericht wird von der Credit Suisse AG, Bahrain Branch, verteilt, die über eine Zulassung der Central Bank of Bahrain (CBB) als Investment Firm Category 2 verfügt und von dieser reguliert wird. Die Adresse der Credit Suisse AG, Bahrain Branch, lautet Level 22, East Tower, Bahrain World Trade Centre, Manama, Königreich Bahrain. **Deutschland:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch die Credit Suisse (Deutschland) AG, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassen ist und reguliert wird. **Dubai:** Diese Informationen werden von der Credit Suisse AG (DIFC Branch) verteilt, die über eine ordnungsgemässe Lizenz der Dubai Financial Services Authority (DFSA) verfügt und unter deren Aufsicht steht. Finanzprodukte oder Finanzdienstleistungen in diesem Zusammenhang richten sich ausschliesslich an professionelle Kunden oder Vertragsparteien gemäss Definition der DFSA und sind für keinerlei andere Personen bestimmt. Die Adresse der Credit Suisse AG (DIFC Branch) lautet Level 9 East, The Gate Building, DIFC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate. **Frankreich:** Dieser Bericht wird von der Credit Suisse (Luxembourg) S.A., Succursale en France, verteilt, die von der Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) als Anlagendienstleister zugelassen ist. Die Credit Suisse (Luxembourg) S.A., Succursale en France, wird von der Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution und der Autorité des Marchés Financiers überwacht und reguliert. **Gibraltar:** Dieser Bericht wird von der Credit Suisse (Gibraltar) Limited vertrieben. Die Credit Suisse (Gibraltar) Limited ist eine unabhängige Gesellschaft, die zu 100% im Besitz der Credit Suisse ist. Sie untersteht der Regulierung der Gibraltar Financial Services Commission. **Guernsey:** Dieser Bericht wird von der Credit Suisse (Channel Islands) Limited verteilt, einem rechtlich unabhängigen Unternehmen, das in Guernsey unter der Nummer 15197 und unter der Anschrift Helvetia Court, Les Echelons, South Esplanade, St Peter Port, Guernsey, eingetragen ist. Die Credit Suisse (Channel Islands) Limited ist zu 100% im Besitz der Credit Suisse AG. Sie wird von der Guernsey Financial Services Commission überwacht. Der jeweils aktuelle testierte Jahresabschluss ist auf Anfrage erhältlich. **Hongkong:** Der vorliegende Bericht wird in Hongkong von der Credit Suisse AG, Hong Kong Branch, herausgegeben. Die Credit Suisse AG, Hong Kong Branch, ist als «Authorized Institution» der Aufsicht der Hong Kong Monetary Authority unterstellt und ist ein eingetragenes Institut nach Massgabe der «Securities and Futures Ordinance» (Chapter 571 der gesetzlichen Vorschriften Hongkongs). **Indien:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch die Credit Suisse Securities (India) Private Limited (CIN-Nr. U67120MH1996PTC104392), die vom Securities and Exchange Board of India als Researchanalyst (Registrierungsnr. INH 00001030), als Portfoliomanager (Registrierungsnr. INP000002478) und als Börsenmakler (Registrierungsnr. INB230970637; INF230970637; INB010970631; INFO10970631) unter der folgenden Geschäftsadresse beaufsichtigt wird: 9th Floor, Ceejay House, Dr.A.B. Road, Worli, Mumbai - 18, Indien, Telefon +91-22 6777 3777. **Italien:** Dieser Bericht wird in Italien einerseits von der Credit Suisse (Italy) S.p.A., einer gemäss italienischem Recht gegründeten und registrierten Bank, die der Aufsicht und Kontrolle durch die Banca d'Italia und CONSOB untersteht, sowie andererseits von der Credit Suisse AG, einer Schweizerischen Bank mit Lizenz zur Erbringung von Bank- und Finanzdienstleistungen in Italien, verteilt. **Japan:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse Securities

(Japan) Limited, Financial Instruments Dealer, Director-General of Kanto Local Finance Bureau (Kinsho) No.66, Mitglied der Japan Securities Dealers Association, Financial Futures Association of Japan, Japan Investment Advisers Association und Type II Financial Instruments Firms Association, ausschliesslich in Japan verteilt. Credit Suisse Securities (Japan) Limited wird diesen Bericht nicht ausserhalb Japans verteilen oder in Länder ausserhalb Japans weiterleiten. **Jersey:** Der Vertrieb des vorliegenden Berichts erfolgt durch die (Channel Islands) Limited, Jersey Branch, die von der Jersey Financial Services Commission hinsichtlich der Durchführung von Anlagegeschäften beaufsichtigt wird. Die Geschäftsadresse der Credit Suisse (Channel Islands) Limited, Jersey Branch, in Jersey lautet: TradeWind House, 22 Esplanade, St Helier, Jersey JE4 5WU. **Libanon:** Der Vertrieb des vorliegenden Berichts erfolgt durch die Credit Suisse (Lebanon) Finance SAL (CSLF), ein Finanzinstitut, das durch die Central Bank of Lebanon (CBL) reguliert wird und unter der Lizenzierungsnummer 42 als Finanzinstitut eingetragen ist. Für die Credit Suisse (Lebanon) Finance SAL gelten die gesetzlichen und regulatorischen Bestimmungen der CBL sowie die Gesetze und Entscheidungen der Capital Markets Authority of Lebanon (CMA). Die CSLF ist eine Tochtergesellschaft der Credit Suisse AG und gehört zur Credit Suisse Group (CS). Die CMA übernimmt keinerlei Verantwortung für die im vorliegenden Bericht enthaltenen inhaltlichen Informationen, wie z.B. deren Richtigkeit oder Vollständigkeit. Die Haftung für den Inhalt dieses Berichts liegt beim Herausgeber, seinen Direktoren oder anderen Personen, wie z.B. Experten, deren Meinungen mit ihrer Zustimmung Eingang in diesen Bericht gefunden haben. Darüber hinaus hat die CMA auch nicht beurteilt, ob die hierin erwähnten Anlagen für einen bestimmten Anleger oder Anlegertyp geeignet sind. Anlagen in Finanzmärkte können mit einem hohen Ausmass an Komplexität und Risiko einhergehen und sind möglicherweise nicht für alle Anleger geeignet. Die CSLF prüft die Eignung dieser Anlage auf Basis von Informationen, die der Anleger der CSLF zugestellt hat, und in Übereinstimmung mit den internen Richtlinien und Prozessen der Credit Suisse. Es gilt als vereinbart, dass sämtliche Mitteilungen und Dokumentationen der CS und/oder der CSLF in Englisch erfolgen bzw. abgefasst werden. Indem er einer Anlage in das Produkt zustimmt, bestätigt der Anleger, dass er gegen die Verwendung der englischen Sprache nichts einzuwenden hat. **Luxemburg:** Dieser Bericht wird von der Credit Suisse (Luxembourg) S.A. verteilt. Diese ist eine luxemburgische Bank, die über eine Zulassung der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) verfügt und von dieser reguliert wird. **Österreich:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch CREDIT SUISSE (LUXEMBOURG) S.A. Zweigniederlassung Österreich. Die Bank ist eine Niederlassung von CREDIT SUISSE (LUXEMBOURG) S.A., ein ordnungsgemäss zugelassenes Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Sie unterliegt ferner der finanzmarktrechtlichen Aufsicht der luxemburgischen Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), 110, route d'Arlon, L-2991 Luxemburg, Grossherzogtum Luxemburg und der österreichischen Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA), Otto-Wagner Platz 5, A-1090 Wien. **Katar:** Diese Information wird von der Credit Suisse (Qatar) L.L.C verteilt, die über eine Bewilligung der Aufsichtsbehörde für den Finanzplatz Katar (QFCRA) verfügt und von dieser reguliert wird (QFC Nr. 00005). Alle Finanzprodukte oder Finanzdienstleistungen im Zusammenhang mit diesem Bericht sind nur für Geschäftskunden oder Vertragspartner (wie in den Regeln und Vorschriften der Aufsichtsbehörde für den Finanzplatz Katar (QFCRA) definiert) zugänglich. Zu dieser Kategorie gehören auch Personen mit einem liquiden Vermögen von über USD 1 Mio., die eine Einstufung als Geschäftskunden wünschen und die über genügend Kenntnisse, Erfahrung und Verständnis des Finanzwesens verfügen, um sich an solchen Produkten und/oder Dienstleistungen zu beteiligen. **Singapur:** Dieser Bericht wurde zur Verteilung in Singapur ausschliesslich an institutionelle Anleger, zugelassene

Anleger und erfahrene Anleger (wie jeweils in den Financial Advisers Regulations definiert) erstellt und herausgegeben und wird von der Credit Suisse AG, Singapore Branch, auch an ausländische Anleger (gemäss Definition in den Financial Advisers Regulations) verteilt. Die Credit Suisse AG, Singapore Branch, ist gemäss den Bestimmungen der Vorschrift 32C der Financial Advisers Regulations berechtigt, Berichte, die durch ihre ausländischen oder verbundenen Unternehmen erstellt wurden, zu verteilen. Für Fragen, die sich aus diesem Bericht ergeben oder die damit in Verbindung stehen, wenden sich Leser aus Singapur bitte an die Credit Suisse AG, Singapore Branch, unter +65-6212-2000. In Bezug auf Finanzberatungsdienstleistungen, die Sie von der Credit Suisse AG, Singapore Branch, erhalten, entbindet Ihr Status als institutioneller Anleger, zugelassener Anleger, erfahrener Anleger oder ausländischer Anleger die Credit Suisse AG, Singapore Branch, von der Verpflichtung bestimmte Anforderungen des Financial Advisers Act, Chapter 110 in Singapur (das «FAA»), der Financial Advisers Regulation sowie der entsprechenden Hinweise und Richtlinien, die hierzu erlassen wurden, zu erfüllen. **Spanien:** Dieser Bericht wird in Spanien von der Credit Suisse AG, Sucursal en España, verteilt. Diese ist ein durch die Banco de España autorisiertes Unternehmen (Registernummer 1460). **Thailand:** Der Vertrieb des vorliegenden Berichts erfolgt durch die Credit Suisse Securities (Thailand) Limited, die von der Securities and Exchange Commission, Thailand, beaufsichtigt wird und unter der Adresse 990 Abdulrahim Place Building, 27/F, Rama IV Road, Silom, Bangrak, Bangkok, Tel. 0-2614-6000, eingetragen ist. **Vereinigtes Königreich:** Dieser Bericht wurde von der Credit Suisse (UK) Limited und der Credit Suisse Securities (Europe) Limited herausgegeben. Die Credit Suisse Securities (Europe) Limited und die Credit Suisse (UK) Limited verfügen beide über eine Zulassung der Prudential Regulation Authority und stehen unter der Aufsicht der Financial Conduct Authority und Prudential Regulation Authority. Sie sind der Credit Suisse zugehörige, aber rechtlich unabhängige Gesellschaften. Der Schutz privater Kunden durch die Financial Conduct Authority und/oder Prudential Regulation Authority gilt nicht für Investments oder Dienstleistungen, die durch eine Person ausserhalb des Vereinigten Königreichs angeboten werden. Das Financial Services Compensation Scheme gilt nicht, wenn der Emittent seine Verpflichtungen nicht erfüllt. Sofern es im Vereinigten Königreich verteilt wird oder zu Auswirkungen im Vereinigten Königreich führen könnte, stellt dieses Dokument eine von der Credit Suisse (UK) Limited genehmigte Finanzwerbung dar. Die Credit Suisse (UK) Limited ist durch die Prudential Regulation Authority zugelassen und wird hinsichtlich der Durchführung von Anlagegeschäften im Vereinigten Königreich durch die Financial Conduct Authority und die Prudential Regulation Authority beaufsichtigt. Der eingetragene Geschäftssitz der Credit Suisse (UK) Limited ist Five Cabot Square, London, E14 4QR. Bitte beachten Sie, dass die Vorschriften des britischen Financial Services and Markets Act 2000 zum Schutz von Privatanlegern für Sie nicht gelten und dass Sie keinen Anspruch auf Entschädigungen haben, die Anspruchsberechtigten («Eligible Claimants») im Rahmen des britischen Financial Services Compensation Scheme möglicherweise zur Verfügung gestellt werden. Die steuerliche Behandlung hängt von der individuellen Situation des einzelnen Kunden ab und kann sich künftig ändern.

**USA: WEDER DIESER BERICHT NOCH KOPIEN DAVON DÜRFEN IN DIE VEREINIGTEN STAATEN VERSANDT, DORTHIN MITGENOMMEN ODER AN US-PERSONEN ABGEGEBEN WERDEN (IM SINNE DER REGULIERUNGSVORSCHRIFTEN GEMÄSS US SECURITIES ACT VON 1933. IN SEINER GÜLTIGEN FASSUNG).**

Das vorliegende Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung der Credit Suisse weder vollständig noch auszugsweise vervielfältigt werden. Copyright © 2016 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

16C031A\_R

## Weitere Publikationen von Credit Suisse Economic Research



### Monitor Schweiz

3. Quartal 2016

Der Monitor Schweiz analysiert und prognostiziert die Entwicklung der Schweizer Wirtschaft.

19. September 2016



### Immobilienmonitor Schweiz

3. Quartal 2016

Der Immobilienmonitor bietet dreimal jährlich ein Update aller immobilienrelevanten Marktentwicklungen und ergänzt damit die jährlichen Fundamentalanalysen und Spezialthemen der Credit Suisse Immobilienstudie.

29. September 2016



### Branchenmonitor

3. Quartal 2016

Der Branchenmonitor beschreibt quartalsweise die aktuelle Situation und den konjunkturellen Ausblick der wichtigsten Schweizer Branchen.

4. Oktober 2016



### NAB Regionalstudie Aargau 2016

Die NAB Regionalstudie untersucht aktuelle Themen zur Aargauer Wirtschaft. Dieses Jahr stehen die Industrie und ihre aktuellen Herausforderungen im Vordergrund.

26. Oktober 2016



### Global Monitor

4. Quartal 2016

Der Global Economic Monitor gibt einen Überblick unserer Erwartungen für die wichtigsten Volkswirtschaften und diskutiert aktuelle volkswirtschaftliche Themen.

Oktober 2016



### Retail Outlook 2017

Die jährliche Studie zum Schweizer Detailhandel zeigt die konjunkturellen Perspektiven für die Branche und aktuelle Herausforderungen auf. Im diesjährigen Schwerpunktthema untersuchen wir den Effekt des Wettbewerbs auf das Verkaufstellennetz.

4. Januar 2017

Die nächste KMU-Studie erscheint im September 2017.  
Abonnieren Sie unsere Publikationen direkt bei Ihrem Kundenberater.