

Gesellschaft und Statistik

lustat

AKTUELL

KONJUNKTUR

Trotz guter Geschäfte kaum neue Arbeitsplätze
Detailhandel: Mehr Umsatz
Interviews mit drei Luzerner Detaillisten
Industrie entwickelt sich gut
Branchen im Überblick
Bauwirtschaft stützt Konjunktur noch immer
Gaststätten auf Aufholjagd
Vermischtes: Der Kanton Luzern erhält ein Statistikgesetz

2006/NR. 01

Trotz guter Geschäfte kaum neue Arbeitsplätze

Die Luzerner Wirtschaft zeigt ein günstiges Erscheinungsbild. Bei über der Hälfte der Industriebetriebe ist die Produkte-Nachfrage gut. Die Arbeitsauslastung in der Baubranche ist noch immer hoch. Und die Restaurateure können wieder mehr Gäste in guter Kauflaune bewirten. Ein Wermutstropfen bleibt allerdings: Neue Arbeitsplätze wurden bislang kaum geschaffen.

Auftragsbestände, Produktion und Bestellungseingänge der Luzerner Industrie befinden sich fast wieder auf dem hohen Niveau der Jahrtausendwende. Betrieben mit Absatzmärkten ausserhalb Europas lief es einmal mehr besonders gut. Der

Euroraum hingegen zeigt noch eine schwache Dynamik, hier konnten die Luzerner Firmen ihre Wettbewerbsposition kaum verbessern. Im Vergleich zum Vorjahresquartal nahmen gemäss der Aussenhandelsstatistik der Eidgenössischen

Zollverwaltung die Ausfuhren in Schweizer Franken aus Luzern um 2,86 Prozent zu. Aber auch wer nicht exportierte, hatte wieder bessere Karten. Die binnenorientierten Firmen beurteilten ihre Geschäftslage insgesamt als befriedigend.

Weltenbummlerin am Bahnhof Luzern



Wohnbau boomt weiter

Die Befürchtungen der Baugeschäfte bewahrheiteten sich nicht: weiterhin gehen viele neue Aufträge ein. Der Arbeitsvorrat reicht bis in den Monat Mai hinein. Zurzeit befinden sich 2'991 Wohnungen im Bau und für 990 weitere wurde eine Baubewilligung erteilt. Neben dem Export und dem Konsum ist die Bauwirtschaft ein tragendes Element der guten konjunkturellen Entwicklung.

Mehr Touristen

Im vierten Quartal waren die Luzerner Hotelbetten mit gut 40 Prozent ansprechend ausgelastet. Nach den einheimischen Touristinnen und Touristen logierten Deutsche am häufigsten in Luzern. Immer beliebter wird Luzern bei Gästen aus anderen europäischen Ländern, wie die Zuwachsraten bei den Logiernächten zeigen. Auch Personen aus Südamerika, den Golf-Staaten, Indien und westasiatischen Ländern buchen in Luzern immer häufiger ein Hotelzimmer. Die Besucherzahlen aus China (rund 3'000 Ankünfte und 3'300 Logiernächte) und den USA (rund 6'000 Ankünfte und 12'000 Logiernächte) bewegten

sich in ähnlichem Rahmen wie im vierten Quartal 2003.

Endlich wieder bessere Ergebnisse erzielten die Gaststättenbetreiber in Luzern und in der gesamten Schweiz. Sie verzeichneten im 4. Quartal mehr Absatz als im Vorjahresquartal. Dieser Trend wird nach Einschätzungen der Wirte auch die nächsten drei Monate anhalten.

Detailhandelsumsätze steigen

Im Detailhandel steigen die Umsätze seit Monaten. Die Geschäftslage wird aber noch immer nur von den mittelgrossen und grossen Unternehmen als befriedigend oder gut bezeichnet. Nicht zuletzt dank der verbesserten Konsumentenstimmung sind die Detaillisten aller Grössenklassen jedoch zuversichtlich fürs laufende Semester.

Zurückhaltung auf dem Arbeitsmarkt

Die Luzerner Arbeitslosenquote ist im Dezember saisonbedingt um 0,1 Prozent auf 3,2 Prozent angestiegen (5'960 Personen). Im Schweizer Vergleich schneidet Luzern wiederum gut ab (Schweiz: 3,8 Prozent). Obwohl immer mehr Branchen gute

Geschäftsergebnisse erzielen und ihre Produktionspläne expansiv ausrichten, haben erst wenige vor, mehr Personal einzustellen. Beim Amt für Wirtschaft und Arbeit (wira) wurden im November 7,5 und im Dezember 9,5 Prozent weniger offene Stellen registriert als in den jeweiligen Vormonaten.

Prognosen für das laufende Jahr sind positiv

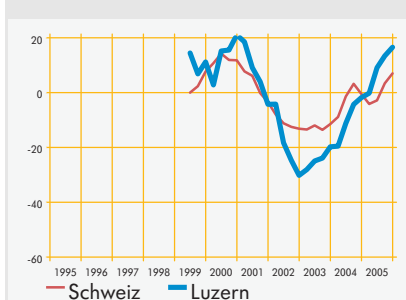
Im Umfeld eines angenehmen weltwirtschaftlichen Klimas entwickelte sich die Schweizer Wirtschaft im vierten Quartal erneut positiv. Gemäss dem Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) soll sich das Wachstum auch im laufenden Jahr fortsetzen.

Es wird sich nach den einschlägigen Prognosen jedoch nicht beschleunigen, sich aber verstärkt positiv auf den Arbeitsmarkt auswirken. Aufgrund der sich stabil entwickelnden Konjunktur hat die Nationalbank im Dezember das Zielband für den Dreimonatslibor um 0,25 Prozentpunkte erhöht. Die Geldpolitik bleibt dennoch expansiv und unterstützt den Aufschwung. ■

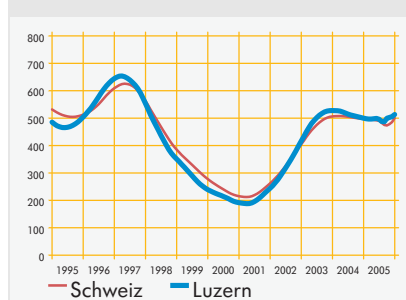
KOF-Konjunkturumfrage

Die Industrieumfrage der KOF/ETH basiert auf monatlichen und vierteljährlichen Erhebungen bei leitenden Persönlichkeiten von Industriebetrieben. Die Antworten aus einer Firma werden mit deren Beschäftigungszahl gewichtet. Die Antworten aller Firmen werden zu Produktgruppen und Branchen zusammengefasst. Die meisten Fragen sind qualitativer Natur (Antworten: höher, gleich, tiefer). Aus dem Saldo zwischen den Prozentanteilen der (+) und (-) Antworten resultiert die überwiegende Tendenz der erfragten Grösse. Die Umfragen für das Baugewerbe, Gastgewerbe und den Detailhandel entsprechen in der Methodik der Industrieumfrage. Zur Abschwächung der Zufallschwankungen werden in den Grafiken in der Regel saisonbereinigte Daten mit regressionsanalytisch ermittelten Randwerten dargestellt.

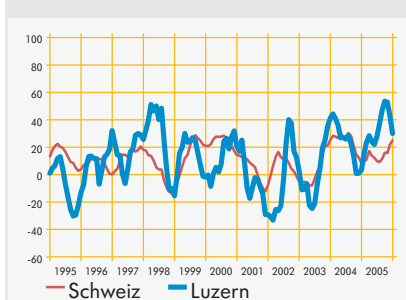
Industrie: Wettbewerbsposition ausserh. EU



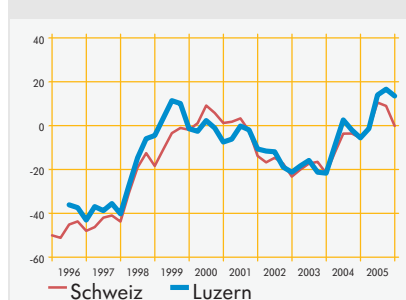
Arbeitslose, gleit. Durchschnitt über 12 Mte



Exportanteil 67 - 100%: geplante Produktion



Baugewerbe: Auftragsbestände (Beurteilung)



Mehr Umsatz im Detailhandel

In Luzern wurde im Dezember mit einem Plus von 3,9 Prozent zum fünften Mal in Folge mehr umgesetzt als in den entsprechenden Vorjahresmonaten. Luzern folgt damit dem positiven Schweizer Trend. 30 Prozent der Detaillisten bezeichneten die Geschäftslage im Dezember als gut. Zu Beginn des Quartals wurde die Situation noch negativ beurteilt. Übers ganze Quartal betrachtet fiel die Ertragslage deshalb nicht besser aus als im Vorquartal.

Kleine Läden mit Schwierigkeiten

Je grösser die Läden, desto besser laufen die Geschäfte. Betriebe mit weniger als 15 Beschäftigten können ausser beim Umsatz kaum Positives berichten: Im Weihnachtsmonat verzeichneten per Saldo 8,1 Prozent von ihnen weniger Kunden als im Dezember 2004; die Waren blieben in den Lagern liegen. 40 Prozent der Kleinhändler mussten Ertragseinbussen hinnehmen. Ganz anders die grossen Detaillisten: kein einziger Betrieb meldete weniger Erträge. 80 Prozent bezeichneten ihre Geschäftslage im Dezember als befriedigend oder gut.

Starke Umsatzsteigerung bei Getränken

Im Bereich Food stieg der Umsatz innert Jahresfrist um 6,4 Prozent. Zu diesem guten Ergebnis führte insbesondere der Zuwachs bei den Getränken (+12,2 Prozent), aber auch bei den Lebensmitteln wurde mehr Umsatz erzielt (+4,4 Prozent). Etwas geringer als bei den Getränken und den Lebensmitteln fielen die Umsatzsteigerungen im Bereich Nonfood aus (+2,3 Prozent). Die stärkste Zunahme wurde hier im vierten Quartal durchgehend mit Wohnungseinrichtungen (+8,1 Prozent) erzielt. Einbussen verzeichneten die Warengruppen „Ge-



Fotoagentur Ex-Press/E. T. Studhalter

Die Luzerner Detailhändler steigerten den Getränkeumsatz

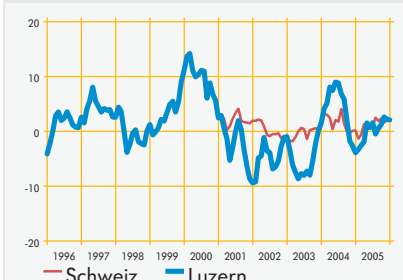
sundheit, Körperpflege, Schönheit“ und „persönliche Ausstattung“.

Mehr Konsum erwartet

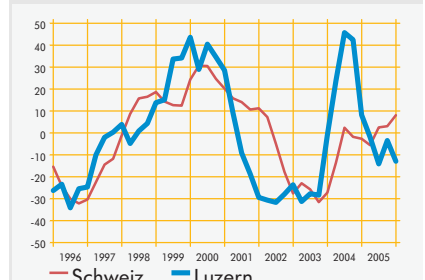
Die guten Ergebnisse der grossen Betriebe in den letzten Quartalen könnten sich bald auf die Beschäftigungssituation auswirken: Gute ein Drittel hat vor, die Belegschaft aufzustocken. In mittelgrossen und kleinen Läden hingegen wird die Beschäftigtenzahl gleich bleiben oder sogar leicht abnehmen. Rund 40 Prozent von ihnen rechnen mit

einem weiteren Umsatzrückgang. Dennoch sind sie grösstenteils optimistisch und erwarten, dass sich ihre Geschäftslage in den nächsten sechs Monaten nicht verschlechtern wird. Auch der Index der Konsumentenstimmung des Staatssekretariats für Wirtschaft lässt die Aussichten positiv erscheinen, denn im Januar 2006 zeigte er erstmals wieder nach oben (+2 Punkte). ■

Detailhandel: Umsatz im Vergl. zum VJM in %



Detailhandel: Ertragslage im Vergl. zum VQ



Im Detailhandel nachgefragt

Betriebe hinter den Zahlen: LUSTAktuell hat bei drei Vertretern der Detailhandelsbranche den Puls gefühlt: bei der AMAG Luzern, Bucherer AG Luzern und beim Wohncenter Räber in Hitzkirch.

Franz Pfoster, Direktor der AMAG Luzern, Ebikon

„Die letzten Jahre waren eine echte Herausforderung“

Die Konjunkturindikatoren weisen seit einiger Zeit wieder nach oben. Spürt die Automobilbranche dies auch?

Ja, die letzten Monate stimmen zuversichtlich. Dennoch: Die Kunden sind weiterhin noch eher zurückhaltend. Ein Autokauf ist nach dem Hauskauf in der Regel die zweitgrösste Investition.

Wie zeigt sich das vorsichtige Kundenverhalten?

Die Autos werden heute länger gefahren. Vor fünf Jahren lag das durchschnittliche Alter des Gesamtschweizer Fahrzeugparks bei fünf, heute bei acht Jahren. Das hat einerseits damit zu tun, dass die Autos länger gefahren werden können, weil sie schlicht besser geworden sind; andererseits hat das Auto als Prestige-Objekt an Bedeutung verloren: Die finanzielle Sicherheit zählt heute für die Leute mehr als ein neues Auto vor der Tür.

Steigen die Leute vermehrt vom Mittelklassewagen auf den Kleinwagen um?

Nein, wer auf Grund der Familiengrösse einen Mittelklassewagen braucht, kauft ihn auch.

Zeigt sich ein Trend hin zum Kauf von Occasionen?

Nein, Neuwagenkäufer bleiben in der Regel Neuwagenkäufer. Das Gleiche zeigt sich bei den Occasionen. Die Absatzzahlen bei den Gebrauchtwagen sind in Ebikon in den letzten 10 Jahren, unabhängig von der Konjunktur, konstant geblieben.



Direktor Franz Pfoster der AMAG Luzern im Beratungsgespräch mit einem Kunden in der Filiale Ebikon

Im letzten Jahr wurden landesweit mehr als 3 Prozent weniger neue Personenwagen in Verkehr gesetzt. Wie war die Situation bei Ihnen?

Die vergangenen vier Jahre waren für das Garagengewerbe eine echte Herausforderung. Trotz des schwierigen Marktumfelds konnte die AMAG Luzern jedoch ansprechende Resultate abliefern. Auch wenn die Marktlage sich wieder positiv entwickelt, bleibt das Garagengewerbe generell einem harten Wettbewerbsdruck ausgesetzt.

Das heisst, Sie sind einem gewissen Preisdruck ausgeliefert?

Die Preise im Neuwagengeschäft sind seit mehreren Jahren stabil. Preiserhöhungen wurden mit Mehrstattungen ausgeglichen. Was die Preise und Margen von der Fabrikation bis zum Handel jedoch teilweise massiv unter Druck setzt, sind Überproduktionen.

Wie zeigt sich die Beschäftigungslage?

Wir mussten aus wirtschaftlichen Gründen kein Personal abbauen. Offenheit und Flexibilität gegenüber den MitarbeiterInnen haben dazu beigetragen. Mit der Eröffnung einer neuen Filiale in Kriens werden wir im Jahre 2007 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen.

Was haben die August-Unwetter letztes Jahr in Ihrem Betrieb ausgelöst?

Unsere zwei Betriebe in Emmen und Emmenbrücke wurden zum Teil direkt von den Unwettern betroffen und konnten mehrere Tage ihre Garage nicht offen halten. Die grossen Schäden haben sich natürlich auch kurzfristig positiv auf Verkaufszahlen im Autohandel ausgewirkt, mussten doch viele Leute wieder ein neues Auto kaufen. ■

Josef Williner, Direktor der BUCHERER AG, Schwanenplatz 5, Luzern

„Man ist wieder bereit, sich selber zu verwöhnen“

Nehmen Sie in der Schmucksparte auch eine verbesserte Konsumentenstimmung wahr?

Ja, auch wir haben die positive Konsumentenstimmung in den letzten Monaten gespürt. Nebst den Touristen gönnt sich auch die Schweizer Kundschaft wieder etwas. Wir stellen einen grossen Nachholbedarf fest. Man ist wieder bereit, sich selber zu verwöhnen oder andere zu beschenken.

Hat sich dies im Weihnachtsgeschäft niedergeschlagen?

Wir konnten ein sehr gutes Weihnachtsgeschäft verbuchen. Neben dem Schmuck bestand eine besondere Nachfrage nach hochwertigen Uhren wie Rolex, IWC sowie unserer Marke Carl F. Bucherer.

Gönnen sich die Leute auch wieder teureren Schmuck?

Die Nachfrage nach gehobenem Schmuck ist gut: Diamantschmuck, Exklusivitäten wie den DIZZLER-Ring (Drehring mit seitlich gefassten Diamanten, Red.), aber auch Perlen. Ebenfalls vermehrt gefragt sind individuelle Einzelanfertigungen.

Touristen sind für Sie ein wichtiges Kundensegment, aber doch auch ein eher instabiles?

Ja, werden irgendwo auf der Welt wieder Terroranschläge verübt oder es passieren Natur-Katastrophen, macht sich das sofort im Ausbleiben von Touristen bemerkbar. Ein Nachteil ist auch, dass wir in Europa eine Insel sind. Dies hat zur Folge, dass die Touristen extra für die Schweiz ein zweites Visum benötigen, was wiederum mit zusätzlichen Kosten verbunden ist. Aus diesem Grund meiden viele Touristen die Schweiz, was sich jedoch mit dem Beitritt zum Schengen-Abkommen ändern wird.



Uhrenverkauf in den anlässlich der chinesischen Neujahrswoche geschmückten Ausstellungensräumen von BUCHERER am Schwanenplatz, Luzern

Welche Touristengruppen sind für Sie besonders wichtig?

Bucherer am Schwanenplatz ist sowohl auf den Individual-Tourismus als auch auf den Gruppen-Tourismus ausgerichtet. Grundsätzlich jedoch sind für uns alle Touristengruppen wichtig, vor allem Touristen aus Asien und den USA. Die jährliche Zunahme an Kunden aus der Volksrepublik China ist bereits seit zwei bis drei Jahren beträchtlich. Nach den Schweizer Kunden gehören die Chinesen zusammen mit den Thailändern und den Hong-Kong-Chinesen bereits zur zweit wichtigsten Kundengruppe.

Wie beurteilen Sie Ihre Geschäftslage im Vergleich zu den vergangenen Jahren und was erwarten Sie von der Zukunft?

Selbstverständlich bewegen wir uns nicht mehr auf dem gleichen Niveau wie in den Zeiten der Hochkonjunktur. Im letzten Jahr durften wir aber ein moderates Wachstum verbuchen.

Zur Frage der Zukunft: Wir erachten die Aussichten als positiv, das heisst wir rechnen mit einem moderaten jährlichen Wachstum.

Wie entwickeln sich die Einkaufspreise?

Im Schmuckbereich wird der steigende Goldkurs zu Anpassungen bei den Preisen führen, dafür erhöht sich aber auch der Gegenwert. Ausserdem spielt die Dollar-Entwicklung für uns eine wichtige Rolle; bei einem tiefen Dollarkurs sind wir nicht immer konkurrenzfähig.

Wie sieht die Beschäftigungssituation aus?

Sie bewegt sich in etwa auf dem Niveau der letzten Jahre. Als Fachgeschäft stehen wir für eine gute, kompetente Beratung, das heisst Qualität und Kontinuität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben für uns absolute Priorität, zudem investieren wir sehr viel in die Ausbildung. Wir reagieren also nicht direkt auf die Umsatzentwicklung, wie dies möglicherweise der

übrige Detailhandel tut; die Basis bleibt gleich. Schwankungen gibt es nur bei der Beschäftigung von Teilzeitangestellten. Dies hängt von der saisonalen Entwicklung und der Anzahl Touristen ab.

Was ist der Standortvorteil von Luzern?

Neben der einmaligen Lage von Luzern -Vierwaldstättersee und Berge in einem Blickfeld - finden die Kunden innerhalb eines Radius von 200 Metern alle namhaften Uhrenmarken bei Bucherer, Omega-Store,

Gübelin sowie Embassy. Wir sind das Tor zur „Shopping-Boutique“ in Luzern. Ausserdem hat der Standort Schweiz einen Vorteil: die Uhr dort zu kaufen, wo sie hergestellt wurde - nämlich in der Schweiz - bedeutet dem Kunden noch immer sehr viel. ■

Jeanine Räber, Marketingleiterin des Wohn-Center Räber in Hitzkirch

„Wir bauen vermehrt auf Qualität statt Quantität“

Gemäss Bundesamt für Statistik haben die Detailhandelsumsätze in den letzten Monaten zugenommen. Nehmen Sie auch eine Belebung wahr?

Ja, die Kundenfrequenz ist seit Ende August merklich angestiegen. Die Umsatzzahlen steigen, die Kunden investieren wieder mehr.

Wofür geben Kunden derzeit vor allem Geld aus?

Nachgefragt werden immer mehr "Gesamt-Projekte". Das sind Komplett-Lösungen mit Farb- und Materialkonzepten. Der Kunde investiert nicht bloss in ein Produkt, sondern wir dürfen ihm zum Sofa auch den Teppich, die Beleuchtung, Textilien arrangieren. In konjunkturell schwierigeren Zeiten kaufen die Kunden eher Einzelstücke. In besseren Zeiten entscheiden sie sich eher für ein ganzes Wohnzimmer oder ein ganzes Schlafzimmer.

Hat die Eröffnung des Wohncenters Emmen im März 2005 Auswirkungen auf Ihren Betrieb?

Dieser Einfluss ist schwierig abzuschätzen. Natürlich haben sich auch unsere Kunden im neuen Center umgesehen. Alles was neu ist, interessiert die Leute. Ob wir dadurch Aufträge verloren haben, kann ich nicht sagen, zumal wir uns in einem anderen Segment bewegen. Der Name des Centers hat hingegen zeitweilig für Verwirrung gesorgt, ein paar Verwechslungen hats gegeben.



Foto: Wohn-Center Räber

| Wohnberatung im Wohn-Center Räber in Hitzkirch

Wie begegnen Sie der grösseren Konkurrenz?

Um den gleichen Umsatz halten zu können, müssen wir eindeutig mehr leisten. Es bedeutet für uns: Mehr Werbeaktivitäten, mehr Dienstleistungen, Service und mehr Beratung vor Ort. Deutlich ist: Das mittlere Preissegment wird es zunehmend schwieriger haben. Es gibt klarere Positionierungen. Die einen Kunden wünschen einen möglichst günstigen Preis, ohne Service, ohne Dienstleistung. Die anderen hingegen schätzen den Service und zahlen dafür einen höheren Preis. Einen günstigen Preis mit viel Dienstleistung wird wohl niemand lange anbieten können. Wir bauen auf noch mehr Qualität, statt Quantität.

Wie beurteilen Sie die Preisentwicklung in Ihrer Branche?

Die Margen werden kleiner, auch um mit dem Ausland mithalten zu können. Preisdruck entsteht immer da, wo verglichen werden kann, wo das gleiche Produkt erhältlich ist.

Einzelprodukte sind vergleichbar. Unsere Dienstleistung jedoch nicht. Wir bauen auf Individualität, bringen Ideen, sind kreativ, bieten kundenorientierte Lösungen an.

Wie beurteilen Sie die Beschäftigungssituation?

Vom Personalbestand her stimmt für uns die jetzige Situation. Falls der Aufschwung jedoch anhält, werden auch wir im Verkauf und in der Auslieferung Personal einstellen.

Wie beurteilen Sie den Standort Hitzkirch?

Hitzkirch ist sehr zentral gelegen, mit dem Auto ist man in 20 bis 30 Minuten in Zug, Aarau, Luzern oder Sursee. Hitzkirch hat zwar keinen direkten Anschluss an die Autobahn, dafür haben wir viele andere Standortvorteile: Die Kunden haben immer genügend Parkmöglichkeiten, sind entspannter und sie kommen ganz bewusst zu uns. Viele melden ihren Besuch sogar an. ■

Industrie entwickelt sich gut

Die Luzerner Industrie beendete das Jahr 2005 mit sehr guten Ergebnissen. Die Aussichten sind noch besser. Die Auftragsbücher sind ansprechend gefüllt und der Strom an Bestellungseingängen reisst nicht ab.

Zu Beginn des 4. Quartals 2005 waren die Auftragsbücher der Luzerner Industriellen gut gefüllt. Gegen Ende Jahr hin gingen die Bestellungseingänge jedoch leicht zurück. Insbesondere blieb das Auftragsvolumen aus dem Ausland unter den Erwartungen. Deshalb wurde der Ausstoss leicht gedrosselt, trotzdem war er deutlich höher als ein Jahr zuvor. Entsprechend erfreulich entwickelten sich die Geschäfte: Knapp die Hälfte der Befragten vermeldete eine gute Geschäftslage.

Vorleistungsgüter: zu wenig Aufträge aus dem Ausland

In der Vorleistungsgüterindustrie (Textil, Holz, Gummi und Kunststoff, Chemie ohne Pharma) entwickelte sich der Auftragsbestand aus dem Ausland weniger gut als erwartet. Die gute inländische Nachfrage führte jedoch dazu, dass dennoch 36 Prozent der Firmenleiter im Dezember mehr Bestellungen verzeichneten. 26 Prozent hingegen registrierten weniger als im November.

Obwohl sich die Ertragslage bei 18 Prozent der Betriebe verschlechterte, wird die Geschäftslage durchwegs als befriedigend oder gut befunden. Die Produktionspläne bleiben expansiv ausgerichtet. Teilweise bereiten hohe Einkaufspreise Sorgen.

Investitionsgüter: hoher Arbeitsvorrat

Ausrüstungsgüter wurden vermehrt nachgefragt. Die Fabrikanten von Maschinen, Metall und Präzisionsinstrumenten verzeichneten ein ausgezeichnetes 4. Quartal. Die Stimmung erfuhr erst im Dezember einen kleinen Dämpfer, weil die Be-

Fotoagentur Ex-Press/E. T. Studhalter



Holzverarbeitung,
Sägerei
Dahinden,
Hellbühl

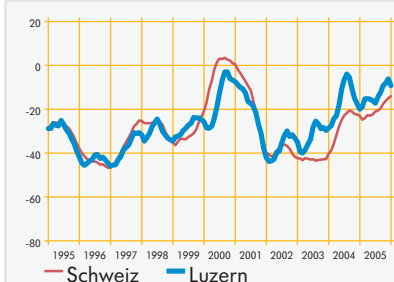
stellungen vorübergehend rückläufig waren. Die Produktion ist aber mit einer Reichweite von 3,4 Monaten noch immer sehr lange gesichert. Knapp zwei Drittel schlossen das 4. Quartal positiv ab; erwartet wird, dass sich die Geschäftslage mittelfristig weiterhin gut entwickelt. Wie in anderen Industriebranchen spielt man da und dort mit dem Gedanken, die Belegschaft aufzustocken.

Konsumgüterindustrie auf Personalsuche

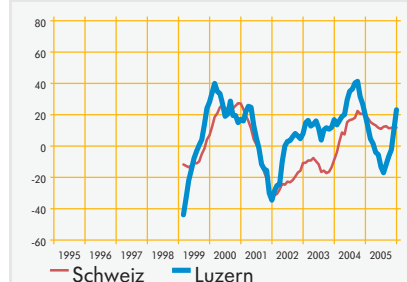
Der Geschäftsgang entwickelte sich bei den Herstellern von Verbrauchs-

gütern (Haushalt, Uhren, Möbel) negativ; per Saldo lagen Auftragsbestand, Bestellungseingang und Produktion bei 23,8 Prozent der Befragten unter den Erwartungen. Gut hingegen erging es den Produzenten von Verbrauchsgütern (Nahrungs- und Genussmittel, Bekleidung, Pharma), die mit prall gefüllten Auftragsbüchern ins neue Jahr starteten. Rund ein Drittel dieser Firmen wird auf Grund von Kapazitätsengpässen in Maschinen und Technologie investieren müssen. Gut die Hälfte hat vor, zusätzliches Personal einzustellen. ■

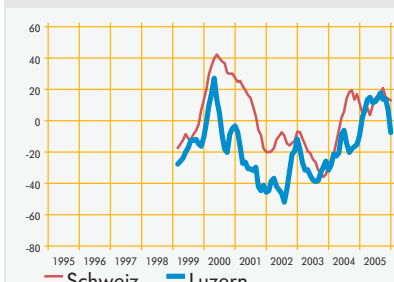
Industrie: Auftragsbestand (Beurteilung)



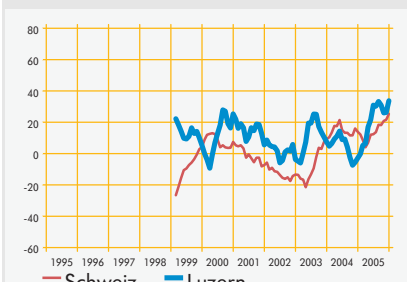
Vorleistungsgüter: Produktion (Vgl. VJM)



Gebrauchsgüter: Geschäftsgang



Verbrauchsgüter: Geschäftsgang



Branchen im Überblick

MASCHINENBAU

Ein Hoch erfasst die gesamte Branche

Die Luzerner Maschinenbauer weiteten im letzten Quartal ihre Produktion beträchtlich aus. Viele bauten die Vorproduktelager stark ab. Bestellungen und Auftragsbestände nahmen erst im Dezember ab. Ende Jahr bezeichneten 90 Prozent der Befragten die Geschäftslage als gut, noch mehr berichteten von einer verbesserten Ertragslage. Die Luzerner Maschinenbauer konnten ihre Wettbewerbsposition innerhalb der Schweiz deutlich stärken. Einzig die sinkenden Verkaufspreise gaben Anlass zur Klage.

Erwartungen: Das Wachstum im Maschinenbau dürfte auf einem moderaten Niveau verbleiben. Niemand rechnet mit einer Verschlechterung der Geschäftslage. Die Firmenleiter sorgen sich einzig wegen der steigenden Einkaufs- und der sinkenden Verkaufspreise.

METALLINDUSTRIE

Kapazitätsengpässe

Die Metallbauer konnten im 4. Quartal übers Ganze gesehen gute Ergebnisse erzielen. Drei Viertel der Befragten verzeichneten im Dezember mehr Bestellungen als im Vorjahresmonat, 71 Prozent steigerten in der gleichen Zeitspanne ihre Produktion. Investitionen scheinen unumgänglich: Die Kapazitätsauslastung lag noch immer über 90 Prozent, die Hälfte der Betriebe klagte bereits über ungenügend vorhandene technische Kapazitäten und Produktionshemmnisse.

Erwartungen: Zwei Drittel der befragten Geschäftsführer gehen davon aus, dass sie in den nächsten drei Monaten mehr exportieren können. 31 Prozent vermochten ihre Wettbewerbsposition ausserhalb der EU zu verbessern. Der dadurch

vergrösserte Spielraum könnte eine Ursache dafür sein, dass 13 Prozent der Betriebe ihre Verkaufspreise voraussichtlich nach oben anpassen. Die Geschäftslage wird auch das nächste Quartal gut bleiben, da die Produktion noch 2,7 Monate gesichert ist und keine Abnahme der Bestellungen erwartet wird.

ELEKTRISCHE UND ELEKTRONISCHE GERÄTE, FEINMECHANIK

Im Aufwind

Viele neue Bestellungen konsolidierten den Auftragsbestand bei den Herstellern von elektrischen und elektronischen Geräten, weshalb die Produktion nach und nach gesteigert werden konnte. Per Saldo verbesserte knapp die Hälfte der Betriebe bei stabilen Verkaufspreisen ihre Ertragslage.

Erwartungen: Fast drei Viertel der Befragten rechnen mit einer noch bessern Geschäftslage in den kommenden sechs Monaten. Man geht nicht nur von höheren Einkaufspreisen, sondern auch von höheren Verkaufspreisen aus. Mit zusätzlichen Einkäufen von Vorprodukten bereiten sich viele Unternehmen auf eine steigende Produktion vor.

BE- UND VERARBEITUNG VON HOLZ

Ertragseinbussen

Die Geschäfte im Bereich Be- und Verarbeitung von Holz liefen zum Jahresende hin immer schlechter, vor allem auch wegen ausbleibender Neuaufträge aus dem Ausland. Der Indikator Geschäftsgang fasst die schwierige Lage mit einem Negativsaldo von -8,6 Prozent zusammen. Bei insgesamt 74 Prozent der Betriebe hat sich die Ertragslage im Vorquartalsvergleich verschlechtert.

Erwartungen: Die Firmenchefs erwarten keine Besserung. 61 Prozent befürchten, dass sich ihre Geschäftslage in den nächsten sechs

Monaten noch verschlimmert. Hinzu kommt der anhaltende Preisdruck. 65 Prozent haben deshalb vor, die Produktion zu drosseln.

DRUCK- UND VERLAGSWESEN

Weniger Negativmeldungen

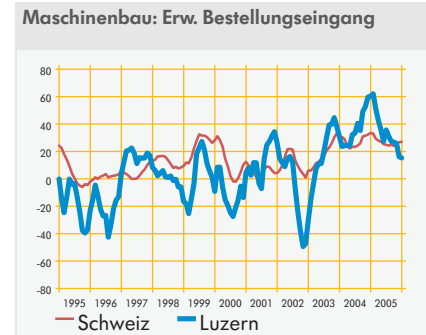
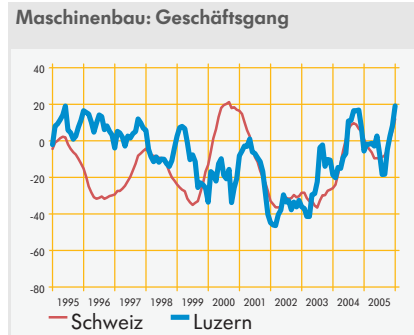
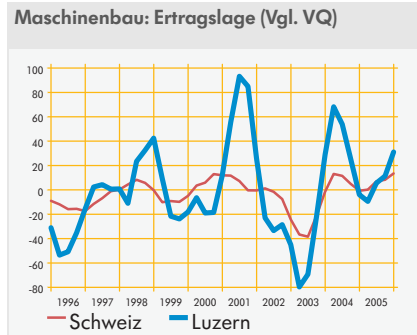
Die aktuellen Daten veranschaulichen, dass sich die Lage im Druck- und Verlagswesen allmählich auf tiefem Niveau stabilisiert. Zwar zeichnet noch immer ein grosser Teil der Betriebe sowohl im Druck- als auch im Verlagswesen ein düsteres Bild, aber immer mehr Unternehmen entwickeln sich wieder positiv. Per Saldo verzeichneten im Dezember noch 37 Prozent der Betriebe einen schlechten Geschäftsgang, die Erträge jedoch sanken nicht unter das Niveau des Vorquartals.

Erwartungen: Die Erwartungen sind hoch. Gut die Hälfte der Befragten erwarten mehr Bestellungen. Sie haben vor, die Produktion zu steigern und ihre momentan bereits angemessen gefüllten Lager weiter mit Vorprodukten aufzustocken. ■

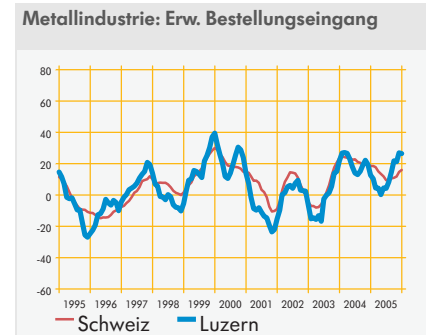
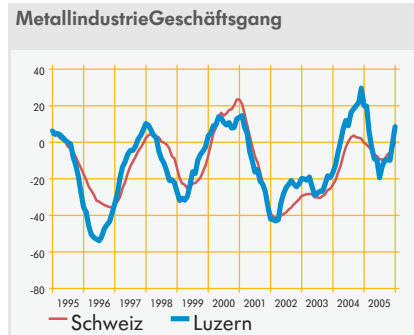
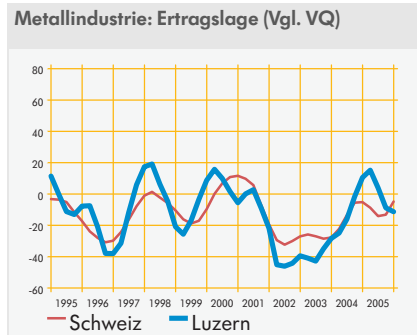
Kapazitätsauslastung in % (geglättet)
Kt.Luzern

Branche	2004 2005				
	IV	I	II	III	IV
Gesamtindustrie	84,7	85,2	85,2	85,7	87,0
Metallindustrie	93,1	91,7	91,2	91,1	92,9
Maschinenindustrie	81,6	80,5	81,6	82,5	84,6
Nahrungs-/Genussm.	81,3	81,0	79,0	76,0	75,1
Druck/Verlagswesen	80,9	81,7	84,3	88,3	88,6
Holzindustrie	79,6	81,2	85,2	85,5	84,8
Bekleid./Textil/Leder	89,7	92,2	95,3	99,1	99,1
Chemie/Kunststoff	85,2	84,6	83,7	84,1	86,8
Elektr./Feinmechanik	88,3	87,7	84,3	85,3	84,4

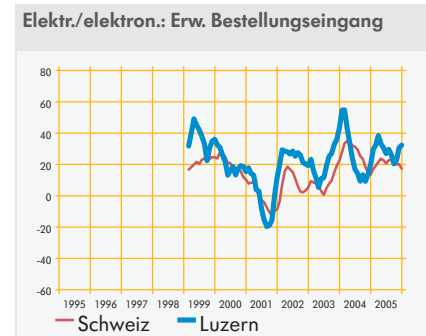
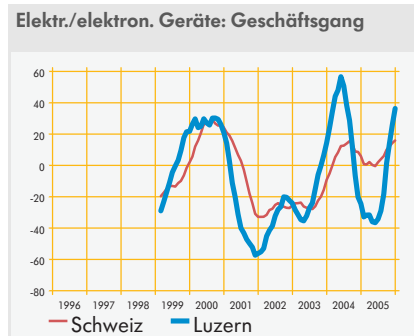
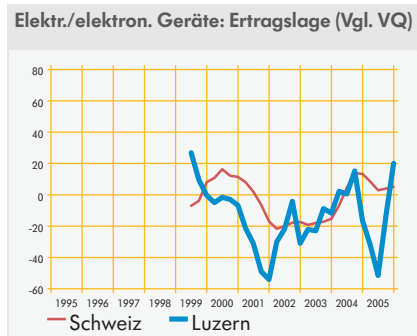
MASCHINENBAU



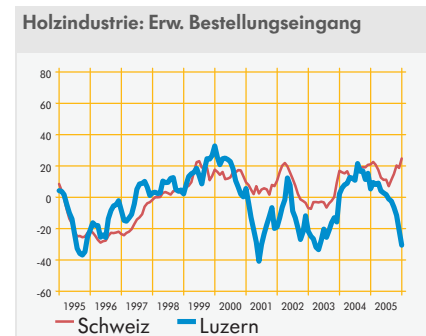
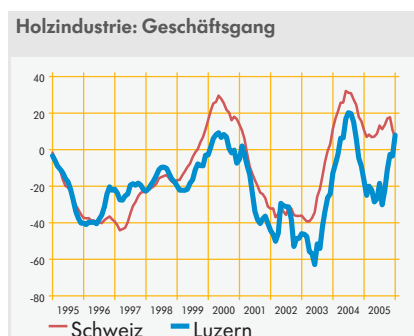
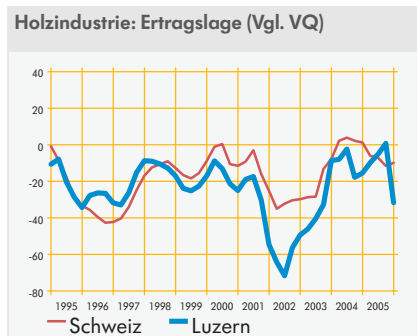
METALLINDUSTRIE



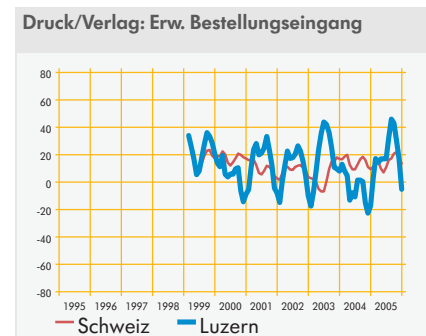
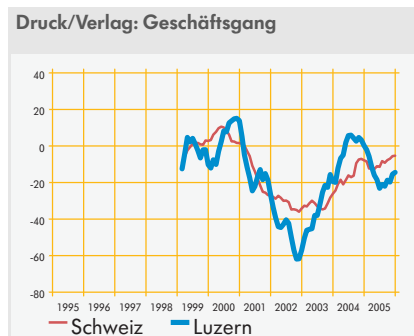
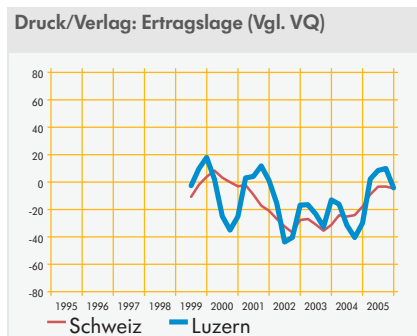
ELEKTRISCHE, ELEKTRONISCHE GERÄTE; FEINMECHANIK



BE- UND VERARBEITUNG VON HOLZ



DRUCK- UND VERLAGSWESEN



BAUWERBE

Bauwirtschaft stützt Konjunktur noch immer



Baustelle in Nebikon

Die Bautätigkeit hat sich im Jahr 2005 in Luzern wie auch in der gesamten Schweiz rege entwickelt. Die Zahl der Betriebe mit befriedigender oder guter Geschäftslage hat trotz Preisdruck laufend zugenommen. Im vierten Quartal bezeichneten per Saldo 28,7 Prozent der befragten Firmenleiter ihre Geschäftssituation als gut, das sind 8,8 Prozent mehr als im schweizerischen Mittel. Seit dem 2. Quartal wächst jedoch die Angst vor einem Rückgang des Auftragsvolumens. vielerorts erwogen Firmenverant-

wortliche gar, Personal abzubauen. Zu einem tatsächlichen Abbau ist es jedoch – ausser aus saisonalen Gründen – kaum gekommen: Denn trotz aller Befürchtungen blieben die Auftragsbestände hoch, und ein gewisser Personalmangel wurde in jeder Befragungsperiode beklagt.

Rege Wohnbautätigkeit

Die Firmen im Hochbau konnten das Jahr 2005 mit glänzenden Ergebnissen abschliessen. Bei 69 Prozent der Befragten hat die Bautätigkeit im Vergleich zum 3. Quartal zugenommen. Die Baumaschinen waren mit einem Nutzungsgrad von 81,7 Prozent entsprechend gut ausgelastet. Die Reichweite der Auftragsbestände ist mit 4,9 Monaten komfortabel, und ein Ausbleiben neuer Aufträge wird nicht befürchtet. 63 Prozent der Befragten starteten mit prall gefüllten Auftragsbüchern ins neue Jahr. Viel Arbeit werden der Hochbaubranche die 990 im 4. Quartal neu eingereichten Baubewilligungen (+36,2% im Vergl. zum Vorjahr) bringen. Obwohl im letzten Jahresviertel fehlende Arbeitskräfte wiederum ein Thema waren, denkt über die Hälfte der Firmenleiter über Entlassungen nach.

Tiefbau bleibt auf Kurs

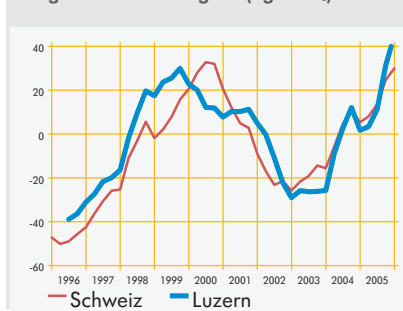
In ruhigen Bahnen verliefen die Aktivitäten des Tiefbaugewerbes. Die Bautätigkeit, gemessen am Umsatz,

nahm zu; die Geschäftslage entwickelte sich befriedigend. Die Unternehmen konnten die Arbeiten ohne Behinderungen ausführen. Dennoch hat sich auch im Tiefbau die Beschäftigungssituation nicht entschärft.

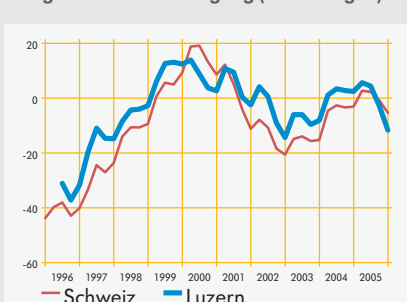
Gute Geschäfte im Ausbau

Die Firmen im Ausbaugewerbe sind ebenfalls grösstenteils zufrieden mit ihrer Geschäftslage. Auch sie berichten von vermehrter Bautätigkeit und Personalengpässen. Im Gegensatz zum Bauhauptgewerbe reichen für die Geschäftsführer des Ausbaugewerbes ein Auftragsbestand von durchschnittlich 3 Monaten und eher durchwachsene Zukunftsaussichten aus, um die Beschäftigungssituation als optimal zu beurteilen. Besonders rund lief es in der Branche Heizung und Klima. Hier äusserte sich jede dritte befragte Firmenleiter optimistisch und hat vor, neue Arbeitskräfte einzustellen.

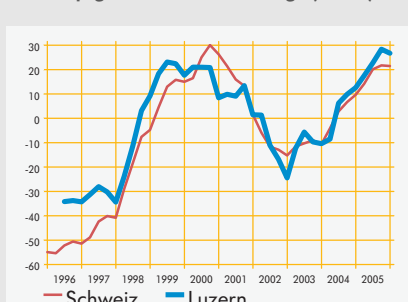
Baugewerbe: Bautätigkeit (Vgl. VJQ)



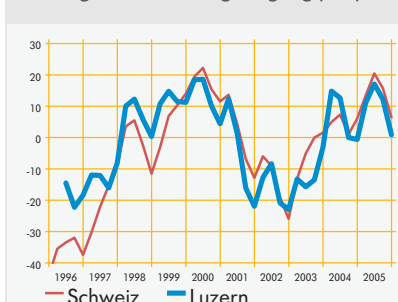
Baugewerbe: Beschäftigung (Erwartungen)



Bauhauptgewerbe: Geschäftslage (Beurt.)



Ausbaugewerbe: Auftragseingang (Erw)



GASTGEWERBE

Gaststätten auf Aufholjagd

Foto: AIS



Menuangebot eines Restaurants in der Altstadt Luzern

Im letzten Quartal des Jahres 2005 hat das Gastgewerbe leicht an Schwung gewonnen. Der Absatz und die Ertragslage verbesserten sich bei einer immer grösseren Anzahl von Betrieben. Dennoch mussten 46 Prozent der Befragten im Vorjahresvergleich Umsatzeinbußen hinnehmen. Insgesamt verringerte sich der Umsatz im Gastgewerbe um 0,2 Prozent, ein im Vergleich zu den letzten Quartalen deutlich verlangsamter Rückgang. Nach wie vor geht es den Hoteliers besser als den Gaststättenbetreibern: Letztere meldeten aber seit langem erstmals wieder positive Zahlen. Über die ganze Branche gesehen, stuft jeder vierte Befragte die Zahl der Angestellten als zu hoch ein – ein Zeichen dafür, dass die schwierigen Zeiten im Gastgewerbe noch nicht überstanden sind.

Wieder mehr ausländische Gäste

Weniger ausländische und mehr inländische Gäste: Dieser Trend wurde im 4. Quartal durchbrochen. 63 Prozent der befragten Hoteliers ver-

zeichneten mehr Übernachtungen von ausländischen Gästen. Halb so viele meldeten weniger Übernachtungen von Besucherinnen und Besuchern aus der Schweiz.

Das durchschnittliche Einkommen pro Zimmernacht ist weiterhin rückläufig. Inzwischen liegt der Betrag gemäss Beherbergungsstatistik des Bundesamtes für Statistik rund 30 Prozent unter dem Wert von 2003. Entsprechend musste sich gemäss KOF die Hälfte der Hotelbetreiber im Vorjahresvergleich mit weniger Umsatz abfinden. Dank vermehrter Logiernächte und besserer Bettenauslastung konnten dennoch drei Viertel der Hoteliers ihre Ertragslage verbessern. Vor allem kleine und luxuriös ausgestattete Betriebe erzielten höhere Erträge.

Es wird mehr konsumiert in den Restaurants

Die Luzerner Restaurants und Cafés setzten erstmals seit 2001 wieder mehr ab als im jeweiligen Vorjahresquartal. Hoffnungsvoll stimmt die Branche, dass 38 Prozent grösstenteils kleine Betriebe einen höheren

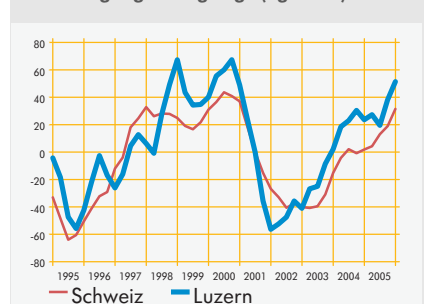
Küchenabsatz verzeichneten. Die weiterhin rückläufigen Erträge aus dem Getränkeverkauf indes konnten die Wirte dadurch nicht wettmachen. Gesamthaft mussten 57 Prozent der Kleinbetriebe eine Ertragseinbusse hinnehmen. Am wenigsten wiesen mittelgrosse, am See oder in der Stadt Luzern gelegene Gaststätten Ertragsrückgänge aus.

Optimistische Gastwirte, abwartende Hoteliers

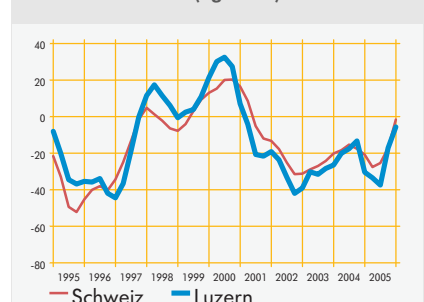
Zwei Drittel der Hotel- und Kurbetriebe zählten weniger Reservationen als im Vorjahresquartal. 17 Prozent der Hoteliers erwarten deshalb weniger Gäste im 1. Quartal des laufenden Jahres. Mit Überkapazitäten beim Personal rechnet jedoch niemand.

Leicht optimistischer schauen die Gastwirte in die Zukunft. Rund ein Drittel rechnet mit mehr Getränke- und Küchenabsatz. Die betrieblichen Einrichtungen beurteilen die Wirte als angemessen. Vorsichtig beurteilen sie die Beschäftigungssituation. Kaum jemand hat vor, den Personalbestand aufzustocken.

Beherbergung: Ertragslage (Vgl. VJQ)



Gaststätten: Absatz (Vgl. VJQ)



WEITERE KONJUNKTURINDIKATOREN

Indikator			4/03	1/04	2/04	3/04	4/04	1/05	2/05	3/05	4/05
Schweiz											
Bruttoinlandprodukt (nominal)	Mrd. Fr.		111,7	106,5	111,8	113,4	114,2	109,0	113,8	117,0	...
BIP: nom. Veränd. zu VJ	in %		2,2	2,7	2,8	2,7	2,3	2,3	1,8	3,2	...
BIP: reale Veränd. zu VP (saisonber.)	in %		1,2	0,8	0,3	0,4	0,7	0,4	0,7	1,5	...
Beschäftigungsindex Total	3.Q.91=100		93,3	93,1	93,1	93,5	92,8	92,6	92,9	93,6	...
Beschäftigungsindex 2. Sektor	3.Q.91=100		75,0	74,2	74,3	75,5	74,0	73,4	74,6	75,8	...
Beschäftigungsindex 3. Sektor	3.Q.91=100		104,1	104,2	104,2	104,2	103,9	103,9	103,6	104,1	...
Arbeitslose (Durchschnitt)	in 1000		156,9	165,0	149,3	145,1	152,9	149,4	145,6	141,7	147,5
Arbeitslosenquote (Durchschnitt)	in %		4,0	4,2	3,8	3,7	3,9	4,0	3,7	3,6	3,7
Baubewilligte Wohnungen *	Anz. in 1000		10,3	11,6	12,1	10,9	12,6	11,6	12,1	11,7	...
Fertiggestellte Wohnungen *	Anz. in 1000		10,2	6,5	8,6	9,9	11,7	8,1	8,9	9,3	...
Bauinvestitionen: Ver. zu VJ (real)	in %		1,8	4,1	5,5	4,0	0,7	-1,9	7,5	2,0	...
Zementlieferungen: Ver. zu VJ	in %		3,9	6,9	8,3	9,2	2,8	-0,6	14,8	6,5	9,2
Einfuhr (Total 1): Ver. zu VJ (real)	in %		8,5	2,6	8,1	6,8	0,4	3,8	4,0	2,5	4,8
Ausfuhr (Total 1): Ver. zu VJ (real)	in %		1,8	8,3	5,8	7,0	4,8	2,4	5,8	1,3	4,9
Konsumentenpreisindex	Mai 1993=100		109,1	108,8	110,1	109,5	106,4	110,3	111,3	110,7	111,8
Konsumentenpreise: Ver. zu VJ	in %		0,6	0,1	0,9	1,0	1,3	1,3	1,1	1,2	1,1
Produzenten-, Importpreise: Ver. VJ	in %		-0,2	-0,1	1,2	1,4	1,8	1,5	0,8	1,2	1,0
Produzentenpreise: Ver. zu VJ	in %		0,4	0,7	1,3	1,3	1,5	1,1	0,5	0,8	0,9
Importpreise: Ver. zu VJ	in %		-1,5	-1,8	1,0	1,7	2,4	2,2	1,4	1,9	1,2
Kanton Luzern											
Arbeitslose (Durchschnitt)	Anzahl		6330	6455	5792	5766	5808	6117	5792	5694	5859
Arbeitslosenquote (Durchschnitt)	in %		3,4	3,4	3,1	3,1	3,2	3,2	3,1	3,0	3,1
Baubewilligte Wohnungen *	Anzahl		536	612	676	517	727	465	448	821	990
Ende Periode im Bau befindl. Wgn. *	Anz.		2147	2396	2553	2633	2378	2439	2568	2660	2991
Neuerstellte Wohnungen *	Anzahl		567	422	397	480	673	502	606	608	544
Ausfuhr (Total 1): Ver. zu VJ (real)	in %		-1,6	9,1	1,9	11,3	23,2	8,1	9,6	-5,0	-1,2
Konkurrenzeröffnungen	Anzahl		89	101	69	81	76	99	90	80	76

LITERATURTIPP

Die neuen Statistischen Jahrbücher von Kanton und Stadt



Statistiken können überraschen, erstaunen, die Wahrnehmung für die Umwelt schärfen und Diskussionen zum aktuellen Geschehen stiften. Anregenden Stoff dazu bietet das neue Statistische Jahrbuch des Kantons Luzern in Hülle und Fülle. Modern und anschaulich vermittelt es statistische Informationen zu allen wichtigen Themen des gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Lebens im Kanton und in den Gemeinden: Mit Grafiken, Karten, Tabellen, Fotos und einfach lesbaren Kommentaren und Erläuterungen. Beiden Jahrbüchern liegt eine CD-ROM bei.

Preise
 Jahrbuch Kanton 2006 inkl. CD-ROM: Fr. 105.- (im Abo Fr. 85.-)
 Jahrbuch der Stadt Luzern 2006 inkl. CD-ROM: Fr. 89.- (im Abo Fr. 69.-).

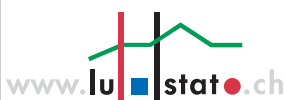
Bestellungen
 siehe Impressum

IMPRESSUM

Amt für Statistik des Kantons Luzern
 Bürgerstrasse 22
 Postfach 4168
 6002 Luzern
 Tel 041 228 56 35
 Fax 041 210 77 32
 E-Mail statistik.luzern@lu.ch
 www.lustat.ch

Herausgeber:
 Amt für Statistik des Kantons Luzern
 Ausgabe: 2006/Nr 01 – Februar 2006, 3. Jg.
 Wissenschaftliche Leitung:
 Gianantonio Paravicini Bagliani
 Redaktion:
 Stephan Pfäffli, Franziska Spaeti
 Autorin: Nathalie Portmann
 Grafik: Henri Spaeti

Abonnement: Franken 75.- pro Jahr
 Einzelpreis dieser Ausgabe: Franken 12.-
 Bestellung: 041 228 56 35
 oder www.lustat.ch



TELEGRAMM

Der Kanton Luzern erhält ein Statistikgesetz

In zweiter Lesung hat der Grosse Rat des Kantons Luzern in der Februar-session 2006 das kantonale Statistikgesetz verabschiedet. Es wird am 1. Juli 2006 in Kraft treten.

Das Statistikgesetz ist ein Rahmengesetz mit verbindlichen Grundsätzen und organisatorischen Regelungen, die für die gesamte im Kanton Luzern geführte öffentliche Statistikgeltung haben. Der Kanton Luzern führt eine zentrale Statistikstelle, die in fachlich unabhängiger Weise die Aufgaben der kantonalen Statistik erfüllt. Das Gesetz formuliert die Aufgabe der kantonalen Statistik wie folgt: Die kantonale Statistik hat den kantonalen und kommunalen Behörden und der Öffentlichkeit wichtige, repräsentative und kohärente statistische Informationen über Bevölkerung, Wirtschaft, Gesellschaft, Raum und Umwelt zu liefern. Damit wird die öffentliche Statistik als eigenständige Staatsaufgabe definiert.

Das Statistikgesetz soll die Einhaltung der wichtigsten Prinzipien der öffentlichen Statistik gewährleisten. Im Gesetz explizit sind genannt:

Qualität

Zur Sicherstellung der Qualität und der Sachlichkeit folgen die statistischen Tätigkeiten wissenschaftlichen Grundsätzen. Deshalb muss die zentrale Statistikstelle fachlich unabhängig sein.

Öffentlichkeit

Allen gesellschaftlichen Kreisen ist unter Wahrung des Statistikgeheimnisses und des Datenschutzes der Zugang zu den statistischen Informationen zu ermöglichen.

Transparenz

Statistische Informationen werden mit Angaben über den Geltungsbereich, die Quellen, die Erhebungs- und Auswertungsmethoden dokumentiert.

Die konkrete Umsetzung des kantonalen Statistikgesetzes wird auf Verordnungsstufe geregelt. Für jede Legislaturperiode wird ein Mehrjahresprogramm erarbeitet, das durch den Regierungsrat zu genehmigen ist. Dies erlaubt eine längerfristige Planung und eine effiziente Koordination der kantonalen Statistikproduktion.