

NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE: Weitere strukturelle Veränderungen sind zu erwarten

Wettbewerbsvorteile auf breiter Front

Seit 2001 konnte die Schweizer Nahrungsmittelindustrie ihre Exporte mehr als verdoppeln. Dabei sind wertschöpfungsstarke Produkte tendenziell wettbewerbsfähiger. Doch auch die Importe haben zugenommen.

MATTEO AEPLI*

Die Nahrungsmittelindustrie ist aufgrund ihrer Grösse ein wichtiger Teil der Schweizer Volkswirtschaft. Innerhalb des Ernährungssektors spielt sie eine bedeutende Rolle, weil sie grosse Anteile der Schweizer Agrarproduktion übernimmt, verarbeitet und vermarktet. Die Schweizer Nahrungsmittelindustrie (ohne die Futtermittelherstellung) zählt mit rund 60 000 Beschäftigten zu den wichtigen Branchen der Schweizer Wirtschaft. Sie erarbeitete 2008 einen Umsatz von 27 Milliarden Franken. Davon fallen 20 Milliarden Franken auf den Inlandmarkt, und knapp 7 Milliarden Franken wurden über den Export generiert. Der Inlandmarkt hat damit eine verhältnismässig grosse Bedeutung.

Grosse Heterogenität

Ein Blick auf die einzelnen Teilbranchen verdeutlicht dabei, wie heterogen die Nahrungsmittelindustrie zusammengesetzt ist (Grafik 1). Der umsatz- und exportmässig bedeutendste Teil ist die Gruppe Kaffee, Tee, Schokolade, Kakao, Zuckerwaren, Saucen und sonstige Nahrungsmittel. Der im Ausland generierte Umsatz beträgt satte 40%. 70% der Exporte gelangen in die EU, der



Schokolade bleibt ein Flaggschiff beim Nahrungsmittel-Export. (Bild: Nestlé)

andere Teil in eine Vielzahl von Ländern auf allen Kontinenten. Umsatzmässig an zweiter Stelle liegt die Milchverarbeitung. Über den Export wird etwas mehr als 10% des Umsatzes generiert, wobei der grösste Teil auf den Käse fällt. Der Getränke- und der Fleischbereich liegen umsatzmässig etwas hinter der Milchverarbeitung. Während bei den Getränken die Exporte einen beträchtlichen Teil am Umsatz ausmachen, liegen diese beim Fleisch nur im zweistelligen Millionenbereich. Beachtenswert sind auch die Exporte von Back- und Teigwaren, die auf einem ähnlichen Niveau wie jene der Milchprodukte sind. Bei den Back- und Teigwaren spielt das Schoggigesetz eine wichtige Rolle, sodass der aktive Veredelungsverkehr momentan noch von untergeordneter Bedeutung ist. Dies gilt

ebenso für andere Teilbranchen der Nahrungsmittelindustrie. Vom Schoggigesetz profitieren neben der Back- und Teigwarenherstellung auch einige Exporteure aus den Bereichen Schokolade, Zuckerwaren und Milchprodukte.

Mehr Kaffee und Red Bull

Die Exporte der Schweizer Nahrungsmittelindustrie sind in den letzten Jahren markant angestiegen (Grafik 2). Der grösste Teil des Anstiegs ist auf Kaffee (z. B. Nespresso) und Red Bull zurückzuführen. Auch Schokolade konnte zulegen. Diese hohen Exporte sind auch deshalb möglich, weil für diese Produkte mit der EU Freihandel besteht. Bei den anderen Agrarprodukten waren die Exportsteigerungen etwas geringer. Bei den Milchprodukten konnte ein leichter Zuwachs festge-

stellt werden. Dieser ist auf die zunehmenden Käseexporte zurückzuführen, die durch den Käsefreihandel möglich wurden. Die Exporte von Back- und Teigwaren profitieren vor allem davon, dass die EU die Zölle gegenüber der Schweiz vollständig abgebaut hat. Im Gegenzug erhebt die Schweiz nur noch geringe Zölle auf die Importe aus der EU.

Auch mehr Importe

In der gleichen Periode, in der die Exporte von Schweizer Produkten angestiegen sind, wurden auch die Importe gesteigert. Die Entwicklung hängt grösstenteils von der Ausgestaltung des Grenzschutzes ab. Für Agrarprodukte, die im Rahmen eines Zollkontingents importiert werden (z. B. Getreide), sind die Importe kaum angestiegen. Der Grenzschutz ist re-

striktiv. Für Agrarprodukte, die einem Einzollsystem mit verhältnismässig tiefem Zollsatz unterstellt sind (z. B. Fruchtjoghurt), sind die Importe teils sprunghaft angestiegen.

Wettbewerbsfähigkeit

Wie bei der Landwirtschaft können auch bei der Nahrungsmittelindustrie zum Teil strukturelle Defizite festgestellt werden. Dies ist vor allem eine Folge des hohen Grenzschutzes im Ernährungssektor. Jene Teilbranchen, die in den letzten Jahren erfolgreich exportierten, weisen verhältnismässig kleine strukturelle Probleme auf. Für die Teilbranche Schlachten und Fleischverarbeitung gilt dies insofern nicht, als die Exporte zwar gering sind, strukturell sich aber ein gutes Bild ergibt. Die Analyse einer Vielzahl von Produktkategorien hat auch gezeigt, dass die Wettbewerbsvorteile von Schweizer Nahrungsmitteln sehr breit verteilt sind und sich nicht nur auf einzelne wenige Produkte beschränken. Insgesamt lässt sich die Tendenz feststellen, dass Produkte mit hoher Wertschöpfung wettbewerbsfähiger sind. Rohstoffpreisdifferenzen zwischen der Schweiz und dem Ausland lassen sich bei solchen Produkten besser verkraften, da die Rohstoffkosten einen eher kleinen Anteil an den totalen Produktionskosten ausmachen.

Herausforderungen

Der ganze Ernährungssektor ist von vielen Seiten mit Veränderungen und neuen Herausforderungen konfrontiert. Ein Abbau des Grenzschutzes ist nur eine von vielen möglichen Veränderungen in den Rahmenbedingungen. Auch vonsei-

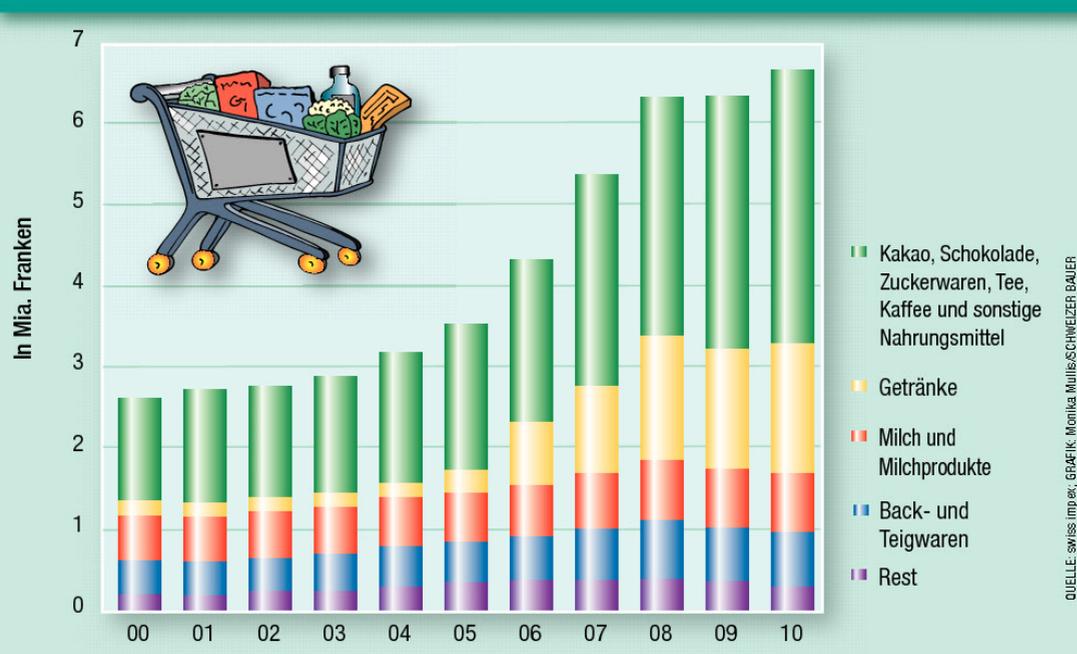
ten der Nachfrage werden laufend neue Forderungen an die Nahrungsmittelindustrie gestellt. Sie muss sich zudem sowohl beim Einkauf von Rohstoffen oder Vorprodukten als auch beim Absatz ihrer Produkte noch internationaler ausrichten. Den Preisschwankungen für Agrarprodukte auf dem Weltmarkt wird deshalb verstärkte Aufmerksamkeit gewidmet werden müssen. Die Antwort auf diese Unsicherheit liegt in einem angepassten und vorausschauenden Risikomanagement. Nahrungsmittelindustrie und Landwirtschaft sitzen hier im selben Boot. Auch die Landwirtschaft wird sich mit diesem Aspekt vermehrt auseinandersetzen müssen.

Fokussierung nötig

Schliesslich ist klar: Der ganze Ernährungssektor wird unabhängig von einem allfälligen Abbau des Grenzschutzes einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt sein. Sowohl bei der Nahrungsmittelindustrie als auch bei der Landwirtschaft sind weitere strukturelle Veränderungen zu erwarten. Jedes Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie wird sich auf jene Produkte konzentrieren müssen, bei denen Wettbewerbsvorteile gegenüber der ausländischen Konkurrenz bestehen. Der Politik bleibt die Aufgabe, über eine gewisse Zeitspanne für konstante und langfristig zumindest planbare Rahmenbedingungen zu sorgen. Auch davon hängt die Wettbewerbsfähigkeit des Ernährungssektors ab.

*Matteo Aepli ist wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Gruppe Agrarwirtschaft der ETH Zürich.

EXPORTE DER SCHWEIZER NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE 2000 – 2010



UMSÄTZE UND EXPORTE DER SCHWEIZER NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE 2008

