



Handels- und Industrieverein
des Kantons Schwyz

Konjunkturbeobachtungen des H + I (Handels- und Industrievereins) des Kantons Schwyz Ende Oktober 2008

Im Sinne einer Dienstleistung führt der H+I jährlich ein Konjunkturbeobachtungsgespräch durch. Gegenstand dieser Beobachtungen sind Fragen aus der Wirtschaft des Kantons Schwyz. Sie bezwecken, die wirtschaftliche Lage näher zu diskutieren und sowohl die H+I-Mitglieder als auch die Öffentlichkeit darüber zu informieren. Im Rahmen einer Gesprächsrunde, an der Unternehmer und Persönlichkeiten aus der Schwyzer Wirtschaft teilnehmen, wird das Thema besprochen. Die Zusammensetzung der Gesprächsrunde gewährleistet eine kompetente, aktuelle Beurteilung der Wirtschaftslage aus Sicht der beteiligten Personen und im Sinne eines Querschnittes der Schwyzer Wirtschaft.

Rückblick 2008; Aussichten/Erwartungen 2009

Am Gespräch vom 29. Oktober 2008 zum Thema „Rückblick 2008 sowie Aussichten und Erwartungen 2009“ haben unter der Leitung von Sandro Vanoli, C. Vanoli AG, Bauunternehmung, Immensee, teilgenommen: Ruedi Reichmuth, CONVISA AG, Unternehmens-, Steuer- & Rechtsberatung, Schwyz/Pfäffikon/Altdorf; René Riedel, Mecana Umwelttechnik AG, Reichenburg; Gottfried Weber, Schwyzer Kantonalbank, Schwyz; Dr. Peter Meyer, MIT Meyer Information Technology AG, Wollerau; Michael Tschümperlin, Victorinox AG, Ibach/SZ; Peter Ernst, Seedammplaza, Pfäffikon/SZ; Urs Bruhin, Bruhin AG print und crossmedia, Freienbach/SZ; Heinz Winet, A. Bruhin AG, Altendorf; Karl Horat, Senn Transport AG, Seewen; Mario Camenzind, Mythencenter AG, Schwyz; Ernest Schilliger, Schilliger Holz AG, Küssnacht am Rigi; Urs Eggenschwiler, R-mann AG, Siebnen. Zudem war Herr Walter Näf, Leiter der Vertretung der Schweizerischen Nationalbank in Luzern, als Beobachter am Gespräch anwesend, um die konjunkturellen Informationen aus erster Hand aufzunehmen.

Respekt aber keine Angst vor Finanzkrise

Die Gesprächsrunde stellte fest, dass das gute bis sehr gute Wirtschaftswachstum, das seit ca. vier Jahren angehalten hat, im Jahr 2009 nicht weiter anhalten wird. Trotz der Hypothekarkrise auf den US-Finanzmärkten, welche sich nun auch erheblich auf die Schweizer Wirtschaft auswirkt, schauen die Schwyzer Unternehmer verhalten optimistisch in die Zukunft. Klar festgestellt wurde, dass das Jahr 2008 nicht mehr ganz so erfolgreich gestaltet werden konnte wie das Jahr 2007 davor. Die Erfahrungen der letzten Jahre und Jahrzehnte haben aber gezeigt, dass Krisen zwar schneller kommen aber auch wieder schneller überstanden werden. Aus diesem Grund konnte zwar Respekt vor der Finanzkrise, aber keine Angst gespürt werden.

Die Stärken der Industrie und des Gewerbes im Kanton Schwyz liegen nach wie vor in der grossen Breite, in der Kundennähe, im guten Service und nicht zuletzt in der kontinuierlich guten Qualität der Produkte.

Erhöhung der Rohstoffpreise; Starker Franken; Qualifiziertes Personal in der Finanzbranche

Branchenübergreifend wurde festgestellt, dass die anhaltende Erhöhung der Rohstoffpreise nicht mehr über die Optimierung in der Produktion oder die Verkleinerung der Margen aufgefangen werden kann, sondern vermehrt auf den Kunden überwältigt werden muss.

Der immer schwächere Dollar macht zudem der Exportwirtschaft zu schaffen. Die jüngste Euroschwäche gegenüber dem Schweizer Franken wird diese Situation noch verschärfen, so dass mit einem erheblichen Exportrückgang gerechnet wird.

Insbesondere Fachkräfte aus der Finanz- und Beratungsbranche (Steuerexperten, Wirtschaftsprüfer usw.) sind auf Grund der Finanzkrise heute eher auch für Arbeitsstellen im Kanton Schwyz zu finden. In den letzten fünf Jahren war es stets schwierig, in diesem Bereich Qualifizierte zu finden. So hat auch die Finanzkrise etwas Gutes.

Zur Lohnentwicklung für das Jahr 2008

Die Lohnanpassungen bewegen sich – soweit bereits festgelegt – in den Betrieben der Gesprächsteilnehmer zwischen 2% bis 3% der Lohnsumme, wobei ein Grossteil der Lohnanpassungen individuell erfolgen.

Stellungnahmen der Gesprächsteilnehmer zu einzelnen Punkten in Stichworten

1. C. Vanoli AG, Bauunternehmung, Immensee

Zur Person/Unternehmung:	Sandro Vanoli , H+I-Vorstandsmitglied und Mitinhaber C. Vanoli AG, Bauunternehmung, Immensee , (Hoch-/Tief- und Geleisebau, Aushub und Abbruch, sowie Generalunternehmung und Liegenschaftsverwaltung) mit 8 Niederlassungen in der übrigen Schweiz sowie mit insgesamt rund 450 Mitarbeitern, davon 250 in der Zentralschweiz, davon 10 Lehrlinge.
Rückblick 2008	Es kann von einem sehr guten Jahr gesprochen werden, wobei festgestellt werden konnte, dass die Auftragslage wohl in Folge der globalen Finanzkrise gegen Ende Jahr nachgelassen hat. Beim Immobilienhandel (Verkauf und Vermietung) wird wiederum ein gutes Geschäftsergebnis erzielt werden können, da die Nachfrage das Angebot sowohl im Gewerbe- wie auch im Wohnungsbereich auch in unserer Region überstieg.
Personal/Lohnentwicklung	Der Mitarbeiterbestand blieb 2008 etwa gleich wie im Vorjahr und wird auch im Jahr 2009 nicht erhöht werden. Abgänge werden zur Zeit aber nicht ersetzt. Verhandlungen über eine Lohnerhöhung sind zur Zeit im Gange, wobei mit einer Erhöhung der Löhne um 2%, davon 1 ½ % für alle und ½% leistungsabhängig gerechnet wird.
Ausblick/Erwartungen	Bereits kann eine rückläufige Auftragslage festgestellt werden, so dass im Vergleich zum Jahr 2008 mit einem schwächeren 2009 gerechnet werden muss. Die Preise geraten immer mehr unter Druck, so dass sich die Margen weiter verringern. Sowohl im Bereich des Gewerbebaus, wie auch im Geleisebau und im Tiefbau wird mit einer stark rückläufigen Auftragslage gerechnet.

2. MECANA Umwelttechnik AG, Reichenburg

Zur Person/Unternehmung	<p>René Riedel, H+I-Vorstandsmitglied und Inhaber/Geschäftsleiter der MECANA Umwelttechnik AG, Reichenburg; Beratung und Produktentwicklung und Herstellung von Maschinen für die kommunale und industrielle Abwasserreinigung.</p> <p>Schweiz, Deutschland, Spanien, Frankreich, England, sind unsere Kernmärkte</p> <p>Lizenznehmer in: USA, Italien, Südkorea</p> <p>Die Mecana AG beschäftigt 15 Mitarbeiter und weist einen Umsatz von jährlich 8 Millionen aus.</p>
Rückblick 2008	<p>Wie Ende 2007 schon absehbar war, konnte mit einem guten Auftragsengang in das 2008 gestartet werden. Die Auftragslage hat sich im laufenden Jahr nochmals verbessert, so dass mit einem sehr guten Ergebnis 2008 zu rechnen ist. Im Frühjahr 2008 konnte mit einer in Südkorea sehr starken Firma ein Lizenzvertrag abgeschlossen werden, der für unsere Firma im Zusammenhang mit der Erschließung des asiatischen Raumes sehr wichtig war.</p>
Personal/Lohnentwicklung	<p>Das Team soll im technischen Verkauf von Filtermaschinen durch einen Verkaufingenieur verstärkt werden. Zudem soll der Produktionssektor durch einen weiteren Mitarbeiter verstärkt werden. Bereitstellung von 2.5% der Lohnsumme für leistungsbezogene Lohnerhöhung. Ergebnisorientierte Bonuszahlung für das Jahr 2008</p> <p>Wie bereits in den vergangenen Jahren wird einem bis zwei Praktikanten – während jeweils ca. drei Monaten - das praktische Problemlösen etwas näher gebracht werde.</p>
Ausblick/Erwartungen	<p>Es wird mit einem sehr guten Auftragsbestand ins Jahr 2009 gestartet werden können. Die anhaltende, grosse Nachfrage nach Filtermaschinen und der laufend wachsende Service- und Nachverkaufsbereich versprechen einen guten Geschäftsgang. Dazu kommt, dass auch mit eigenen Maschinen in der Erneuerung von bestehenden Anlagen, vor allem in der Schweiz, eine laufend wachsende Nachfrage festgestellt werden kann.</p> <p>In einem neuen Segment, der separaten Reinigung von Strassenabwasser in der Schweiz, ist die Mecana Umwelttechnik AG dank vielversprechenden Pilotversuchen vorne mit dabei und kann sich sicher auf einige interessante Aufträge freuen.</p>

3. Schwyzer Kantonalbank, Schwyz

Zur Person / Untermehmung	<p>Gottfried Weber, H + I Vorstandsmitglied und Direktionspräsident der Schwyzer Kantonalbank, Schwyz; Universalbank mit 27 Filialen, rund CHF 11.1 Mrd. Bilanzsumme, ca. CHF 4.5 Mrd. Depotvermögen, 452 Stellen (Vollpensen) bzw. 527 Personen per 30.09.2008 inkl. 36 KV-Lernende und 7 Praktikanten (die SZKB ist die grösste Ausbildnerin im kaufmännischen Bereich im Kanton Schwyz), S & P-Rating AA+, diverse Beteiligungen im Finanzbereich (Swisscanto, Viseca, finnova AG Bankware u.a.).</p>
----------------------------------	---

<p>Rückblick 2008</p>	<p>Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft kann voraussichtlich gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Positiv wirkt sich einmal mehr das deutlich höhere Geschäftsvolumen (Kundenausleihungen und Kundengelder per 30.09.2008 + 3,0 % bzw. + 13,2 %). Negativ machen sich der anhaltende Preisdruck im Finanzierungsgeschäft und die überproportionale Volumenzunahme der margenschwächeren Passivprodukte bemerkbar. Das Handelsgeschäft und die Ertragsposition "Übriger ordentlicher Erfolg" (insbesondere die bankeigenen Finanzanlagen in Wertschriften) leiden unter den Verwerfungen auf den Kapitalmärkten. Der Geschäftsaufwand liegt aufgrund der strategischen Projekte deutlich (aber geplant) über dem Vorjahr. Der Bruttogewinn wird deshalb unter dem von Sondereffekten beeinflussten Spitzenergebnis von 2007 zu liegen kommen. Gemäss heutiger Einschätzung verharren die Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste, angesichts der konjunkturellen Entwicklung wohl für einige Zeit letztmals, auf tiefem Niveau. Gemäss Eignerstrategie des Kantons und unserer Eigenmittel- und Gewinnausschüttungspolitik wird eine Gewinnausschüttungsquote (inkl. Dotationskapitalverzinsung) von 35 % - 45 % angestrebt, weshalb mit einer leichten Steigerung der Gewinnablieferung gerechnet werden darf. Die Eigenkapitaldecke der Schwyzer Kantonalbank beträgt sehr solide CHF 1 Mrd. und der gesetzliche Eigenmitteldeckungsgrad liegt bei über 240 %.</p>
<p>Personal / Lohnentwicklung</p>	<p>Aufgrund der neuen SZKB-Strategie 2008 - 2013 wird der Personalbestand schwergewichtig in den Fronteinheiten leicht ausgebaut. Die Salärsumme wird unter Berücksichtigung der sich eintrübenden Konjunkturlage moderat erhöht, und die Leistungskomponente 2008, ausbezahlt 2009, wird ergebniskonform tiefer ausfallen als im Vorjahr.</p>
<p>Ausblick / Erwartungen 2009</p>	<p>Die Schwyzer Kantonalbank erwartet für das nächste Jahr gemäss BAK Basel Economics eine markante konjunkturelle Wachstumsabschwächung auf das Niveau von 0,5 % - 1,0 %. Dabei ist ein überdurchschnittlich hohes negatives Prognoserisiko zu beachten! Der Preiskampf im Finanzierungsgeschäft dürfte anhalten bzw. sich infolge neuer Mitbewerber im Kanton Schwyz noch verschärfen. Mit neuen (hoffentlich richtigen) Regulierungen ist zu rechnen. Als weitere Herausforderungen der Branche sind zu nennen: effektives Risikosystem, adäquates Produkte-Know-how und ein effizientes Kundenbeziehungsmanagement. Auf dem Geld- und Kapitalmarkt wird die in den letzten Wochen drastisch zutage getretene Bonitätsproblematik nur sukzessive abflauen. An der Zinsfront rechnen wir aufgrund der jüngsten wirtschaftlichen Entwicklung und der Notenbankpolitik im 1. Halbjahr 2009 mit einer gewissen Entspannung. Die Ertragserwartungen sind vor diesem Hintergrund gedämpft.</p>
<p>Spezielles</p>	<p>Die Innovationsstiftung wurde seit ihrer Gründung von 2 1/4 Jahren mit 172 Anfragen konfrontiert, woraus 3 konkrete Finanzierungen (Natoil, Mobile Services und Doodle) resultierten, während 7 Anfragen zurzeit in Bearbeitung sind. Damit konnten in Bezug auf das Ziel, im Kanton Schwyz interessante neue Arbeitsplätze zu schaffen, bereits bemerkenswerte Erfolge realisiert werden. Für die Banken-IT-Plattform unserer Beteiligungsgesellschaft Finnova haben sich die Hälfte der Kantonalbanken entschieden, was weitere interessante Zusammenarbeitsfelder eröffnet.</p>

4. MIT-GROUP, Wollerau

Zur Person/Unternehmung	<p>Dr. Peter Meyer H+I- Vorstandsmitglied und VR-Präsident/Mitinhaber MIT-GROUP ist ein Generalunternehmen für die Führungs-Unterstützung und den Betrieb der Informations-Technologie von KMUs, einziger MS Goldpartner KTSZ und einer der 4 von Microsoft zertifizierten Hosters in der Schweiz, eigenes Hochsicherheitsrechenzentrum im Kanton Innerschwyz.</p>
Rückblick 2008	<p>Entsprechend der Prognose trotz ersten Dämpfer im Okt 08 bei allen drei Gruppen-Töchtern sehr starkes Jahr. Das Coaching von Führungskräften und Engineering konnte vermehrt auch durch neue Kunden deutlich ausgebaut werden. Erwartungsgemäss hat sich der Trend zum Outsourcing gerade auch aufgrund der sich anbahnenden Wirtschaftsprobleme verstärkt, das Bewusstsein von Führungsverantwortlichen für diese alternativen Betriebsform zur Dämpfung der wahren Informatik-Kosten und für mehr Verfügbarkeit und zum Brechen der Risiken und Komplexität ist deutlich gestiegen. Der Kommunikation via Internet wird verstärkt Bedeutung zugemessen und dadurch sind Redesign und v.a. Projekte zur Vereinfachung der Pflege und Unterhalt von Internet-Auftritten sehr stark gewachsen (>40%).</p>
Personal/Lohnentwicklung	<p>Die Verstärkung des Teams durch 4 deutsche Microsoft Ingenieure hat sich sehr bewährt, die Mitarbeiter aber auch ihre Familien fühlen sich in Schwyz und Umgebung sehr wohl. Die Kundenakzeptanz ist durchwegs positiv – unterstützende „Helvetisierungsmassnahmen“ laufen noch. Dieser anfänglich eher als etwas aussergewöhnlich taxierte Schritt hat erlaubt, auch die Innovationsziele zu erreichen und am Markt wieder u.a. sich als erster Anbieter in der Schweiz für die neuesten Kommunikations-Sparprodukte von Microsoft (Hosted OCS) und einer der ersten 100 Partner von MS weltweit zu positionieren.</p>
Ausblick/Erwartungen	<p>differenziert, aber positive Einschätzung: <u>Coaching/Engineering:</u> grundsätzlich positiv, weil viele Unternehmen zwar nicht mehr die grossen Projekte starten werden aber aufgrund der bedeutenden Abhängigkeit von der Informatik trotzdem nicht alles verrotten lassen können und deshalb temporär Spezialistenwissen einkaufen. Neuer Consulting-Bereich: Prozessorientierte Unternehmenskommunikation an der Schnittstelle Mensch-Technik: positiv, weil Druck auf präzise [nicht-technische] Kommunikation auf Führungsebene steigt und der „Wildwuchs“ an unkontrolliertem Tool/Technik-Einsatz schadet. <u>Outsourcing:</u> positiv, weil Kunden vermehrt echt zu rechnen beginnen und dann in der Unternehmensgrösse von 1 bis ca. 100 Arbeitsplätze Outsourcing praktisch immer kostengünstiger ist als ein eigener Betrieb und aber extrem viel flexibler auf Aenderungen reagieren kann. Aber: überrascht, wie nervös vereinzelt Kunden schon reagiert haben – offenbar gibt es in den KMU's auch schon vermehrt Investorenverhalten [kurzfristige Schliessungen von Filialen etc.] und weniger unternehmerisches „Durchziehen“. Digitale Kommunikation/Websites: verhalten positiv, weil immer noch viele Unternehmen bei Finanzängsten reflexartig Marketing/PR und somit auch Internet-Kommunikation reduzieren.</p>

5. Senn Transport AG, Seewen

Zur Person/Unternehmung	<p>Karl Horat, Geschäftsführer der Senn Transport AG, Seewen/SZ. Zurzeit beschäftigt die Firma Senn Transport AG 84 Mitarbeiter, wovon 11 Vertragsfahrer und 3 Lehrlinge sind. In der ganzen, gesamten Planzer Gruppe beschäftigen wir 3500 Mitarbeiter. 1300 Fahrzeuge und 46 Immobilien. Die % Aufteilung der gesamten Planzer Gruppe ist wie folgt 25% Nationale Strassentransporte 35% Cargo Domizil 20% Warehousing / Co-packing 10% Internationale Transporte 10% Luftfrachtlogistik</p>
Rückblick 2008	<p>Per 1. Januar 2008 haben wir zusammen mit der Niederlassung Föry Transport AG folgende Umstrukturierungen vorgenommen. Den gesamten internationalen Teil von Senn Transport haben wir zu Föry nach Oberarth verlegt und den nationalen Bereich zu Senn Transport AG in Seewen verlegt. Das gibt eine klarere und besser Auslastung, personell wie in der Fahrzeugauslastung, was sich schlussendlich auch als eine positive Entwicklung bestätigt hat.</p>
Personal/Lohnentwicklung	<p>Wir werden versuchen, mit dem momentanen Mitarbeiterstand dieses Volumen im 2009 zu bewältigen. Es wird mit einer Lohnerhöhung von 3% gerechnet. Das Transportgewerbe ist keinem GAV unterstellt. Sollte aber jemals ein Mitarbeiter ein Problem haben, oder unzufrieden sein, so kann er sich bei seinem Vorgesetzten, beim Geschäftsführer oder sogar beim Firmeninhaber melden und das Problem wird besprochen und gelöst. Die Stempeluhren, die Tachoscheiben oder der Digitale Tachograph regeln die Arbeitszeiten. Wir haben heute 3 Lastwagenführerlehrlinge und werden im nächsten Jahr, nebst zwei weiteren Lastwagenführerlehrlingen, einen zusätzlichen Lehrling als Logistiker einstellen. Ziel bis 2013 ist ein Lehrlingsbestand von 10%.</p>
Ausblick/Erwartungen	<p>Durch die zurzeit nicht einfache Wirtschaftslage sind wir alle gefordert, sich den Gegebenheiten so schnell wie möglich anzupassen. Das heisst: Schnelle Korrekturen im Fahrzeug- und Personalbereich. Eine Rezession muss man auch als Chance betrachten und dementsprechend reagieren. Dennoch hoffen wir durch unsere vielen Dienstleistungen, sei es in der Stückgutverteilung, Luftfracht, Möbel Heimlieferungen, Lagerlogistik, eine entsprechende und kompensierende Auslastung zu haben. In der Transportbranche ist, abgesehen von den enormen Schwankungen im Erdölpreis, eine Kostensteigerung von 3% gemäss aufgelisteten Punkten unvermeidbar: -Personal -Beschaffung von Fahrzeugen und Aufbauten -Steigende Energiekosten -Obligatorische Grund- und Chauffeurenweiterbildung nach CZV (35 Stunden innerhalb von fünf Jahren) -Erhöhung der LSV (EURO Klasse 3 um 17.7%) Sollten sich einige Transporteure in unserer Branche erlauben, die Tarifierungen zu unterlassen oder nicht oder nur teilweise umzusetzen, sind wir der festen Überzeugung, dass es noch einige Überraschungen geben wird. Unser Ziel von 10% Mehrvolumen für das 2009 ist wiederum sehr sportlich, aber mit dieser Mannschaft sind wir sehr zuversichtlich und sind auch auf Kurs.</p>

6. CONVISA, Unternehmens-, Steuer- und Rechtsberatung, Schwyz, Pfäffikon, Altdorf

Zur Person/Unternehmung	Ruedi Reichmuth, VR-Präsident/Mitinhhaber der CONVISA Holding AG, Schwyz, welcher die CONVISA, Unternehmens-, Steuer- und Rechtsberatung mit Hauptsitz in Schwyz sowie Filialen in Pfäffikon SZ und Altdorf UR, die Honegger Treuhand AG, Pfäffikon, die CONVISA+Wehrli AG in Luzern sowie die CONVISA Revisions AG, Schwyz, mit insgesamt 52 Mitarbeitern, angehören
Rückblick 2008	2008 starke ungebrochene Nachfrage nach klassischen Dienstleistungen wie Buchhaltungen, Abschlussberatung und Steuerberatung; zudem Schwerpunkte der Kundenbedürfnisse in Nachfolgeplanung, Todesfallvorsorge; auffallend viele Beratungsbedürfnisse im Bereich Immobilien (Akquisition, Träger- und Realisationsstruktur, Steuerplanung, etc.)
Personal/Lohnentwicklung	Steigerung Personalbestand um zwei Personen, wobei im Januar bzw. Februar 2009 weitere drei MitarbeiterInnen auf Sachbearbeiter und Expertenstufe das Team verstärken; hinsichtlich Lohnpolitik 2009: Steigerung der Lohnsumme um insgesamt rund 2.5 bis maximal 3 %, (Steigerung bei tieferen Einkommen minimal entsprechend Teuerung, im übrigen individuell/leistungsabhängig) Insgesamt fünf Lehrlinge im KV-Bereich, drei davon mit Ziel Berufsmatura Besonderes: Es können in diesem Jahr das 30-Jahr-Betrieb-Jubiläum der Honegger Treuhand AG, Pfäffikon sowie das 35-Jahr-Jubiläum der CONVISA-Filiale in Altdorf UR gefeiert werden.
Ausblick/Erwartungen	2009 Aussichten für Beratungsleistungen sind gut, obwohl verschiedene Fragezeichen für die wirtschaftliche Entwicklung im nächsten Jahr bestehen; aus Sicht der Beratungsunternehmen sind jedoch neue Vorschriften (Revisionsrecht, IKS, Steuergesetzrevisionen in verschiedenen Kantonen, Unternehmensteuerreform II und weitere Anpassungen etc.) und damit der Beratungsbedarf der bestehenden und künftiger Kunden absehbar; es gelte, diese Bedürfnisse fristgerecht und qualitativ einwandfrei zu fairen Konditionen zu erbringen. Dementsprechend plant die CONVISA-Gruppe eine weitere Verstärkung der Kapazitäten, wobei auch das Know-How zwecks optimaler Abdeckung der Kundenbedürfnisse verbreitert werden soll.

7. Seedamm Plaza, Pfäffikon/SZ

Zur Person/Unternehmung	<p>Peter H. Ernst, Geschäftsführer vom SEEDAMM PLAZA (Hotel Seedamm AG), Pfäffikon SZ; Kongress-Hotelbetrieb mit 172 Vollzeitstellen verteilt auf 216 Mitarbeitende und 7 Lehrlinge in drei Sparten (Küche; Service und Hauswirtschaft) sowie jeweils 5 Praktikanten pro Jahr. Daneben werden Fachschulen mit diversen Projektarbeiten beauftragt. Dem Kongresshotel stehen 142 Zimmer, 3 Restaurants, 2 Bars, 7 Banketträume, 40 Kongress-, Seminar- oder Sitzungsräume zur Verfügung. Das Casino Zürichsee, das Marketing-Business Center sowie eine Bank sind Mieter von Räumlichkeiten des Seedamm Plaza.</p>
Rückblick 2008	<p>Die im 2007 realisierten Umbauten wirkten sich auf den Gesamtbetrieb gut aus. Die Gäste-Feedbacks sind sehr positiv. Grossanlässe im EventDome, obwohl weniger als geplant, haben positiv zur erfreulichen Gesamtentwicklung beigetragen.</p> <p>Mit gezielten Massnahmen im E-Marketing für den Bereich „Leisure“ (Freizeit und Vergnügen) konnte das Seedamm Plaza an Wochenenden und während den Ferienzeiten eine bessere Auslastung erwirken. (Stand Okt 07/08 von 63,1% auf 66,2%).</p>
Personal/Lohnentwicklung	<p>Die Mindestlöhne werden für 2009 um 2,5% erhöht. (LGAV-Gastgewerbe).</p> <p>Erstmalig wurde dieser Entscheid bereits im Vorfeld (August 2008) getroffen – in der Vergangenheit war dies oft erst zu Jahresbeginn, meistens rückwirkend entschieden worden. Für die leistungs- und zielsetzungsorientierte Entlohnung auf Mitarbeiterebene werden weiterhin Anstrengungen für Umsetzung und Durchführung unternommen. Auf Kaderstufe werden klare und messbare Zielvorgaben leistungsorientiert honoriert.</p>
Ausblick/Erwartungen	<p>Im Jahr 2008 werden voraussichtlich netto CHF 27,6 Mio erwirtschaftet, was einer Zunahme von 11% entspricht. Lässt man im Vergleich die neu eröffneten Lokale ausser Betracht, so entspricht die Umsatzsteigerung 5% zum Vorjahr.</p> <p>Die Kostenexplosion bei Grundnahrungsmitteln seit anfangs Jahr macht uns grosse Sorgen (Fleisch + 40%, Früchte und Gemüse +30% = 70%). Unsere Preise für Seminarpauschalen werden immer im Mai des Vorjahres entschieden (Branchenführer/Vermittler/Corporate Verträge). Da das Tagungs- und Eventgeschäft über 80% des Gesamtvolumens ausmacht, waren wir gezwungen die Preise auf August 08 zu erhöhen. Dass der Kostendruck für 09 geringer wird, ist auszuschliessen: Lebensmittelknappheit/Energiekosten werden uns weiterhin beschäftigen.</p> <p>Die letzten Wochen haben eine Serie von Annullationen ausgelöst vor allem für Weihnachtessen oder Schulungsreisen. Die Absagen kommen fast ausschliesslich aus der Finanzbranche. Dennoch rechnen wir mit einem guten 4. Quartal.</p> <p>Der Buchungsstand für 2009 ist höher als die Vorjahresmessung (+ 3,5%) und kann als stabil bezeichnet werden.</p> <p>Als Konsequenz auf die Entwicklung der allgemeinen Wirtschaftslage haben wir unsere Sales Aktivitäten weiter ausgebaut. Wir setzen alles daran um das gegenseitige Vertrauen auszubauen.</p>
Spezielles/Auszeichnungen	<ul style="list-style-type: none"> • Gold für das SEEDAMM PLAZA zum 10-jährigen Geburtstag! Im Ranking der Focus Top Seminarhotels und Tagungszentren haben wir Platz 1 belegt. • Der Wine Spectator zeichnete das PUR mit dem Award of Excellence 2008 aus. Ehrliche und reine Gastfreundschaft haben sich die Verantwortlichen des PUR auf die Fahne geschrieben. So

	<p>wird nicht nur in der Küche und im Service, sondern auch bei der 14 Meter langen Weinbibliothek diesem Credo nachgelebt.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Und kürzlich hat das PUR den 15. Gault Millau-Punkt erhalten. • Beim Cash Arbeitgeberaward (81 namhafte CH Firmen) erreichten wir den Platz 5. • Zahlreiche Auszeichnungen an nationalen und internationalen Berufswettbewerben. <p>Diese Art von Auszeichnungen werden in unserer Branche beobachtet. Für uns bedeutet dies ein hervorragendes HR Marketing – über Rekrutierungseingpässe dürfen wir uns nicht beklagen.</p>
--	---

8. A. Bruhin AG, Altendorf

Zur Person/Unternehmung	<p>Heinz Winet, Geschäftsführer und Mitinhaber der A. Bruhin AG, Schaumstoff-Verarbeitung, Altendorf. Unser KMU–Unternehmen mit 24 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Teilzeit und Vollpensum ist in den Bereichen (Boylor-) Isolationen, Polster, Verpackungen, Koffer, Techn. Anwendungen, Sport und Matratzen tätig.</p> <p>Wir bilden keine Lehrlinge aus, bieten dafür jeweils einem Schüler (ein Berufseinführungsjahr) eine Stelle an.</p>
Rückblick 2008	<p>Rückblickend gehen wir von einem erfolgreich zu Ende gehenden Geschäftsjahr 2008 aus. Wir konnten in einigen Geschäftsfeldern wiederum deutlich zulegen. Unsere Vielfalt von Produkten ist gefragt. Umsatzmässig werden wir ca. 10% zulegen, was uns erlaubt, erstmals in der Firmengeschichte die 6 Millionen Umsatzschwelle zu knacken. Sehr erfreulich präsentiert sich auch die Vermietungssituation unserer neuen Liegenschaft an der Brügglstrasse 2 in Altendorf. Zur Zeit ist noch ein Büro mit ca. 100 m² zur Vermietung frei. Dank dieser Tatsache bietet unsere Liegenschaft zur Zeit 100 Arbeitsplätzen Raum.</p>
Personal/Lohnentwicklung	<p>Im 2008 haben wir keine zusätzlichen Mitarbeiter eingestellt. Dank einem modernen Maschinenpark können wir je nach Auftrag noch weitere 3 -5 % wachsen, wenn es die jetzige Konjunkturlage überhaupt zulässt.</p> <p>Schwierig gestaltet sich nach wie vor die Personalrekrutierung im Kaderpersonalbereich für unsere Produktion.</p> <p>Wir stellen 2.5 % der Lohnsumme für leistungsbezogene individuelle Lohnerhöhungen bereit und entrichten eine Bonuszahlung an die entsprechenden Leistungsträger.</p> <p>Grössere Sorgen bereiten allerdings die massiven Preissteigerungen von ca. 6% auf dem Rohstoffmarkt (Materialeinkauf). Für unser Unternehmen beträgt der Materialanteil ca. 45 % des Produktes, womit eine Erhöhung der Rohstoffpreise nur bedingt durch die weitere Optimierung der Produktion wettgemacht werden kann.</p>
Ausblick/Erwartungen	<p>Es ist äusserst schwierig eine Prognose fürs nächste Jahr zu stellen. Der Auftragsbestand lässt grundsätzlich nie eine Prognose von mehr als 3 Wochen zu. Trotz der anhaltenden Finanzkrise, schauen wir zurückhaltend optimistisch in die Zukunft.</p> <p>Dank guter Qualität, kundenspezifischen Innovationen und einer sehr flexiblen Fabrikation, wird es uns gelingen, weiterhin gute Aufträge zu bekommen.</p>
Spezielles	<p>Persönlich möchte ich meinen politischen Beitrag als CVP-Kantonsrat dazu verwenden, dass es unserem Kanton auch in Zukunft gut geht. Dabei geht es in naher Zukunft um einen erhöhten Einsatz im Bezug auf die kantonale Steuergesetzrevision im Jahr 2009.</p>

9. Victorinox AG

Zur Person/Unternehmung	<p>Tschümperlin Michael, H+I- Vorstandsmitglied und Int. Sales Manager der Victorinox AG, Familienunternehmen seit 1884. 1700 MitarbeiterInnen, davon 500 im Ausland. Umsatz 2007 konsolidiert CHF 500 Mio, davon 55% erarbeitet mit Taschen- und Berufsmesser, 20% mit Uhren, 15% mit Gepäck und je 5% mit Bekleidung und Parfum. Die wichtigsten Märkte bearbeiten wir selber mit Tochtergesellschaften. In den übrigen Ländern setzen wir auf langjährige Vertriebspartnerschaften.</p>
Rückblick 2008	<p>Rückblick 2008: gut bis September, schwieriges letztes Quartal wegen der globalen Finanzkrise. Da der Konsum - vor allem in den USA, aber auch in Europa - rückläufig ist, bestellen Kunden weniger und versuchen das eigene Lager zuerst abzubauen. Auch in Asien spüren wir einen Rückgang, wobei dieser vermutlich nicht so stark wie in den USA oder in Europa ausfallen wird.</p> <p>Fast 30% unseres Umsatzes erarbeiten wir im B2B Bereich, was für uns ebenfalls nachteilig ist, da Firmen nun zum Teil ihre Ausgaben für Werbeartikel sofort reduzieren bzw. bereits reduziert haben. Die letzten drei Monate des Jahres sind wegen dem Weihnachtsgeschäft traditionell die stärksten Monate. Die momentane Stimmung bei den Konsumenten verheisst eher ein durchzogenes Weihnachtsgeschäft. Es wäre schon gut, wenn wir zusammenfassend das Niveau von 2007 halten könnten. 2007 war für uns ein gutes Jahr.</p>
Personal/Lohnentwicklung	<p>Personalbestand 2009: kann in etwa beibehalten werden Lehrlinge: total 45, davon 3 KV, 2 Logistiker und 40 Polymechaniker / Automatiker. Löhne: Ausgleich der Teuerung mit teilweise individuellen Anpassungen.</p>
Ausblick/Erwartungen	<p>Auf Grund der globalen Finanzkrise ist das Stellen von Prognosen zur Zeit schwierig. Auf Grund verschiedener Erfahrungen in ähnlichen Situationen, der langfristigen Planung und nachhaltigen Produktion schaut die Victorinox aber eher optimistisch in die Zukunft.</p> <p>Preise: Wir erhöhen die Preise alle 2 – 3 Jahre. Wegen gestiegenen Kosten (Rohmaterial, Energie etc.) mussten wir die Preise sowohl im CHF als auch EURO Raum deutlich anheben.</p> <p>Victorinox verfolgt eine antizyklische Investitionspolitik. Wir investieren im Moment viel in die Verstärkung der Markenbekanntheit aber auch in eigene Verkaufsgeschäfte. Am 6. November wurde unser erster Flagship Store in Europa in London eröffnet. Besucher können dort die Marke Victorinox und die Produkte in einem fantastischen Umfeld emotional erleben und auch Produkte aller Kategorien erwerben.</p> <p>Wir feiern 2009 unser 125 jähriges Jubiläum. Davon erhoffen wir uns eine Stärkung der Marke. Wir werden verschiedene Aktivitäten durchführen, um das Jubiläum gebührend zu feiern.</p> <p>Dank einem sehr partnerschaftlichen Verhältnis mit unseren globalen Vertriebspartnern, loyalen Kunden und stetiger Innovation blicken wir verhalten optimistisch in die Zukunft.</p>

10. Schilliger Holz AG, Küssnacht am Rigi

Zur Person/Unternehmung	Ernest Schilliger , VRP, Geschäftsführer und Mitinhaber der Schilliger Holz AG und der angegliederten Firmen seit 1861, Küssnacht am Rigi. Holzindustrie an drei Standorten (Küssnacht, Root und La Chaux-de-Fonds). 180 Mitarbeiter in der Zentralschweiz. Der Exportanteil beträgt etwas über 50%.
Rückblick 2008	Die Auftragslage für die Schilliger Holz AG zu Beginn dieses Jahr war sehr gut. Die sehr schnell steigenden Rohstoffpreise konnten zum Teil weitergegeben werden. Der tiefe US-Dollar und zum Ende des Jahres auch der sehr tiefe EUR prägten das Geschäftsjahr. Weiter belastete der Zusammenbruch des Immobilienmarktes in den USA das Exportgeschäft. Grosse für den amerikanischen Markt gebaute Sägewerke in Europa, die auf Grund der Finanzkrise ihren Markt verloren haben, überschwemmen nun andere Märkte, was zu einem enormen Preisdruck und in der Folge zu einem leichten Rückgang des Umsatzes im Hauptgeschäft führte.
Personal/Lohnentwicklung	Es wird versucht, die Arbeitslast mit gleich bleibender Anzahl Beschäftigter zu bewältigen. Die Holzindustrie hat einen Gesamtarbeitsvertrag. Momentan werden die Löhne für das nächste Jahr zwischen den Sozialpartnern verhandelt.
Ausblick/Erwartungen	Das Jahr 2009 dürfte in der Bauwirtschaft schwierig werden, da grosse Projekte in Folge von Unsicherheiten am Markt noch nicht ausgelöst werden. Auf der anderen Seite werden uns als Rohstoffverarbeiter im nächsten Jahr Chancen geboten, die es zu ergreifen gilt. Trotz der Finanzkrise sind auch im nächsten Jahr einige Investitionen geplant.

11. Mythencenter AG, Schwyz

Zur Person/Unternehmung	Mario Camenzind , Geschäftsführer und VR der Mythencenter AG. Das Einkaufszentrum „Mythen Center Schwyz“ ist ein Shoppingcenter mit 56 Fachgeschäften.
Rückblick 2008	Zwischen 2000 und 2007 stieg die Verkaufsfläche in Einkaufszentren um gut 60%. Die Umsätze hinken jedoch weit hinterher. Gut ein Drittel der Zentren verzeichnete gar stagnierende bis rückläufige Umsätze. Beim Mythen Center Schwyz verzeichnete man zwischen 2000 und 2007 eine 25% Umsatzsteigerung sowie zeichnet es sich ab, dass man die Umsätze aus dem Jahre 2007 halten oder sogar steigern kann. Da das Weihnachtsgeschäft bei unseren Detailhandelsbetrieben, noch vor der Tür steht, sind meine Aussagen für das laufende Jahr mit Vorsicht zu geniessen. Dank unserem guten Mietermix und Gesamtangebot ist das Resultat trotz wachsendem Konkurrenzumfeld zufrieden stellend.
Personal/Lohnentwicklung	Im Mythen Center Schwyz sind unsere Mieter für ihr Personal und dessen Lohn als eigenständige Unternehmen verantwortlich, deshalb sind für mich Angaben zur Personal/Lohnentwicklung eher schwierig. Der Personalbestand bei der Mythencenter AG bleibt unverändert und vermutlich gibt es eine Anpassung von ca. 2-3 % beim Lohn.
Ausblick/Erwartungen	Die Schweiz weist schon heute europaweit die höchste Verkaufsfläche pro Einwohner auf. Bezüglich Einkaufszentren sind in den nächsten Jahren 16 neue Shoppingcenter mit einer Gesamtfläche von rund 500'000 m ² geplant. Dabei gilt es jedoch zu beachten, dass schon heute der Anbietermarkt im Detailhandel schweizweit aber wohl auch regional übersättigt ist. Auch künftig drängen noch weitere Anbieter

	<p>(wie Lidl) auf diesen bereits übersättigten Markt, es kann vor allem im Food-Bereich eng werden. Regional gesehen wird die Nachfrage kurzfristig sicherlich nicht grösser, was zur Verkleinerung der zu verteilenden Kuchenstücke führt. Bestimmt kann hier die Öffnung der Autobahn „Knonaueramt“ mittel- und langfristig eine Korrektur bringen.</p> <p>Die Konsumentenstimmung ist in der heutigen Ausgangslage sehr schwierig abzuschätzen wohin diese läuft. Wir im Mythen Center Schwyz mit unserem Angebot erwarten trotz allem ein positives 2008/2009.</p>
--	--

12. R-mann AG, Siebnen

Zur Person/Unternehmung	Urs Eggenschwiler , Geschäftsführer der R-mann AG in Siebnen , Möbelhersteller seit 1896 (heute vorwiegend im Bereich Kleiderschränke); 30 Mitarbeiter.
Rückblick 2008	Die von der Finanzwirtschaft ausgehende Flaute hat die Möbelindustrie erreicht. War das erste Halbjahr noch im Rahmen des guten Vorjahres, zeichnete sich in der zweiten Hälfte eine Abschwächung des Bestellungseingangs ab.
Personal/Lohnentwicklung	R-mann arbeitet mit einer langjährigen Belegschaft, Personalfluktuationen sind sehr gering. Die Lohnrunde für 2008 ist noch nicht beendet, es wird eine Lohnsteigerung von 2.5% erwartet. Die Belegschaftsgrösse bleibt konstant, es werden keine zusätzlichen Stellen geschaffen, eventuelle Abgänge werden nicht ersetzt. R-mann bildet KV-Lehrlinge sowie Schreiner-Praktiker aus.
Ausblick/Erwartungen	Es braucht eine gehörige Portion Optimismus, um für das kommende Jahr eine positive Entwicklung zu prophezeien. Da Möbel zu den konjunkturintensiven dauerhaften Konsumgütern gehören, dürfte der Absatz eher rückläufig sein. Wir haben einige gute Jahre hinter uns, so dass wir den erwarteten Abschwung mit geeigneten Massnahmen abfedern können.
Spezielles	Der Möbelmarkt hat sich schon vor einigen Jahrzehnten in einen problemlosen Abholmarkt und in einen Service-orientierten Einrichtungsmarkt aufgeteilt. Der erste ist wachsend und kann aus Kostengründen nur von wenigen Schweizer Herstellern bedient werden. Der Einrichtungsmarkt hingegen ist der Markt der Schwyzer Hersteller, wo Qualität, Flexibilität und Kundennähe entscheidend sind. Hier haben die einheimischen Produzenten Wettbewerbsvorteile, die es auszunützen gilt.

13. Bruhin AG print und crossmedia, Freienbach

Zur Person/Unternehmung:	Urs Bruhin , H+I-Vorstandsmitglied und Inhaber Bruhin AG, print&crossmedia, Freienbach , mit insgesamt fast 50 Mitarbeitenden wovon 7 Lehrlinge in den Berufen Polygraf, Drucktechnologe sowie Kaufmann/Kauffrau Profil E und M.
Rückblick 2008	<p>Die grafische Industrie hatte in den vergangenen Jahren nicht in gleichem Masse vom wirtschaftlichen Aufschwung profitieren können, wie andere Branchen. Die Auswirkung war wiederum eine Verzögerung der längst notwendigen Bereinigung. Diese Überkapazitäten, aber auch die Entwicklung der Papierpreise waren und sind wichtige Faktoren, welche die Preisgestaltung negativ beeinflussen. In diesem Umfeld ist es sehr schwierig aber trotzdem existentiell die Preise anzupassen.</p> <p>Nach einem guten Start im Januar, ist es uns gelungen in den ersten beiden Quartalen ein «Polster» für das traditionell schwächere 3. Quartal anzulegen. Grosse Arbeitsvorräte, wie dies in anderen Branchen üblich ist, kennen wir eigentlich nicht. Periodika, welche für eine Grundlast unentbehrlich sind, sind nach wie vor einem grossen Preiskampf ausgesetzt.</p>
Personal/Lohnentwicklung	<p>Der Mitarbeiterbestand war und ist leicht rückgängig und wird auch im Jahr 2009 nicht erhöht werden. Es ist ausserordentlich schwierig, gut ausgebildetes Personal in verschiedenen Bereichen zu rekrutieren. Zurzeit suchen wir mehrere qualifizierte Mitarbeiter.</p> <p>Verhandlungen über eine Lohnerhöhung sind keine im Gange, wir planen individuelle Lohnabpassungen in der Höhe von 2% bis 3% der Lohnsumme.</p>
Ausblick/Erwartungen	<p>Trotz nicht gerade optimistischen Aussichten, haben wir eine grössere Ersatzinvestition getätigt. Die Kapazitätserweiterung, welche mit diesem Schritt einher geht, braucht der Markt zwar zum heutigen Zeitpunkt nicht, ist aber unumgänglich.</p> <p>Wir sind davon überzeugt mit unserm Dienstleistungspaket auch weiterhin erfolgreich agieren zu können und sehen der nach wir vor notwendigen Marktberreinigung positiv entgegen.</p>

Abschliessende Bemerkung

Die Gesprächsteilnehmer waren sich einig, dass das Jahr 2008 als gutes Jahr einzuschätzen ist; grossmehrheitlich wurde aber seit Mitte Jahr ein Rückgang der Auslastung festgestellt, was ohne Weiteres durch die Finanzmarktkrise erklärt werden kann.

Eine Prognosenstellung für das Jahr 2009, so waren sich die Unternehmer einig, ist ein Ding der Unmöglichkeit. Aber wie immer in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wird verstärkt Gewicht auf die Qualität von Produkt und Leistung gelegt, weswegen die Schwyzer Unternehmer nach wie vor verhalten positiv in die Zukunft blicken.

Mitte November 2008

Roman Weber, Geschäftsführer H+I des Kantons Schwyz