



---

# Die Unternehmensgespräche der SNB-Delegierten: Ziele und Methode

Hans-Ueli Hunziker und Attilio Zanetti<sup>1</sup>

Der direkte Informationsaustausch der SNB mit Unternehmen hat eine lange Tradition. Er bildet eine optimale Ergänzung zu den übrigen verfügbaren Wirtschaftsdaten und erlaubt der SNB, besser zu verstehen, mit welchen Herausforderungen die Wirtschaft konfrontiert ist. Möglichst genaue Informationen über die Wirtschaftslage und die Wirtschaftsaussichten bilden die Grundlage für die Ausgestaltung der Geldpolitik.

Die Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte vertreten die SNB in den Regionen und führen regelmässige Gespräche mit Unternehmen. Für die Erhebung und die Auswertung der Informationen aus diesen Gesprächen stützt sich die SNB seit 2010 auf einen strukturierten Ansatz. Dieser stellt ein einheitliches Vorgehen sicher und ermöglicht eine systematische Analyse der Informationen in qualitativer sowie quantitativer Hinsicht. Die Ergebnisse dieser Gespräche stellt die Nationalbank der Öffentlichkeit regelmässig auf ihrer Website und in ihrem Quartalsheft in zusammengefasster Form zur Verfügung.

Diese Studie beschreibt den verwendeten Ansatz.

---

<sup>1</sup> Die Autoren danken Carlos Lenz, Patrick Muhl, Robert Oleschak, Enzo Rossi, Martin Schlegel, Fabio Sonderer und Jacqueline Thomet für ihre wertvollen Kommentare.

## 1. EINLEITUNG

Die Geldpolitik der Schweizerischen Nationalbank (SNB) ist darauf ausgerichtet, die Preisstabilität unter Berücksichtigung der konjunkturellen Entwicklung zu gewährleisten. Das Direktorium der SNB führt quartalsweise eine vertiefte Beurteilung der wirtschaftlichen Lage zur Festlegung des geldpolitischen Kurses durch. Um die Geldpolitik optimal zu gestalten, ist die SNB auf möglichst genaue Informationen über die Wirtschaftslage und die Wirtschaftsaussichten angewiesen.

Die SNB stützt sich dabei auf unterschiedliche Quellen und Instrumente. Einerseits verwendet sie für ihre Analyse zahlreiche offizielle Statistiken und öffentlich verfügbare Umfragen von Forschungsinstituten und Wirtschaftsverbänden. Andererseits erkundigt sie sich im Hinblick auf ihre vierteljährliche Standortbestimmung in regelmässigen Gesprächen direkt bei Unternehmen über die neusten Entwicklungen.

Der direkte Informationsaustausch der SNB mit Unternehmen hat eine lange Tradition. Bereits kurz nach ihrer Gründung 1907 begann sie diesen Informationskanal zu nutzen. Über die Jahrzehnte hat sie an diesem Prinzip festgehalten: Nach wie vor erachtet die SNB Gespräche mit Unternehmen als eine optimale Ergänzung zu den übrigen verfügbaren Wirtschaftsdaten. Insbesondere erlaubt ihr dieser Austausch, besser zu verstehen, mit welchen Herausforderungen die Wirtschaft konfrontiert ist.

Die Art und Weise, wie die SNB die Informationen aus der Unternehmenswelt sammelt, konsolidiert und auswertet, hat sich jedoch im Lauf der Zeit gewandelt. Heute sind die acht Delegierten der SNB für regionale Wirtschaftskontakte dafür zuständig, Gespräche mit Unternehmen zu führen und die SNB in den Regionen zu vertreten. Dabei stützen sie sich seit 2010 auf einen strukturierten Leitfaden. Dieser stellt ein einheitliches Vorgehen sicher und ermöglicht eine systematische Auswertung der Informationen in qualitativer sowie quantitativer Hinsicht. Die Ergebnisse dieser Gespräche stellt die Nationalbank der Öffentlichkeit regelmässig auf ihrer Website und in ihrem Quartalsheft in zusammengefasster Form zur Verfügung, namentlich mit den Publikationen «Konjunktursignale» und «Sonderbeiträge» sowie mit Zeitreihen.<sup>1</sup>

Diese Studie dokumentiert die Methodologie für die Erhebung und Auswertung der Informationen aus den Unternehmensgesprächen der SNB-Delegierten. Sie wird in ihrer Online-Fassung inskünftig bei wesentlichen Änderungen jeweils aufdatiert.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Die «Konjunktursignale» sind Teil des Quartalshefts der SNB. Sonderbeiträge sind je nach Umfang in die «Konjunktursignale» integriert oder als separate Publikation abrufbar, vgl. [www.snb.ch](http://www.snb.ch), Rubrik Die SNB\Regionale Wirtschaftskontakte\Publikationen.

Die publizierten Zeitreihen aus den Unternehmensgesprächen sind erhältlich im SNB-Datenportal, vgl. [www.snb.ch](http://www.snb.ch), Rubrik Statistiken\Datenportal der SNB.

<sup>2</sup> Vgl. [www.snb.ch](http://www.snb.ch) Rubrik Die SNB\Regionale Wirtschaftskontakte\Publikationen.

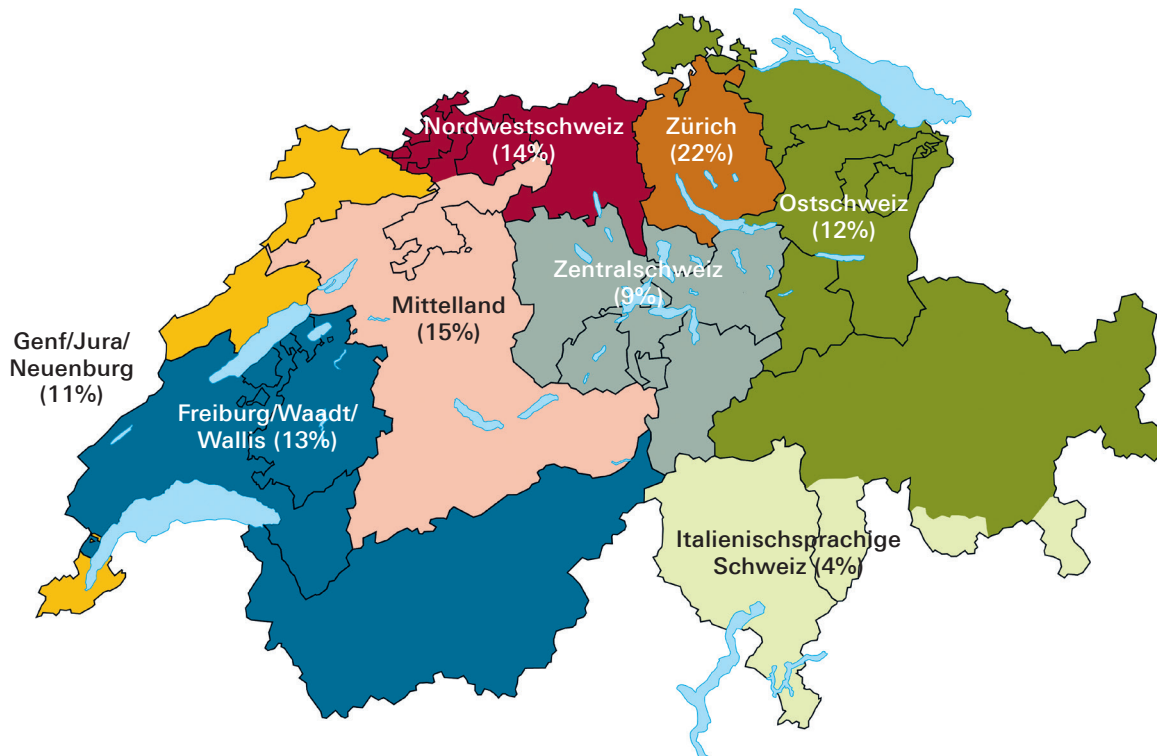


Abbildung 1: Die Regioneneinteilung und ihre wirtschaftliche Bedeutung

## 2. DIE REGIONALE PRÄSENZ DER SNB

Die SNB unterhält ein Netz von acht Vertretungen in den Regionen Genf-Jura-Neuenburg, Freiburg-Waadtl-Wallis, Mittelland, Zürich, Nordwestschweiz, Ostschweiz, Zentralschweiz und in der italienischsprachigen Schweiz. Die Regionen sind in wirtschaftlicher Hinsicht nicht gleich gross. Die Regioneneinteilung erklärt sich historisch aus den dezentralen Strukturen, die früher für die Bargeldversorgung des Landes relevant waren. Im Laufe der Zeit wurde die Einteilung aber so an die Bedürfnisse der Wirtschaftsbeobachtung angepasst, dass diese Grössenunterschiede tendenziell geringer wurden. Sprachliche und geografische Gegebenheiten bilden aber weiterhin ein wesentliches Merkmal der Einteilung. Abbildung 1 zeigt die acht Regionen und in Klammern den Anteil der einzelnen Regionen am Bruttoinlandprodukt (BIP).

In jeder dieser Regionen ist die Nationalbank von einem oder einer Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte vertreten. Die Delegierten gehören der Organisationseinheit «Konjunktur» im Bereich «Volkswirtschaft» an, dem insbesondere die Konjunkturanalyse und die Vorbereitung der geldpolitischen Entscheidung obliegen. Die Vertretungen der SNB befinden sich bei den beiden Sitzen Bern und Zürich sowie in Basel, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern und St. Gallen.

In ihrer Doppelfunktion als Botschafter und Beobachter der SNB erläutern die Delegierten die Geldpolitik im Dialog mit den lokalen Wirtschaftsakteuren und Behörden und verfolgen vor Ort die Konjunktorentwicklung. Dies erfolgt in erster Linie über regelmässige, vertiefte Gespräche mit den Firmenleitungen. Zudem werden die Delegierten in ihrer Aufgabe von einem regionalen Wirtschaftsbeirat unterstützt.

### Regionale Wirtschaftsbeiräte

In jeder der acht Wirtschaftsregionen verfügt die SNB über einen regionalen Wirtschaftsbeirat (RWB). Dieser setzt sich je nach Grösse und Wirtschaftsstruktur der Region aus drei bis vier lokalen Unternehmern oder Managern zusammen, die der Bankrat der SNB wählt. Die Beiräte haben den Auftrag, zuhanden des Direktoriums der Nationalbank die Wirtschaftslage und die Auswirkungen der Geldpolitik in ihrer Region zu beurteilen. Sie unterstützen die Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte (SNB-Delegierte) in ihrer Aufgabe, die wirtschaftliche Entwicklung vor Ort zu beobachten und die Geldpolitik der SNB zu erläutern. In die regionalen Wirtschaftsbeiräte werden Persönlichkeiten mit unternehmerischer Erfahrung und ausgewiesenen Kenntnissen ihrer Wirtschaftsbranche gewählt. Auf-

## 3. ZIEL UND INHALTE DER UNTERNEHMENSGESPRÄCHE

Ziel der Unternehmensgespräche ist es, quartalsweise eine möglichst aktuelle, präzise und differenzierte Einschätzung der Lage und der Aussichten der Schweizer Wirtschaft zu erhalten. Sie ermöglichen einerseits einen umfassenden Einblick in den aktuellen Geschäftsgang der betreffenden Unternehmen. Andererseits erlauben sie, die Perspektiven mit ihren Chancen und Risiken aus Sicht der Unternehmen zu beurteilen (vgl. Hunziker und Zanetti, 2015). Über die Aggregation dieser Informationen aus den verschiedenen Gesprächen erhält die SNB jeweils ein Bild der gesamten Wirtschaftslage aus Sicht der Unternehmen.

In der Regel finden die Gespräche beim Unternehmen statt und dauern etwa neunzig Minuten. Die Gesprächspartner sind Vertreter der Geschäftsleitung, typischerweise der CEO oder der CFO. Die Diskussion führen die SNB-Delegierten anhand des einheitlichen Gesprächsleitfadens. Dieses strukturierte Vorgehen erlaubt es der SNB, die Informationen aus den verschiedenen Regionen und Branchen systematisch zusammenzutragen und auszuwerten.

Der Leitfaden ist kein Fragebogen, den die Unternehmen selber ausfüllen. Es obliegt den Delegierten, die in der Diskussion erhaltenen Informationen einzuordnen. Der Leitfaden setzt sich aus offenen und geschlossenen Fragen zusammen. Sie decken verschiedene Aspekte der betriebswirtschaftlichen Entwicklung ab: Umsätze, Preise, Margen, Produktionskapazitäten, Personalpolitik, Investitionspläne. Darüber hinaus werden die Gesprächspartner auch auf ihre persönlichen Inflationserwartungen angesprochen. Wo nötig, wird nach der Entwicklung realer, d. h. preisbereinigter Grössen, gefragt. Zudem werden die Gesprächspartner gebeten, bei ihrer Beurteilung mögliche Saisoneffekte auszuschliessen.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Für die meisten Zeitreihen ist es deshalb nicht nötig, zusätzlich eine Saisonbereinigung mit einem statistischen Verfahren durchzuführen. Eine Ausnahme bilden spezifisch in der Branche der Bauwirtschaft die Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorquartal sowie die Kapazitätsauslastung.

grund ihrer Funktion sind sie nicht nur in der Lage, über ihre eigene Unternehmung sachkundig zu informieren. Ihr Beziehungsnetz ermöglicht ihnen darüber hinaus auch einen guten Überblick über die regionale Wirtschaftsentwicklung. Die SNB-Delegierten treffen sich vierteljährlich mit ihren Wirtschaftsbeiräten zur vertieften Beurteilung der regionalen Wirtschaftslage und erläutern dabei auch die Geldpolitik der SNB. Die im Austausch mit den Wirtschaftsbeiräten erhaltenen Informationen ergänzen und vervollständigen das Bild, das die Delegierten aus den Unternehmensgesprächen über die regionale Konjunkturlage erhalten. In Ausnahmefällen können die Delegierten auch Unternehmen der regionalen Wirtschaftsbeiräte direkt in ihre Unternehmensgespräche einbeziehen.

Die Gespräche beginnen mit einem kurzen Rückblick auf den Geschäftsverlauf der jüngsten Vergangenheit, bevor der aktuelle Geschäftsgang und die Aussichten für die kommenden Quartale eingehend erörtert werden.

Die geschlossenen Fragen können entweder mit vordefinierten qualitativen Einschätzungen bzw. mit einer Zahl (im Fall der Inflationserwartungen oder der Lohnerhöhungen) beantwortet werden. Zu jeder Frage bzw. zu jeder Einschätzung können immer auch Kommentare festgehalten werden, beispielsweise über Faktoren, welche die Nachfrage treiben, oder über Ereignisse, die zu einer Margenveränderung geführt haben.

Die offenen Fragen behandeln unter anderem spezifische Chancen, Risiken oder Probleme. Auch hier lässt der Leitfaden Raum für ergänzende Bemerkungen. Ferner werden Grundinformationen zur Firma wie die Anzahl Mitarbeitende, der Exportanteil am Umsatz und die Aufteilung der Fakturierungswährungen erfasst.

Ein weiteres Ziel des Dialogs mit den Unternehmen ist es, diesen zu ermöglichen, Fragen und Einschätzungen zur Geldpolitik der SNB zu äussern. Bei Bedarf nutzt die SNB dieses Kontaktnetz auch für die Erörterung von Spezialthemen.

Auch im Ausland stützen sich zahlreiche Zentralbanken auf ein regionales Kontaktnetz zur Sammlung von Konjunkturinformationen bei Firmen. Sie haben mit ähnlichen Ansätzen wertvolle Erfahrungen gemacht.<sup>4</sup> Das Beige Book der US Federal Reserve Bank – um nur ein Beispiel zu nennen –, das auf Umfragen der verschiedenen Distrikt-Notenbanken beruht, ist auch für Finanzmarktteilnehmer seit Jahrzehnten eine Referenz.<sup>5</sup>

4 Siehe z. B. Eckersley und Webber (1997), Martin (2004), Ellis und Pike (2005), Kallum et al. (2005), Brekke und Halvorsen (2009) sowie Hokkanen et al. (2012).

5 Siehe Armesto et al. (2009).

## Spezialthemen

Die Struktur des Gesprächsleitfadens bleibt von Quartal zu Quartal grundsätzlich unverändert. Unternehmensgespräche sind indessen ein sehr flexibles Instrument. Insbesondere bieten sie bei Bedarf die Möglichkeit, nebst den Standardfragen punktuell auch Spezialthemen anzusprechen und zu vertiefen.

So wurden beispielsweise die Auswirkungen der Aufwertung des Schweizer Frankens und die Reaktionen der Firmen erörtert (2010, 2011 und 2015). Ein weiteres Spezialthema betraf die Folgen der Annahme der Mas-

## 4. ERFASSUNGSPERIODEN, STICHPROBENSTRUKTUR UND UNTERNEHMENSPROFILE

### 4.1. ERFASSUNGSPERIODEN

Wie erwähnt, nimmt das Direktorium der SNB zur Festlegung des geldpolitischen Kurses jeweils gegen Ende jedes Quartals eine vertiefte Beurteilung der wirtschaftlichen Lage vor. Entsprechend werden jährlich vier Gesprächsrunden der SNB-Delegierten mit den Unternehmen durchgeführt. Diese dauern jeweils rund sieben Wochen und werden zwei Wochen vor den geldpolitischen Lagebeurteilungen abgeschlossen.

### 4.2. STICHPROBENSTRUKTUR UND UNTERNEHMENSPROFILE

In jeder Umfragerunde führen die Delegierten je 30 Gespräche. Insgesamt liefern somit in jedem Quartal rund 240 Gespräche aus allen Regionen Informationen. Nur im dritten Quartal werden die Gespräche auf 208 reduziert, da potenzielle Gesprächspartner ferienbedingt begrenzter verfügbar sind.

Die Teilnahme an den Gesprächen ist für die Unternehmen freiwillig. Dennoch ist die Zusagequote mit über 90% sehr hoch. Im Fall von Absagen oder Verschiebungen von Gesprächsterminen auf ein Folgequartal ergänzen die Delegierten die Informationen mit andern Unternehmen derselben Branche, sodass immer eine vollständige Stichprobe gewährleistet ist.

Wichtig für den Zugang zu den Unternehmen ist die Vertraulichkeit, mit der die SNB die erhaltenen Informationen behandelt. Sie ist der Grund dafür, dass die Unternehmen, die sich an den Gesprächen beteiligt haben, nicht quartalsweise genannt werden. Die Nationalbank veröffentlicht aber jeweils in der Dezember-Ausgabe ihres Quartalshefts eine Liste aller Unternehmen, die während des Jahres an den Gesprächen teilgenommen und der Bekanntgabe ihres Namens zugestimmt haben.

seneinwanderungsinitiative (2014). In der Form gezielter Gespräche wurden ferner mit den betreffenden Branchenvertretern die Absatzprobleme in der Automobil- bzw. deren Zulieferindustrie aufgrund neu eingeführter Teststandards diskutiert (2018).

Je nach Dringlichkeit bietet sich zudem die Möglichkeit, Spezialthemen telefonisch mit den Unternehmern zu besprechen. In dieser Form wird beispielweise versucht, den Verlauf des Weihnachtsgeschäfts im Detailhandel möglichst zeitnah einzuschätzen.



Die Stichproben sollen die Wirtschaftsstruktur der Schweiz, gemessen an den Wertschöpfungs- und Beschäftigungsanteilen der Branchen,<sup>6</sup> möglichst repräsentativ widerspiegeln. Allerdings werden die öffentliche Verwaltung und die Landwirtschaft als nicht marktgetriebene Branchen grundsätzlich ausgeklammert. Die Struktur der Stichproben wird in folgenden vier Schritten festgelegt:

1) Branchenselektion: Branchen werden berücksichtigt, sofern sie eine wirtschaftliche Bedeutung – gemessen am Anteil des BIP und der Beschäftigung – von durchschnittlich mindestens 1% aufweisen oder die Wertschöpfung eine Korrelation von mindestens 0,5 mit der BIP-Entwicklung erreicht.<sup>7</sup> Für diese Evaluation werden Mehrjahresdurchschnitte aus der Wertschöpfungs- bzw. Beschäftigungsstatistik des Bundesamts für Statistik verwendet.

Tabelle 1

**STRUKTUR DER STICHPROBE NACH HAUPTBRANCHEN**

	Branche	%
<b>Industrie</b>	Metallerzeugung und -bearbeitung	6
	Präzisionsinstrumente inkl. Uhren	8
	Maschinenbau/Elektro	8
	Herstellung Gummi-/Kunststoff-/Glaswaren	3
	Chemie/Pharma	3
	Übrige Industrie	8
	Bauwirtschaft	7
<b>Dienstleistungen</b>	Fahrzeughandel	2
	Detailhandel	4
	Grosshandel	8
	Transporte/Logistik/Lagerei	5
	Gastgewerbe	8
	IT/Telekom	4
	Banken	6
	Versicherungen, übrige Finanzdienstleistungen	3
	Rechts-, Steuerberatung/Wirtschaftsprüfung	7
	Vermietung von Sachen/Personalvermittlung/Reisebüros	5
Übrige Dienstleistungen	5	
<b>Total</b>		<b>100</b>

6 Branchenstruktur gemäss allgemeiner Systematik der Wirtschaftszweige des Bundesamts für Statistik (Noga 2008).

7 So wird beispielsweise im aktuellen Raster die Branche des Fahrzeughandels berücksichtigt, weil ihre wirtschaftliche Bedeutung gemessen am BIP- bzw. Beschäftigungsanteil je rund 2% erreicht. Die Textil- und Bekleidungsbranche, deren BIP- bzw. Beschäftigungsanteile weniger als 1% ausmachen, wird hingegen berücksichtigt, weil die Korrelation ihrer Wertschöpfung mit dem BIP rund 0,7 beträgt. Die Branche Verlagswesen/Rundfunkveranstalter erfüllt hingegen keines der beiden Auswahlkriterien und wird deshalb nicht berücksichtigt.

2) Gewichtung der Branchen: Die SNB ist an einem Signal über die aggregierten konjunkturellen Fluktuationen interessiert. Aus diesem Grund werden gewisse Branchen aufgrund der Stärke ihrer zyklischen Schwankungen – gemeint ist eine Wertschöpfung, die eine besonders hohe bzw. niedrige Korrelation mit dem BIP aufweist – in den Stichproben etwas über- bzw. untervertreten.<sup>8</sup> Pro Branche werden in jedem Quartal maximal 20 Unternehmensgespräche durchgeführt. Dieses Kriterium stellt sicher, dass die Besuche auf möglichst viele verschiedene Branchen verteilt werden können.

Aus diesen beiden Schritten ergibt sich ein nationaler Raster mit einer Anzahl vorgegebener Besuche pro Branche. Diese landesweite Struktur der Stichprobe bleibt über die Quartale konstant. Die prozentuale Aufteilung der Besuche auf die Hauptbranchen ist in Tabelle 1 dargestellt.

3) Aufteilung auf die Regionen: Ausgehend vom nationalen Raster wird die Anzahl der pro Branche durchzuführenden Unternehmensbesuche den acht Regionen zugeteilt. Dazu werden Informationen aus dem Betriebs- und Unternehmensregister (BUR)<sup>9</sup> des Bundesamts für Statistik über die geografische Verteilung der Unternehmen pro Branche verwendet. Den Regionen werden die Firmenbesuche gemäss der Anzahl vorhandener Unternehmen pro Branche zugeteilt. Je grösser die relative Bedeutung einer Branche in einer Region ist, desto mehr Firmenbesuche werden der Region für diese Branche zugeteilt. Dies führt dazu, dass beispielsweise Unternehmen aus der Pharmabranche nicht nur in der Region Nordwestschweiz, wo diese absolut zu den bedeutendsten Branchen zählt, sondern auch in anderen Regionen besucht werden.

8 Branchen mit Übervertretung (in Klammern: Nogaklasse/n): Herstellung von Textilien, Bekleidung (13–15), Herstellung von Gummi, Kunststoffwaren, Glas, Keramik (22–23), Metallerzeugung und -bearbeitung (24–25), Präzisionsinstrumente, Uhren (26), Maschinenbau (28), Herstellung von Möbeln, sonstige Waren (31–33), Gastronomie (56).

Branchen mit Untervertretung: Herstellung von Nahrungs-, Futter- und Genussmitteln (10–12), Mineralölverarbeitung und Herstellung chemischer Erzeugnisse (19–20), Detailhandel (47), Lagerei und Erbringung von Verkehrsdienstleistungen (52), Gesundheitswesen (86), Kreative, künstlerische und unterhaltende Tätigkeiten (90–93), Interessenvertretungen (94–96).

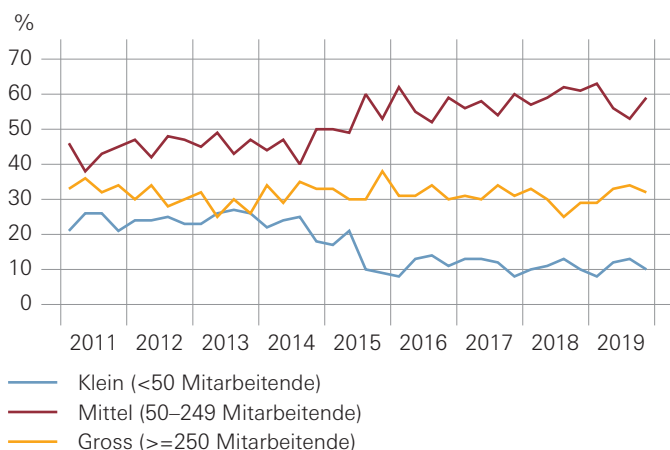
9 Seit Januar 2019 neu Swiss Business Enterprise Register (SBER).

4) Auswahl der Unternehmen: Ausgehend von den acht regionalen Rastern treffen die einzelnen Delegierten die konkrete Unternehmensauswahl, gestützt auf ihre im Lauf der Jahre entstandene regionale Datenbank. Darüber hinaus zieht das Bundesamt für Statistik zuhanden der Delegierten pro Region und Quartal zufällig drei Unternehmen aus vorgegebenen Branchen aus dem Unternehmensregister. So kann ein gewisses Zufallselement in die Stichprobe eingebracht werden. Diese Ziehungen tragen aber auch dazu bei, die Kenntnisse über die Unternehmenslandschaft laufend zu erweitern. In der Stichprobe berücksichtigte Unternehmen haben in der Regel mindestens 50 Mitarbeitende. In einigen Regionen und Branchen muss diese Regel aber flexibel gehandhabt werden, um mit genügend Unternehmen Gespräche führen zu können.

Grafik 1 zeigt, wie sich die Anteile nach Firmengrösse in den letzten Jahren entwickelten. Gezielt wurde im Verlauf der Zeit weniger Gewicht auf kleinere Unternehmen gelegt. Im Vergleich zur landesweiten Unternehmenslandschaft sind kleine Unternehmen deshalb deutlich untergewichtet. Der Fokus auf mittlere und grosse Unternehmen ist eine notwendige Konsequenz der begrenzten Stichprobe. Aus der Grafik ist ferner ersichtlich, dass die Anteile der drei Grössenkategorien im Zeitablauf schwanken.

Grafik 1

#### ANTEILE DER UNTERNEHMENSGESPRÄCHE NACH FIRMENGRÖSSE



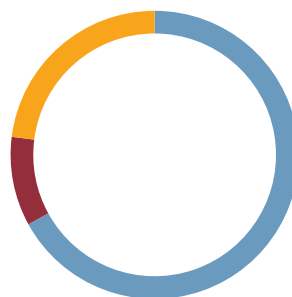
Quelle: SNB

Im Gegensatz zur festgelegten Mindestgrösse der Unternehmen gibt es keine explizite Vorgabe für den Anteil von exportorientierten Unternehmen in den Stichproben. Diese Anteile ergeben sich als Folge der möglichst repräsentativen Stichprobenstruktur. Sie unterliegen im Zeitablauf nur geringfügigen Schwankungen. Grafik 2 zeigt die durchschnittliche Verteilung der Unternehmen nach ihrem Exportanteil.

Ein weiteres wesentliches Charakteristikum der Unternehmensgespräche der SNB ist, dass die ausgewählten Unternehmen in jedem Quartal ändern. Die Belastung für die einzelnen Unternehmen kann so in Grenzen gehalten werden. Ein Teil der Stichprobe stützt sich auf Unternehmen, die bereits in der Vergangenheit regelmässig besucht worden sind. Kein Unternehmen wird aber mehr als einmal jährlich für ein Gespräch angefragt. Die meisten wiederkehrenden Besuche finden mit einem Zeitabstand von durchschnittlich sechs Quartalen statt. In jedem Quartal finden auch etliche Erstbesuche von Unternehmen statt. Ihr Anteil schwankte in den letzten Jahren zwischen 20% und 40%.

Grafik 2

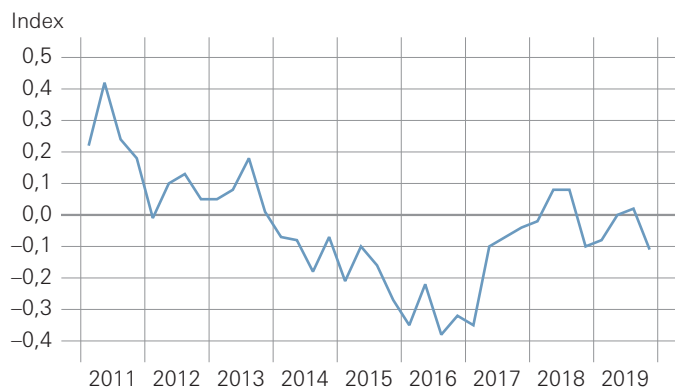
#### UNTERNEHMEN IN DEN STICHPROBEN NACH EXPORTANTEIL IN %



— Gering (0–33%) **67**  
 — Mittel (34–66%) **10**  
 — Hoch (67–100%) **23**

Quelle: SNB

## KAPAZITÄTSAUSLASTUNG



Aktuelle Auslastung der technischen Kapazitäten bzw. der betrieblichen Infrastrukturen im Vergleich zu einem normalen Niveau. Ein positiver (negativer) Indexwert signalisiert, dass die Auslastung höher (tiefer) als normal ist.  
Quelle: SNB

## 5. AUSWERTUNG UND DARSTELLUNG

Die Ergebnisse jedes Unternehmensgesprächs werden elektronisch erfasst. Die anschliessende Auswertung stützt sich sowohl auf die Antworten zu den geschlossenen Fragen als auch auf die Textinformationen zu den offenen Fragen und auf die Kommentare.

Bei den geschlossenen Fragen werden die Antworten auf einer qualitativen fünfstufigen Skala erfasst. Anschliessend werden ihnen quantitative Werte zugeordnet. Die numerische Skala läuft von  $-2$  bis  $+2$ . Die numerische Umwandlung der Antworten sieht – am Beispiel der Frage zur Kapazitätsauslastung – wie folgt aus:

*Wie schätzen Sie die gegenwärtige Auslastung der technischen Kapazitäten bzw. der Infrastruktur ein (abgesehen von spezifischen Saisonfaktoren)?*

- |   |              |
|---|--------------|
| – Deutliche Überauslastung                  | → Wert: $+2$ |
| – Leichte Überauslastung                    | → Wert: $+1$ |
| – Normale oder annähernd normale Auslastung | → Wert: $0$  |
| – Leichte Unterauslastung                   | → Wert: $-1$ |
| – Deutliche Unterauslastung                 | → Wert: $-2$ |

Der Fokus der Auswertung liegt auf der landesweiten gesamtwirtschaftlichen Perspektive. Die Aggregation der quantitativen Informationen erfolgt, indem für jede Frage innerhalb einer bestimmten Branche der Durchschnitt sämtlicher Antwortwerte berechnet wird. Die Werte für die drei Hauptsektoren<sup>10</sup> – Dienstleistungen, Industrie und Bauwirtschaft – entstehen ebenfalls aufgrund des einfachen Durchschnittes der Ergebnisse aus den dazugehörigen Branchen. Die errechneten Mittelwerte pro Sektor werden mit dem entsprechenden Sektor-Anteil am BIP zu einem nationalen Indexwert hochgerechnet.

Diese Informationen lassen sich wie in Grafik 3 darstellen. Sie zeigt am Beispiel der Kapazitätsauslastung den zeitlichen Verlauf der Mittelwerte der Antworten für die Gesamtwirtschaft. Positive bzw. negative Indexwerte signalisieren eine Auslastung, die im Vergleich zu dem, was die Unternehmen als eine Normalauslastung betrachten, höher bzw. tiefer ist.

Die im Quartalsheft der Nationalbank publizierten «Konjunktursignale» fassen die Ergebnisse aus den Unternehmensgesprächen zusammen. Nebst der dargelegten numerischen Auswertung enthalten sie – gestützt auf die in den Gesprächen festgehaltenen Kommentare – auch anekdotische Informationen, die zum besseren Verständnis des Gesamtbildes beitragen.

<sup>10</sup> In den «Konjunktursignalen» werden primär Entwicklungen in diesen Hauptsektoren kommentiert. Darüber hinaus geht die Analyse fallweise auf einzelne Branchen ein.

## 6. SCHLUSSFOLGERUNGEN

Die Unternehmensgespräche der SNB-Delegierten für regionale Wirtschaftskontakte stützen sich auf einen strukturierten Ansatz. Dieser Ansatz erlaubt es, die erhaltenen Informationen zu einem Gesamtbild für die Schweizer Wirtschaft zusammenzufügen und darüber hinaus den zahlreichen anekdotischen Elementen Rechnung zu tragen.

Im Gegensatz zu den offiziellen Statistiken beruhen die von den SNB-Delegierten gesammelten Informationen auf einer verhältnismässig kleinen Stichprobe. Ein wichtiger Vorteil ist aber ihre raschere Verfügbarkeit. Zudem unterliegen die gewonnenen Zeitreihen keinen Revisionen. Die aus den Gesprächen gewonnenen Erkenntnisse ermöglichen auch aufschlussreiche Quervergleiche mit den modellgestützten Konjunkturanalysen. Sie tragen so auch dazu bei, solche Analysen entweder zu erhärten oder zu relativieren.

Die Unternehmensgespräche der SNB-Delegierten bilden somit aus geldpolitischer Sicht ein höchst wertvolles Instrument für die Einschätzung der Wirtschaftslage. Aus institutioneller Perspektive leisten sie zudem einen wichtigen Beitrag zum Verständnis der Aufgaben und Tätigkeit der SNB.

### Anhang: Literaturverzeichnis

Armesto, Michelle T., Ruben Hernandez-Murillo, Michael T. Owyang and Jeremy Piger (2009), Measuring the Information Content of the Beige Book: A Mixed Data Sampling Approach, *Journal of Money, Credit and Banking*, 41 (1), S. 35–55.

Bundesamt für Statistik (BFS) (2016), Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige (Noga), Oktober.

Bundesamt für Statistik (BFS), Beschäftigte nach Vollzeitäquivalenten und Wirtschaftsabteilungen, div. Jahrgänge.

Bundesamt für Statistik (BFS), Marktwirtschaftliche Unternehmen nach Wirtschaftsabteilungen und Grössenklasse, div. Jahrgänge.

Bundesamt für Statistik (BFS), Produktionskonto nach Branchen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, div. Jahrgänge.

Bundesamt für Statistik (BFS), Statistik der Unternehmensstruktur STATENT, div. Jahrgänge.

Brekke, Henriette, and Kaj W. Halvorsen, (2009), Norges Bank's regional network: fresh and useful information, *Norges Bank Penger og Kredit*, 2.

Eckersley, Phil, and Pamela Webber, (1997), The Bank's regional Agencies, *Bank of England, Quarterly Bulletin*, November.

Ellis, Colin, and Tim Pike, (2005), Introducing the Agents' scores, *Bank of England, Quarterly Bulletin*, Winter.

Federal Reserve, Beige Book, Vgl. <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/beige-book-default.htm>

Hokkanen, Jyry, Tore Melin and Alexander Nilson, (2012), The Riksbank's business survey – a quick indicator of economic activity, *Sveriges Riksbank, Economic Review*, 3.

Hunziker, Hans-Ueli und Attilio Zanetti, (2015), Die Delegierten der Nationalbank messen den Puls der Wirtschaft, *Die Volkswirtschaft*, 5.

Kallum, Jan-Reinert, Maja Björnstad Sjatil and Kjersti Haugland (2005), Norges Bank's regional network, *Norges Bank, Economic Bulletin*, Q3.

Martin, Monica, The Bank of Canada's Business Outlook Survey, (2004), *Bank of Canada, Review*, Spring.

Schweizerische Nationalbank (2019), Konjunktursignale, *Schweizerische Nationalbank, Quartalsheft*, 4.



## IMPRESSUM

### Herausgeberin

Schweizerische Nationalbank  
Volkswirtschaft  
Börsenstrasse 15  
Postfach 8022 Zürich

### Gestaltung

Interbrand AG, Zürich

### Satz und Druck

Neidhart+Schön Group AG, Zürich

### Gedrucktes Quartalsheft:

Gedruckte Ausgaben können als  
Einzelexemplare oder im Abonnement  
kostenlos bezogen werden bei:  
Schweizerische Nationalbank, Bibliothek  
Postfach, CH-8022 Zürich  
Telefon: +41 (0)58 631 11 50  
Fax: +41 (0)58 631 50 48  
E-Mail: library@snb.ch

In gedruckter Form erscheint das Quartalsheft  
auf Deutsch (ISSN 1423-3789),  
Französisch (ISSN 1423-3797)  
und Italienisch (ISSN 2504-3544).



### Elektronisch ist das Quartalsheft abrufbar auf:

Deutsch: [www.snb.ch](http://www.snb.ch), Publikationen,  
Ökonomische Publikationen,  
Quartalsheft (ISSN 1662-2588)  
Französisch: [www.snb.ch](http://www.snb.ch), Publications,  
Publications économiques,  
Bulletin trimestriel (ISSN 1662-2596)  
Englisch: [www.snb.ch](http://www.snb.ch), Publications,  
Economic publications,  
Quarterly Bulletin (ISSN 1662-257X)  
Italienisch: [www.snb.ch](http://www.snb.ch), Pubblicazioni,  
Pubblicazioni economiche,  
Bollettino trimestrale (ISSN 2504-480X)

### Internet

[www.snb.ch](http://www.snb.ch)

### Urheberrecht/Copyright ©

Die Schweizerische Nationalbank (SNB) respektiert sämtliche  
Rechte Dritter namentlich an urheberrechtlich schützbar  
en Werken  
(Informationen bzw. Daten, Formulierungen und Darstellungen,  
soweit sie einen individuellen Charakter aufweisen).

Soweit einzelne SNB-Publikationen mit einem Copyright-Vermerk  
versehen sind (© Schweizerische Nationalbank/SNB, Zürich/Jahr  
o.Ä.), bedarf deren urheberrechtliche Nutzung (Vervielfältigung,  
Nutzung via Internet etc.) zu nicht-kommerziellen Zwecken einer  
Quellenangabe. Die urheberrechtliche Nutzung zu kommerziellen  
Zwecken ist nur mit der ausdrücklichen Zustimmung der SNB  
gestattet.

Allgemeine Informationen und Daten, die von der SNB ohne  
Copyright-Vermerk veröffentlicht werden, können auch ohne  
Quellenangabe genutzt werden.

Soweit Informationen und Daten ersichtlich aus fremden Quellen  
stammen, sind Nutzer solcher Informationen und Daten verpflichtet,  
allfällige Urheberrechte daran zu respektieren und selbst ent-  
sprechende Nutzungsbefugnisse bei diesen fremden Quellen  
einzuholen.

### Haftungsbeschränkung

Die SNB bietet keine Gewähr für die von ihr zur Verfügung gestellten  
Informationen. Sie haftet in keinem Fall für Verluste oder Schäden,  
die wegen Benutzung der von ihr zur Verfügung gestellten Informa-  
tionen entstehen könnten. Die Haftungsbeschränkung gilt insbe-  
sondere für die Aktualität, Richtigkeit, Gültigkeit und Verfügbarkeit  
der Informationen.

© Schweizerische Nationalbank, Zürich/Bern 2019