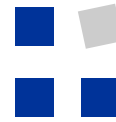




Eidgenössische Technische Hochschule Zürich
Swiss Federal Institute of Technology Zurich



HTW Chur

Forschungsstelle für
Wirtschaftspolitik

Folgen unterschiedlicher Öffnungsszenarien für die Schweizer Nahrungsmittelindustrie

Untersuchung zuhanden von
Economiesuisse, Migros, Nestlé (Schweiz) und IGAS

durchgeführt von

ETH Zürich
Gruppe Agrar-, Lebensmittel- und Umweltökonomie

und

HTW Chur
Forschungsstelle für Wirtschaftspolitik

Autoren:

Irene Bösch
Dr. Michael Weber
Matteo Aepli
Dr. Martin Werner

30. Juni 2011

Impressum

Auftraggeber:

Economiesuisse

Migros

Nestlé (Schweiz)

IGAS – Interessengemeinschaft Agrarstandort Schweiz

Auftragnehmer:

ETH Zürich

Gruppe Agrar-, Lebensmittel- und Umweltökonomie (AFEE)

Institut für Umweltentscheidungen (IED)

Sonneggstrasse 33

CH-8092 Zürich

Tel. +41 44 632 53 27

Fax +41 44 632 10 86

www.afee.ethz.ch

und

HTW Chur

Hochschule für Technik und Wirtschaft

Forschungsstelle für Wirtschaftspolitik (FOW)

Comercialstrasse 22

CH-7000 Chur

Tel. +41 81 286 37 04

Fax +41 81 286 39 51

www.htwchur.ch/fow

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	V
1. Einleitung und Hintergrund der Studie	1
1.1 Forschungsfragen	2
1.2 Aufbau der Studie	2
2. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Nahrungsmittelindustrie	4
2.1 Systematik.....	4
2.2 Beschäftigte und Arbeitsstätten	5
2.3 Umsatz	7
2.4 Bruttowertschöpfung	8
2.5 Exporte.....	10
2.6 Fazit	15
3. Konsequenzen der Öffnungsszenarien (Workshops)	16
3.1 Methodisches Vorgehen	16
3.2 Resultate	22
3.2.1 Szenario „Status Quo Plus“.....	22
3.2.2 Szenario „Freihandelsabkommen mit der EU“	26
3.2.3 Szenario „FHAL plus WTO-Doha“.....	30
3.2.4 Szenario „WTO-Doha“	32
3.2.5 Vergleich der Szenarien durch die Teilnehmer	34
3.3 Fazit	34
3.3.1 Herstellung sonstiger Nahrungsmittel und Back- und Teigwaren	35
3.3.2 Milchverarbeitung.....	35
3.3.3 Fleischverarbeitung.....	36
3.3.4 Obst- und Gemüseverarbeitung.....	36
3.3.5 Herstellung von Ölen und Fetten	36

4. Wettbewerbsfähigkeit der Nahrungsmittelindustrie angesichts der Öffnungsszenarien	37
4.1 Betroffenheit von Öffnungsszenarien.....	37
4.2 Kriterien der Wettbewerbsfähigkeit	38
4.3 Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit.....	39
4.3.1 Sonstige Nahrungsmittel, Back- und Teigwaren sowie Getränke	40
4.3.2 Milchverarbeitung.....	41
4.3.3 Schlachten und Fleischverarbeitung	42
4.3.4 Obst- und Gemüseverarbeitung.....	44
4.3.5 Herstellung von pflanzlichen Ölen und Fetten	45
4.3.6 Mahl- und Schälmaschinen sowie Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen.....	46
4.4 Konsequenzen für die gesamte Nahrungsmittelindustrie.....	47
4.5 Auswirkungen auf die Konsumentenpreise	51
5.1 Kennzeichen der schweizerischen Nahrungsmittelindustrie	53
5.2 Auswirkungen der Öffnung.....	54
5.3 Wirtschaftspolitische Einschätzungen.....	56
Literaturverzeichnis.....	58

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 4: Verwendete Gruppen/Subbranchen der Systematik	5
Abbildung 5: Entwicklung der Beschäftigten der Nahrungsmittelindustrie.....	6
Abbildung 10: Umsatzentwicklung der Nahrungsmittelindustrie, des 2. Sektors und der gesamten Schweizer Volkswirtschaft, Basisjahr 2001.....	8
Abbildung 12: Entwicklung der Bruttowertschöpfung der Schweizer Nahrungsmittelindustrie und der Schweizer Landwirtschaft (inkl. Fischerei).....	9
Abbildung 13: Entwicklung der wertmässigen Exporte der Schweiz insgesamt und derjenigen der Nahrungsmittelindustrie, indexiert, 2001 bis 2009.....	11
Abbildung 23: Vorgehensweise in den Workshops	19
Abbildung 24: Vergleich der Szenarien	34
Abbildung 25: Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln	40
Abbildung 26: Wettbewerbsfähigkeit der Milchverarbeitung (gelbe Linie)	42
Abbildung 27: Wettbewerbsfähigkeit der Milchverarbeitung (weisse Linie)	42
Abbildung 28: Wettbewerbsfähigkeit der Fleischverarbeitung (begrenzte Verarbeitung)	43
Abbildung 29: Wettbewerbsfähigkeit der Fleischverarbeitung (weitgehende Verarbeitung)	44
Abbildung 30: Obst- und Gemüseverarbeitung	45
Abbildung 31: Herstellung von pflanzlichen Ölen und Fetten	46
Abbildung 32: Mahl- und Schälmaschinen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen	47
Abbildung 33: Wettbewerbsfähigkeit, Exporte und Bruttowertschöpfung	49
Abbildung 34: Exportanteil und Beschäftigungsentwicklung	50

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Beschäftigte und Arbeitsstätten der einzelnen Subbranchen und deren Veränderungen zwischen 2001 und 2008	7
Tabelle 2: Berechnete Bruttowertschöpfungen der einzelnen Subbranchen (2007)	10
Tabelle 3: Exporte der Subbranchen der Schweizer Nahrungsmittelindustrie	12
Tabelle 4: Anteil der Exporte am Gesamtumsatz der einzelnen Subbranchen, nach Kategorien, Jahr 2007	12
Tabelle 5: Untersuchte Subbranchen	17
Tabelle 6: Teilnehmer der Workshops.....	18
Tabelle 7: Übersicht über die Öffnungsszenarien.....	20
Tabelle 8: Übersicht über Szenario „Status Quo Plus“	22
Tabelle 9: Vorkehrungen der Unternehmungen im Szenario Status Quo Plus	24
Tabelle 10: Übersicht über Szenario „FHAL“	26
Tabelle 11: Vorkehrungen bei einem FHAL.....	27
Tabelle 12: Erwartungen über Absatzmärkte, Umsatz und Wertschöpfung	28
Tabelle 13: Übersicht über Szenario „FHAL plus WTO-Doha“	30
Tabelle 14: Übersicht über Szenario „WTO-Doha“	32
Tabelle 15: Skalierung der Kriterien	40
Tabelle 16: Zusammenfassung der Resultate	48
Tabelle 17: Auswirkungen einer Senkung der Rohstoffpreise auf die Konsumentenpreise.....	51

Zusammenfassung

Basierend auf einer Kombination aus Literaturanalyse, Auswertung von statistischen Daten, Befragung und Workshops mit Industrievertretern untersucht die Studie die Auswirkungen verschiedener Öffnungsszenarien auf die Schweizer Nahrungsmittelindustrie. Im Zentrum stehen das geplante Freihandelsabkommen für den Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) zwischen der Schweiz und der Europäischen Union (EU) und die Doha-Runde der Welthandelsorganisation (WTO).

Die Nahrungsmittelindustrie ist mit einer Wertschöpfung von knapp 10 Milliarden Franken und mit rund 60'000 Arbeitsplätzen ein wichtiger Akteur in der Schweizer Volkswirtschaft. Die Branche hat sich in den letzten Jahren erfolgreich entwickelt und zunehmend international ausgerichtet. Sie konnte mit dem Wachstumstempo der Schweizer Volkswirtschaft mithalten und die Beschäftigung leicht steigern. Wertmässig hat die Branche ihre Exporte seit 2000 mehr als verdoppelt. Im Jahr 2009 wurden Waren im Wert von 6.3 Milliarden Franken exportiert, was rund 21 Prozent des Gesamtumsatzes der Branche entspricht. Aufgrund der umfassenden agrarpolitischen Regulierungen ist die Nahrungsmittelindustrie sehr heterogen zusammengesetzt. Der binnenmarktorientierte Teil der Nahrungsmittelbranche weist aufgrund fehlender Grösse und grosser Produktvielfalt im Vergleich zu ausländischen Konkurrenten teilweise Kostennachteile aus. Exportorientierte und liberalisierte Bereiche der Nahrungsmittelindustrie haben sich demgegenüber auf differenzierte Produkte spezialisiert und entwickeln sich mehrheitlich erfolgreich.

Für die befragten Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie ist das FHAL prioritär. Der durch ein FHAL bewirkte Abbau von Zöllen und insbesondere von nicht-tarifären Handelshemmnissen eröffnet einen deutlich verbesserten Zugang zum EU-Markt und damit ein beträchtliches Absatzpotenzial. Umgekehrt nimmt die Importkonkurrenz zu. Aufgrund des Preisdrucks wird deshalb mit einem leichten Rückgang des Umsatzes gerechnet. Das FHAL verstärkt die Tendenz, dass sich Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie aus dem preissensiblen Massengeschäft zurückziehen und dafür den Spezialitätenbereich, in welchem Innovation und Qualität erfolgsentscheidend sind, ausbauen und international vermarkten. Eine Marktöffnung dürfte deshalb vor allem den wertschöpfungs- und beschäftigungsmässig dominierenden Bereichen der Nahrungsmittelindustrie Vorteile bringen, insbesondere den Herstellern von Schokolade, Kaffee, Zuckerwaren, Fertiggerichten, Saucen aber auch den milchverarbeitenden Unternehmen und zum Teil spezialisierten Segmenten der fleischverarbeitenden Industrie. Da-

bei ist sowohl der Abbau der tarifären, als auch der nicht-tarifären Handelshemmnisse von Bedeutung. Bei der Marktöffnung ist mittel- bis langfristig dank wachsenden Exporten mit zusätzlichen Beschäftigten zu rechnen. Kurzfristig ist es jedoch möglich, dass der Arbeitsplatzabbau die Neuschaffung von Arbeitsplätzen übersteigt.

Das FHAL wirkt aber auch als Versicherung gegenüber der mit vielen Unsicherheiten verbundenen Marktöffnung beim Abschluss der WTO-Doha-Runde, welche die weltweiten Zölle reduziert, während die nicht-tarifären Einschränkungen bestehen bleiben. Einem Abschluss der Doha-Runde bei gleichzeitig bereits realisiertem FHAL stehen die meisten der befragten Unternehmen der Nahrungsmittelbranche deutlich positiver gegenüber als einem WTO-Doha-Abschluss ohne FHAL. Bei letzterem Szenario sehen sich viele Unternehmungen benachteiligt, da die Ausfuhrbeiträge wegfallen, die Rohstoffkosten in der Schweiz jedoch höher als im Ausland bleiben. Zudem bleiben sowohl tarifäre als auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse in die EU bestehen.

Die Marktöffnung hat weitere volkswirtschaftliche Auswirkungen. Abhängig vom Marktöffnungsszenario sinken die Rohstoffpreise um bis zu 30 Prozent, was bei gleichzeitigen Effizienzsteigerungen in der Nahrungsmittelindustrie zu einem Rückgang der durchschnittlichen Nahrungsmittelpreise von bis zu 10 Prozent führen kann. Mit dieser Reduktion der Preisdifferenz zu den Nachbarländern nimmt auch der Einkaufstourismus ab.

Der durch die Öffnung bewirkte Strukturwandel in der Nahrungsmittelindustrie hat Rückwirkungen auf die Schweizer Landwirtschaft. Aufgrund des FHAL sinken die Preise von gut transportierbaren Agrarrohstoffen auf ein mit den Nachbarländern vergleichbares Niveau. Zu diesen Preisen wird die Nachfrage der Nahrungsmittelindustrie nach landwirtschaftlichen Produkten zunehmen. Die Industrievertreter sind jedoch pessimistisch, ob die Schweizer Landwirtschaft zu diesen Preisen genügende Mengen anbieten kann. Würde jedoch die WTO-Doha-Runde ohne FHAL abgeschlossen, wäre auch bei der Annahme von sinkenden Rohstoffpreisen in der Schweiz mit einem Rückgang der Rohstoffnachfrage zu rechnen, da die Nahrungsmittelindustrie in diesem Szenario wegen wegfallenden Ausfuhrbeiträgen einen Umsatzrückgang erwartet.

Die Studie zeigt, dass die unterschiedliche Betroffenheit der nahrungsmittelverarbeitenden Firmen unter anderem eine Folge der bisherigen Agrarpolitik ist. Einem Teil der Nahrungsmittelindustrie wurde zur Kompensation der hohen Rohstoffpreise Exportunterstützung gewährt. Bei einer Marktöffnung würde diese Unterstützung wegfallen. Sie wäre allerdings auch nicht mehr notwendig, da kein Rohstoffpreisschaden mehr besteht. In anderen Bereichen der Nahrungsmittelindustrie wurde als Abgeltung der ho-

hen Rohstoffpreise ein Grenzschutz für ihre Produkte gewährt. Das hatte zur Folge, dass Unternehmensstrukturen entstanden sind, die sich an den Gegebenheiten des kleinen und geschlossenen Schweizer Marktes orientieren. So weisen einige Subbranchen Strukturen auf, die aufgrund von mangelnden Grösseneffekten in einem international offenen Markt wenig wettbewerbsfähig sind und deshalb Umsatz- und Arbeitsplatzrückgang möglich sind. Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist dies kein Argument gegen eine Marktöffnung. Die Wohlfahrtssteigerung durch internationalen Handel ist diesem Strukturwandel zu verdanken. Die Wirtschaftspolitik kann diesen Strukturwandel innerhalb der Nahrungsmittelbranche durch einen verlässlichen Fahrplan der Marktöffnung erleichtern. Dann haben die Unternehmen Zeit, ihre strategische Ausrichtung und ihre Investitionen anzupassen, womit die Chance wächst, dass neue wettbewerbsfähige Bereiche innerhalb der Nahrungsmittelindustrie aufgebaut werden können.

1. Einleitung und Hintergrund der Studie

Die Schweizer Ernährungswirtschaft befindet sich nach einer langen Periode einer Agrarpolitik mit zum Teil intensiven Markteingriffen seit längerer Zeit in einer Phase der Neuorientierung. Im Rahmen der verschiedenen Reformen der Landwirtschaftspolitik seit den Neunzigerjahren des 20. Jahrhunderts zieht sich der Staat immer stärker aus der operativen Lenkung der Agrarmärkte zurück. Gleichzeitig wurde mit dem Direktzahlungssystem ein Mechanismus zur Abgeltung von gemeinwirtschaftlichen Leistungen der Landwirtschaft eingeführt.

Der Prozess der agrarpolitischen Reformen läuft weiter. Neben vor allem intern bedingten Vorhaben wie der Weiterentwicklung des Direktzahlungssystems (WDZ) wird der Reformprozess in erster Linie getrieben durch den zunehmenden externen Druck zur Liberalisierung der Handelsbeziehungen auch im Agrarsektor. Zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang insbesondere die Verhandlungen im Rahmen der WTO-Doha-Runde, Verhandlungen über bilaterale Freihandelsabkommen mit verschiedenen aussereuropäischen Staaten sowie die Verhandlungen mit der Europäischen Union (EU) über ein Freihandelsabkommen für den Agrar- und Lebensmittelbereiche zwischen der Schweiz und der EU (FHAL).

Je nach Ausgang dieser Verhandlungen werden sich für den Schweizer Ernährungssektor erhebliche Konsequenzen ergeben (v.a. hinsichtlich Zollschatz, interner Stützung und Exportsubventionen). Bisher werden in der Öffentlichkeit sowie im politischen Prozess insbesondere mögliche Auswirkungen auf die Schweizer Landwirtschaft sowie allenfalls notwendige Begleitmassnahmen zur Abfederung unerwünschter Effekte thematisiert.

Allfällige Effekte auf die Schweizer Nahrungsmittelindustrie werden bisher kaum öffentlich diskutiert. Dies obwohl die Nahrungsmittelindustrie einen grossen Anteil der schweizerischen Urproduktion verarbeitet und vertreibt und damit der Absatz von Schweizer Agrarprodukten weitgehend auch vom Bestand der Nahrungsmittelindustrie abhängt.

Die Struktur der Schweizer Nahrungsmittelindustrie ist geprägt von den agrarpolitischen Rahmenbedingungen der Vergangenheit. Dies führte zu einer Ausrichtung einzelner Unternehmen auf den inländischen Markt einerseits und Unternehmen mit einer strikten Orientierung an internationalen Marktgegebenheiten andererseits. Die Nahrungsmittelindustrie ist mit ihren vor- und nachgelagerten Sektoren in vielfältiger Form verflochten und in Teilbereichen erheblich exportorientiert. Zudem zeichnet sich die Verarbeitung von Nahrungsmitteln aufgrund einer ausgeprägten Verbundproduktion und aufgrund der unterschiedlichen Rohstoffe, die verarbeitet werden (Milch, Fleisch, Getreide etc.), durch eine sehr grosse Heterogenität aus. Es kann also nicht von einem homogenen Wirtschaftssektor gesprochen werden.

Die Folgen unterschiedlicher Öffnungsszenarien sind für die Nahrungsmittelverarbeitung und damit auch für die Landwirtschaft in der Schweiz von grosser Bedeutung.

Angesichts der oben dargestellten Ausgangslage liegen jedoch bisher nur wenige Erkenntnisse vor über mögliche Verhaltensweisen der Schweizer Nahrungsmittelindustrie unter verschiedenen Szenarien vor.

1.1 Forschungsfragen

Vor diesem Hintergrund stellen sich für die Schweizer Nahrungsmittelindustrie folgende Fragen:

- Wie lässt sich die Schweizer Nahrungsmittelindustrie heute kennzeichnen und was ist ihre volkswirtschaftliche Bedeutung?
- Mit welchen wirtschaftlichen Herausforderungen wird die Schweizer Nahrungsmittelindustrie in den kommenden zehn Jahren voraussichtlich konfrontiert sein und welche multi- und bilateralen Öffnungsszenarien sind in diesem Rahmen für sie relevant?
- Welches sind die möglichen Konsequenzen der relevanten Öffnungsszenarien für die Schweizer Nahrungsmittelindustrie und welche strategischen Verhaltensweisen der Akteure sind dabei zu erwarten?
- Welche Folgen und Handlungsmöglichkeiten sind für die Schweizer Ernährungswirtschaft zu erwarten?

1.2 Aufbau der Studie

Zur Klärung der dargestellten Fragestellungen wurde eine modulare Vorgehensweise gewählt. Die einzelnen Module betrachten folgende Themen:

Modul 1: Volkswirtschaftliche Bedeutung der Nahrungsmittelindustrie

In diesen beiden Modulen werden folgende Forschungsfragen beantwortet:

- Wie lässt sich die Nahrungsmittelindustrie in der Schweiz abgrenzen?
- Welche wirtschaftliche Bedeutung hat heute die Nahrungsmittelindustrie für die Schweizer Volkswirtschaft?

Die Forschungsfragen werden mittels Literaturanalysen und der Analyse von Primär- und Sekundärdaten des Sektors bearbeitet. Ziel dieser beiden Module ist es, die wirtschaftliche Bedeutung aufzuzeigen und Systemgrenzen für die nachfolgenden Analysen zu definieren.

Modul 2: Konsequenzen

In diesem Modul werden folgende Forschungsfragen untersucht:

- Wie ist die schweizerische Nahrungsmittelindustrie von unterschiedlichen Öffnungsszenarien betroffen?
- Welche strategischen Verhaltensweisen der Akteure sind dabei zu erwarten?

- Was sind die erwarteten Folgen und Handlungsmöglichkeiten für die schweizerische Nahrungsmittelindustrie?
- Welche Auswirkungen haben die Öffnungsszenarien auf die Rohstoffbeschaffung?

Hier werden moderierte Workshops mit Akteuren aus der Branche (Unternehmen) durchgeführt, die sich an die Delphi-Methode anlehnen und aufgrund der standardisierten und strukturierten Vorgehensweise realitätsnah sind und eine Erfassung der Ist-Situation sowie eine Diskussion der zukünftigen Lage ermöglichen. Als Grundlage für die Workshops dienen Informationen aus den vorhergehenden Modulen.

Modul 3: Wettbewerbsfähigkeit der Nahrungsmittelindustrie

Dieses Modul ist eine Synthese der vorangehenden drei Module. Aufbauend den verschiedenen Informationen wird die Wettbewerbsfähigkeit der verschiedenen Subbranchen der schweizerischen Nahrungsmittelindustrie bei einer Marktöffnung bestimmt und dargelegt, welche Konsequenzen aus den Öffnungsszenarien zu erwarten sind.

Schlussfolgerungen

Im letzten Kapitel fassen wir die wichtigsten Erkenntnisse zusammen, ordnen die Ergebnisse in den volkswirtschaftlichen Gesamtzusammenhang ein und nehmen eine wirtschaftspolitische Einschätzung vor.

2. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Nahrungsmittelindustrie

Das folgende Kapitel bildet den Rahmen für die in den anschliessenden Modulen diskutierten Fragestellungen und Szenarien. Es dient der Diskussion der Charakteristiken der Branche bezüglich ihrer Bedeutung für die Schweizer Volkswirtschaft. Dabei werden Daten aus folgenden Bereichen analysiert und dargestellt: Beschäftigung, Umsatz, Bruttowertschöpfung und Export.

Die in diesem Kapitel dargestellten Resultate sind ausführlich in Aepli (2011) dargestellt. Dort finden sich auch Analysen zur Arbeitsproduktivität und zu den Unternehmensstrukturen der Schweizer Nahrungsmittelindustrie. Zudem wurde eine Umfeldanalyse für die Branche erstellt.

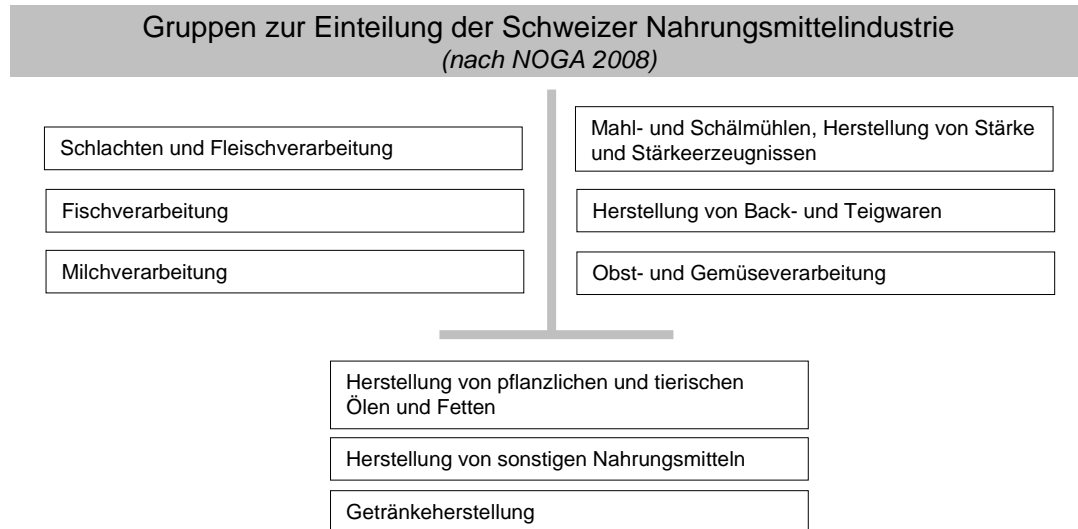
2.1 Systematik der Branche

Aufgrund der Vielseitigkeit und grossen Vielfalt in Bezug auf die hergestellten Produkte aber auch auf die verwendeten Prozesse gibt der folgende Abschnitt einen qualitativen Überblick über die schweizerische Nahrungsmittelindustrie. Als Leitfaden wird die vom Bundesamt für Statistik verwendete Nomenklatur NOGA 2008 verwendet. Die in diesem Kapitel aufgestellte Systematik orientiert sich grundsätzlich am Abschnitt C (Verarbeitendes Gewerbe/Herstellung von Waren) und darunter an den Abteilungen 10 (Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln) und 11 (Getränkeherstellung) (BFS, 2008b). Insgesamt beinhalten diese beiden Abteilungen zehn Gruppen (BFS, 2010a). Eine Gruppe (Herstellung von Futtermitteln) ist nicht Teil der Nahrungsmittelindustrie. Auch der (Gross-) Handel mit Agrarrohstoffen und Lebensmitteln wird nicht zur Nahrungsmittelindustrie gezählt. Die Firmensitze von Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie werden zudem auch nicht berücksichtigt, sofern diese örtlich nicht mit einer Produktionsstätte zusammenfallen. Sie werden nach NOGA 2008 in einem Sammelcode erfasst, welcher keine Aufteilung nach Branchen zulässt.

Abbildung 1 fasst die relevanten Gruppen, im Folgenden nur noch Subbranchen genannt, zusammen (nach BFS, 2008c). Grundsätzlich lassen sich die Subbranchen einteilen in tierische Produkte (vgl. Abbildung 1, linke Seite, inkl. Fisch), pflanzliche Produkte (vgl. Abbildung 1, rechte Seite) und in einen dritten Teil, wo sowohl tierische als auch pflanzliche Rohstoffe verarbeitet werden (inklusive der Gewinnung von natürlichem Mineralwasser) (vgl. Abbildung 1, Mitte). Der tierische Teil deckt Produkte aus Fleisch, Milch und Fisch ab, während der pflanzliche Teil Produkte aus Getreide, Hackfrüchten, Obst und Gemüse etc. beinhaltet. Der dritte Teil enthält zum einen tierische und pflanzliche Öle und Fette, aber auch teils weit verarbeitete Produkte wie Saucen, in denen tierische und pflanzliche Komponenten in verschiedenen Mischungsverhältnissen vorkommen. Hier findet sich auch die Getränkeherstellung. Obwohl diese Subbranche auch einen gewissen Anteil an pflanzlichen Produkten (Zucker, Aromastoffe etc.) enthält, kann sie nicht eindeutig dem Teil pflanzliche Produkte zugeordnet wer-

den, da zum Beispiel auch die Gewinnung von natürlichem Mineralwasser enthalten ist.

Abbildung 1: Verwendete Gruppen/Subbranchen der Systematik



Quelle: in Anlehnung an BFS, 2008c

2.2 Beschäftigte und Arbeitsstätten

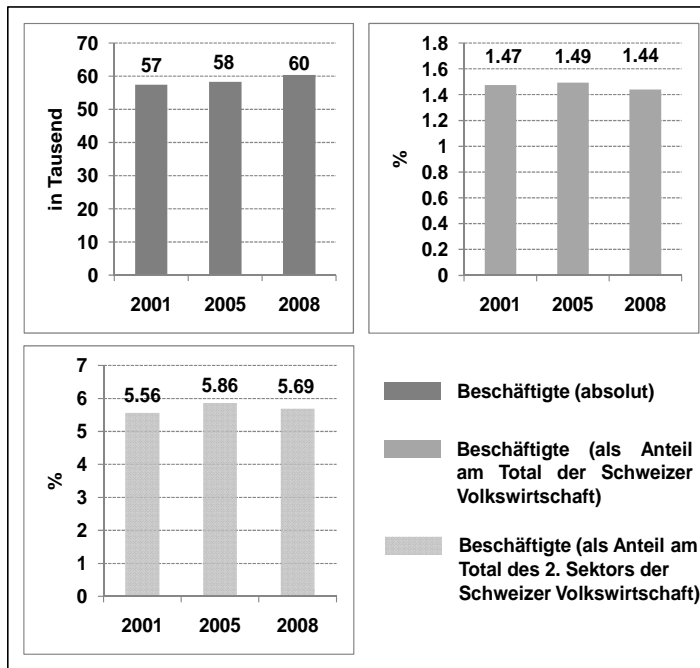
Wird die im vorhergehenden Abschnitt festgelegte Abgrenzung verwendet, beschäftigte die schweizerische Nahrungsmittelindustrie im Jahre 2008 60'416 Personen und umfasste 2'399 Arbeitsstätten.¹ Im Verhältnis zur gesamten Beschäftigung in der Schweiz von über 4 Millionen und den mehr als 450'000 Arbeitsstätten (BFS, 2009a) erscheint die Bedeutung der Nahrungsmittelindustrie bescheiden. Das liegt jedoch daran, dass beschäftigungsmässig der Dienstleistungssektor mit knapp 3 Millionen Beschäftigten dominiert.

Vergleicht man die Beschäftigung der Nahrungsmittelindustrie mit dem 2. Sektor, so stellt diese Branche 5.7 Prozent aller Industriearbeitsplätze, beinahe doppelt so viele Arbeitsplätze wie die Pharmaindustrie mit ihren rund 34'000 Beschäftigte (Vaterlaus et al., 2007). In der Landwirtschaft sind 2008 mit 168'530 deutlich mehr Personen beschäftigt. Auf 2.8 Beschäftigte in der Landwirtschaft kommt eine beschäftigte Person in der Nahrungsmittelindustrie. Die Nahrungsmittelindustrie hat in den letzten Jahren neue Arbeitsplätze geschaffen. So erhöhte sich die Zahl der Beschäftigten zwischen 2001 und 2008 um 3'000 Personen. Im Vergleich dazu gingen in der Landwirtschaft im selben Zeitraum 25'500 Stellen verloren. Im Vergleich zur Schweizer Volkswirtschaft als Ganzes weist die Nahrungsmittelindustrie eine durchschnittliche Dynamik auf. Der

¹ Beschäftigte müssen nach Definition des BFS (BFS, 2009b) am Stichtag in einem Arbeitsverhältnis stehen und in einer erfassten Arbeitsstätte während mindestens 6 Stunden pro Woche arbeiten. Eine Arbeitsstätte wird als abgegrenzte örtliche Einheit bezeichnet, in der während insgesamt mindestens zwanzig Stunden pro Woche Güter erzeugt, repariert, gehandelt oder Dienste irgendwelcher Art erbracht werden.

Anteil der Beschäftigten am Total aller Beschäftigten in der Schweiz nahm zwischen 2001 und 2008 leicht ab und resultierte im Jahr 2008 bei 1.44 Prozent. Demgegenüber konnte die Nahrungsmittelindustrie ihren Anteil an der Beschäftigung im Industriesektor leicht erhöhen (vgl. Abbildung 2). Die Nahrungsmittelindustrie konnte somit mit dem Wachstumstempo der Schweizer Volkswirtschaft mithalten.

Abbildung 2: Entwicklung der Beschäftigten der Nahrungsmittelindustrie



Quelle: BFS, 2009b

In den vier grössten Subbranchen (Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln, Herstellung von Back- und Teigwaren, Schlachten und Fleischverarbeitung, Milchverarbeitung) finden sich knapp 85 Prozent aller Beschäftigten; in den fünf grössten sind es sogar deren 95 Prozent. Tabelle 1 fasst die Resultate der Auswertung nach Beschäftigten und Arbeitsstätten zusammen.

Das totale Wachstum der Beschäftigten in der Branche lag zwischen 2001 und 2008 bei über 5 Prozent. Im Jahr 2008 resultierten 60'416 Beschäftigte. Dies entspricht knapp 55'000 Vollzeitäquivalenten (ohne Firmensitzaktivitäten).

Die Veränderung der Beschäftigten in den verschiedenen Subbranchen ist sehr unterschiedlich. In der Subbranche ‚Mahl- und Schäl­mü­hlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen‘ ist ein starker Rückgang um über 25 Prozent festzustellen. Die Mül­lerei­in­dus­trie befindet sich schon seit längerer Zeit in einem intensiven Strukturwandel mit einer kontinuierlich abnehmenden Anzahl Unternehmen. Dies lässt sich bestätigen durch die Entwicklung der Anzahl Arbeitsstätten von -16.7 Prozent zwischen den Jahren 2001 und 2008, die sich in den nächsten Jahren fortsetzen wird, um die benötigte Wettbewerbsfähigkeit zu halten und allenfalls zu steigern.

Tabelle 1: Beschäftigte und Arbeitsstätten der einzelnen Subbranchen und deren Veränderungen zwischen 2001 und 2008

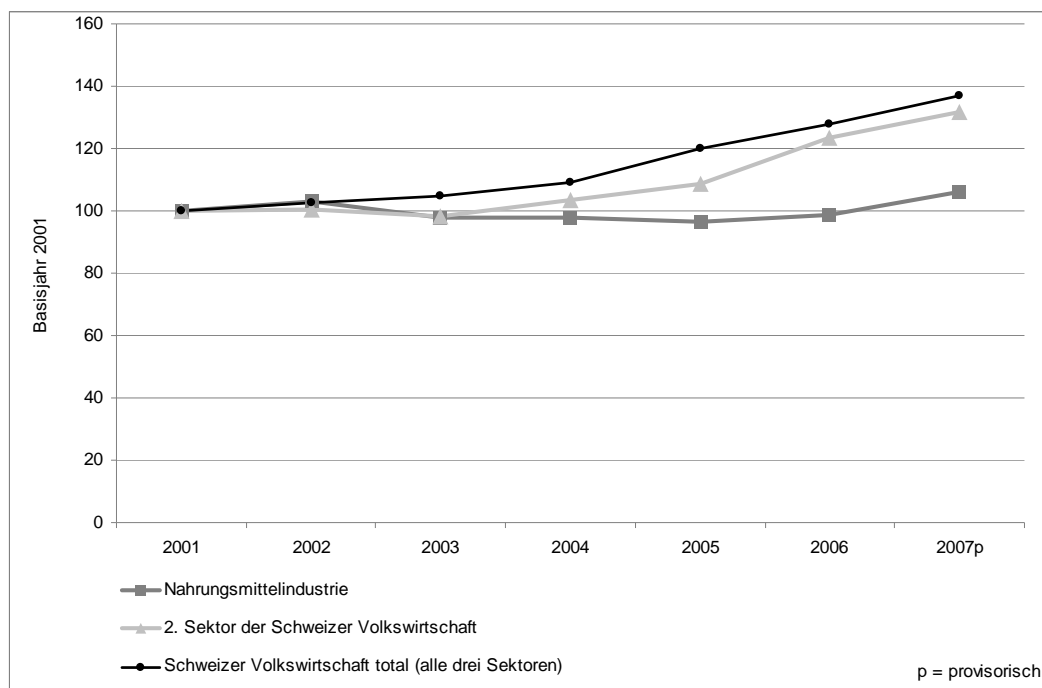
NOGA, 3.Stufe	Beschäftigte 2008	Prozentuale Veränderung der Beschäftigten zwischen 2001 und 2008 (in %)	Arbeitsstätten 2008	Prozentuale Veränderung der Arbeitsstätten zwischen 2001 und 2008 (in %)	Durchschnittliche Anzahl Beschäftigte pro Arbeitsstätte (2008)
Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln	19'093	+14.89	436	+14.74	44
Herstellung von Back- und Teigwaren	12'261	-1.91	418	+14.52	29
Schlachten und Fleischverarbeitung	10'514	+14.92	222	+11.00	47
Milchverarbeitung	9'091	+1.59	747	-14.63	12
Getränkeherstellung	6'222	-5.30	399	-3.16	16
Mahl- und Schälmühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen	1'346	-25.76	95	-16.67	14
Obst- und Gemüseverarbeitung	1'233	-8.19	53	+26.19	23
Herstellung von pflanzlichen und tierischen Ölen und Fetten	426	+3.15	17	+41.67	25
Fischverarbeitung	230	+100.00	12	-47.82	19
Nahrungsmittelindustrie Total	60'416	+5.12	2'399	-0.99	25

Quelle: BFS, 2009a

2.3 Umsatz

Der Umsatz der Schweizer Nahrungsmittelindustrie ist zwischen 2001 und 2007 angestiegen (+16 Prozent, vgl. Abbildung 3). Die Schweizer Gesamtwirtschaft konnte in der gleichen Zeit noch stärker zulegen (+37 Prozent). Während die Nahrungsmittelindustrie im Jahr 2006 ein verhältnismässig starkes Wachstum verzeichnete, stagnierte der Umsatz im Jahr 2007 annähernd. Der gesamte 2. Sektor der Schweiz vermochte in der Periode zwischen 2001 und 2007 etwas stärker zu wachsen.

Abbildung 3: Umsatzentwicklung der Nahrungsmittelindustrie, des 2. Sektors und der gesamten Schweizer Volkswirtschaft, Basisjahr 2001



Quellen: BFS, 2010a, ESTV, 2010 und EZV, 2010a

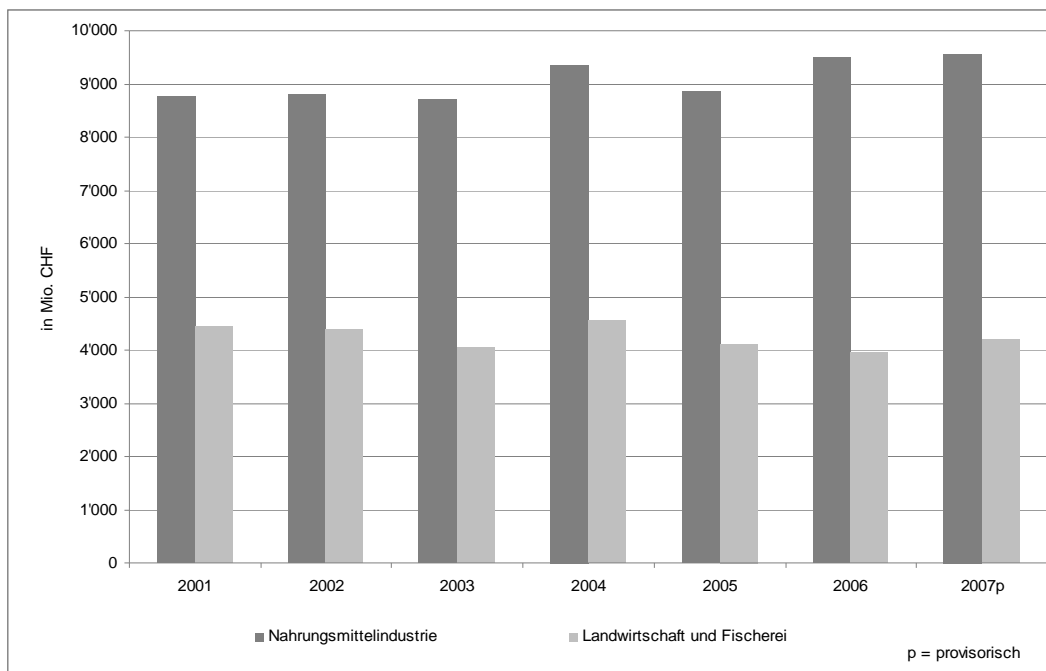
Die Nahrungsmittelindustrie generiert den grössten Teil ihres Umsatzes auf dem Schweizer Markt über die nachgelagerten Stufen Detailhandel, Gastronomie und Fachhandel. Der Schweizer Lebensmittelmarkt ist schon seit längerem gesättigt. Die Detailhandelsumsätze sind zwar in den letzten Jahren immer noch angestiegen (GfK, 2010) und in gewissen Segmenten besteht durchaus weiterhin Potential zu Umsatzwachstum (z.B. im Bereich Convenience-Food), doch der Preisdruck verschärft sich zunehmend. Trotz dem bestehenden Grenzschutz kann die ausländische Konkurrenz vermehrt in der Schweiz Fuss fassen. Dies lässt sich an den tendenziell steigenden Importen von landwirtschaftlichen Produkten erkennen (Chavaz et al., 2009).

2.4 Bruttowertschöpfung

Während die Bruttowertschöpfung der Schweizer Nahrungsmittelindustrie zwischen 2001 und 2007 leicht angestiegen ist und im Jahr 2007 knapp 10 Milliarden Franken erreichte, stagnierte diejenige der Landwirtschaft (inkl. Fischerei) ohne die Berücksichtigung der Direktzahlungen (im Jahr 2010 2.7 Milliarden Franken) im Bereich von 4 Milliarden Franken (siehe Abbildung 4). Insgesamt ist die Wertschöpfung in der Nahrungsmittelindustrie damit mehr als doppelt so hoch wie in der Landwirtschaft. Die in der Nahrungsmittelindustrie generierte Bruttowertschöpfung ergibt sich aus der Verarbeitung von Schweizer und ausländischen Rohstoffen und Zwischenprodukten. Der Anteil von Schweizer Rohstoffen variiert je nach Subbranche. Er hängt im Wesentlichen von der Wirksamkeit des Grenzschatzes ab, aber auch von den zur Verfügung

stehenden Inlandmengen, der Preisdifferenz zum Ausland und den Ausfuhrbeiträgen für verarbeitete Produkte im Rahmen des Schoggigesetzes. Der Grenzschutz und die Inlandmenge korrelieren tendenziell positiv miteinander. Ein hoher Grenzschutz für einen Rohstoff führt grundsätzlich aufgrund der preisstützenden Wirkung resp. der dadurch geschaffenen Produktionsanreize zu einer grösseren Menge.

Abbildung 4: Entwicklung der Bruttowertschöpfung der Schweizer Nahrungsmittelindustrie und der Schweizer Landwirtschaft (inkl. Fischerei, ohne Direktzahlungen)



Quellen: BFS, 2010b und BLW, div. Jahrgänge

Während der Inlandanteil bei Milchprodukten in der Nähe von 100 Prozent ist, liegt er bei anderen Produkten unter 50 Prozent und bei Extrembeispielen wie Kaffee (ohne Kaffeeersatz) bei null.

Die von der Nahrungsmittelindustrie generierte Bruttowertschöpfung von knapp 10 Milliarden Franken im Jahr 2007 verteilt sich zu 90 Prozent auf die fünf grössten Subbranchen. Besonders bedeutungsvoll sind die Subbranchen ‚Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln‘, ‚Milchverarbeitung‘ und ‚Schlachten und Fleischverarbeitung‘. Vier von neun Subbranchen weisen jährliche Werte von unter 400 Millionen Franken aus. ‚Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln‘ ist die wertschöpfungsstärkste Subbranche mit wichtigen Exportprodukten wie löslicher Kaffee und Schokolade.

Tabelle 2: Berechnete Bruttowertschöpfungen der einzelnen Subbranchen (2007)

Kategorien	<50 Mio. CHF	50 – 400 Mio. CHF	>400 – 800 Mio. CHF	>800 – 1'800 Mio. CHF	>1'800 Mio. CHF
Subbranchen	Fischverarbeitung	Herstellung von pflanzlichen und tierischen Ölen und Fetten Mahl- und Schäl- mühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen Obst- und Gemüse- verarbeitung		Getränkeherstellung Herstellung von Back- und Teigwaren Schlachten und Fleisch- verarbeitung Milchverarbeitung	Herstellung von sonstigen Nah- rungsmitteln (im Bereich von 4 Mia. CHF)
Nah- rungsmittelindustrie Total					(9'556)*

*Approximierter Wert

Quellen: BFS, 2010a, ESTV, 2010 und EZV, 2010a

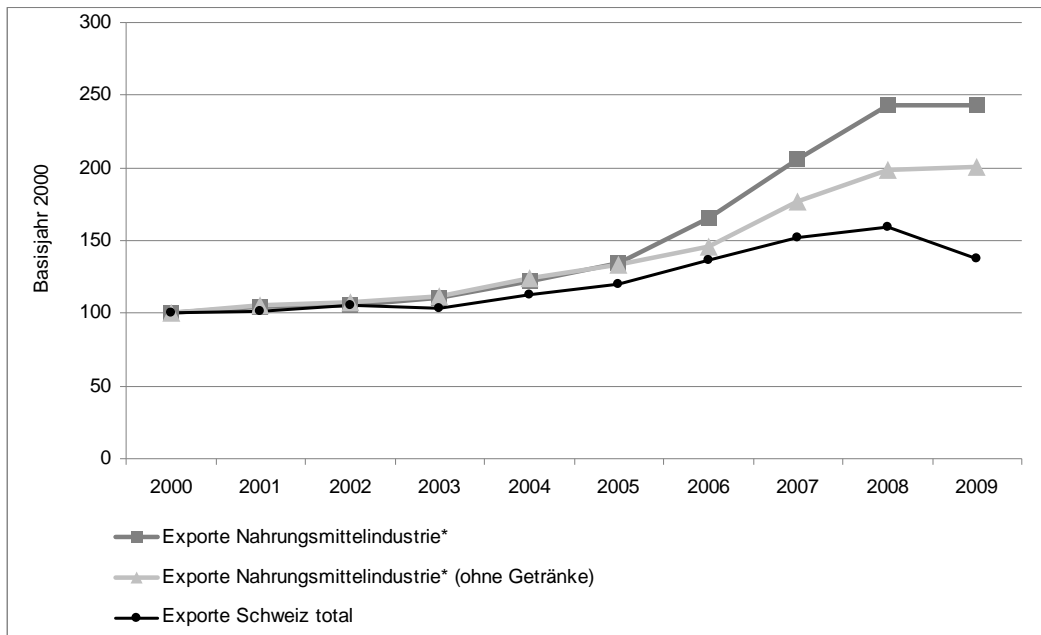
2.5 Exporte

Die Nahrungsmittelindustrie exportierte 2009 Güter im Wert von 6,3 Milliarden Franken. Da sie von der Wirtschafts- und Finanzkrise wenig betroffen war, konnte die Branche ihren Anteil am Total der Schweizer Exporte im Jahr 2009 auf knapp 3.4 Prozent steigern.

Die Exportdaten der Nahrungsmittelindustrie wurden über die Aussenhandelsstatistik (swiss impex) durch Aggregation der einzelnen Tarifnummern und Zollkapitel ermittelt. Eine Abgrenzung der Exporte, die nicht durch die Nahrungsmittelindustrie direkt, sondern über reine Handelsunternehmen getätigt werden, ist nicht möglich. Die im Anschluss diskutierten Exportdaten sind demzufolge teilweise leicht überschätzt.

Besonders auffallend sind die Jahre zwischen 2004 und 2008, die alle ein starkes Wachstum der Exporte für die Nahrungsmittelindustrie zwischen 10 Prozent und 24 Prozent (nominal) aufweisen. Auch ohne die Exporte der Getränkeherstellung, die in jüngster Vergangenheit vor allem auf die Ausfuhr von Red Bull zurückzuführen sind, konnte die Nahrungsmittelindustrie ihre Exporte zwischen den Jahren 2000 und 2009 wertmässig verdoppeln. Obwohl die Ergebnisse von 2007 und 2008 auch ein Resultat der Preishausse auf den Agrarmärkten sind, kann das Preisniveau nicht als die alleinige Ursache dieser positiven Exportentwicklung betrachtet werden. Schon vor 2007 vermochte die Nahrungsmittelindustrie bei wesentlich tieferen Weltmarktpreisen gute Exportzahlen auszuweisen und im Jahr 2009 konnten die Exporte trotz den schwierigen Bedingungen auf den Absatzmärkten und den teils stark gesunkenen Preisen auf den Agrarmärkten gehalten werden.

Abbildung 5: Entwicklung der wertmässigen Exporte der Schweiz insgesamt und derjenigen der Nahrungsmittelindustrie, indexiert, 2001 bis 2009



*:ohne die Subbranche Mahl- und Schälmmühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen

Quellen: EZV, 2010a und EZV, 2010b

Andere Exportbranchen wie z.B. die Metallindustrie oder die Maschinen- und Elektronikindustrie wiesen während der Wirtschafts- und Finanzkrise stark sinkende Exporte aus. Nicht so bei der Nahrungsmittelindustrie, ein Grund für die relativ geringe Konjunkturanfälligkeit der Branche ist die tiefe Einkommenselastizität von Lebensmitteln. Insofern wirken sich die Exporte der Nahrungsmittelindustrie auch in konjunkturell schwierigen Zeiten stabilisierend auf den Schweizer Aussenhandel aus. Besonders die Exporte von Kaffee konnten im Jahr 2009 im Vergleich zum Vorjahr nochmals deutlich um über 20% gesteigert werden.

Alle Subbranchen der Nahrungsmittelindustrie weisen in den letzten Jahren eine nominale Steigerung der Exporte aus, das Ausmass der Steigerung ist aber sehr verschieden. Für die Subbranche ‚Mahl- und Schälmmühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen‘ konnten aufgrund von Veränderungen im Tarifnummernsystem die Exporte nur für die letzten beiden Jahre (2008 und 2009) erhoben werden. Für die Jahre zuvor lässt sich über die Tarifnummern keine geeignete Abgrenzung zur Subbranche ‚Herstellung von Futtermitteln‘ machen, die nicht Teil der vorliegenden Studie ist.

Während einige Subbranchen wie zum Beispiel ‚Schlachten und Fleischverarbeitung‘ absolut niedrige Exportsteigerungen verzeichnen, konnten andere z.B. die Getränkeherstellung beim Export stark zulegen. Der Anstieg dieser Subbranche besonders in den Jahren 2008 und 2009 lässt sich zu einem beträchtlichen Teil auf die neue Red Bull-Produktionsstätte in Widnau (SG) zurückzuführen, die sowohl einen Teil des EU-Marktes als auch des amerikanischen Marktes beliefert.

Tabelle 3: Exporte der Subbranchen der Schweizer Nahrungsmittelindustrie

NOGA, 3.Stufe	Exporte total, Jahr 2009 (in Mio. CHF)	Exporte in die EU-27, Jahr 2009 (in Mio. CHF)	Anteil am Total der Schweizer Nahrungsmittelindustrie, Jahr 2009 (in%)	Veränderung der Exporte zwischen 2000 und 2009 (in Mio. CHF)	Veränderung der Exporte zwischen 2000 und 2009 (in %)
Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln	3'120.2	2276.3	49.2	1854.5	+146.5
Getränkeherstellung	1'489.7	805.3	23.5	1299.0	+681.2
Milchverarbeitung	729.0	536.9	11.5	172.2	+30.9
Herstellung von Back- und Teigwaren	660.6	493.4	10.4	253.3	+62.2
Obst- und Gemüseverarbeitung	188.6	145.5	3.0	57.2	+43.5
Herstellung von pflanzlichen und tierischen Ölen und Fetten	74.9	40.1	1.2	44.4	+145.4
Schlachten und Fleischverarbeitung	64.2	62.6	1.0	41.0	+175.7
Mahl- und Schäl- mühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen	7.8	7.1	0.1	*	*
Fischverarbeitung	7.2	5.0	0.1	3.5	+92.9
Tierische Produkte	800.5	604.5	12.6	216.6	+37.09
Pflanzliche Produkte	857.1	646.0	13.5	318.3	+59.08
Produkte aus tierischen und pflanzlichen Rohstoffen (inkl. Mineralwasser)	4'684.7	3121.7	73.9	2821.0	+151.37
Nahrungsmittelindustrie Total	6'342.2	4372.2	100	3724.9 **	+142.7 **

* Daten aufgrund von Änderungen im Tarifnummernsystem mit denjenigen vor 2008 nicht vergleichbar, ** Ohne Subbranche ‚Mahl- und Schäl- mühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen‘

Quelle: EZV, 2010a

Die Exportsteigerung der Subbranche ‚Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln‘ ist zu einem grossen Teil ein Resultat der Entwicklung in Zollkapitel 9 (Kaffee, Tee, Mate und Gewürze) zurückzuführen, dessen Exporte von 218 Millionen Franken im Jahr 2006 auf über eine 1'047 Millionen Franken im Jahr 2009 zugenommen haben. Knapp 90 Prozent wird in die EU exportiert. Löslicher Kaffee wie Nespresso spielt dabei eine wichtige Rolle. Auch in anderen Zollkapiteln wie in Nummer 18 (Kakao und Zubereitungen aus Kakao) kann zwischen 2005 und 2009 eine Exportsteigerung festgestellt werden (+200 Millionen Franken). Die EU ist auch für diese Produkte der wichtigste Absatzmarkt im Export. Während die Exporte in Zollkapitel 9 vor allem vom Freihandel

für landwirtschaftliche Verarbeitungsprodukte (im Rahmen der Bilateralen II mit der EU) profitieren konnten und einen besseren Marktzutritt erhielten, wurde für den grössten Teil der Produkte in Zollkapitel 18 das Rohstoffpreishandicap über Ausfuhrbeiträge im Rahmen des ‚Schoggigesetzes‘ ausgeglichen. An dieser Stelle muss erwähnt werden, dass gleichzeitig bei vielen Tarifnummern auch die Importe zugenommen haben. Die Entwicklung der Importe und der Exporte bei den Agrarprodukten verlief annähernd parallel. Die Importe liegen aber sowohl mengen- als auch wertmässig über den Exporten (diskutiert in Chavaz et al., 2008).

Die einzelnen Subbranchen können aufgrund des Verhältnisses der Exporte zum Gesamtumsatz in binnenmarktorientierte und exportorientierte eingeteilt werden (vgl. Tabelle 4). Als Referenz dient das Jahr 2007. Die Subbranche ‚Mahl- und Schäl- mühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen‘ muss von der nachstehenden Analyse ausgenommen werden, da für das verwendete Referenzjahr die Exportdaten nicht zur Verfügung stehen. Für die einzelnen Subbranchen werden keine genauen Daten angegeben, sie werden aber nach Kategorien eingeteilt. Dies hat mit der Berechnung der Umsätze zu tun, die teils leichte Verzerrungen aufweisen können (vgl. Aepli, 2011, Anhang). Die Kategorien sind so gewählt, dass keine Subbranche im Grenzbereich zwischen zwei Kategorien zu liegen kommt, d.h. die Einteilung aller Subbranchen ist eindeutig. Vergleiche mit ähnlichen Daten, die für gewisse Subbranchen bestehen (vgl. fial, 2009), ergeben nur minimale Differenzen.

Tabelle 4: Anteil der Exporte am Gesamtumsatz der einzelnen Subbranchen, nach Kategorien, Jahr 2007

Kategorien	0% - 2%	>2% - 8%	>8% - 18%	>18% - 28%	>28%
Subbranchen *	Schlachten und Fleischverarbeitung		Herstellung von pflanzlichen und tierischen Ölen und Fetten Milchverarbeitung Fischverarbeitung	Herstellung von Back- und Teigwaren Getränkeherstellung Obst- und Gemüseverarbeitung	Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln
Nahrungsmittelin- dustrie Total *				(21%)	

* Ohne Subbranche ‚Mahl- und Schäl- mühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen‘

Quellen: BFS, 2010a, ESTV, 2010 und EZV, 2010a

Besonders binnenmarktorientiert ist die Subbranche ‚Schlachten und Fleischverarbeitung‘. Der Fleischmarkt weist aufgrund der bestehenden Importregelung über die Zollkontingente einen sehr effektiven Grenzschutz auf. Die ausländische Konkurrenz kann nur begrenzt in den Schweizer Markt eintreten. Als Folge des starken Grenzschutzes sind die Rohstoffpreisunterschiede zum Ausland gross, was die Wettbewerbsfähigkeit der Produkte beeinträchtigt und die Exportchancen einschränkt. Trotz dieser Bedingungen konnten die Exporte in den letzten Jahren zulegen. Die zum jetzigen Zeitpunkt bestehende Möglichkeit ist der Export von Spezialitäten und verarbeiteten Produkten

im hohen Preissegment. In den beiden höchsten Kategorien, die einen Anteil der Exporte am Gesamtumsatz von mehr als 18 Prozent aufweisen, finden sich Subbranchen mit teils regem Aussenhandel (sowohl Import als auch Export) wie ‚Herstellung von Back- und Teigwaren‘. Die Schweizer Verarbeiter haben sich in diesem Bereich vermehrt auf Qualitätsprodukte spezialisiert. Dies lässt sich auch am Durchschnittspreis der exportierten Produkte im Vergleich zu demjenigen der importierten Produkte beobachten. Es besteht eine durchschnittliche Preisdifferenz von 10 Prozent zwischen Import- und Exportware zugunsten der Exportware (Jörin und Aepli, 2010). Die Daten der Subbranche ‚Getränkeherstellung‘ sollten vorsichtig interpretiert werden. Die Red Bull-Exporte spielen hier eine wichtige Rolle. Bei der Obst- und Gemüseverarbeitung sind es die Exportgeschäfte mit Zuckerwasser, die wesentlich zum hohen Anteil der Exporte am Gesamtumsatz beitragen.

Obwohl die Subbranche ‚Mahl- und Schäl­mü­hlen, Herstellung von Stärke und Stärkezeugnissen‘ aufgrund mangelnder Daten in Tabelle 4 nicht erscheint, kann ohne Zweifel behauptet werden, dass diese Subbranche binnenmarktorientiert ist und mit grosser Wahrscheinlichkeit der ersten Kategorie (0 bis 2 Prozent) zugeordnet werden kann. Der Schweizer Getreidemarkt war lange Zeit von einem starken Grenzschutz sowohl für die Getreideproduzenten als auch für die Müller umgeben. Letztere profitierten besonders von einem hohen Mehlzoll, der gleichzeitig auch einen Industrieschutz darstellte. Mit einer weiteren Mehlzollsenkung, die am 1. Juli 2009 in Kraft trat, ist aber auch diese Subbranche zusehends einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt.

Schliesslich lässt sich festhalten, dass die Nahrungsmittelindustrie insgesamt im Export eine durchwegs ansprechbare Entwicklung ausweisen kann, trotz schwieriger wirtschaftlicher Lage in jüngster Vergangenheit. Die einzelnen Subbranchen haben in sehr unterschiedlicher Weise dazu beigetragen. Besonders dynamisch haben sich die Subbranchen ‚Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln‘ und die ‚Getränkeherstellung‘ erwiesen, die von dem schon bestehenden FHAL für verarbeitete landwirtschaftliche Produkte mit der EU profitieren können.

In den vorhergehenden Kapiteln wurde die Bedeutung der Nahrungsmittelverarbeitung für die Schweizer Volkswirtschaft betrachtet. Auch das Bundesamt für Statistik hat im Jahr 2010 (BfS, 2010d) die Wertschöpfungskette bezüglich des Verbrauchs an Lebensmitteln und der volkswirtschaftlichen Bedeutung aufgearbeitet. Im Gegensatz zur hier vorgestellten Analyse wird dabei die gesamte Wertschöpfungskette betrachtet. Gleichzeitig ist die Datengrundlage der BfS-Analyse enger gefasst, da im hier vorliegenden Bericht die Daten der Oberzolldirektion zusätzlich zu den Daten des BfS analysiert wurden. Die Resultate der beiden Studien sind kompatibel. Die geringen Abweichungen in den Resultaten bezüglich der Anzahl der Beschäftigten und den Exporten ergeben sich durch die Tatsache, dass die hier vorliegende Studie den Bereich der Futtermittel aus der Analyse ausschliesst.

2.6 Fazit

Aus den in diesem Kapitel diskutierten Charakteristiken werden die folgenden Aussagen abgeleitet:

- *Exportorientierte Subbranchen bilden das Schwergewicht*

Die exportorientierten Subbranchen (‚Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln‘, ‚Getränkeherstellung‘ und ‚Herstellung von Back- und Teigwaren‘) weisen einen Anteil der Exporte am Gesamtumsatz zwischen 20 und 40 Prozent aus. Sie stellen 60 Prozent der Beschäftigten, erwirtschaften 60 Prozent der Bruttowertschöpfung und mehr als 80 Prozent der Exporte der Nahrungsmittelindustrie. Wohl weist auch die Obst- und Gemüseverarbeitung einen hohen Anteil der Exporte am Gesamtumsatz auf, allerdings ist Anteil dieser Subbranche an der Bruttowertschöpfung gering. Zudem ist der hohe Exportanteil in diesen Subbranchen grösstenteils auf Zollsprunggeschäfte mit Konzentraten zurückzuführen, die im Jahr 2009 abgeschafft wurden. Die Exporte sind entsprechend im Jahr 2010 stark zurückgegangen.

- *Milchverarbeitung – starke Exporte beim Käse*

Etwas weniger exportorientiert sind die Subbranchen ‚Milchverarbeitung‘ und ‚Herstellung von pflanzlichen und tierischen Ölen und Fetten‘. Der Anteil der Exporte am Gesamtumsatz liegt in beiden Subbranchen bei rund 12 Prozent. Mit mehr als 550 Millionen Franken (Jahr 2009) dominiert die Ausfuhr von Käse. Die Milchverarbeitung generiert zudem einen beträchtlichen Teil des Umsatzes sowie der Bruttowertschöpfung der Schweizer Nahrungsmittelindustrie und liegt diesbezüglich auf Rang zwei nach der Subbranche ‚Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln‘.

- *Binnenmarktorientierte Subbranchen – Bedeutung nicht zu unterschätzen*

Kaum Exporte weisen die Subbranchen ‚Schlachten und Fleischverarbeitung‘ und ‚Mahl- und Schälmmühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen‘ aus, welche somit binnenorientiert sind. Trotzdem ist der Bereich ‚Schlachten und Fleischverarbeitung‘ für die Schweizer Nahrungsmittelindustrie ähnlich bedeutend wie die Milchverarbeitung mit einem Beschäftigtenanteil von mehr als 10 Prozent und einem Umsatzanteil von mehr als 15 Prozent am Total der Branche.

- *Internationalisierung seit längerem im Gang*

Jene Subbranchen, welche sich schon zum jetzigen Zeitpunkt in einem (teil-) liberalisierten Markt bewegen, weisen alle ein starkes absolutes als auch prozentuales Exportwachstum auf. Dies sind konkret die Subbranchen ‚Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln‘ (tiefe Zollansätze, Doppelnulldlösung beim Zucker), ‚Getränkeherstellung‘ (grösstenteils vom Freihandelsabkommen mit der EU für verarbeitete Produkte betroffen), ‚Herstellung von Back- und Teigwaren‘ (tiefe Zollansätze) und die ‚Milchverarbeitung‘ (Freihandel für Käse im Rahmen der Bilateralen I). Jedoch ist auch bei den geschützten Subbranchen eine Internationalisierung im Gang. Der internationale Handel nimmt laufend zu und die ausländischen Märkte werden zunehmend als Absatzpotenzial in Betracht gezogen.

3. Konsequenzen der Öffnungsszenarien (Workshops)

Im vorhergehenden Modul wurde Bedeutung der Lebensmittelverarbeitung für die schweizerische Volkswirtschaft dargestellt. Im hier vorliegenden Modul wird analysiert, wie die Unternehmen auf die verschiedenen Veränderungen reagieren und welches die Konsequenzen für die gesamte Branche sind. Zu diesem Zweck wurden vier Workshops mit insgesamt 28 Teilnehmern aus allen Subbranchen durchgeführt. Vor den Workshops haben die Teilnehmer zur Vorbereitung der Workshops einen schriftlichen Fragenbogen ausgefüllt. Die Resultate der Workshops werden im Folgenden dargestellt.

In diesem werden folgende Forschungsfragen beantwortet:

- Wie ist die schweizerische Nahrungsmittelindustrie von den denkbaren Öffnungsszenarien betroffen?
- Welche strategischen Verhaltensweisen der Akteure sind dabei zu erwarten?
- Was sind die erwarteten Folgen und Handlungsmöglichkeiten für die schweizerische Nahrungsmittelindustrie?
- Welche Auswirkungen haben die Szenarien auf die Rohstoffbeschaffung?

3.1 Methodisches Vorgehen

Die Resultate aus den vorhergehenden Forschungsarbeiten bilden die Grundlage für dieses Modul. Mit diesen Resultaten und mithilfe einer Literaturanalyse und der Absprache innerhalb der Arbeitsgruppe wurden Themenbereiche definiert, die eine Beantwortung der Forschungsfragen erlauben. Aufgrund der grossen Vielfalt und der Heterogenität der Unternehmen im Bereich der Lebensmittelverarbeitung ist eine quantitative Modellierung äusserst komplex und im vorgegebenen Zeitrahmen nicht machbar. Zudem verunmöglichen die Strukturbrüche (Wechsel in der Agrarpolitik aufgrund der Öffnungsszenarien) eine Prognose mittels ökonomischer Methoden. Aus diesem Grund wurde eine qualitative Vorgehensweise mit Expertenworkshops gewählt, die sich an die Delphi-Methode anlehnt und aufgrund der standardisierten und strukturierten Vorgehensweise realitätsnah ist und eine Erfassung der Ist-Situation sowie eine Diskussion der zukünftigen Lage ermöglicht. Die Nachteile dieser Methode liegen darin, dass zum einen neue Marktteilnehmer heute noch nicht bekannt sind und deshalb nicht einbezogen werden können. Zum andern kann bei Experten die Tendenz bestehen, Verluste einer Marktöffnung präziser einschätzen zu können als die sich daraus ergebenden Potenziale. Beide Argumente führen zu einer gewissen Bevorzugung des Status quo und möglicherweise zu einer Unterschätzung der durch die Marktöffnung gesamthaft erwachsenden Chancen. Diese Vorbehalte werden bei der Interpretation der Resultate berücksichtigt. Trotzdem stellt das gewählte Vorgehen aus unserer Sicht die geeignetste Methode dar.

Vor dem eigentlichen Workshop haben die Teilnehmer einen schriftlichen Fragebogen erhalten. Darin wurde einerseits geklärt, ob die diskutierten Szenarien von den Unternehmen als plausibel betrachtet werden. Andererseits wurden als Vorbereitung für die Workshops quantitative Fragen zum Unternehmen und zu den möglichen Auswirkungen der Szenarien gestellt.

Mit dem schriftlichen Fragebogen wurden zwei Ziele verfolgt:

- Prüfen der Plausibilität der Szenarien, um vorgängig zu den Workshops allenfalls Korrekturen anbringen zu können.
- Einholen von grundlegenden Informationen zum Unternehmen und zu den wichtigsten Argumentationslinien in Bezug auf die Öffnungsszenarien als Vorbereitung auf die Workshops.

Die Resultate der schriftlichen Befragung sind in geeigneter Form in diesem Kapitel integriert.

Die Workshops haben zwischen dem 16. und dem 24. Juni 2010 jeweils an einem Nachmittag stattgefunden. Die Aufzeichnungen erfolgten schriftlich, unter Zusicherung der Anonymität der Angaben der einzelnen Interviewpartner. Die Analyse ist breit angelegt, daher wurden in Absprache mit den Auftraggebern 62 Unternehmen aus allen Subbranchen eingeladen (siehe Tabelle 5). 28 Unternehmen haben an den Workshops teilgenommen (siehe Tabelle 6). In der Auswahl wurden Unternehmen aus sämtlichen Subbranchen und Verarbeitungsstufen berücksichtigt. Die am Workshop vertretenen Firmen beschäftigen in der Schweiz etwa 29'000 Mitarbeiter (knapp 50 Prozent der Branchenbeschäftigung) und generieren einen Umsatz von ca. 15,5 Milliarden Franken (ca. 58 Prozent des Branchenumsatzes).

Tabelle 5: Untersuchte Subbranchen

Milchverarbeitung
Fleischverarbeitung, inkl. Schlachten
Getreidemühlen
Herstellung von (pflanzlichen) Ölen und Fetten
Obst- und Gemüseverarbeitung
Herstellung von Teig- und Backwaren
Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln (z.B. Schokolade oder Kaffee)
Getränkeherstellung

Es kann nicht vollständig ausgeschlossen werden, dass die Antworten der Workshopteilnehmer verzerrt sein könnten, da die Workshops während der laufenden politischen Debatte um ein allfälliges FHAL und ein WTO-Doha-Abkommen stattgefunden haben. Die verwendete Methode hat die Teilnehmenden jedoch gezwungen, ihre Meinungen mit unternehmensbezogenen Argumenten zu untermauern.

Tabelle 6: Teilnehmer der Workshops

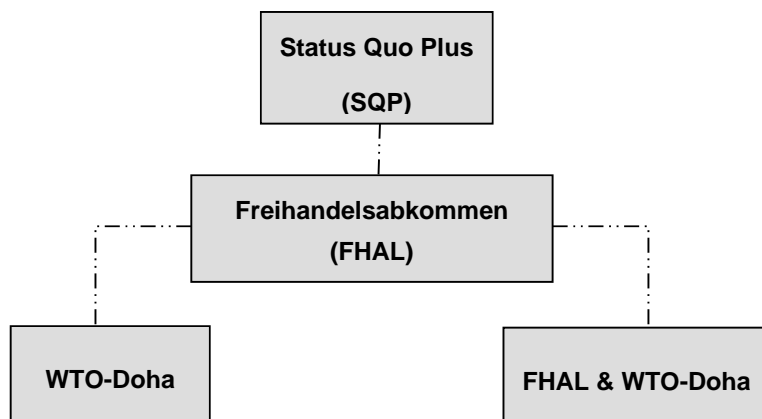
Adolf Grüniger AG	Hochdorf Nutritec
Bell	JOWA
bio-familia AG	Läckerli Huus AG
Cailler	LATI
Chocolat Frey AG	Lüchinger + Schmid AG
Crema	Meinen AG
Ei AG	Micarna
Emmi	Mühlebach AG
Ernst Sutter AG	Orior AG
Estavayer Lait SA (ELSA)	Ramseier Suisse AG
Florin	Swissmill
Gastro Star AG	Thurella Schweiz AG
Haco AG	Zuckerfabriken Aarberg + Frauenfeld AG
Herbert Ospelt Anstalt	Zweifel Pomy-Chips AG

Der Aufbau der Workshops orientiert sich an den Forschungsfragen und den Szenarien, welche in Tabelle 7 dargestellt sind. Aufgrund der Fragestellungen wurde eine Gliederung nach Szenarien gewählt. Dabei wurde zuerst das Szenario „Status Quo Plus“ diskutiert, anschliessend das Szenario „Freihandelsabkommen mit der EU“. In einem weiteren Schritt wurden die Unterschiede zwischen diesem Szenario und den Szenarien „WTO-Doha“ und „FHAL plus WTO-Doha“ herausgearbeitet (Abbildung 6). Bei der Analyse der beiden Szenarien „Status Quo Plus“ sowie „Freihandelsabkommen mit der EU“ wurde der gleiche Ablauf von Fragen verwendet. Dabei wurden folgende Fragen diskutiert:

- Relevante Veränderungen bei agrarpolitischen Massnahmen
- Vorkehrungen der Unternehmen in Antizipation oder als Reaktion auf die Veränderungen
- Auswirkungen auf Absatz und Umsatz des Unternehmens
- Veränderungen bei den Rohstoffbeschaffungsmengen und bei der Herkunft der beschafften Rohstoffe

Bei der Ausarbeitung der Fragen dienten die Forschungsfragen für dieses Modul als Leitlinie. Ebenfalls wurden theoretische und empirische Ansätze aus der Literatur berücksichtigt. Der detaillierte Ablauf wurde mit den Auftraggebern der Studie abgesprochen.

Abbildung 6: Vorgehensweise in den Workshops



Die Fragen wurden mithilfe einer Powerpoint-Präsentation dargestellt, die Antworten der Teilnehmer erfolgten mittels Antwortkarten, die dann auf Flipcharts ausgewertet und diskutiert wurden. Die Antworten der Teilnehmer erfolgten anonym in dem Sinne, dass innerhalb des Workshops nicht nachvollzogen werden konnte, welche Antwort von welchem Unternehmen stammt. Allerdings waren die Antwortkarten so markiert, dass die Projektleitung die Antworten den einzelnen Unternehmen zuordnen kann. Die Unternehmen wurden über diese Vorgehensweise informiert und waren damit einverstanden. Erfahrungen und Studien aus der Vergangenheit zeigten, dass die Unterschiede zwischen den einzelnen Öffnungsszenarien von vielen Unternehmen nur sehr schwer quantitativ beurteilt werden können. In den letzten beiden Szenarien wurde daher eine offene Diskussion geführt und die Unterschiede wurden nur qualitativ erfasst. In einem letzten Schritt wurden lediglich die geschätzten Absatzmengen und die Umsatzprognose für diese beiden Szenarien schriftlich erhoben. In einer abschließenden Frage wurden die Unternehmen gebeten, ihre Präferenzordnung bezüglich der Öffnungsszenarien anzugeben.

Die Auswertung der Workshops erfolgte einerseits anhand der Angaben der Unternehmen auf den Antwortkarten, andererseits aufgrund der in der Diskussion gemachten Aussagen, die schriftlich notiert wurden.

Tabelle 7: Übersicht über die Öffnungsszenarien

Instrumente	Status Quo Plus	FHAL	FHAL plus Doha	Doha
Tarifäre Handelshemmnisse	Bestehende Zölle und Zollkontingente bleiben weitgehend unverändert.	Gegenseitige Abschaffung der Zölle und der Zollkontingente zwischen der Schweiz und der EU, bei sensiblen Produkten mit Übergangsfristen (Annahme: 5 Jahre). Ursprungslandregel: bilaterale Kumulation, d.h. dass Reexporte in EU zollfrei (keine Euromed-Kumulation mit Mittelmeerländer).	Zollreduktion mit Drittstaaten um mindestens 54 %: <ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 20%: - 50 % ▪ 20-50%: - 57 % ▪ 50-75%: - 64 % ▪ über 75%: - 70 % Zölle ausserhalb der Kontingente sind nicht mehr prohibitiv. Ausnahmen bei sensiblen Produkte: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zollreduktion wahlweise 1/3, 1/2 oder 2/3 der Formel ▪ dafür Erhöhung der Zollkontingente (ca. plus 4 % des Inlandkonsums) Tariff Cap: Zölle über 100% sind nur bei 4 % aller sensiblen Produkte erlaubt. Umsetzung in 5 Jahren.	Zollreduktion mit Drittstaaten wie in <i>FHAL plus Doha</i> . Zölle zur EU werden nicht abgeschafft, sondern sinken im selben Ausmass wie gegenüber Drittstaaten.
Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	In der Schweiz werden Produktvorschriften der EU als gleichwertig anerkannt (Revision THG und Lebensmittelgesetz). Diese Regel gilt nur bei „Konformitätsprodukten“, welche einer Norm entsprechen müssen (z.B. Lebensmittel), nicht jedoch bei Produkten, welche einer behördlichen Zulassung bedürfen (z.B. Pflanzenschutzmittel). Swissness-Entwicklung: Vorschlag des Bundesrats wird realisiert: 80 % der Rohstoffmenge muss aus der Schweiz sein, um als Schweizer Produkt vermarktet werden zu dürfen.	Übernahme des „acquis communautaire“ mit dem Ziel, die technische Grenzkontrolle abzuschaffen. Produktvorschriften sind für den schweizerischen und den EU Markt identisch. Bei Produkten, welche einer Zulassung bedürfen, beteiligt sich die Schweiz an den Prozessen der EU, so dass eine zeitgleiche Entscheidung möglich wird.	Zur EU: keine Änderungen gegenüber <i>FHAL</i> . Zu Drittstaaten: Keine Änderungen gegenüber <i>Status quo plus</i> .	Zur EU und zu Drittstaaten: keine Änderungen gegenüber <i>Status quo plus</i> .
Ausfuhrbeiträge	„Schoggigesetz“: Ausgleich Preisdifferenz zur EU und zu Drittstaaten wird weitergeführt, aber WTO-Obergrenzen und Budgetengpässe (2010 noch 70 Mio., Tendenz sinkend) beschränken den Ausgleich. Nahrungsmittelproduzenten können Agrarrohstoffe vermehrt aus dem Ausland importieren oder Preisnachlässe mit inländischen Produzenten aushandeln.	Preisausgleichssystem zur EU wird abgeschafft. Preisausgleichssystem mit Drittstaaten wird weitergeführt, aber Preisdifferenzen sind wesentlich kleiner.	Vollständige Abschaffung des Preisausgleichssystems auch gegenüber Drittstaaten.	Vollständige Abschaffung des Preisausgleichssystems auch gegenüber EU und Drittstaaten.

Veredelungsverkehr	<p>Aktiv (Verarbeitung in der Schweiz und Wiederexport): Eine Vereinfachung und Beschleunigung des Verfahrens ist anzunehmen, da aufgrund sinkender Ausfuhrbeiträge der politische Druck steigt.</p> <p>Passiv (Verarbeitung im Ausland und Reimport): Ab 2012 Erleichterungen beim passiven Veredelungsverkehr: Bewilligung wird auch erteilt, wenn inländische Verarbeitungskapazitäten vorhanden sind, solange keine „überwiegenden öffentlichen Interessen“ dagegen stehen.</p>	<p>Das administrative Verfahren des Veredelungsverkehrs mit der EU fällt weg, da keine Zölle mehr existieren.</p> <p>Veredelungsverkehr mit Drittstaaten findet zu denselben Bedingungen wie im <i>Status quo plus</i> statt.</p>	Keine wesentlichen Änderungen gegenüber <i>FHAL</i> .	Veredelungsverkehr mit der EU und Drittstaaten findet zu denselben Bedingungen wie im <i>Status quo plus</i> statt.
Andere produktgebundene Subventionen	<p>Diese Subventionen werden aufgrund von Sparmassnahmen tendenziell sinken.</p> <p>Stand heute:</p> <p>Verkäufszulage: 15 Rp. pro Liter Milch Siloverbotszulage: 3 Rp. pro Liter Milch Anbaubeträge im Ackerbau: Fr. 1000.- pro Hektare, für Zuckerrüben Fr. 1900.-</p>	<p>Die Schweiz bleibt eigenständig, deshalb dieselben Subventionen wie im <i>Status quo plus</i>.</p> <p>Ausnahme: Aufgabe der Verkäufszulage, da keine Milchpreisdifferenz mehr zur EU besteht.</p>	<p>Keine wesentlichen Änderungen gegenüber <i>FHAL</i>.</p> <p>Die produktgebundenen Subventionen fallen in die „amber Box“ und die Schweiz muss diese Zahlungen um 62 % reduzieren.</p> <p>Da die Schweiz schon viele Subventionen abgebaut hat, ist keine weitere Reduktion aufgrund der Doha-Runde zu erwarten.</p>	Zur EU und zu Drittstaaten: keine Änderungen gegenüber <i>Status quo plus</i> .
Zugang Exportmärkte	Keine wesentlichen Veränderungen: In den geplanten Freihandelsabkommen mit Drittstaaten sind vereinzelte Verbesserungen des Marktzugangs für verarbeitete Nahrungsmittel zu erwarten. Dafür fällt für diese Produkte der Rohstoffpreisausgleich weg.	Privilegierter Marktzugang zur EU im Vergleich zu Anbietern aus Drittstaaten: Alle Zölle und nicht-tarifären Handelshemmnisse der EU werden für Produkte aus der Schweiz abgebaut.	<p>Abbau des privilegierten Marktzugangs zur EU: Zölle der EU gegenüber anderen Drittstaaten sinken beträchtlich.</p> <p>Die Marktzugangshürden in Drittstaaten (v.a. bei anderen Industriestaaten) sinken dank Zollreduktion, aber nicht-tarifäre Handelshemmnisse in Märkte von Drittstaaten bleiben unverändert.</p>	<p>Kein privilegierter Marktzugang zum EU-Markt.</p> <p>Die Marktzugangshürden in die EU und Drittstaaten (v.a. bei anderen Industriestaaten) sinken dank Zollreduktion, aber nicht-tarifäre Handelshemmnisse in diese Märkte bleiben unverändert.</p>
Entwicklung Produzentenpreise	Die Differenzen der Produzentenpreise zur EU verändern sich nicht wesentlich.	Produzentenpreise in der Schweiz sinken auf das Niveau der Produzentenpreise in den vier umliegenden Nachbarländern.	Im Vergleich zum <i>FHAL</i> sinken die Produzentenpreise nochmals um ca. 5 %.	Die Produzentenpreise sinken, aber wahrscheinlich weniger stark als in den Szenarien <i>FHAL</i> und <i>FAHL plus Doha</i> , da ein gewisser Zollschatz gegenüber Produkten aus der EU bestehen bleibt.
Entwicklung Konsumentenpreise	<p>Preisdifferenzen zur EU bleiben konstant.</p> <p>Bei verarbeiteten Lebensmitteln ist aufgrund der Anwendung des „Cassis-de-Dijon-Prinzips“ mit einer durchschnittlichen Preisreduktion von 10 % zu rechnen.</p>	<p>Konsumentenpreise in der Schweiz sinken auf das Niveau der Konsumentenpreise in den vier umliegenden Nachbarländern. Bei hochwertigen Produkten kann ein Mehrpreis von zirka 10% erzielt werden.</p> <p>Preisreduktionen sind ausgeprägt bei Fleisch, Speisefetten, Ölen und bei verarbeiteten Nahrungsmitteln.</p>	Im Vergleich zum <i>FHAL</i> sinken die Konsumentenpreise höchstens minimal.	Die Konsumentenpreise sinken wahrscheinlich weniger stark als in den Szenarien <i>FHAL</i> und <i>FAHL plus Doha</i> .

3.2 Resultate

In diesem Kapitel werden die Resultate dargestellt. Es handelt sich hier um Einschätzungen der Teilnehmer an den Workshops. Die Aussagen der einzelnen Gesprächspartner werden im Bericht anonymisiert wiedergegeben.

3.2.1 Szenario „Status Quo Plus“

Das Szenario „Status Quo Plus“ (SQP) geht davon aus, dass es zu keiner grundlegenden Öffnung der schweizerischen und der europäischen Agrarmärkte kommt. Dahingegen sind weitergehende inländische Reformen denkbar und teilweise auch geplant. Eine Übersicht über das Szenario SQP zeigt Tabelle 8.

Tabelle 8: Übersicht über Szenario „Status Quo Plus“

Massnahmen	Veränderung zu heute
Zölle	unverändert
Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	Cassis de Dijon: Produktvorschriften der EU sind gleichwertig Swissness: 80% der Rohstoffmenge aus der Schweiz
Ausfuhrbeiträge	Tendenziell sinkend
Veredelungsverkehr	Vereinfachungen, v.a. beim passiven Verkehr
Andere Produktsubventionen	Tendenziell sinkend
Zugang Exportmärkte	Mittelfristig (5 Jahre) keine wesentlichen Änderungen

3.2.1.1 Betroffenheit²

Bei den agrarpolitischen Massnahmen, die die Unternehmen direkt beeinflussen, sind die Zölle am wichtigsten. Dies gilt insbesondere für Unternehmen der ersten Verarbeitungsstufe. Dabei ist allerdings das Ausmass der Betroffenheit unterschiedlich. So sind Zölle für manche Unternehmen, die sehr binnenorientiert arbeiten (z.B. Fleischverarbeitung der 1. Stufe, Obstverarbeitung), ein Schutzmechanismus, der positiv ausfällt. Bei anderen Unternehmen wiederum, welche exportorientiert arbeiten oder auf ausländische Rohstoffe angewiesen sind, weisen Zölle hauptsächlich negative Auswirkungen auf. Auch die nicht-tarifären Handelshemmnisse haben in der Regel einen negativen Einfluss, verfügen aber gleichzeitig auch über eine gewisse Schutzwirkung.

Ebenfalls oftmals genannt wurde die Bedeutung der Ausfuhrbeiträge, welche dazu dienen, den Rohstoffpreisnachteil der Unternehmen auszugleichen. Dieses Thema war

² Betroffenheit wird in dem hier vorliegenden Bericht neutral gewertet, d.h. es kann sowohl eine positive als auch eine negative Betroffenheit vorliegen.

zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Studie besonders bedeutsam, da der Bund im Frühjahr 2010 entschieden hatte, die Ausgleichszahlungen im Rahmen des „Schoggi-gesetzes“ um 50 Prozent zu kürzen.

Der Veredelungsverkehr wird mit Ausnahme von zwei Unternehmen von sämtlichen Unternehmen, die davon betroffen sind, als positiv bewertet. Die negativen Bewertungen ergeben sich durch den administrativen Aufwand, der beim Veredelungsverkehr entsteht.

Das seit dem 1. Juli 2010 gültige Cassis-de-Dijon-Prinzip kann sowohl positive (Export von schweizerischen Gütern) als auch negative (Import von ausländischen Gütern) Folgen haben. Zudem werden allenfalls Rezepturen angepasst. Die Unternehmen beurteilen Cassis-de-Dijon momentan noch neutral, da die genauen Folgen noch nicht absehbar sind. In der Regel wird die einhergehende Vereinheitlichung von den Unternehmen begrüsst.

Der Zugang zu den Exportmärkten bleibt bei diesem Szenario auch in Zukunft ungenügend, so dass die Unternehmen nicht im gewünschten Mass im europäischen Ausland wachsen können.

3.2.1.2 Vorkehrungen

Die Unternehmen wurden gefragt, wie sie auf die agrarpolitischen Veränderungen reagieren. Dabei wurden verschiedene Antwortmöglichkeiten vorgegeben. Wie aus Tabelle 9 ersichtlich ist, sind die meisten Nennungen bei „0“ aufgeführt, d.h. die Unternehmen ändern im Durchschnitt ihr Verhalten im Szenario SQP kaum.

In vier Aspekten sind jedoch auch im SQP Änderungen wahrscheinlich. So planen über 60 Prozent der Befragten einen Ausbau des aktiven Veredelungsverkehrs, d.h. sie möchten vermehrt ausländische Rohstoffe für den Export in der Schweiz verarbeiten. Ebenfalls beabsichtigt knapp die Hälfte der Teilnehmer eine Zunahme der Handelstätigkeit. Das bedeutet, dass die Eigenproduktion reduziert und durch zugekaufte Produkte meist aus dem Ausland ersetzt wird.

Die Antworten zeigen, dass die Internationalisierung auch beim SQP weitergeht. So planen zwei Drittel der Unternehmen eine Zunahme bei den zu bearbeitenden Absatzmärkten und planen tendenziell auch einen Ausbau des Marketingbudgets. Das führt auch zu Änderungen beim Produktsortiment, wobei die Reaktionen hier unterschiedlich sind. 25 Prozent wollen das Sortiment straffen und 29 Prozent das Sortiment ausweiten. Ein Unternehmen merkt dabei an, dass der auf die Schweiz beschränkte Markt eine Erweiterung des Produktsortimentes erzwingt, falls Marktanteile gewonnen werden sollen.

Auch der Strukturwandel setzt sich beim SQP fort. So denken 12 Unternehmen darüber nach, sich horizontal zu integrieren um damit Grössenvorteile zu erzielen. Das kann einerseits bedeuten, einen Konkurrenten im selben Markt in das eigene Unternehmen zu integrieren bzw. zu übernehmen. Andererseits wurde von verschiedenen Unternehmen angemerkt, dass sie sich eine engere Zusammenarbeit mit ihren Konkur-

renten vorstellen können. Dieser Trend ist gerade bei der ersten Verarbeitungsstufe sehr ausgeprägt – beispielsweise werden Schlachthöfe gemeinsam betrieben, um die Effizienz zu steigern und die vorhandenen Kapazitäten besser auszulasten. Eine aus ökonomischer Sicht interessante Entwicklung ist die zunehmende Tendenz zur wettbewerblichen Vergabe der Rohstoffbeschaffungsmengen, insbesondere bei Unternehmen auf dem Milchmarkt. Hier hat die Abschaffung der Milchkontingentierung starke Auswirkungen.

Kein Unternehmen gibt an, sich vollständig aus dem Geschäft zurückzuziehen, die Antworten in Tabelle 9 beziehen sich daher auf einen möglichen Rückzug aus Teilmärkten.

Tabelle 9: Vorkehrungen der Unternehmungen im Szenario Status Quo Plus

	--	-	0	+	++
Aktiver Veredelungsverkehr (1)	0	0	10	11	5
Passiver Veredelungsverkehr (2)	0	1	17	5	2
Produktionskapazität	0	4	14	6	2
Marketingkapazität	0	2	14	9	2
Vergabe Rohstoff	0	0	14	7	3
Handelstätigkeit	0	1	13	11	1
Produktsortiment	1	6	12	7	1
Anzahl Absatzmärkte	0	3	6	15	1
Horizontale Integration	0	1	12	12	0
Vertikale Integration	0	3	15	7	0
Exit-Strategie (*)	ja	1			
	nein	22			
	teilweise	2			

--: Abbau/Reduktion, 0: keine Veränderung, ++: Ausbau/Erweiterung, (1) Verarbeitung ausländischer Rohstoffe; (2) Verarbeitung im Ausland, (*): Exit-Strategie bezüglich des gesamten Unternehmens oder auch einzelnen Bereichen

3.2.1.3 Auswirkungen

Bei der Frage nach den mittelfristigen Auswirkungen (fünf Jahre) gehen die Unternehmen davon aus, dass sich die grundlegenden Umsatz- und Absatzeigenschaften nicht deutlich verändern würden. Bei zwei Unternehmen wird der Absatzmarkt Schweiz mittelfristig mit weniger als 50 Prozent vertreten sein, bei drei Unternehmen mit 50 bis 75 Prozent. Alle übrigen Unternehmen werden weiterhin mehr als drei Viertel ihres Absatzes auf dem schweizerischen Markt generieren. Sechs der Unternehmen planen, mittelfristig über Absatz in Staaten ausserhalb der EU zu verfügen; der Anteil am gesam-

ten Absatz schwankt dabei zwischen 3 und 25 Prozent. Den grössten Anteil weisen Unternehmen auf, die Produkte anbieten, bei denen die Logistikkosten und die Haltbarkeitsdauer wenig relevant sind. Neun Unternehmen gehen davon aus, dass in diesem Szenario der Umsatz stärker ansteigen wird als die Bruttowertschöpfung. Dies kann gemäss den Unternehmen aus folgenden Gründen der Fall sein:

- Fertigungstiefe nimmt ab
- Sinkende Endpreise bei gleichbleibender Kostenstruktur
- Rohstoffe werden im Vergleich zum Absatzpreis verhältnismässig teurer

Auf der anderen Seite gehen sechs Unternehmen davon aus, dass sich die Bruttowertschöpfung stärker positiv entwickeln wird als der Umsatz. Dabei handelt es sich ausschliesslich um Unternehmen aus dem Bereich der Milchverarbeitung, die davon ausgehen, dass die Rohstoffe zukünftig günstiger werden und die eine Ausweitung der Fertigungstiefe planen.

Bei den übrigen Unternehmen werden die geplanten Umsatz- und Bruttowertschöpfungsentwicklungen parallel verlaufen. Ein Unternehmen aus dem Fleischbereich geht davon aus, dass sich beide Zahlen rückläufig verhalten werden.

Ein Faktor, der den Erfolg eines Unternehmens im Export beeinflusst, ist der Wechselkurs. Speziell im Bereich der verarbeiteten Produkte, die einen hohen Exportanteil aufweisen, beeinflusst der Wechselkurs die relative Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen im Vergleich zu Konkurrenzunternehmen aus dem Ausland.

3.2.1.4 Rohstoffbeschaffung

Aufgrund des Grenzschatzes für Rohstoffe stammen über 90 Prozent der Rohstoffe bei den befragten Unternehmen momentan aus der Schweiz. Im Szenario SQP wird sich dies aufgrund der weiterhin bestehenden Importbarrieren nur wenig ändern. Aus der EU und aus Drittstaaten werden vorwiegend Rohstoffe importiert werden, die in der Schweiz entweder gar nicht oder nur saisonal erhältlich sind (so beispielsweise Kakao, Biskuitweizen und andere Getreidesorten). Besonders in denjenigen Bereichen, in denen die Preisunterschiede momentan sehr ausgeprägt sind, werden die Unternehmen auch in Zukunft bestrebt sein, einen möglichst grossen Anteil an Rohstoffen importieren zu können. Darauf deuten die Antworten (siehe Tabelle 9) beim aktiven Veredelungsverkehr und bei der Handelstätigkeit hin. Je stärker die Preisunterschiede in Zukunft sein werden, umso mehr werden die Verarbeitungsunternehmen auf den Veredelungsverkehr ausweichen und ihre Exportprodukte mit ausländischen Rohstoffen herstellen. Zudem besteht die Tendenz, bei grossen Preisunterschieden das Handelsgeschäft auf Kosten der Eigenproduktion auszubauen. Auch dies führt zu einer rückläufigen Rohstoffbeschaffung aus der Schweiz.

3.2.2 Szenario „Freihandelsabkommen mit der EU“

Das Szenario „FHAL“ geht davon aus, dass die laufenden Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU über ein Freihandelsabkommen im Landwirtschafts-, Lebensmittel- und Gesundheitsbereich erfolgreich abgeschlossen werden. Dies führt zu einer gegenseitigen Marktöffnung der gesamten ernährungswirtschaftlichen Produktionskette und zu einer verstärkten Zusammenarbeit bei der Lebensmittel- und Produktsicherheit sowie im Bereich der öffentlichen Gesundheit. Da die Verhandlungsergebnisse noch nicht vorliegen, wurden Annahmen getroffen. Im Wesentlichen wird ein einheitlicher Markt für Agrarprodukte und Lebensmittel zwischen der Schweiz und der EU entstehen ohne Zölle und mit einer substantiellen Reduktion der nicht-tarifären Handelshemmnisse.

Tabelle 10: Übersicht über Szenario „FHAL“

Massnahmen	Veränderung zum Status Quo Plus
Zölle	Gegenseitige Abschaffung der Zölle und Zollkontingente
Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	Übernahme des „acquis communautaire“: Identische Produktvorschriften, Abschaffung der technischen Grenzkontrollen
Ausfuhrbeiträge	Gegenüber EU abgeschafft, mit Drittstaaten weitergeführt, aber in geringerem Umfang wegen kleineren Preisdifferenzen
Veredelungsverkehr	Wegfall des admin. Verfahrens mit der EU, Drittstaaten wie SQP
Andere Produktsubventionen	Keine Änderungen, ausser Wegfall der Verkäsungszulage, da keine Milchpreisdifferenz mehr zur EU
Zugang Exportmärkte	Privilegierter Marktzugang zur EU

3.2.2.1 Betroffenheit

Der Wegfall der Zölle und Zollkontingente zwischen der Schweiz und der EU wird als wichtigster Aspekt wahrgenommen. Die meisten Unternehmungen erachten die Abschaffung der Zölle auf der Beschaffungsseite als positiv, weil dadurch die Rohstoffpreise sinken werden, was Kosteneinsparungen ermöglichen wird. Demgegenüber gibt es divergierende Ansichten über die Konsequenzen der Zollreduktion auf der Absatzseite. Binnenorientierte Unternehmungen befürchten einen stärkeren Wettbewerbsdruck durch Importe, während exportorientierte Firmen sich dadurch einen besseren Zugang zu den EU-Märkten versprechen. Ebenfalls unterschiedlich ist die Einschätzung der Reduktion der nicht-tarifären Handelshemmnisse, wobei in diesem Fall eine klare Mehrheit positive Wirkungen erwartet. Ebenfalls überwiegend positiv wird die Abschaffung des administrativen Verfahrens des Veredelungsverkehrs bewertet.

3.2.2.2 Vorkehrungen

Die strategischen Vorkehrungen im Hinblick auf ein FHAL umfassen bei einer Mehrzahl der Unternehmungen eine oder mehrere der folgenden Massnahmen (Tabelle 11):

- Ausbau der Anzahl Absatzmärkte und damit einhergehend vermehrte Marketinganstrengungen
- Ausbau der Produktionskapazitäten
- Nutzung des verschärften Wettbewerbs bei der Rohstoffbeschaffung
- Zunahme der Handelstätigkeit
- Konzentration (und damit eine Reduktion) des Produktsortiments mit gleichzeitiger Anpassung der Rezeptur an die Gewohnheiten der neu zu gewinnenden Kunden

Tabelle 11: Vorkehrungen bei einem FHAL

	--	-	0	+	++
Produktionskapazität	2	3	6	15	1
Marketingkapazität	0	1	7	14	4
Vergabe Rohstoff	0	0	10	10	7
Handelstätigkeit	0	1	8	15	2
Produktsortiment	2	9	6	9	1
Anzahl Absatzmärkte	1	0	4	19	3
Horizontale Integration	0	0	15	9	3
Vertikale Integration	0	2	16	5	0
Exit-Strategie (*)	ja	0			
	nein	17			
	teilweise	3			

--: Abbau/Reduktion 0: keine Veränderung ++: Ausbau/Erweiterung; (1) Verarbeitung ausländischer Rohstoffe; (2) Verarbeitung im Ausland, (*): Exit-Strategie bezüglich des gesamten Unternehmens oder auch einzelnen Bereichen

Um diese Anpassungen erfolgreich zu meistern, plant knapp die Hälfte der Befragten beim FHAL die Firmengrösse durch Integration oder Kooperation zu vergrössern, wobei die horizontale Form überwiegen dürfte. Ein wichtiger Unterschied zum Szenario SQP ergibt sich durch den Wegfall des administrativen Verfahrens des Veredelungsverkehrs (aktiv und passiv) zur EU. Deshalb erscheinen diese Ausdrücke nicht in Tabelle 11. Rohstoffe aus der EU können ohne Beschränkungen in der Schweiz verarbeitet werden und Verarbeitungsprozesse können in der EU durchgeführt werden.

3.2.2.3 Auswirkungen

Die vermehrte Importkonkurrenz und die erhöhten Exportanstrengungen werden sich in einer Verschiebung der Gewichte der Absatzmärkte für die in der Schweiz produzierten Nahrungsmittel widerspiegeln. Die Unternehmen erwarten im Durchschnitt, dass der Anteil ihrer Produktion für den schweizerischen Markt sinken und für die EU sich von 17 auf 28 Prozent erhöhen wird. Exporterwartungen sind besonders bei jenen Unternehmen hoch, die Spezialitäten anbieten, für welche sie sich gute Absatzchancen im EU-Markt erhoffen und bei Unternehmungen, die bereits heute auf dem EU-Markt aktiv sind.

Tabelle 12: Erwartungen über Absatzmärkte, Umsatz und Wertschöpfung

Szenario	Anteile der Absatzmärkte (in %)			Veränderung (in %)	
	Schweiz	EU	Übriges Ausland	Umsatz	Wertschöpfung
SQP	78	17	5	3 (-10 bis +30)	2 (-10 bis +8)
FHAL	66	28	6	-8 (-60 bis +30)	-3 (-70 bis +30)

Mit dem Umsatz gewichtete Mittelwerte der Antworten der teilnehmenden Unternehmungen. Bei Umsatz und Wertschöpfung in Klammern Minima und Maxima. Anzahl Beobachtungen: Zu den Anteilen der Absatzmärkte 17 bis 19, zu Umsatz und Wertschöpfung 23 bis 25.

Im Durchschnitt erwarten die Unternehmungen im Szenario FHAL mittelfristig (d.h. innerhalb von etwa 5 Jahren), dass der Umsatz um 8 Prozent sinken wird, was von der Entwicklung im Szenario SQP abweicht (siehe Tabelle 12). Die Einschätzungen sind jedoch sehr unterschiedlich und reichen von einer Reduktion des Umsatzes um 60 Prozent bis zu einer Steigerung von 30 Prozent. Ausschlaggebend für die Differenzen sind neben einer generellen starken Unsicherheit verschiedene Preis- und Mengeneffekte sowie unterschiedliche Vorstellungen über die Zukunft. In Bereichen, in denen eine starke Reduktion der Preise zu erwarten ist (etwa bei Getreide, Fleisch und Gemüse), wird der Umsatz selbst bei gleichem mengenmässigem Absatz sinken. Im Bereich des Öls fällt zudem die Umsatzreduktion infolge des Zollwegfalls stark ins Gewicht, auch bei gleichbleibender Wertschöpfung. Zum andern entstehen Unterschiede aus der Einschätzung der Mengenentwicklung. Anbieter von Spezialitäten hoffen auf eine Zunahme der Produktion aufgrund vermehrter Exporte, während binnenorientierte Unternehmen aufgrund des steigenden Konkurrenzdruckes Absatzverluste erwarten.

Durchschnittlich gehen die Unternehmen beim FHAL davon aus, dass die Wertschöpfung ebenfalls sinken wird, wobei diese Angaben mit Vorsicht zu interpretieren sind, da dieser Begriff den Teilnehmenden trotz Erklärung ungewohnt blieb. Zudem steht diese Einschätzung teilweise im Widerspruch mit dem geplanten Ausbau der Produktionskapazität. Immerhin rechnen die Teilnehmer damit, die Fertigungstiefe konstant zu halten

oder sogar leicht zu erhöhen, denn der Umsatzrückgang wird höher eingeschätzt als die Abnahme der Wertschöpfung.

Hier verdeckt der Mittelwert zwei gegenläufige Tendenzen. Eine Mehrzahl der Unternehmungen erachtet es als wahrscheinlich, dass sie vermehrt verarbeitete Vorprodukte einkaufen werden, was die eigene Wertschöpfung reduzieren wird. Demgegenüber rechnen mehrere Unternehmen damit, dass die Preisreduktionen beim Absatz durch Preisreduktionen bei den Rohstoffen kompensieren können. So würde sich allerdings der Umsatz reduzieren, aber nicht der Wert der eigenen Verarbeitungsleistung bzw. der Wertschöpfung. Schliesslich erwarten einige Unternehmen, dass sie ihr Engagement im wertschöpfungsschwachen Massengeschäft reduzieren und demgegenüber im wertschöpfungsintensiven Spezialitätenbereich ausbauen werden. Mit anderen Worten führt die Marktöffnung auch in dieser Branche zu der für schweizerische Unternehmen typischen Reaktion, sich aus dem preissensiblen Massengeschäft zurückzuziehen und dafür den Spezialitätenbereich, in welchem Innovation und Qualität erfolgsentscheidend sind, auszubauen.

3.2.2.4 Rohstoffbeschaffung

Mit dem FHAL werden die Rohstoffpreise in der Schweiz sich in etwa den Rohstoffpreisen in den Nachbarländern anpassen. Dies verbessert die Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Nahrungsmittelindustrie, da sie nun keinen Rohstoffpreinsnachteil mehr hat und auch keine aufwändigen administrativen Verfahren auf sich nehmen muss. Aufgrund von Transportkostenvorteilen oder Swissness-Überlegungen wird die Nahrungsmittelindustrie vermehrt schweizerische Rohstoffe nachfragen, sofern deren Preise auf das Niveau der umliegenden Länder sinken. Insbesondere wird es nicht mehr notwendig sein, für den Export in die EU Rohstoffe aus der EU zu beziehen.

Grosse Unsicherheiten bestehen bei den Unternehmungen, ob die Verfügbarkeit von Rohstoffen aus der Schweizer Landwirtschaft zu EU-Preisen genügend ist. Es wird vermutet, dass Rohstoffe, bei welchen die Preise stark fallen werden, nicht mehr in genügenden Mengen in der Schweiz angebaut werden und deshalb aus der EU bezogen werden müssten.

Die Entwicklung ist nach Produkten unterschiedlich. Aufgrund von verbesserten Exportmöglichkeiten von verarbeiteten Milchprodukten rechnen diese Unternehmen mit einem zunehmenden Bedarf an Milch. Mehrheitlich wird eine Zunahme des Bezugs aus der Schweiz erwartet, wobei bei fehlendem inländischem Angebot vermehrt Milchpulver aus der EU importiert werden dürfte.

Besonders pessimistisch schätzen die Unternehmen die Verfügbarkeit von Fleisch, Getreide, Früchten und Gemüse ein. Beim Fleisch vermuten die Unternehmungen, dass das inländische Angebot zwischen 10 und 30 Prozent sinken könnte, beim Getreide um 10 bis 25 Prozent und bei Früchten und Gemüse bis zu 50 Prozent. Diese Einschätzungen zeigen, dass trotz steigender Nachfrage nach schweizerischen Rohstoffen bei vergleichbaren Preisen in Schweiz wie in umliegenden Ländern, die Nah-

rungsmittelindustrie im Allgemeinen skeptisch ist, ob die Verfügbarkeit durch die Landwirtschaft gewährleistet ist.

Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang auch der indirekte Effekt von nicht-wettbewerbsfähigen Schweizer Rohstoffen. Mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Rohstoffe kann dazu führen, dass die Verarbeitungsindustrie für neue Produkte auf veränderte Rezepturen mit ausländischen Rohstoffen zurückgreift. Dies führt zu einem schleichenden Verlust an Marktanteilen der Schweizer Rohstoffe. Selbst wenn die Wettbewerbsfähigkeit schweizerischer Rohstoffe sich in Zukunft verbessert, wird es schwierig sein, einmal verlorene Marktanteile wieder zurückzugewinnen, da Änderungen an den Rezepturen aufwändig sind.

3.2.3 Szenario „FHAL plus WTO-Doha“

Wir unterstellen in diesem Szenario, dass die Ergebnisse der Doha-Runde zusätzlich zum FHAL umgesetzt werden. Das Agrardossier ist zentral für den Abschluss der Doha-Verhandlungen. Dieses zielt darauf ab, den Marktzutritt für Agrarprodukte und Nahrungsmittel substantiell zu verbessern, die handelsverzerrende Inlandstützung zu reduzieren und schrittweise alle Formen von Exportsubventionen abzuschaffen.

Die Beschreibung dieses Szenarios stützt sich auf das letzte öffentlich zugängliche Positionspapier der WTO vom 6. Dezember 2008 (abrufbar auf der Homepage des Bundesamtes für Landwirtschaft). Die wesentliche Änderung zum FHAL bestehen darin, dass die Schweiz und die EU ihre Zölle zu Drittstaaten um 50 bis 80 Prozent senken werden und auch Drittstaaten ihre Zölle entsprechend reduzieren müssen (siehe Tabelle 13).

Tabelle 13: Übersicht über Szenario „FHAL plus WTO-Doha“

Massnahmen	Veränderung zum FHAL
Zölle	Zusätzliche Zollreduktion gegenüber Drittstaaten um 50-80%
Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	Keine Änderungen
Ausfuhrbeiträge	Abschaffung auch gegenüber Drittstaaten
Veredelungsverkehr	Keine Änderungen
Andere Produktsubventionen	Keine Änderungen
Zugang Exportmärkte	Teilweiser Abbau des privilegierten Marktzugangs zur EU Marktzugang zu Drittstaaten dank tieferen Zöllen erleichtert, aber nicht-tarifäre Schranken bleiben

3.2.3.1 Betroffenheit

Wie bereits in früheren Studien festgestellt wurde, ist es für die Unternehmen zum heutigen Zeitpunkt sehr schwierig, die Folgen von WTO-DOHA quantitativ abzuschätzen. Aus diesem Grund wurde im Workshop lediglich qualitativ nach den Unterschieden zum FHAL gefragt.

Verbreitet ist die Einschätzung, dass der Preiswettbewerb an Intensität gegenüber dem FHAL nochmals zulegen wird. Dies hauptsächlich in jenen Bereichen, in denen das EU-Preisniveau über dem Weltmarktpreisniveau liegt. Diese Entwicklung ist vor allem bei Getreide und Fleisch zu erwarten, während bei der Milch das EU-Preisniveau bereits etwa dem Weltmarktpreis entspricht. Demgegenüber gibt es eine Reihe von Produkten (z.B. Früchte, Gemüse, Eier), bei welchen die Transportkosten so hoch sind, dass der Handel weitgehend auf Europa beschränkt ist und deshalb die Doha-Runde keinen grossen Einfluss haben dürfte.

Dieser grössere Preisdruck wird für die Branche zum einen eine Kostenentlastung bei den Vorprodukten, zum andern einen intensiveren Wettbewerb bei den Fertigprodukten bewirken. Die Konsequenzen für eine Unternehmung hängen davon ab, wie gut die Rohstoffe und Fertigprodukte transportierbar sind. Beispielsweise sind Äpfel (für Konzentrat) nur begrenzt handelbar, Apfelkonzentrat hingegen sehr gut. Sind die Rohstoffe international gut handelbar, können die Unternehmen (wie etwa Hersteller von Apfelsaft aus Konzentrat, die Konzentrat einkaufen) von tieferen Einkaufspreisen profitieren. Sind die Endprodukte gut handelbar und die Preise auf den Weltmärkten deutlich tiefer als in der EU, so führt der Zollabbau zu einem Konkurrenznachteil nationaler Produzenten (wie etwa bei Herstellern von Apfelsaftkonzentrat).

Negativ betroffen werden Unternehmungen auch vom vollständigen Wegfall der Ausführbeiträge für den Export in Drittstaaten, da Rohstoffpreisdifferenzen zwar kleiner werden, aber nicht gänzlich verschwinden.

3.2.3.2 Vorkehrungen

Die Unternehmen haben bislang noch wenig strategische Überlegungen als Reaktion auf die Doha-Runde erarbeitet und wenn, dann unterscheiden sie sich nicht grundsätzlich von den Massnahmen, welche Unternehmen im Hinblick auf das FHAL treffen. In einer Hinsicht besteht eine Differenz: Durch den Zollabbau in Drittstaaten wird der Export von hochwertigen Produkten in diese Länder attraktiver. Das dürfte zu vermehrten Exportanstrengungen für Spezialitäten in den arabischen und asiatischen Raum führen. Jedoch bleiben die Hindernisse aus den nicht-tarifären Handelshemmnissen bestehen, so dass die Exportchancen je nach Produkten sehr unterschiedlich sein dürften.

3.2.3.3 Auswirkungen

Insgesamt werden nur geringe Unterschiede zum FHAL erwartet. Der Preiskampf dürfte bei einigen Produkten noch intensiver werden und für Anbieter von hochwertigen Nischenprodukten werden sich zusätzliche Exportchancen eröffnen. Bei einer Reihe von Produkten (z.B. Früchte, Gemüse, Frischprodukte) gibt es aufgrund von Transportkosten einen Distanzschutz gegenüber Anbietern von ausserhalb der EU, weshalb in diesen Fällen WTO-Doha kaum Auswirkungen haben wird.

3.2.3.4 Rohstoffbeschaffung

Grundsätzlich werden kaum Veränderungen im Vergleich zum FHAL erwartet. Da die Preise von Rohstoffen aus Drittstaaten sinken werden, ist damit zu rechnen, dass in ausgewählten Bereichen weniger Rohstoffe in der EU dafür vermehrt aus dem Rest der Welt bezogen werden. Dies dürfte beim Fleisch (für hochwertige Fleischstücke) besonders ausgeprägt sein.

3.2.4 Szenario "WTO-Doha"

In diesem Szenario nehmen wir an, dass die Schweiz auf ein FHAL mit der EU verzichtet. Werden in diesem Fall die WTO-Verhandlungen der Doha-Runde erfolgreich abgeschlossen, dann werden die Ergebnisse der Doha-Runde ohne FHAL umgesetzt. Tabelle 14 zeigt die wichtigsten Unterschiede zum FHAL auf.

Tabelle 14: Übersicht über Szenario „WTO-Doha“

Massnahmen	Unterschied zum FHAL
Zölle	Zölle zur EU bleiben, werden aber um 50-80% reduziert, Zollreduktion gegenüber Drittstaaten um 50-80 %
Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	Keine Übernahme des „acquis communautaire“, somit keine Veränderung gegenüber Status Quo Plus
Ausfuhrbeiträge	Abschaffung auch gegenüber Drittstaaten
Veredelungsverkehr	Administratives Verfahren des Veredelungsverkehrs mit der EU bleibt bestehen: gleiche Situation wie im SQP
Andere Produktsubventionen	Keine Änderung zum SQP Weiterhin Verkäsungszulage, aber reduziert, da kleinere Milchpreisdifferenz zur EU
Zugang Exportmärkte	Kein privilegierter Marktzugang zur EU: Zölle nur reduziert Marktzugang zu Drittstaaten dank tieferen Zöllen erleichtert Nicht-tarifäre Schranken in EU und Drittstaaten bleiben

Bedeutsam ist, dass damit kein bevorzugter Marktzugang für schweizerische Unternehmen in die EU und für EU-Unternehmen in die Schweiz entsteht. Die Zölle für Agrarprodukte und Lebensmittel werden zwischen der Schweiz und der EU um 50 bis 80 Prozent gesenkt, nicht aber aufgehoben. Bei den nicht-tarifären Handelshemmnissen gibt es keine Änderung zum Szenario SQP. Demgegenüber werden die Ausfuhrbeiträge vollständig wegfallen.

3.2.4.1 Betroffenheit

Die exportorientierten Unternehmungen sehen sich im Vergleich zum FHAL negativ betroffen, da die Ausfuhrbeiträge wegfallen und gleichzeitig wegen dem verbleibenden Zollschatz die Rohstoffkosten in der Schweiz höher als im Ausland sein werden. Dazu kommt, dass tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse in die EU bestehen bleiben. Binnenorientierte Unternehmungen werden bei ihren Produkten einen reduzierten Zollschatz geniessen, was positiv eingeschätzt wird. Da aber auch die Rohstoffkosten höher bleiben werden, ist vielen Unternehmen unklar, ob sie sich in einer bessern oder schlechteren Position befinden werden als beim FHAL.

3.2.4.2 Vorkehrungen

Wie im Szenario „FHAL plus WTO-Doha“ sind auch bei diesem Szenario die Vorstellung bei den Teilnehmern noch wenig konkret. Genannt wurden,

- den Veredelungsverkehr auszubauen, um so die Auslandsmärkte mit Produkten zu beliefern, welche mit im Ausland günstig bezogenen Rohstoffen produziert werden.
- Produktionskapazitäten im Ausland aufzubauen, um die Auslandsmärkte von diesen zu beliefern.

3.2.4.3 Auswirkungen

Mehrheitlich wird erwartet, dass der Wettbewerb durch importierte verarbeitete Produkte sich wesentlich verschärft. Viele Unternehmen sehen sich in diesem Wettbewerb benachteiligt, weil sie erwarten, dass die Preise bei den verarbeiteten Produkten stärker fallen als bei den Rohstoffen. Zudem erwarten sie im Vergleich zum FHAL schlechtere Wachstumsmöglichkeiten in ausländischen Märkten. Damit erachten Sie die Rahmenbedingungen als ungünstig, um den notwendigen Strukturwandel erfolgreich umzusetzen.

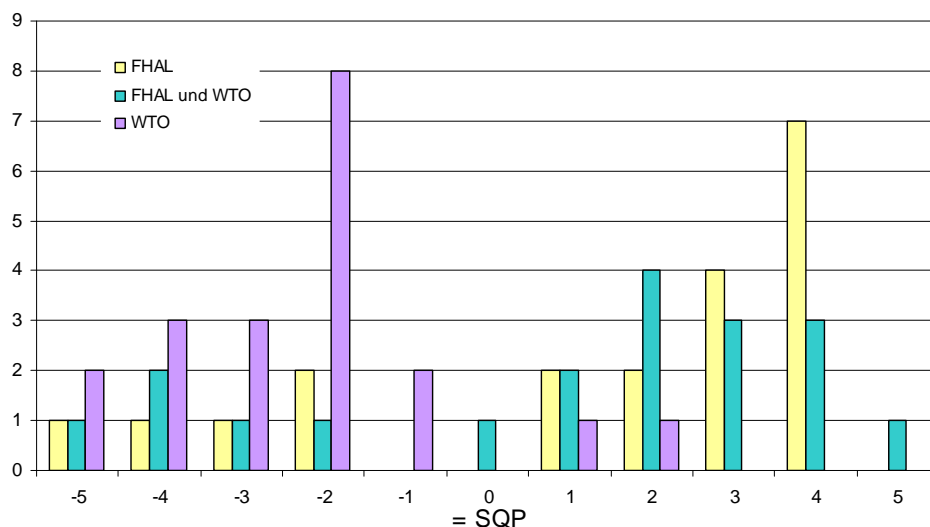
3.2.4.4 Rohstoffbeschaffung

Die Rohstoffbeschaffung aus der Schweiz dürfte in verschiedenen Bereichen abnehmen, weil die Industrie gegenüber ausländischen Konkurrenten weniger wettbewerbsfähig wird und Exportmöglichkeiten begrenzt sein werden.

3.2.5 Vergleich der Szenarien durch die Teilnehmer

Abschliessend wurden die Teilnehmer gebeten, die drei Szenarien (FHAL, "FHAL plus WTO-Doha" sowie WTO-Doha) im Vergleich zu Szenario SQP auf einer Skala von +5 (viel besser als SQP, über 0 (gleich wie SQP) bis zu -5 (viel schlechter als SQP) einzuschätzen (siehe Abbildung 7). Der Gesamteindruck ergibt ein relativ klares Bild. Das FHAL wird mehrheitlich vorteilhaft gegenüber dem SQP eingeschätzt. Die Einschätzung von WTO-Doha hängt stark davon ab, ob es mit dem FHAL kombiniert ist oder nicht. Wenn Doha ohne FHAL umgesetzt wird, beurteilen die Teilnehmer dies mit grosser Mehrheit negativ. Wird es hingegen mit dem FHAL kombiniert, überwiegen klar die positiven Einschätzungen. Nur zwei Unternehmen ziehen das Szenario WTO-Doha dem "FHAL plus WTO-Doha" vor. Dies bedeutet, dass für die Unternehmen im Falle eines WTO-Doha-Abkommens die Bedeutung eines FHAL steigt. Auffallend ist auch hier eine grosse Streuung der Antworten aufgrund der Heterogenität der befragten Unternehmen.

Abbildung 7: Vergleich der Szenarien



3.3 Fazit

Die Workshops haben verdeutlicht, dass die Nahrungsmittelindustrie eine sehr heterogene Branche ist und deshalb die Einschätzungen zwischen aber auch innerhalb der Subbranchen je nach individueller Ausgangslage und Ausrichtung des Unternehmens stark variieren. Im Allgemeinen zeigt sich, dass die nahrungsmittelverarbeitenden Firmen wegen ihrer unterschiedlichen Grösse und Ausrichtung die Öffnungsszenarien uneinheitlich einschätzen. Aufgrund der noch bestehenden Handelsbeschränkungen sind insbesondere Unternehmen der ersten Verarbeitungsstufe mehrheitlich binnenorientiert und verfügen über wenig Erfahrung über ausländische Märkte und im Umgang mit ausländischen Konkurrenten. Solche Unternehmen schätzen die Marktöffnung mehrheitlich negativ ein. Hingegen haben viele, aber nicht alle Unternehmen der zwei-

ten Verarbeitungsstufe bereits heute Exporterfahrungen und Kenntnisse über den Umgang im internationalen Wettbewerb erworben. Diese Unternehmen schätzen die Öffnung als Chance ein, ihre Exporte zu erhöhen. Im Weiteren wird deutlich, dass die auf den Binnenmarkt ausgerichteten Unternehmen oder Unternehmensteile meist ein breites Sortiment bei – im Vergleich zum Ausland – kleinen Mengen anbieten. Exportorientierte Unternehmen haben sich demgegenüber bereits spezialisiert und können dank dieser Spezialisierung Grössenvorteile realisieren.

Zudem zeigt der SQP deutlich, dass der bereits begonnene Strukturwandel in der Verarbeitungsindustrie sich auch ohne weitergehende Öffnung fortsetzen wird. Auch in Szenario Status Quo wird die zunehmende internationale Ausrichtung der Nahrungsmittelindustrie weiter gehen. Bleiben die hohen Preisdifferenzen bei den Rohstoffen zu EU bestehen, werden die Unternehmen soweit möglich vermehrt ausländische Rohstoffe einsetzen.

Zur Erleichterung der Übersicht fassen wir im Folgenden die Hauptkenntnisse aus den Workshops nach Subbranchen geordnet zusammen. Die hier dargestellten Schlussfolgerungen beruhen ausschliesslich auf den Meinungen und Aussagen derjenigen Unternehmen, die an den Workshops teilgenommen haben.

3.3.1 Herstellung sonstiger Nahrungsmittel und Back- und Teigwaren

Zu dieser grossen und heterogenen Gruppe gehören die Hersteller von Schokolade, Kaffee, Saucen, Zucker, Fertiggerichten und anderen Nahrungsmitteln. Die meisten Teilnehmer in dieser Gruppe schätzen sowohl das FHAL als auch "FHAL plus WTO-Doha" als eine substantielle Verbesserung gegenüber dem SQP ein. Diese Unternehmen erzielen bereits heute einen beträchtlichen Umsatzanteil im Export. Sie erwarten deshalb bei einer Öffnung auch Umsatz- und teilweise Wertschöpfungsgewinne. Jedoch gibt es auch in dieser Gruppe Unternehmen, die bislang ausschliesslich auf den Binnenmarkt ausgerichtet sind und aufgrund hoher Rohstoffpreise und Grössennachteilen höhere Kosten als ihre internationalen Wettbewerber aufweisen.

3.3.2 Milchverarbeitung

Die milchverarbeitenden Unternehmen schätzen das FHAL in grosser Mehrheit als das wünschenswerteste Szenario ein, während die WTO-Doha-Runde skeptisch beurteilt wird. Insbesondere erwarten die meisten Firmen, dass ein Doha-Abkommen ohne FHAL eine Verschlechterung gegenüber dem SQP bedeuten würde. Mit der Marktöffnung erhoffen sich diese Firmen eine Ausdehnung der Absatzmärkte für ihre Spezialitäten. Uneinheitlich ist die Einschätzung der Umsatzentwicklung. Zum einen würde der Preisdruck bei den Standardprodukten zu Umsatzeinbussen führen, zum andern würde der Export von Spezialitäten mehr Umsatz und Wertschöpfung erlauben.

3.3.3 Fleischverarbeitung

Die Einschätzung bei den Fleischverarbeitern ist uneinheitlich. Grosse, aber auch spezialisierte Unternehmen schätzen die Chancen einer Marktöffnung grösser ein als die Risiken. Diese Gruppe beurteilt sowohl das FHAL als auch "FHAL plus WTO-Doha" als eine Verbesserung gegenüber dem SQP. Die Doha-Runde ohne FHAL wird jedoch als nachteilig betrachtet. Eine starke Minderheit erachtet bereits das FHAL als eine Verschlechterung zum SQP. Generell werden zum Teil beträchtliche Umsatzverluste erwartet, da die Öffnung zu sinkenden Preisen bei den Endprodukten führen dürfte. Unsicherheit besteht über die Verfügbarkeit von Rohstoffen aus der Schweiz zu den tieferen EU-Preisen. Insbesondere für Anbieter der ersten Verarbeitungsstufe ist dies entscheidend. Falls die Preise für lebende Tiere aus der Schweiz nicht auf das Niveau in den umliegenden Ländern sinken oder lebende Tiere nicht in ausreichender Menge zu EU-Preisen in der Schweiz angeboten werden, werden sie an Konkurrenzfähigkeit verlieren. Die Weiterverarbeiter und der Handel könnten dazu übergehen, bereits verarbeitetes Fleisch (Edelstücke, Trockenfleisch etc.) zu importieren.

3.3.4 Obst- und Gemüseverarbeitung

Die Vertreter dieser Subbranche sind der Ansicht, dass sie bei allen Öffnungsszenarien verlieren würden, da sie vermuten, dass die benötigten Rohstoffe aus der Schweiz zu EU-Preisen nicht in genügendem Mass vorhanden sein dürften, da das Preisniveau in der Schweiz nicht auf das Niveau der umliegenden Länder sinken wird. Dieser Nachteil könnte durch Einkauf aus dem Ausland nur teilweise wettgemacht werden. Deshalb rechnen diese Firmen vor allem bei Standardprodukten mit Umsatzeinbussen. Chancen sehen Sie jedoch bei Nischenprodukten mit klarer Marktpositionierung und bei Frischprodukten, welche von einem Distanzschutz profitieren.

3.3.5 Herstellung von Ölen und Fetten

Die Einschätzungen der Teilnehmer aus dieser Subbranche sind unterschiedlich. Unternehmen mit einem breiten, auf den Schweiz Markt ausgerichteten Produktangebot erwarten durch die Öffnung deutliche Nachteile. Die Konkurrenz durch Importe könnte diese Unternehmen zwingen, sich aus einigen Marktbereichen zurückzuziehen. Eher spezialisierte Unternehmen, welche bereits Auslandserfahrung haben, sehen hingegen der Öffnung optimistisch entgegen. Aber auch hier ist es vor allem das FHAL, das positiv eingeschätzt wird, während der Abschluss der Doha-Runde ohne FHAL das Marktumfeld im Vergleich zum SQP verschlechtern würde.

4. Wettbewerbsfähigkeit der Nahrungsmittelindustrie angesichts der Öffnungsszenarien

In diesem Kapitel fassen wir die Erkenntnisse aus den vorangehenden Modulen zusammen, und gewichten und interpretieren diese Informationen. Dabei beantworten wir die Frage, wie wettbewerbsfähig die wichtigsten Subbranchen der Nahrungsmittelindustrie sind und welche Konsequenzen aus den Öffnungsszenarien zu erwarten sind. Das Kapitel gliedert sich in drei Teile: Zunächst werden die grundlegenden Herausforderungen der Marktöffnung für Unternehmen der Nahrungsmittelbranche dargelegt und daraus Kriterien der Wettbewerbsfähigkeit in offenen Nahrungsmittelmärkten abgeleitet. In einem zweiten Schritt werden die einzelnen Subbranchen anhand dieser Kriterien eingeschätzt. Schliesslich werden aus diesen Erkenntnissen Einschätzungen für die gesamte Nahrungsmittelindustrie abgeleitet.

Unsere Einschätzungen in diesem Kapitel basieren auf den gewonnenen Erkenntnissen aus den Workshops und aus den erarbeiteten quantitativen, qualitativen und theoretischen Grundlagen. Angesichts der Heterogenität der Branche und Subbranchen war auch eine persönliche Einschätzung und Gewichtung notwendig. Diese widerspiegelt den besten Wissensstand der Autoren und deckt sich nicht notwendigerweise mit den Beurteilungen der an den Workshops beteiligten Unternehmen.

4.1 Betroffenheit von Öffnungsszenarien

Ob Unternehmen der Nahrungsmittelbranche aus den Öffnungsszenarien Chancen oder Risiken erwachsen, hängt von verschiedenen politischen, wirtschaftlichen und insbesondere auch unternehmensinternen Faktoren ab. Unter anderem auch davon, in welchem Markt die Unternehmen einer Subbranche aktiv sind und ob sie in diesem Markt im Vergleich zu ihren Konkurrenten wettbewerbsfähig sind.

Die Reichweite eines Marktes hängt in erster Linie von der Transportmöglichkeit des Endproduktes bzw. den Transportkosten ab. Wird das Endprodukt aufgrund von Gewicht, Frische oder anderen Gründen nur über kurze Distanzen transportiert, dann ist der Markt geografisch beschränkt, im hier vorliegenden Projekt auf die Schweiz und die umliegenden Länder. In diesem Fall bestehen wenig grenzüberschreitende Handelsmöglichkeiten, weder Export noch Import. Handelsmöglichkeiten entstehen erst, wenn die Transportmöglichkeiten einen Austausch mit Nachbarländern, innerhalb Europas oder weltweit zulassen. Deshalb ist es zweckmässig, in einem ersten Schritt zu bestimmen, in welchem Markt eine Subbranche tätig ist. Es ist zu beachten, dass gegenwärtig in vielen Subbranchen ein auf die Schweiz beschränkter Markt vorhanden ist, der jedoch nicht auf produktspezifischen Eigenheiten basiert, sondern auf Handelsbestimmungen, die den Export und Import von Gütern erschweren oder verunmöglichen. Es ist daher von zentraler Bedeutung, die Transportmöglichkeiten in einem geöffneten Marktumfeld zu beurteilen. Konzeptionell lassen sich fünf Reichweiten unterscheiden: i) Region, ii) Schweiz, iii) Nachbarländer, iv) Europa und v) Welt. Sind Unternehmen aus-

schliesslich in einem geografisch begrenzten Markt der ersten beiden Kategorien tätig, ohne, dass dies durch Aussenhandelsbestimmungen bedingt ist, sind sie von den Öffnungsszenarien kaum tangiert, weder positiv noch negativ. Firmen, deren Produkte mit Angeboten aus Nachbarländern oder aus Europa im Wettbewerb stehen, sind von einem FHAL betroffen. Besteht weltweit kein Distanzschutz (Reichweite 5), so ist zusätzlich auch die WTO-Doha-Runde relevant. Der Distanzschutz darf allerdings nicht überbewertet werden. Insbesondere ist er auch von der Wahl des Transportmittels (Schiff oder Flugzeug), resp. der Entwicklung der Transportkosten (Ölpreis) abhängig.

4.2 Kriterien der Wettbewerbsfähigkeit

Unternehmungen oder Subbranchen, welche in den Märkten iii) bis v) engagiert sind, sind von weitergehenden Marktöffnungen betroffen. Daher wird in einem zweiten Schritt deren relative Wettbewerbsfähigkeit bestimmt. Die Kriterien hierfür werden aus den folgenden Überlegung abgeleitet: Die Nahrungsmittelindustrie transformiert landwirtschaftliche Rohstoffe zu Lebensmitteln, welche über den Handel den Endkonsumenten angeboten werden. Ob ein bestimmter Verarbeitungsprozess einer Nahrungsmittelfirma wettbewerbsfähig ist, hängt im Wesentlichen von drei Aspekten ab:

1. Preise und Verfügbarkeit der Rohstoffe
2. Verarbeitungskosten
3. erzielbarer Preis und Absatz der verarbeiteten Produkte

Aus diesen drei Aspekten lassen sich die folgenden fünf Kriterien für die relative Wettbewerbsfähigkeit ableiten:

- *Rohstoffpreis in der Schweiz (im Vergleich zum Ausland)*

Kann ein schweizerischer Nahrungsmittelproduzent nach einer Marktöffnung die Rohstoffe aus der Schweiz zum selben Preis beziehen wie ausländische Konkurrenten ihre Rohstoffe im Ausland bei gleicher Qualität einkaufen, dann hat das Unternehmen in der Schweiz keinen Kostennachteil beim Rohstoffeinkauf. Sind die Preise jedoch höher, so hat die Schweizer Firma einen Wettbewerbsnachteil.

- *Transportmöglichkeit Rohstoff*

Unter der Annahme einer vollständigen Liberalisierung gilt: Je einfacher ein Rohstoff im Ausland beschafft werden kann, desto kleiner sind die Preisaufschläge für Rohstoffe aus der Schweiz. Bei substantiellen Preisdifferenzen kann ein Produzent in diesem Fall auf ausländische Rohstoffe ausweichen, was einen Preisdruck auf die schweizerischen Rohstoffe bewirken wird. Die Rohstoffbezugsmöglichkeiten hängen in einem liberalisierten Umfeld in erster Linie von der Verfügbarkeit sowie den Transportmöglichkeiten ab. Entsprechend bezieht sich die Beurteilung auf diese zwei Parameter. Zudem kann ein Rohstoff für die Weiterverarbeitung nach einem ersten Verarbeitungsschritt bezogen werden. Dies kann die Transportkosten vergleichsweise reduzieren. Beispiel dafür ist der Zukauf von lebenden Tieren (Transport sehr reguliert) oder der Bezug von Schlachtkörpern aus dem Ausland. Swissness als Einschränkung der Transportmög-

lichkeit haben wir ausgeschlossen, da es sich hierbei um eine marketingstrategische Überlegung handelt, die von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich ist und daher nur sehr schwer auf der Stufe einer Subbranche beurteilt werden kann.

- *Verarbeitungskosten*

Je tiefer die Kosten, um den Rohstoff in ein Endprodukt zu veredeln, desto grösser die Wettbewerbsfähigkeit einer Unternehmung. Diese Verarbeitungseffizienz hängt vor allem, aber nicht ausschliesslich von folgenden Faktoren ab: Ausnutzung von Grössenvorteilen, Einsatz modernster Prozesstechnologien, Kosten für die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital, allgemeine Rahmenbedingungen am Standort (z.B. Steuern, Regulierung, Subventionen, Vorhersehbarkeit der Politik).

- *Produktdifferenzierung*

Der Grad der Produktdifferenzierung beeinflusst den Preissetzungsspielraum. Da Produkte aus der Schweiz in internationalen Märkten in der Regel nicht mit tiefen Preisen, sondern dank Zusatzeigenschaften erfolgreich sind (Nischenprodukte, Spezialitäten), gehen wir davon aus, dass die Wettbewerbsfähigkeit umso höher ist, je besser ein Produkt differenzierbar ist. Produkte der 2. Verarbeitungsstufe sind in der Regel besser differenzierbar als diejenigen der 1. Verarbeitungsstufe.

- *Export Erfahrung und -bereitschaft*

Je stärker eine Unternehmung schon in der Vergangenheit erfolgreich in ausländische Märkte exportiert hat, desto mehr Erfahrung in der Bearbeitung solcher Märkte ist vorhanden. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass das Unternehmen die Chancen der Öffnung erfolgreich nutzen kann.

4.3 Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit

Im Folgenden haben wir alle Subbranchen der Nahrungsmittelindustrie anhand der dargestellten Kriterien bewertet und die Resultate in Form eines Netzdiagramms dargestellt. Die Skalierung zwischen 1 und 6 ist so gewählt, dass eine hohe Zahl mit einer hohen internationalen Wettbewerbsfähigkeit verbunden ist. Die genaue Abstufung der Skalierung ist in Tabelle 15 beschrieben. Aufgrund dieser Skalierung steht eine grosse Fläche im Netzdiagramm für eine relativ hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit. Bei der Beurteilung sind wir von einem Zeithorizont von ungefähr drei Jahren nach einer Öffnung (durch FHAL und/oder WTO) ausgegangen. Als Referenz für das Ausland haben wir in der Regel die Situation in den Nachbarländern gewählt.

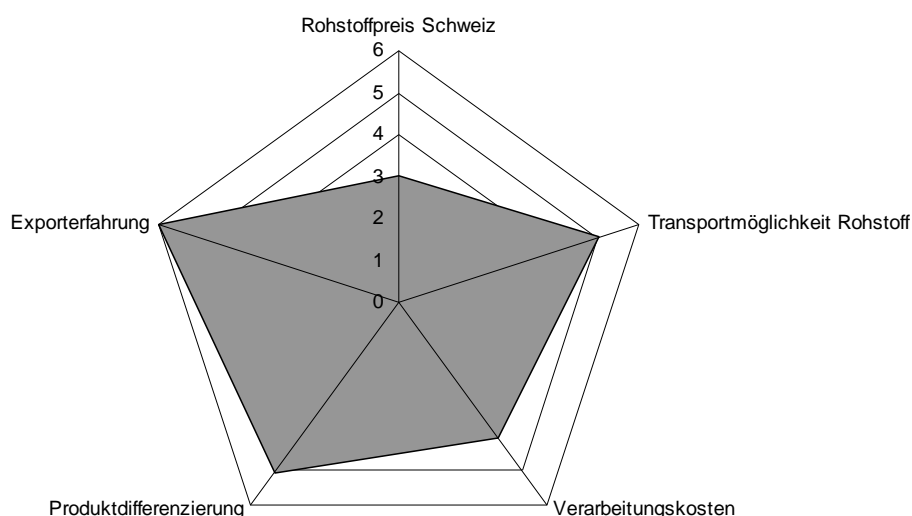
Tabelle 15: Skalierung der Kriterien

Kriterien	0	3	6
Rohstoffpreis Schweiz	Wesentlich höherer Preis als im Ausland	Gleicher Preis wie im Ausland	Wesentlich tieferer Preis als im Ausland
Transportmöglichkeit Rohstoff	Bezug nur in der Schweiz möglich	Bezug aus Nachbarländern möglich	Weltweiter Bezug jederzeit möglich
Verarbeitungskosten	Wesentlich höher als im Ausland	Gleich wie im Ausland	Wesentlich tiefer als im Ausland
Produktdifferenzierung	Nicht möglich	Teilweise möglich	Sehr gut möglich
Experterfahrung	Exportanteil am Umsatz < 5%	Exportanteil am Umsatz 15-20%	Exportanteil am Umsatz > 30%

4.3.1 Sonstige Nahrungsmittel, Back- und Teigwaren sowie Getränke

In Abbildung 8 sind die Subbranchen „Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln“, „Back- und Teigwaren“ sowie „Getränkeherstellung“ zusammengefasst. Diese drei Subbranchen erwirtschaften etwa 63 Prozent der Bruttowertschöpfung der Nahrungsmittelbranche in der Schweiz und sind für 83 Prozent der Exporte verantwortlich. Vor allem grössere Unternehmen in diesen Subbranchen sind heute bereits international tätig, sowohl mit Exporten als teilweise auch mit Niederlassungen im Ausland. Wir schätzen diese Branche als sehr wettbewerbsfähig ein.

Abbildung 8: Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln



Diese Unternehmen bieten in der Regel sehr differenzierte Produkte an und sind auch bei den Verarbeitungskosten international konkurrenzfähig. Wir gehen davon aus, dass sie bei einer Öffnung die Rohstoffe in der Schweiz zu ähnlichen Preisen wie im Aus-

land beschaffen können, andernfalls haben sie vielfach die Option, die Rohstoffe zu importieren. Der Getränkebereich sowie Teilbereiche bei den Back- und Teigwaren (v.a. Teigwaren/Hartweizen) sind bereits liberalisiert oder erhalten Exportbeiträge im Rahmen des Schoggigesetzes. Hier ist daher davon auszugehen, dass sich die Unternehmen auch bei weitergehenden Öffnungen des gesamten Industriezweiges behaupten können.

4.3.2 Milchverarbeitung

Die Milchverarbeitung produziert etwa 15 Prozent der Bruttowertschöpfung der schweizerischen Nahrungsmittelindustrie und ist für knapp 12 Prozent der Exporte verantwortlich. In dieser Subbranche ist es sinnvoll, zwischen der „weissen Linie“ (Molkereiprodukte) und der „gelben Linie“ (Milchverarbeitung zu Käse) zu unterscheiden. Bei der gelben Linie ist dank der bilateralen Verträge mit der EU die Marktöffnung zur EU bereits vollzogen, während bei der weissen Linie noch beträchtliche Handelsregulierungen bestehen.

Auf der Beschaffungsseite erwarten wir durch eine Öffnung eine weitere Annäherung der Preise für Rohstoffe aus der Schweiz an jene der Nachbarländer. Besonders bei der Käseemilch wird die Streuung der Preise je nach Käsesorte allerdings gross bleiben. Der Rohstoff Milch lässt sich bereits heute innerhalb Europas transportieren, was preisausgleichend wirkt. Bei der Käseemilch (silofrei) hingegen wird die Verfügbarkeit im Ausland zumindest kurz- bis mittelfristig kaum gegeben sein.

Die Verarbeitungsstrukturen sind in den beiden Bereichen unterschiedlich. In der Käseemilchproduktion dominieren mit einigen wichtigen Ausnahmen eher kleine Verarbeiter (Käseereien), während bei der weissen Linie die Betriebe grösser sind, aber im Vergleich zum Ausland Grössennachteile aufweisen. Die Arbeitsproduktivität der schweizerischen Betriebe ist jedoch durchaus vergleichbar mit den Betrieben in Deutschland und Österreich (Aepli, 2011).

Die Produktdifferenzierung ist bereits heute bei der Käseherstellung sehr ausgeprägt. Demgegenüber ist die Differenzierung bei der weissen Linie teils schwierig oder aufwändig (Beispiel Butter und Milchpulver). Bei weiterverarbeiteten Produkten (z.B. Milchdrinks) sind allerdings teilweise grosse Differenzierungspotentiale vorhanden.

Aufgrund des Käsefreihandels verfügen einige Käsehersteller bereits über Exporterfahrung, jedoch sind immer noch viele Hersteller ausschliesslich binnenorientiert. Demgegenüber ist der Exportanteil bei der weissen Linie wesentlich kleiner, jedoch gibt es auch dort einige grosse Unternehmen, die Exporterfahrungen haben.

Wir kommen deshalb zum Schluss, dass die gelbe Linie der Milchverarbeitung im Durchschnitt ausreichend für den internationalen Wettbewerb gerüstet ist. Demgegenüber wird es für Unternehmen innerhalb der weissen Linie schwieriger, von der Marktöffnung Vorteile zu erzielen. Bei Spezialitäten sollte dies ebenfalls möglich sein, bei homogenen Produkten werden Marktanteile an Importe verloren gehen. Das kommt auch in den Netzdiagrammen (vgl. Abbildung 9 und Abbildung 10) zum Ausdruck. Ins-

gesamt dürften aber die Unternehmen der Subbranche von einem FHAL profitieren und auch die WTO-Doha-Runde dürfte dieser Branche Chancen bieten.

Abbildung 9: Wettbewerbsfähigkeit der Milchverarbeitung (gelbe Linie)

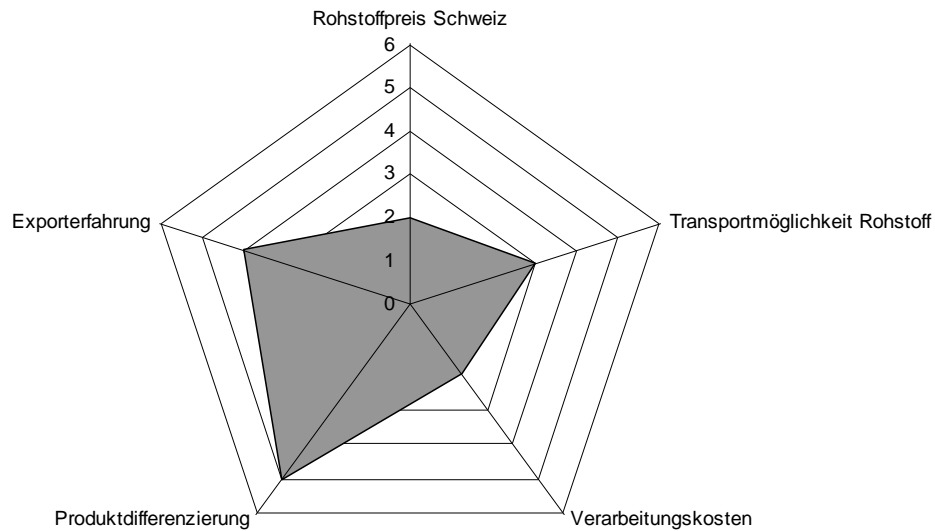
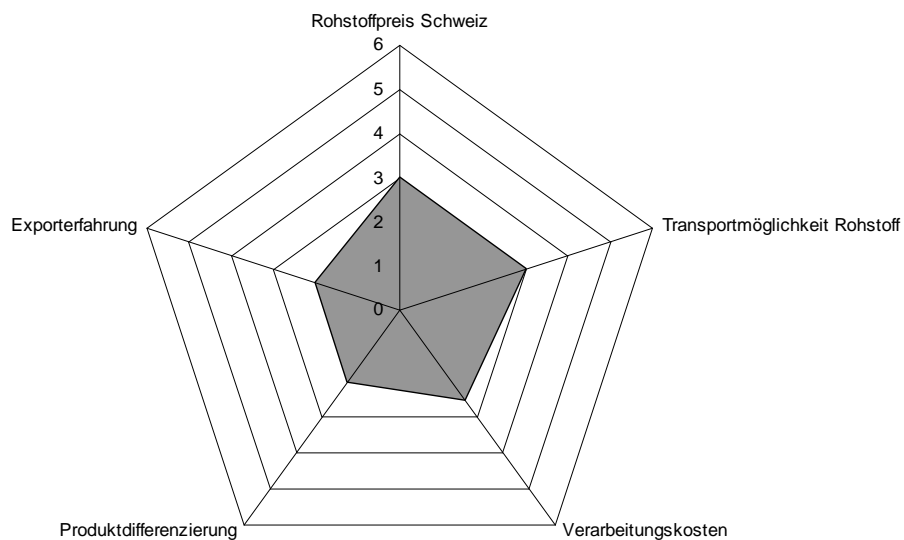


Abbildung 10: Wettbewerbsfähigkeit der Milchverarbeitung (weisse Linie)



4.3.3 Schlachten und Fleischverarbeitung

Die Fleischverarbeitung hat etwa die gleiche wirtschaftliche Bedeutung hinsichtlich der Bruttowertschöpfung wie die Milchverarbeitung, ist aber mit einem Exportanteil von weniger als 2 Prozent des Umsatzes sehr binnenorientiert. Auch bei der Fleischverarbeitung ist zwischen zwei Bereichen zu differenzieren; einerseits in eine begrenzte Verarbeitungsstufe mit wenig verarbeiteten Fleischstücken (z.B. Filet), andererseits in einen Bereich mit stärker verarbeiteten Fleischprodukten (z.B. Charcuterieprodukte).

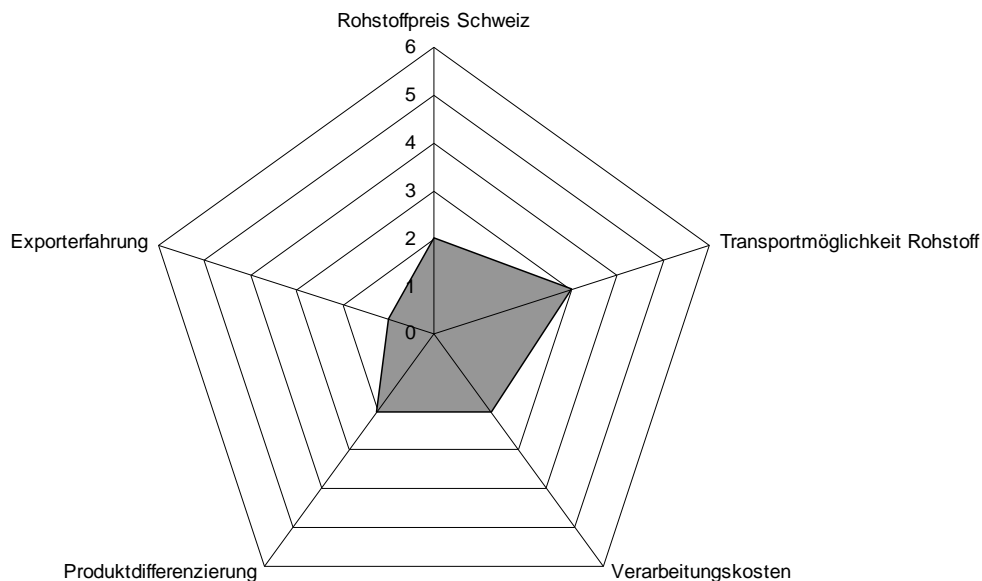
Da im Bereich der stärker verarbeiteten Fleischprodukte mehr Veredelungsprozesse stattfinden, ist auch das Differenzierungspotential grösser.

Die Preise für Rohstoffe aus der Schweiz dürften für beide Bereiche sinken, allerdings wird die Preissenkung abhängig von der Entwicklung der Futtermittelpreise (insbesondere im Bereich der Schweineproduktion) und der gesetzlichen Rahmenbedingungen sein, welche die Kosten der Tierhaltung beeinflussen. Deshalb gehen wir davon aus, dass insbesondere die Schlachtpreise in der Schweiz weiterhin im Vergleich zum Ausland höher bleiben werden, was der ersten Verarbeitungsstufe (Schlachten) einen Rohstoffpreinsnachteil verursachen wird.

Der Transport ist umso einfacher möglich, je weiter das Fleisch verarbeitet ist. Jedoch wird der internationale Austausch durch gesetzliche Bestimmungen wie die Veterinär-gesetzgebung tendenziell eingeschränkt. Von einem Rohstoffbezug aus dem Ausland könnten vor allem Verarbeiter der zweiten Stufe Nutzen ziehen und so den Rohstoff-nachteil beim Bezug aus der Schweiz umgehen. Das geschieht teilweise bereits heute im Rahmen des aktiven Veredelungsverkehrs.

Die Fleischverarbeitung verfügt wie die übrigen Subbranchen über eine sehr heteroge-ne Struktur. Dabei dominieren einige grosse Unternehmen, die eine mit den Betrieben in den Nachbarländern vergleichbare Grösse aufweisen. Die übrigen Unternehmen sind in der Regel verhältnismässig kleiner. Trotzdem weist die Subbranche im Ver-gleich zu den Nachbarländern gegenwärtig eine hohe Arbeitsproduktivität auf, welche jedoch aufgrund der hohen Fleischpreise in der Schweiz überzeichnet sein dürfte (Aepli, 2011). Insgesamt schätzen wir die Verarbeitungskosten als leicht höher als im Ausland ein.

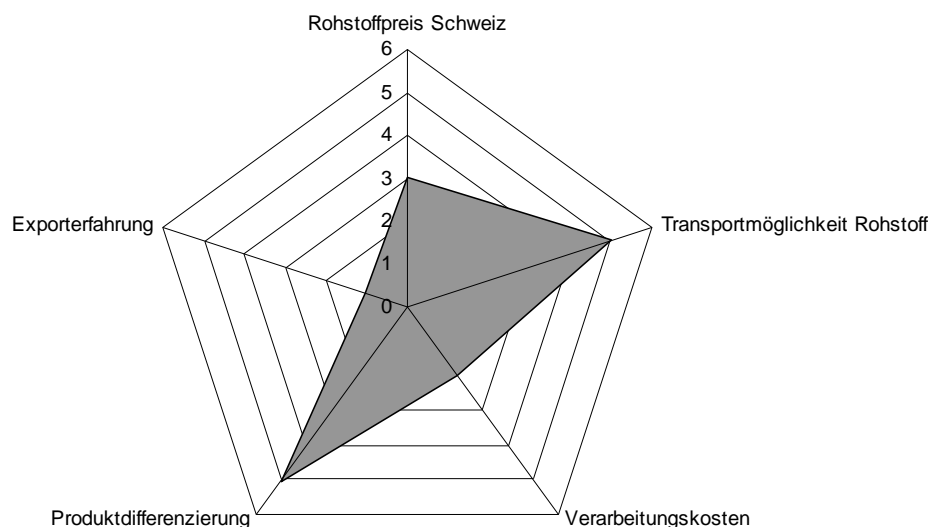
Abbildung 11: Wettbewerbsfähigkeit der Fleischverarbeitung (begrenzte Verarbeitung)



Beim Fleisch erfolgt in der Regel eine Differenzierung nach Herkunft und Tierhaltung. Mit zunehmender Verarbeitung steigt auch die Produktdifferenzierung. Gleichzeitig sind Konsumenten bei Produkten wie Charcuterie weniger preissensibel. Exporterfahrungen sind im Fleischbereich insgesamt wenig vorhanden. Diejenigen Unternehmen, die über Erfahrungen verfügen, generieren ihren Export zurzeit hauptsächlich via Veredelungsverkehr mit ausländischem Fleisch. Diese Akteure werden von der Öffnung profitieren können.

Wir schätzen deshalb die Wettbewerbsfähigkeit der Fleischverarbeitung bei einer Marktöffnung als unterschiedlich, aber mehrheitlich kritisch ein. Bei Fleischprodukten mit begrenzter Verarbeitung wird der Importdruck sehr hoch sein, während bei den weitergehend verarbeiteten Produkten teilweise Marktchancen im Ausland bestehen. Aufgrund des momentan sehr tiefen Exportanteils verfügen die Marktakteure über wenig Erfahrungen im Exportgeschäft, was die Marktbearbeitung sehr anspruchsvoll macht (siehe Abbildung 11).

Abbildung 12: Wettbewerbsfähigkeit der Fleischverarbeitung (weitgehende Verarbeitung)



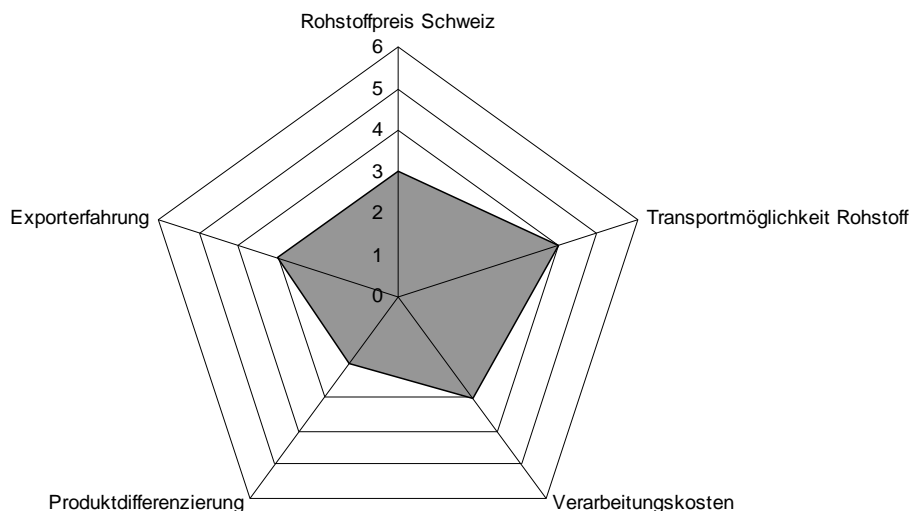
4.3.4 Obst- und Gemüseverarbeitung

Diese Subbranche ist klein und erwirtschaftet etwa 2 Prozent der Bruttowertschöpfung der Gesamtbranche. Trotz ihrer Kleinheit exportiert sie 20 Prozent ihres Umsatzes (bis 2009), d.h. in absoluten Zahlen mehr als die gesamte Fleischverarbeitung. Allerdings waren die Exporte bis ins Jahr 2009 unter anderem aufgrund der sogenannten Zollsprunggeschäfte hoch, welche anschliessend abgeschafft wurden (siehe Abschnitt 3.4). Im ersten Halbjahr 2010 wurden in dieser Subbranche Exporte im Umfang von CHF 60 Mio. getätigt, was einem Rückgang von 40 Mio. gegenüber dem Vorjahr entspricht. Aufgrund der unterschiedlichen Transportierbarkeit ist zwischen frischen und nichtfrischen Produkten (z.B. Säfte, tiefgekühlte Produkte) sowie Früchten und Gemüse zu unterscheiden. Es ist zu beachten, dass derjenige Teil der Frischprodukte, der

ohne Weiterverarbeitung in den Handel gelangt, bei der Noga-Klassifizierung den Bereichen „Lagerung“ oder „Grosshandel“ zugeordnet ist.

Die Preise für Rohstoffe aus der Schweiz werden sinken, es ist allerdings schwer abschätzbar wie weit und wie schnell. Der Import von frischen Produkten ist auch bei einer weitergehenden Öffnung aus Frischegründen nur begrenzt möglich. Trotz der kleineren Strukturen ist die Arbeitsproduktivität im Vergleich zu Deutschland und Österreich ähnlich hoch (Aepli, 2011). Produktdifferenzierung ist bei diesen Produkten nur begrenzt möglich, sowohl bei frischen als auch bei konservierten Produkten. Bei Tiefkühlprodukten schätzen wir die Differenzierungsmöglichkeiten als besonders klein ein, bei Säften beschränkt sie sich auf Nischenprodukten, welche sich über die Herkunft oder dank der Rezeptur unterscheiden können. Im Frishebereich ist die Abgrenzung ebenfalls nur begrenzt über die Herkunft, die Sorte oder die Anbaumethode möglich. Die bisherige Exporterfahrung beschränkt sich auf wenige Unternehmen. Diese exportieren aber beachtliche Mengen, auch nach Berücksichtigung des Sondereffektes der Zollsprunggeschäfte.

Abbildung 13: Obst- und Gemüseverarbeitung



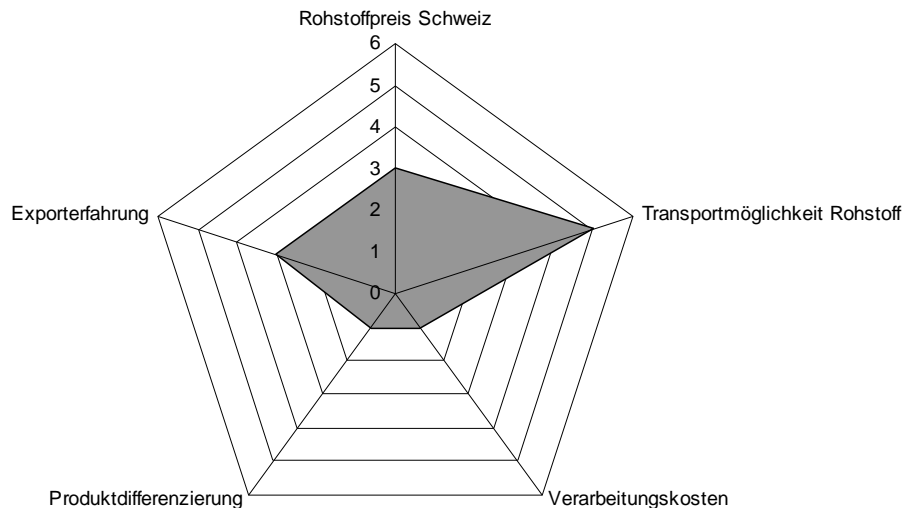
Abschliessend beurteilen wir die Wettbewerbsfähigkeit dieser Subbranche als kritisch, entscheidend für die Entwicklung bei einer weitergehenden Marktöffnung ist hier unter anderem die Fähigkeit, das Potential der regionalen Vermarktung („Swissness“) auszuschöpfen.

4.3.5 Herstellung von pflanzlichen Ölen und Fetten

Diese Subbranche ist klein (weniger als 2 Prozent der Wertschöpfung der Gesamtbranche) und eher binnenorientiert. Es ist zu erwarten, dass bei einer Marktöffnung kein Rohstoffkostennachteil gegenüber dem Ausland mehr besteht, da einerseits davon auszugehen ist, dass sich die Preise für Rohstoffe aus der Schweiz an das Niveau im Ausland anpassen und zum anderen die Rohstoffe aufgrund der relativ geringen Transportkosten und der guten Verfügbarkeit auch im Ausland beschafft werden kön-

nen. Ein bedeutender Wettbewerbsnachteil erwächst den Schweizer Unternehmen dadurch, dass sie deutlich kleiner und teilweise auch weniger spezialisiert sind. Da die Produkte sich kaum differenzieren lassen, spielt in diesem Bereich ein ausgeprägter Preiswettbewerb. Obwohl immerhin 12 Prozent des Umsatzes exportiert wird, müssen verschiedene Unternehmen dieser Subbranche ihre Strukturen stark anpassen, um international wettbewerbsfähig zu werden.

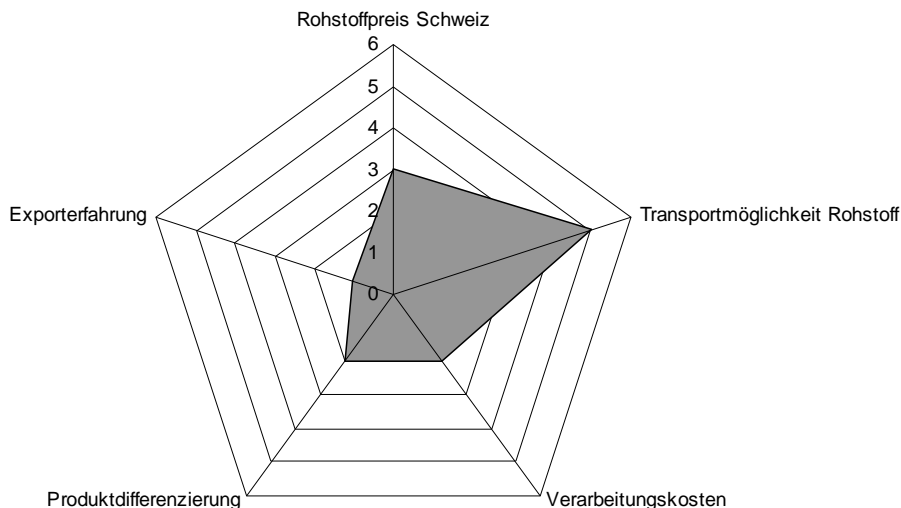
Abbildung 14: Herstellung von pflanzlichen Ölen und Fetten



4.3.6 Mahl- und Schälmühlen sowie Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen

Auch der Bereich der Mühlen (ohne Futtermühlen) ist heterogen aufgebaut, mit einigen wenigen grossen und zahlreichen kleinen Akteuren. Teilweise verfügen die Unternehmen durch den passiven Veredelungsverkehr über Erfahrungen mit ausländischen Unternehmen. Die grossen Unternehmen der Schweiz sind auch im Vergleich mit den umliegenden Ländern in der mittleren Grössenklasse anzusiedeln, können allerdings durch Spezialisierung und Dienstleistungen auf professioneller Ebene auch in einem geöffneten Markt mithalten. Die Verarbeitungskosten sind so nur wenig höher als bei Konkurrenzunternehmen im Ausland. Bei den kleinen Akteuren ist bereits ein Konsolidierungsprozess im Gang, der die Wettbewerbsfähigkeit langfristig positiv beeinflussen kann.

Abbildung 15: Mahl- und Schälmühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen



4.4 Konsequenzen für die gesamte Nahrungsmittelindustrie

Die vorangehenden Einschätzungen zeigen deutlich, dass die volkswirtschaftlich bedeutsamen Teile der schweizerischen Nahrungsmittelindustrie, welche bereits heute international ausgerichtet sind, dank ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit von einer weiteren Öffnung profitieren würden. Dies wird in der summarischen Zusammenfassung in Tabelle 16 deutlich (für Details und Quellenangaben siehe Kapitel 2). Selbstverständlich wird diese Vereinfachung der Heterogenität der Nahrungsmittelindustrie nur teilweise gerecht.

Tabelle 16 veranschaulicht, dass ein Grossteil der Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie vorteilhaft positioniert ist, aber dass bei einigen Subbranchen beträchtliche Herausforderungen zu bewältigen sind. Die drei zusammengefassten Subbranchen - „Herstellung sonstiger Nahrungsmittel“, „Back- und Teigwaren“, sowie „Getränkeherstellung“ – erarbeiten mit 64 Prozent beinahe zwei Drittel der Bruttowertschöpfung der schweizerischen Nahrungsmittelindustrie, sind am stärksten exportorientiert und weisen aus unserer Sicht im Durchschnitt eine hohe Wettbewerbsfähigkeit aus. In diesen Subbranchen überwiegen Unternehmen, welche von einer Öffnung profitieren können. Die Wettbewerbsfähigkeit der anderen beiden wertschöpfungsmässig wichtigen Branchen „Milchverarbeitung“ und „Fleischverarbeitung“ ist uneinheitlich. Es existieren wettbewerbsfähige Bereiche, welche bereits geöffnet sind (z.B. Käse) oder dank aktivem Veredelungsverkehr teilweise auf Auslandmärkte ausgerichtet sind (z.B. Trockenfleischspezialitäten), und binnenorientierte Teile, welche sich noch anpassen müssen. Die Öffnung wird bei vielen Unternehmen in diesen Subbranchen einen Strukturwandel bewirken, der bei der Fleischverarbeitung aufgrund der geringeren Exporterfahrung schwieriger sein dürfte als bei der Milchverarbeitung. Die übrigen Subbranchen erbringen nur eine sehr kleine Bruttowertschöpfung. Die Wettbewerbsfähigkeit der Verarbei-

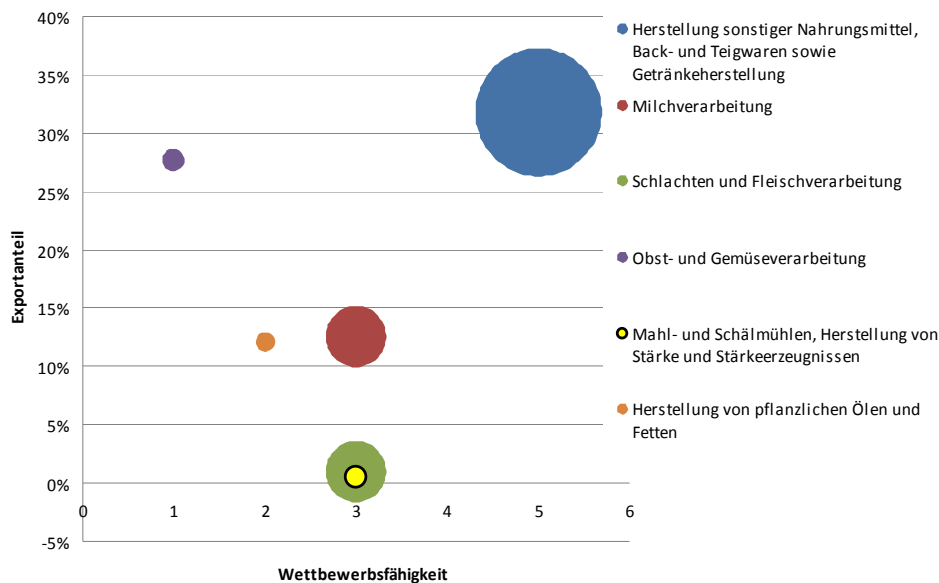
ter von Obst und Gemüse und der Hersteller von Öle und Fette schätzen wir kritisch ein und erwarten für diese Subbranchen tendenziell eine Schrumpfung.

Tabelle 16: Zusammenfassung der Resultate

Subbranchen	Beschäftigung 2008	Beschäftigungszunahme 2001-2008	Anteil an Bruttowertschöpfung der gesamten Branche	Anteil an Gesamtexporten	Internationale Wettbewerbsfähigkeit
Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln, Back- und Teigwaren, Getränkeherstellung	37'576	+1888	64%	83%	hoch
Milchverarbeitung	9'091	+142	15%	12%	mittelmässig
Schlachten und Fleischverarbeitung	10'514	+1365	15%	1%	mittelmässig
Obst- und Gemüseverarbeitung	1'233	-110	2%	3%	kritisch
Herstellung von pflanzlichen Ölen und Fetten	1'346	-467	2%	1%	kritisch
Mahl- und Schäl- mühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen	426	+13	2%	0.1%	mittelmässig

In Abbildung 16 ist die eingeschätzte Wettbewerbsfähigkeit von Subbranchen in Beziehung zu ihrem Exportanteil gesetzt. Nicht überraschend sind jene Bereiche, die bereits heute erfolgreich exportieren auch wettbewerbsfähig, da sie ihre Strukturen und Produkte bereits auf grössere Märkte und den intensiveren Wettbewerb ausgerichtet haben.

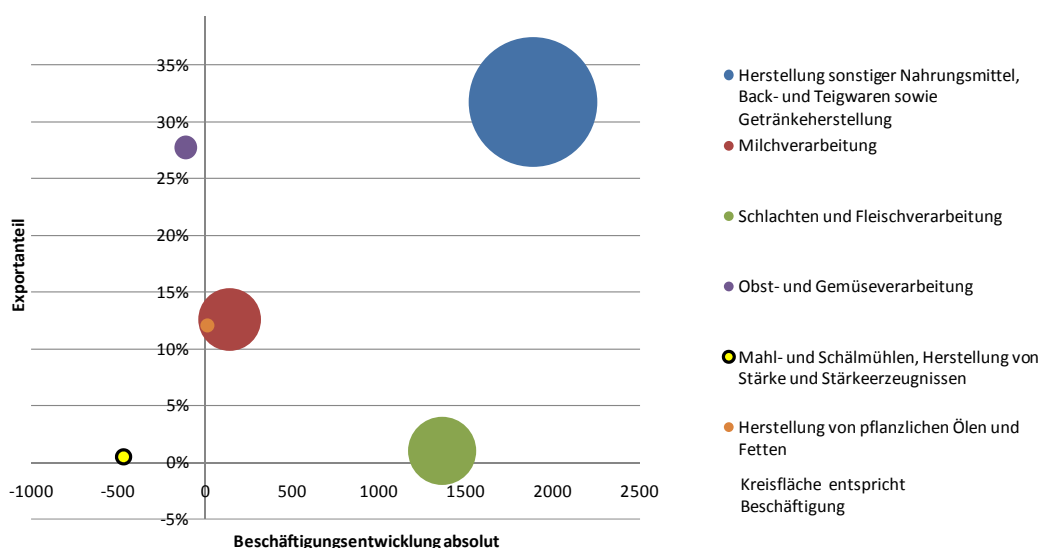
Abbildung 16: Wettbewerbsfähigkeit, Exporte und Bruttowertschöpfung



Welche Auswirkungen sind von einer weiteren Öffnung auf die Beschäftigung in der Nahrungsmittelindustrie zu erwarten? Wird die vergangene Erfahrung extrapoliert, dann sollte die weitergehende Öffnung mittelfristig bis langfristig dank wachsenden Exporten zu zusätzlichen Arbeitsplätzen führen. Jedoch sind Verschiebungen innerhalb der Branche zu erwarten und kurzfristig ist es möglich, dass der Arbeitsplatzabbau die Neuschaffung von Arbeitsplätzen übersteigen kann.

Die langfristige Arbeitsplatzzunahme begründet sich aufgrund der jüngsten Entwicklung. So hat die Nahrungsmittelindustrie zwischen 2001 und 2008 etwa 3000 Arbeitsplätze geschaffen und damit eine bessere Arbeitsmarktentwicklung verzeichnet als der gesamte Industriesektor der Schweiz. Wie in Tabelle 16 und Abbildung 17 ersichtlich, sind vor allem Arbeitsplätze in den international orientierten Subbranchen „Herstellung sonstiger Nahrungsmittel“, „Back- und Teigwaren“ und „Getränkeherstellung“ sowie in der Fleischverarbeitung geschaffen worden. Es ist allerdings anzunehmen, dass der starke Anstieg der Beschäftigung im Bereich „Schlachten und Fleischverarbeitung“ zu einem grossen Teil aufgrund von Konsolidierungen und Verschiebungen von Mitarbeitern zwischen verschiedenen Unternehmen und ihren Lieferanten und Abnehmern entstanden ist. Demgegenüber ist die Arbeitsplatzzunahme bei den Herstellern sonstiger Nahrungsmittel weitgehend der erfolgreichen Lancierung neuer Produkte auf den Weltmärkten (z.B. Nespresso von Nestlé) zu verdanken. Dies macht deutlich, dass diese Industrie in der jüngsten Vergangenheit Arbeitsplätze geschaffen hat bei gleichzeitig zunehmender Internationalisierung. Die Exporte dieser Branche sind stärker gestiegen als die gesamten Exporte der Schweiz. Eine weitergehende Internationalisierung wird wahrscheinlich weiterhin zu einer Arbeitsplatzzunahme führen.

Abbildung 17: Exportanteil und Beschäftigungsentwicklung



Lehrreich ist die Erfahrung in der Milchverarbeitung. Mit der Öffnung des Käsemarktes zwischen der EU und der Schweiz hat sich ein Strukturwandel vollzogen und die gesamte Subbranche „Milchverarbeitung“ konnte ihre Exporte zwischen 2001 und 2008 wertmässig um 30 Prozent steigern, wobei der Mehrexport zur Hauptsache auf Käseexporte zurückzuführen ist. Dieser Strukturwandel hat nicht zu einem Arbeitsplatzabbau geführt, sondern es ist sogar gelungen, leicht mehr Arbeitsplätze zu schaffen, als aufgehoben wurden, so dass die Beschäftigung in der Milchverarbeitung um knapp 2 Prozent zunahm.

In der kurzen Frist schätzen die Unternehmen in einer dem Workshop vorgelagerten Erhebung, dass es mit dem FHAL zu einem Abbau an Arbeitsplätzen kommen könnte. Der Hauptteil des Abbaus wird in der Fleischverarbeitung erwartet. Diese Einschätzung liegt ein Stück weit in der Natur der Sache, die Verluste bei den nicht-wettbewerbsfähigen Teilen deutlicher zu erkennen und genauer einschätzen zu können als die Chancen bei den wettbewerbsfähigen Bereichen, die in Form von neuen Unternehmen, Geschäftsbereichen, Absatzquellen und Produkten entstehen. Denn diese Chancen müssen zunächst erkannt und unternehmerisch genutzt werden, bevor sie Wertschöpfung und Arbeitsplätze schaffen.

Diese Einschätzungen wurden aber anlässlich des Workshops durch die Teilnehmer teilweise revidiert, da sie insgesamt das FHAL positiv beurteilen. Eine positive Bewertung begründet sich in aller Regel aufgrund einer zunehmenden Wertschöpfung und steigender Arbeitsplätze. Darauf deuten auch die von den Unternehmen geplanten Produktionsausdehnungen hin. Die leicht widersprüchlichen Antworten verdeutlichen jedoch eine beträchtliche Unsicherheit über die Auswirkungen der Öffnungsszenarien innerhalb der Branche.

4.5 Auswirkungen auf die Konsumentenpreise

Die Preisdifferenzen bei Nahrungsmitteln zwischen der Schweiz und den umliegenden Ländern sind sowohl auf der Produzenten- als auch auf der Konsumentenebene substantiell. Die Höhe des Preisunterschiedes ist stark von den betrachteten Produkten abhängig. Im Falle einer Marktöffnung ist anzunehmen, dass sich die Preise der landwirtschaftlichen Produkte, welche als Rohstoffe durch die Verarbeitungsindustrie angekauft werden, bei identischer Qualität an jene der Nachbarländer anpassen. Preisdifferenziale sind dann zu erwarten, wenn der Rohstoff für das verarbeitete Produkt einen Mehrwert bringt und wenn die Beschaffungslogistikkosten günstiger ausfallen als bei Importprodukten. Zusätzlich zur Rohstoffpreissenkung ist auch davon auszugehen, dass die Kosten in der Verarbeitungsindustrie aufgrund des mit der Öffnung einhergehenden verstärkten Wettbewerbs weiter sinken, so dass gegenüber heute eine Einsparung von etwa 10 Prozent im Rahmen des Plausiblen liegt. Beide Effekte führen zu sinkenden Konsumentenpreisen für Nahrungsmittel in der Schweiz. Diese Preiswirkungen sind in Abhängigkeit der Rohstoffpreisreduktion in Tabelle 17 dargestellt. Diese Berechnungen stützen sich auf die statistischen Analysen von Rentsch (2006, Seite 171ff). Es wurde der Anteil der schweizerischen Rohstoffe am Detailhandelsumsatz berechnet und so der Einfluss einer Preissenkung kalkuliert. Mit dieser Sensitivitätsanalyse werden die statischen Effekte berücksichtigt, jedoch bleiben die schwierig abzuschätzende dynamische Veränderungen in den Marktverhältnissen hier unberücksichtigt.

Tabelle 17: Auswirkungen einer Senkung der Rohstoffpreise auf die Konsumentenpreise

Senkung Rohstoffpreise Schweiz	Senkung der durchschnittlichen Preise für Nahrungsmittel Schweizer Herkunft	Senkung durchschnittliche Nahrungsmittelpreise
10 %	5 - 6 %	4 – 5 %
20 %	8 – 9 %	6 – 7 %
30 %	11 – 12 %	9 – 10 %

Bei diesen Berechnungen wird angenommen, dass in der Verarbeitungsindustrie Kosteneinsparungen in der Höhe von 10 Prozent erfolgen, welche eine Senkung der Endpreise von Nahrungsmitteln um 2 – 3 Prozent zur Folge haben. Die hier dargestellten Berechnungen stützen sich auf Analysen von Rentsch (2006, Seite 171ff).

Wird eine Reduktion der Rohstoffpreise von 30 Prozent unterstellt, sinken die Konsumentenpreise für in der Schweiz produzierte und in der Schweiz weiterverarbeitete Nahrungsmittel durchschnittlich um 11 bis 12 Prozent. Auf den gesamten Nahrungsmittelbereich, d.h. inklusive Importe, bedeutet dies eine Reduktion um zirka 9 bis 10 Prozent. Dies immer vorausgesetzt, der Wettbewerb bleibt genügend intensiv und die Rohstoffpreissenkungen werden bis zum Konsument weitergegeben. Besonders starke Preisensenkungen sind bei Fleisch und Fetten zu erwarten, während bei Milchprodukten die Preiseffekte kleiner sind, bzw. bei Käse überhaupt nicht zu erwarten sind, da dieser

Markt bereits geöffnet ist. Damit trägt die Marktöffnung im Ernährungssektor dazu bei, das hohe Preisniveau in der Schweiz zu reduzieren. Es ist auch zu beachten, dass das Ausmass der Rohstoffpreissenkung stark vom Öffnungsszenario und vom gewählten Rohstoff abhängt. So schätzen wir, dass das Preissenkungspotenzial beim FHAL mit WTO am höchsten und beim Szenario WTO-Doha ohne FHAL am kleinsten sein dürfte.

5. Schlussfolgerungen

In dieser Studie werden die Auswirkungen verschiedener Öffnungsszenarien auf die schweizerische Nahrungsmittelindustrie untersucht. Ausgangspunkt ist eine Charakterisierung der Branche. Anschliessend werden die Konsequenzen von drei Öffnungsszenarien (FHAL, FHAL plus WTO-Doha, WTO-Doha) aufgezeigt und mit der wahrscheinlichen Weiterentwicklung ohne grundlegende Änderung des Aussenhandelsregimes (Status quo plus) verglichen. Im Folgenden halten wir die wichtigsten Erkenntnisse und Folgerungen fest.

5.1 Kennzeichen der schweizerischen Nahrungsmittelindustrie

Die Nahrungsmittelindustrie hat eine beträchtliche volkswirtschaftliche Bedeutung für die Schweiz. Bei einem Umsatz von geschätzten 27 Milliarden Franken schafft die Branche eine Bruttowertschöpfung von knapp 10 Milliarden Franken und beschäftigt über 60'000 Arbeitskräfte (Stand: 2007). Das entspricht knapp 2 Prozent der schweizerischen Bruttowertschöpfung und 1.4 Prozent aller Arbeitsplätze in der Schweiz, was auf den ersten Blick wenig erscheint. Bezogen auf den Industriesektor arbeitet jedoch jede 18. Person in der Nahrungsmittelbranche. Betreffend Wertschöpfung ist die Nahrungsmittelindustrie vergleichbar mit der Energie- und Wasserversorgung und beschäftigungsmässig sogar etwas bedeutender als die Pharmaindustrie.

Die Landwirtschaft beschäftigte im Jahr 2007 mit rund 170'000 Personen, davon rund 75'000 in Vollzeit, mehr Personen als die Nahrungsmittelbranche. Dafür erwirtschaftet die Landwirtschaft mit einer Bruttowertschöpfung von rund 4 Milliarden Franken weniger als die Hälfte der Bruttowertschöpfung der Nahrungsmittelindustrie. Dabei ist zu beachten, dass in der Bruttowertschöpfung der Landwirtschaft die Direktzahlungen nicht enthalten sind.

Diese Vergleiche machen deutlich, dass die Nahrungsmittelindustrie sowohl betreffend Wertschöpfung, als auch bezüglich Arbeitsplätze ein wichtiger Akteur in der Schweizer Volkswirtschaft ist. Auch hat sich diese Branche als Ganzes in den letzten Jahren erfolgreich entwickelt und sich zunehmend international ausgerichtet. Sie konnte mit dem Wachstumstempo der Schweizer Volkswirtschaft mithalten und die Beschäftigung leicht steigern. Besonders eindrücklich sind die Erfolge in ausländischen Märkten. Wertmässig hat die Branche ihre Exporte seit 2000 mehr als verdoppelt. Diese Exporte werden hauptsächlich von den Herstellern sonstiger Nahrungsmittel (wie Schokolade, Fertiggerichte, weiterverarbeiteter Zucker, Kaffee, Gewürze) und den Getränkeproduzenten erzielt. Diese zunehmende Internationalisierung wird sich - unabhängig vom gewählten Öffnungsszenario - auch in Zukunft fortsetzen.

Trotz dieser Erfolge darf nicht übersehen werden, dass die Nahrungsmittelindustrie der Schweiz äusserst heterogen ist, sowohl hinsichtlich der Verarbeitungsstufen, der Exportorientierung, der Betriebsgrössen, der strategischen Ausrichtung als auch bezüglich der Wettbewerbsfähigkeit. Die bedeutendsten vier Subbranchen sind, gemessen

am Umsatz im Jahr 2007, die Bereiche „Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln“, „Milchverarbeitung“, „Schlachten und Fleischverarbeitung“ sowie „Getränkeherstellung“. Diese vier Subbranchen generieren drei Viertel des Umsatzes und beschäftigen rund 70 Prozent der Angestellten in der Nahrungsmittelindustrie.

Auffällig ist, dass die Nahrungsmittelbranche in der Schweiz im Durchschnitt stärker durch kleine Arbeitsstätten mit weniger als 50 Beschäftigten geprägt ist als im benachbarten Ausland. Jedoch weisen die mittleren und grösseren Arbeitsstätten der Schweiz eine ähnliche Betriebsgrösse aus wie ihre vergleichbaren Konkurrenten in Deutschland. Vor allem jene Unternehmen, welche exportorientiert sind, können folglich die Grössenvorteile bereits heute nutzen. Die Arbeitsproduktivität in der schweizerischen Nahrungsmittelindustrie ist durchaus mit jener in Deutschland und Österreich vergleichbar, obwohl die Grössenvorteile gegenwärtig nicht von allen Betrieben ausgeschöpft werden (Aepli, 2011).

Die Struktur und strategische Ausrichtung der Nahrungsmittelbranche wird stark von der Agrarpolitik beeinflusst. Durch die Nähe zur Landwirtschaft und aufgrund wirtschaftspolitischer Einschränkungen sind manche Subbranchen, insbesondere in der ersten Verarbeitungsstufe, wenig exportorientiert. Diese Unternehmen haben sich fast ausschliesslich auf den Schweizer Markt ausgerichtet, da Exporte aufgrund von hohen Rohstoffkosten sowie von Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnissen im Ausland nicht profitabel sind. Entschädigt werden diese Firmen mit einem Zollschutz auf ihren Endprodukten. Die einzige Wachstumsmöglichkeit dieser Unternehmen bestand bislang darin, für den kleinen Schweizer Markt eine breite Produktpalette anzubieten. Deshalb weist dieser binnenmarktorientierte Teil der Nahrungsmittelbranche im Vergleich zu ausländischen Konkurrenten vielfach Kostennachteile aufgrund der fehlenden Grösse und der zu grossen Produktevielfalt aus. Demgegenüber konnten sich einige Subbranchen dank Ausfuhrbeiträgen und Veredelungsverkehr teilweise von den Einschränkungen der Agrarpolitik befreien. Diese Subbranchen konnten sich trotz der Restriktionen durch die Schweizer Agrarpolitik auf die Weltmärkte ausrichten, haben sich erfolgreich entwickelt und sind meist auf differenzierte Produkte spezialisiert. Dieser Teil der Nahrungsmittelbranche leistet heute einen bedeutsamen Beitrag zur Schweizer Volkswirtschaft.

5.2 Auswirkungen der Öffnung

Bei der Beurteilung der Öffnungsszenarien muss beachtet werden, dass auch bei einer Fortschreibung der aktuellen Situation ohne weitergehende Öffnung (Status Quo Plus) der bereits begonnene Strukturwandel (Konsolidierung, Rationalisierung, mehr Wettbewerb) weitergehen wird. Wird jedoch die Anpassung der Unternehmensstrukturen in der Nahrungsmittelindustrie durch Grenzschutz weiter verzögert oder aufgeschoben, nimmt der Anpassungsdruck zu, da die ausländischen Wettbewerber ihre Strukturen weiter optimieren. Das ist ein Grund, weshalb Unternehmen, die Wachstumsmöglichkeiten sehen, sich einen klaren Öffnungsfahrplan wünschen, welcher eine betriebswirtschaftliche Planung für die kommenden Jahre zulässt.

Die Einschätzung der Unternehmensvertreter zeigt, dass das FHAL prioritär ist, unabhängig von einem allfälligen Abschluss der WTO-Doha-Runde. Für die schweizerische Nahrungsmittelindustrie ist der EU-Markt der Hauptexportmarkt und eröffnet vielen Unternehmen ein grosses Absatzpotential. Das FHAL wirkt aber auch als Versicherung gegenüber der mit vielen Unsicherheiten verbundenen Marktöffnung beim Abschluss der WTO-Doha-Runde. Einem Abschluss der Doha-Runde bei gleichzeitig bereits realisiertem FHAL stehen die meisten Unternehmen der Nahrungsmittelbranche deutlich positiver gegenüber als einem Doha-Abschluss ohne FHAL. Das FHAL wird weitgehend als Chance gesehen (insbesondere aufgrund des Abbaus der nicht-tarifären Handelshemmnisse), während das WTO-Doha-Abkommen mit deutlich mehr Risiken verbunden ist.

Die Heterogenität der Branche spiegelt sich bei der Beurteilung der Szenarien wieder. Jene Subbranchen und Unternehmen, welche bereits heute Erfahrungen im Export haben oder auf wenige Produkte spezialisiert sind, befürworten meist eine weitergehende Öffnung. Diese heute wertschöpfungs- und beschäftigungsmässig dominierenden Bereiche können in der Regel von einem FHAL und teilweise auch von der WTO-Doha-Runde profitieren, sofern sie nicht bereits heute in einem liberalisierten Marktumfeld tätig sind. Demgegenüber sind binnenorientierte Firmen gegenüber einer Öffnung skeptisch eingestellt. Das erstaunt nicht, stehen diese Unternehmen doch vor zusätzlichen Herausforderungen. Bei einer Öffnung der Märkte müssen diese ihre Strategie ändern, sich auf spezifische Produkte konzentrieren und in diesen Bereichen durch Wachstum Grössenvorteile realisieren. Dabei wird es auch Verarbeitungsbereiche geben, welche in der Schweiz bei einer Öffnung nicht mehr rentabel betrieben werden können. Das ist vor allem dann der Fall, wenn die Rohstoffe nicht zu gleichen Preisen wie im Ausland beschafft werden können und gleichzeitig das verarbeitete Nahrungsmittel mit kleinem Transportaufwand importiert werden kann und kaum Differenzierungspotential besteht.

Bei der Arbeitsplatzentwicklung ist mittel- bis langfristig dank wachsenden Exporten mit zusätzlichen Beschäftigten zu rechnen. Jedoch sind Verschiebungen innerhalb der Branche zu erwarten, hauptsächlich im Bereich Schlachten und Fleischverarbeitung. Kurzfristig ist es durchaus möglich, dass der Arbeitsplatzabbau die Neuschaffung von Arbeitsplätzen übersteigen kann. Wie bei jedem Strukturwandel ist die Entstehung neuer Geschäftseinheiten und das Wachstumstempo bestehender Produkte selbst für Industrievertreter schwierig zu prognostizieren. Die von vielen Organisationen und Berichten immer wieder bestätigte hohe Standortattraktivität der Schweiz dürfte auch für nahrungsmittelherstellende Unternehmen Chancen bieten, welche sich bei vereinfachtem Zugang zu ausländischen Märkten vermehrt nutzen lassen.

Bei einer Marktöffnung ist mit sinkenden Konsumentenpreisen bei Nahrungsmitteln zu rechnen. Beim Szenario FHAL plus WTO-Doha ist ein Rückgang der Rohstoffpreise von bis zu 30 % bei einzelnen Produkten oder Produktkategorien möglich, was gemeinsam mit Effizienzsteigerungen innerhalb der Wertschöpfungskette zu einem Rückgang der durchschnittlichen Nahrungsmittelpreise von bis zu 10 Prozent führen

dürfte. Mit dieser Reduktion der Preisdifferenz zu den Nachbarländern würde auch der Einkaufstourismus entsprechend abnehmen.

5.3 Wirtschaftspolitische Einschätzungen

Die Studie konzentriert sich auf die Untersuchung der Nahrungsmittelindustrie. Trotzdem lassen sich Einschätzungen für die vorgelagerte Landwirtschaft, für die Konsumenten und für die Wirtschaftspolitik ableiten.

Der durch die Öffnung bewirkte Strukturwandel in der Nahrungsmittelindustrie wird Rückwirkungen auf die Landwirtschaft haben. Langfristig gesehen ist eine starke Lebensmittelindustrie auch für die Landwirtschaft ein wichtiger Partner, da so die Rohstoffe aus der Landwirtschaft weiterverarbeitet werden. Letztlich hängt der Bezug von Rohstoffen aus der Schweiz davon ab, wie sich die Wettbewerbsfähigkeit der Nahrungsmittelbranche entwickelt und zu welchen Preisen die Rohstoffe aus der Schweiz bezogen werden können. Aufgrund des FHAL sinken die Preise von gut transportierbaren Rohstoffen auf das Niveau der Nachbarländer. Zu diesen Preisen wird die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten zunehmen. Pessimistisch schätzen die Industrievertreter die Möglichkeit der Schweizer Landwirtschaft ein, zu diesen Preisen genügende Mengen anzubieten. Die mangelnde Verfügbarkeit zu EU-Preisen kann insbesondere bei Fleisch, Früchten und Gemüse zu einer Verlagerung des Rohstoffbezugs von der Schweiz zur EU führen. Bei der Milch hingegen wird ein zusätzlicher Bezug aus der Schweiz prognostiziert.

Wird jedoch die WTO-Doha-Runde ohne FHAL abgeschlossen, ist mit einem Rückgang der Rohstoffnachfrage zu rechnen. Dies wird zum einen damit begründet, dass die Ausfuhrbeiträge für Rohstoffe aus der Schweiz gestrichen werden und zum anderen, dass die Schweizer Nahrungsmittelbranche einen kleineren Absatz erwartet als mit dem FHAL. Aus dieser Sicht erscheint ein FHAL auch für die Schweizer Landwirtschaft bessere Chancen zu bieten als ein WTO-Doha-Abschluss ohne gleichzeitiges FHAL.

Die Marktöffnung wird in jedem Fall die Spezialisierung in der Landwirtschaft beschleunigen. Sie wird sich vermehrt auf jene Produkte konzentrieren müssen, welche zu vergleichbaren Preisen in der Schweiz hergestellt werden können oder welche aufgrund der Qualität oder des Distanzschutzes einen Aufpreis erzielen. Gleichzeitig wird die Marktöffnung dazu führen, dass sich die Abhängigkeit der schweizerischen Nahrungsmittelindustrie von der schweizerischen Landwirtschaft lockert, da die Industrie Rohstoffe leichter im Ausland beziehen kann. Mit anderen Worten wird die Landwirtschaft stärker auf die verarbeitenden Nahrungsmittelbranche angewiesen sein als umgekehrt. Deshalb ist eine Ausweitung der Agrarpolitik zu einer Politik der Ernährungswirtschaft, wie sie vom Bundesamt für Landwirtschaft (BLW 2010) kürzlich vorgeschlagen wurde, grundsätzlich zu begrüßen. Jedoch ist der Bericht noch immer ausgeprägt agrarorientiert und erwähnt die Nahrungsmittelindustrie nur ein einziges Mal ausdrück-

lich. Konkret müssten auch Strategien angedacht werden, wie die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Nahrungsmittelindustrie gesteigert werden kann.

Schliesslich lassen sich aus den Erkenntnissen dieser Studie wirtschaftspolitische Folgerungen ableiten. Die unterschiedliche Betroffenheit der nahrungsmittelverarbeitenden Firmen ist weitgehend eine Folge der bisherigen Agrarpolitik. Einem Teil der Nahrungsmittelbranche wurde als Abgeltung der hohen Rohstoffpreise ein Grenzschutz für ihre Produkte gewährt. Das war für diese Unternehmen kurzfristig vorteilhaft, hat jedoch langfristig dazu geführt, dass Unternehmensstrukturen entstanden sind, welche in einem international offenen Markt wenig wettbewerbsfähig sind und deshalb ein Abbau von Arbeitsplätzen droht. Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist dies jedoch kein Argument gegen eine Marktöffnung. Die Wohlfahrtssteigerung durch internationalen Handel ist genau diesem Strukturwandel zu verdanken. Arbeitskräfte und Kapital werden von wenig wettbewerbsfähigen Bereichen freigesetzt und von produktiveren Unternehmen beschäftigt.

Für die Schweiz als Ganzes ist es wenig relevant, ob die neuen Arbeitsplätze in der Nahrungsmittelindustrie oder in anderen Branchen geschaffen werden. Die vielfältigen Erfahrungen mit dem Strukturwandel in der Nahrungsmittelindustrie selbst (z. B. im Käsemarkt) und in vielen anderen Branchen zeigen, dass die schweizerische Volkswirtschaft über das Potenzial verfügt, diese Anpassung erfolgreich zu meistern (siehe die Dokumentation in Vaterlaus et. al., 2005). Auch die positive volkswirtschaftliche Entwicklung der vergangenen Jahre und die immer wieder dokumentierte hohe Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz sind Hinweise dafür, dass die Schweiz diesbezüglich zuversichtlich sein darf.

Die Wirtschaftspolitik kann diesen Strukturwandel innerhalb der Nahrungsmittelbranche erleichtern. Wichtig ist, dass die Unternehmen sich auf einen verlässlichen Fahrplan der Marktöffnung einstellen können. Solange Unsicherheit darüber herrscht, ob und wann eine Marktöffnung umgesetzt wird, ist es nicht lohnenswert, Unternehmensstrategien und Investitionen anzupassen. Besteht jedoch ein verlässlicher Zeitplan mit gewissen Übergangsfristen, haben die vom Strukturwandel betroffenen Unternehmen Zeit, um ihre Ausrichtung anzupassen. Dann bestehen grössere Chancen, dass die negativen Auswirkungen klein bleiben und neue wettbewerbsfähige Bereiche innerhalb der Nahrungsmittelindustrie aufgebaut werden können. Eine solche Entwicklung liegt auch im Interesse der Landwirtschaft.

Literaturverzeichnis

- Aeppli, M. (2011): *Volkswirtschaftliche Bedeutung und Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Nahrungsmittelindustrie*, Masterarbeit ETH Zürich, abrufbar unter: <http://www.afee.ethz.ch/people/Staff/maeppli/Publications>
- Bergmann, H., Benz, L., Fueglistaler, U. (2009): *Auswirkungen einer Agrarmarkliberalisierung auf die Schweizerischen Weichweizen-Mühlenunternehmen*, KMU-HSG, St. Gallen.
- BAK Basel (2010): *Kosten, Preise und Performance. Der Schweizer Detailhandel im internationalen Vergleich*, Oktober 2010.
- BFS (2008a): *NOGA 2008 – Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige: Einführung*, Bundesamt für Statistik, Neuchâtel, abrufbar unter:
- BFS (2008b): *NOGA 2008 – Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige: Struktur*, Bundesamt für Statistik, Neuchâtel, abrufbar unter: <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/news/publikationen.Document.111311.pdf>, abgerufen am: 10.4.2010.
- BFS (2008c): *NOGA 2008 – Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige: Titel*, Bundesamt für Statistik, Neuchâtel, abrufbar unter:
- BFS (2009a): *Eidgenössische Betriebszählung 2008*, Bundesamt für Statistik, Neuchâtel.
- BFS (2009b): *Eidgenössische Betriebszählung 2008, Sektoren 1, 2 und 3, GEOSTAT-Datenbeschreibung*, Bundesamt für Statistik, Neuchâtel.
- BFS (2010a): *Produktions- und Wertschöpfungsstatistik*, Bundesamt für Statistik, Neuchâtel.
- BFS (2010b): *Branchenkonto des Primärsektors*, Bundesamt für Statistik, Neuchâtel.
- BFS (2010c): *Mittlere jährliche Bruttolöhne nach Wirtschaftszweigen*, Bundesamt für Statistik, Neuchâtel.
- BFS (2010d): *Vom Feld bis auf den Teller. Die Lebensmittelkette der Schweiz*. BFS Aktuell, Bundesamt für Statistik, November 2010.
- BLW (div. Jahrgänge): *Agrarbericht*, Bundesamt für Landwirtschaft, Bern.
- BLW (2010): *Land- und Ernährungswirtschaft 2025, Diskussionspapier des Bundesamtes für Landwirtschaft zur strategischen Ausrichtung der Agrarpolitik*, Bundesamt für Landwirtschaft, Bern.
- Brunetti, A., Zürcher, B. A. (2002): *Das tiefe Wachstum der Schweizer Arbeitsproduktivität*, WP papier de discussion no. 4, Januar 2002.
- Bundesamt für Landwirtschaft (2009): *Internationale Verhandlungen im Agrarbereich*.
- Bundesamt für Statistik (2010): *Entwicklung der Preisniveauindizes nach Ländern. EU15=100*, abgerufen am 19.08.2010, <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/05/07/blank/key/01.html>
- Caraveli, H., Traill, W.B. (1998): *Technological Developments and Economics of Scale in Dairy Industry*, *Agribusiness*, 14 (4).
- Chavaz, J., Läuble, S. (2008): *Bilaterale Öffnung der Landwirtschaft gegenüber der EU erfolgreich*, in: *Die Volkswirtschaft*, 2008 (11).
- Clark, D. P. (2010): *Scale economies and intra-industry trade*, *Economics letters*, 108.

- Credit Suisse (2010): *Retail Outlook 2010*, Credit Suisse Economic Research, Zürich.
- Credit Suisse (2009): *Aussenhandel Schweiz – Fakten und Trends*, Credit Suisse Economic Research, Zürich.
- DESTATIS (2010): *Beschäftigte und Umsatz der Betriebe im Verarbeitenden Gewerbe, Tabelle 42271-0005*, Statistisches Bundesamt Deutschland, Wiesbaden.
- EDA und EVD (2008): *Auswirkungen eines allfälligen Freihandelsabkommens im Agrar- und Lebensmittelbereich auf die Landwirtschaft und auf die vor- und nachgelagerten Bereiche*, Bericht in Erfüllung des Postulates 06.3401 Frick.
- ESTV (2010): *Mehrwertsteuerstatistik*, Eidgenössische Steuerverwaltung, Bern.
- EZV (2010a): *swiss impex*, Eidgenössische Zollverwaltung, Bern.
- EZV (2010b): *Aussenhandelsstatistik; Gesamtübersicht Ergebnisse*, Eidgenössische Zollverwaltung, Bern.
- EZV (2010c): *Aussenhandelsindices*, Eidgenössische Zollverwaltung, Bern.
- EZV (2010d): *1. Quartal 2010: Exportmotor kommt auf Touren*, Medienmitteilung der Eidgenössischen Zollverwaltung, Bern.
- EZV (2010e): *Aussenhandelsstatistik; Waren; Land- und forstwirtschaftliche Erzeugnisse*, Eidgenössische Zollverwaltung, Bern.
- fial (2009): *Die Schweizer Nahrungsmittelindustrie im Jahr 2008*, Föderation der Schweizer Nahrungsmittelindustrien, abrufbar unter <http://www.fial.ch/de/statistics/>, abgerufen am 3.4.10.
- Friedli, J. (2002): *Wettbewerbsfähigkeit des schweizerischen Agrarhandels*, Dissertation ETH, Zürich.
- Gervais, J.-P., Bonroy, O., Couture, S. (2006): *Economies of Scale in the Canadian Food Processing Industry*, Munich Personal RePEc Archive, 64.
- GfK (2010): *Detailhandel Schweiz 2010*, GfK Switzerland AG, Hergiswil NW.
<http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/news/publikationen.Document.110262.pdf>,
abgerufen am: 10.4.2010.
<http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/news/publikationen.Document.111300.pdf>,
abgerufen am: 10.4.2010.
- Jörin R., Aepli M. (2010): *Die Schutzwirkung der Importregelung bei Getreideprodukten*, Studie im Auftrag von IP-Suisse, ETH Zürich. (noch nicht veröffentlicht)
- Lehmann, B., Weber, M., Peter, S. und Bösch, I. (2009): *Auswirkungen eines allfälligen Freihandelsabkommens auf die Getreidebranche der Schweiz*, Untersuchung zuhanden swiss granum.
- Ollinger, M., MacDonald, J.M., Madison, M. (2005): *Technological Change and Economics of Scale in U.S. Poultry Processing*, American Journal of Agricultural Economics, 87(1).
- Rentsch, Hans (2006) *Der befreite Bauer, Anstösse für den agrarpolitischen Richtungswechsel*, Verlag Neue Zürcher Zeitung, Zürich.
- Schluep Campo, I. und Jörin, R. (2008): *Impacts of Swiss agricultural trade policy on consumer behavior and dietary patterns*, Studie zuhanden des Bundesamts für Gesundheit.
- SNB (2010): *Zinssätze und Devisenkurse*, Schweizerische Nationalbank, Bern.

- Statistik Austria (2009): *Leistungs- und Strukturstatistik 2007 - Hauptergebnisse (ÖN 2003)*, Statistik Austria, Wien.
- Strecker, O., Reichert, J., Pottebaum, P. (1996): *Marketing in der Agrar- und Ernährungswirtschaft*, 3. Auflage, DLG-Verlag, Frankfurt am Main; BLV-Verlagsgesellschaft, München; Landwirtschaftsverlag, Münster-Hiltrup; Österreichischer Agrarverlag, Klosterneuburg; Böhler Grafina AG, Waber.
- TSM (2009): *Jahresstatistik Milchmarkt 2008*, TSM Treuhand GmbH, Bern.
- TSM (2010): *Beilagen zur Jahresstatistik Milchmarkt*, TSM Treuhand GmbH, Bern.
- Vaterlaus, S., Saurer, M., Spielmann, C. Worm, H., Zenhäuser, P. (2005): *Staatliche sowie private Regeln und Strukturwandel: Einfluss von Regeln auf Krisenpotenzial, Krisenauslösung und Anpassungsprozess*. Strukturberichterstattung Nr. 28, Bern.
- Vaterlaus, S., Telser, H., Becker, K., Suter, S., Schoder, T., Kaufmann, P. (2007): *Bedeutung der Pharmaindustrie für die Schweiz*, Plaut Economics/BAK Basel, Olten/Basel.
- Weber, M. (2002): *Strategisches Management in kleinen und mittleren Unternehmen im schweizerischen Agribusiness*. Dissertation ETH Zürich.
- Wijands, J. H. M., Van der Meulen, B. M. J., Poppe, K. J. (2006): *Competitiveness of the European Food Industry, An economic and legal assessment*, European Commission, Den Haag.
- WTO (2008a): Trade policy report of the European Union.
- WTO (2008b): Unofficial guide to the revised draft modalities – agriculture, 6.12.2008.