
*Umsetzungsvarianten für die Einführung eines
Freihandelsabkommens zwischen der Schweiz und der
EU für den Agrar- und Lebensmittelbereich*

Untersuchung zuhanden des
Bundesamtes für Landwirtschaft (BLW)

durchgeführt von der
Gruppe Agrar-, Lebensmittel- und Umweltökonomie
am Institut für Umweltentscheidungen
ETH Zürich

Schlussbericht, April 2010

Projektleitung:
Prof. Dr. Bernard Lehmann, Dr. Michael Weber

Projektbearbeitung:
Dr. Michael Hartmann, Irene Bösch



Impressum

Auftraggeber:

Bundesamt für Landwirtschaft BLW
Mattenhofstrasse 5
CH-3003 Bern
www.blw.admin.ch

Auftragnehmer:

ETH Zürich
Gruppe Agrar-, Lebensmittel- und Umweltökonomie (AFEE)
Institut für Umweltentscheidungen (IED)
Sonneggstrasse 33
CH-8092 Zürich
Tel. +41 44 632 53 92
Fax +41 44 632 10 86
www.afee.ethz.ch

Autoren:

Dr. Michael Hartmann
Irene Bösch
Dr. Michael Weber
Prof. Dr. Bernard Lehmann

Für eilige Leser

	Seite
Ziel der Studie	1
Mit der vorliegenden Studie werden mögliche Effekte von unterschiedlichen Umsetzungsvarianten auf die der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Branchen (Fleisch, Getreide, Ölsaaten, Kartoffeln, Milch, Handel, Eier) bei der Einführung eines allfälligen Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) analysiert.	
Forschungsfragen	1
FF1: Welche Annahmen sind bezüglich der zu untersuchenden Umsetzungsvarianten zu treffen? (z.B. Anpassungsmodus, betriebszweigspezifisch unterschiedliche Übergangsfristen)	
FF2: Was bedeuten die verschiedenen Umsetzungsvarianten für die wichtigsten Branchen, welche der Landwirtschaft vor- und nachgelagert sind?	
FF3: Welche Empfehlungen lassen sich für die Verhandlungen der Schweiz mit der EU bezüglich eines FHAL ableiten?	
Methode	13
• Interviews mit Vertretern ausgewählter Branchen	
Resultate	18
• Einstellung gegenüber FHAL weniger von Branche, sondern mehr von Verarbeitungsstufe und Produktsortiment abhängig	
• Unternehmen der Verarbeitungsstufe I gegenüber FHAL tendenziell skeptischer eingestellt aufgrund grösserer Abhängigkeit von Rohstoffen aus der Schweiz und geringeren Wertschöpfungstiefe	
• Unternehmen der Verarbeitungsstufe II und des Handels tendenziell optimistischer gegenüber einem FHAL aufgrund neuer Marktperspektiven	
• Mehrheit der Unternehmen bevorzugt eine rasche Öffnung aller Branchen, weil Planungssicherheit, Klarheit und schnell neues Marktgleichgewicht	
• Mehrheit der Unternehmen steht einer nach Branchen gestaffelten Öffnung skeptisch gegenüber aufgrund gesteigerter Unsicherheit und Unklarheit sowie hohen administrativen Kosten	
• Übergang mit vernünftigen und teilweise befristeten Begleitmassnahmen werden als nötig erachtet	
Folgerungen	41
• Befragte Unternehmen setzen gerne weiter auf Schweizer Rohstoffe und Produkte, solange diese zu konkurrenzfähigen Preisen beschafft werden können	
• Einfaches, transparentes und nachvollziehbares System notwendig	
• Klare Kommunikation notwendig	
• Schnelle Klärung, ob und welche Begleitmassnahmen beschlossen werden	
• Beachtung, dass keine Verzerrungen zwischen Stufen und Abstimmung mit anderen agrarpolitischen Instrumenten (Schoggigesetz, WDZ, etc.)	

Inhaltsübersicht

Für eilige Leser.....	I
Inhaltsübersicht	II
Verzeichnis der Abbildungen.....	III
Verzeichnis der Tabellen.....	III
1 Einleitung	1
1.1 Ausgangslage	1
1.2 Ziel dieser Studie und Forschungsfragen.....	1
1.3 Vorgehen und Aufbau	2
2 Hintergrund Freihandelsabkommen der Schweiz	4
2.1 Die Schweiz und ihre Strategien in der Aussenwirtschaftspolitik.....	4
2.2 Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich Schweiz-EU.....	6
3 Umsetzungsvarianten und Systemgrenzen.....	9
3.1 Umsetzungsvarianten für ein Freihandelsabkommen	9
3.2 Systemgrenzen dieser Studie	12
4 Methodisches Vorgehen	13
5 Resultate	18
5.1 Einleitung	18
5.2 Auswertungen zum Bereich Beschaffung.....	20
5.3 Auswertungen zum Bereich Produktion und Absatz	23
5.4 Auswertungen zum Bereich Markt und Konkurrenz	28
5.5 Auswertungen zu den Umsetzungsvarianten	30
5.6 Auswertungen zu Bereichen mit Handlungsbedarf aus Unternehmenssicht	33
5.7 Zusammenfassende Aussagen der Interviews mit Branchenvertretern	38
6 Schlussfolgerungen und Empfehlungen	41
Referenzen.....	44
Anhang	46

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Vorgehen.....	2
Abbildung 2: Übersicht bilaterale Abkommen der Schweiz mit der EG/EU	6
Abbildung 3: Vier Pfeiler des Verhandlungsmandates	7
Abbildung 4: Vorläufiger Zeitplan FHAL Schweiz-EU	8
Abbildung 5: Umsetzungsvarianten 1 (<i>Alle sofort</i>) & 2 (<i>Alle gestuft</i>).....	10
Abbildung 6: Umsetzungsvarianten 3a (<i>Ackerbau sofort</i>) & 3b (<i>Ackerbau zuerst gestuft</i>).....	11
Abbildung 7: Umsetzungsvarianten 4a (<i>Milch sofort</i>) & 4b (<i>Milch zuerst gestuft</i>).....	11
Abbildung 8: Betrachtete Systemgrenzen	12
Abbildung 9: Schematische Gegenüberstellung möglicher Auswirkungen eines FHAL	14
Abbildung 10: Triebkräfte des Branchenwettbewerbs.....	15
Abbildung 11: Die befragten Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette	18
Abbildung 12: Umsetzungsvariante - Referenz	19
Abbildung 13: Übersicht Beschaffung	20
Abbildung 14: Umsetzungsvariante - Referenz	36
Abbildung 15: Favorisierte Umsetzungsvariante aus persönlicher Sicht.....	37
Abbildung 16: Wahrscheinlichste Umsetzungsvariante	37

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Die sechs Umsetzungsvarianten und ihre Verwendung im Interviewleitfaden	16
Tabelle 2: Ausgewählte Branchen und Unternehmen.....	17

1 Einleitung

1.1 Ausgangslage

Der Bundesrat hat am 14. März 2008 für ein allfälliges Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) sowie für den Gesundheitsbereich ein gemeinsames Mandat für Verhandlungen mit der Europäischen Union (EU) verabschiedet. Das FHAL soll die Märkte für Landwirtschaftsprodukte und Lebensmittel gegenseitig öffnen. Das Abkommen würde sowohl Zölle und Kontingente als auch nicht-tarifäre Handelserschwerisse (z.B. unterschiedliche Produktvorschriften und Zulassungsbestimmungen) in der Landwirtschaft sowie den vor- und nachgelagerten Bereichen abbauen.

Im Rahmen der Verhandlungsvorbereitungen setzt sich das Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) mit unterschiedlichen Varianten für eine Umsetzung auseinander. Um optimal vorbereitet in die kommenden Verhandlungsrunden zu gehen, hat das BLW die Gruppe Agrar-, Lebensmittel- und Umweltökonomie (AFEE) der ETH Zürich damit beauftragt, die Effekte von unterschiedlichen Umsetzungsvarianten auf die der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Branchen zu analysieren.

1.2 Ziel dieser Studie und Forschungsfragen

Ziel dieser Studie ist die Analyse von möglichen Effekten unterschiedlicher Umsetzungsvarianten für die vor- und nachgelagerten Branchen. Das Resultat dieser Analyse besteht in der Formulierung von Empfehlungen für die weiteren Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU. Diese Empfehlungen beruhen auf Interviews mit Vertretern der vor- und nachgelagerten Branchen (Verarbeitungsstufe I und II sowie Handel).

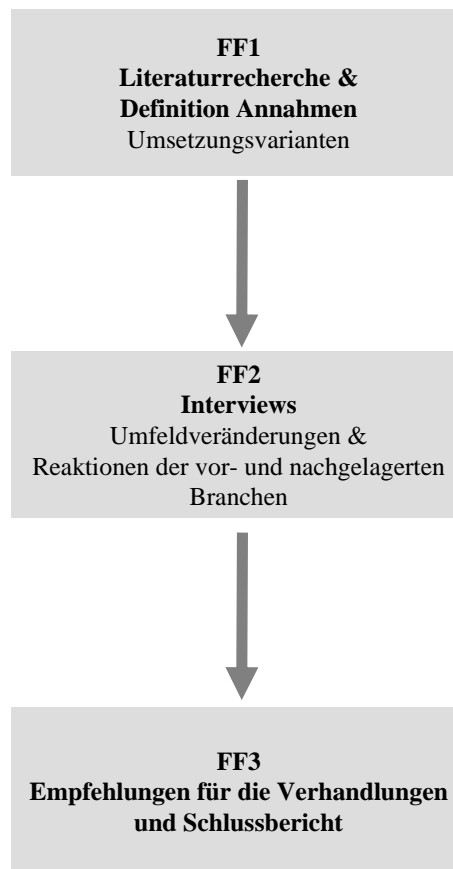
Es stehen folgende Forschungsfragen (FF) im Fokus:

- | | |
|-------------|--|
| FF1: | Welche Annahmen sind bezüglich der zu untersuchenden Umsetzungsvarianten zu treffen? (z.B. Anpassungsmodus, betriebszweigspezifisch unterschiedliche Übergangsfristen) |
| FF2: | Was bedeuten die unterschiedlichen Umsetzungsvarianten für die wichtigsten Branchen, welche der Landwirtschaft vor- und nachgelagert sind? |
| FF3: | Welche Empfehlungen lassen sich für die Verhandlungen der Schweiz mit der EU bezüglich eines FHAL ableiten? |

1.3 Vorgehen und Aufbau

Für die Beantwortung der Forschungsfragen und die Ableitung der Empfehlungen wurden in einem ersten Schritt neben einer Literaturrecherche, die Umsetzungsvarianten sowie die Systemgrenzen in Absprache mit dem BLW festgelegt (Abbildung 1). Das Resultat ist die Antwort auf Forschungsfrage 1 (**FF1**) und bildet ein Set von Annahmen und die Grundlage für die anschließenden Interviews mit Branchenvertretern.

Abbildung 1: Vorgehen



Für die Interviews mit Branchenvertretern wurden in Absprache mit dem BLW 20 Unternehmen ausgewählt, welche der produzierenden Landwirtschaft vor- und nachgelagert sind. In Abhängigkeit unterschiedlicher Umsetzungsvarianten wurden die Unternehmen zu Umfeldveränderungen, möglichen Verhaltensweisen und gegebenenfalls Handlungsbedarf interviewt. Die Resultate bilden die Grundlage zur Beantwortung der Forschungsfrage 2 (**FF2**). Ausgehend von diesen Resultaten der FF2 werden in einem abschliessenden Schritt Empfehlungen für ein weiteres Vorgehen bei den Verhandlungen abgeleitet und damit die Forschungsfrage 3 (**FF3**) beantwortet.

Der Aufbau der Studie gliedert sich in sechs Kapitel. Im Anschluss an das einleitende Kapitel 1 mit der Beschreibung der Ausgangslage und der Formulierung des Zieles sowie der Forschungs-

fragen werden in Kapitel 2 in kompakter Form die wichtigsten Aspekte zu Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und der EU skizziert. Gegenstand von Kapitel 3 ist das Aufzeigen der betrachteten Systemgrenzen sowie der getroffenen Annahmen für die zugrunde liegenden Varianten und Umsetzungsvarianten. Das methodische Vorgehen wird im Kapitel 4 erläutert. Im Anschluss daran werden die Ergebnisse in Kapitel 5 aufgezeigt, bevor im Kapitel 6 die Schlussfolgerungen und Empfehlungen dargelegt werden.

2 Hintergrund Freihandelsabkommen der Schweiz

2.1 Die Schweiz und ihre Strategien in der Aussenwirtschaftspolitik

Die Schweiz als rohstoffarmes Land zeichnet sich durch eine starke internationale Orientierung aus. Ein Ziel der Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz ist es daher, den Marktzugang im Ausland für Waren, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren zu öffnen bzw. die Zugangsbedingungen zu verbessern. Ein weiteres Ziel besteht in einer angemessenen Reaktion auf ausländische Massnahmen, welche Wirtschaftsinteressen der Schweiz beeinträchtigen. Der Abschluss von Freihandelsabkommen ermöglicht es der Schweiz, die oben genannten Ziele zu erreichen. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind über 25 Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und anderen Ländern bzw. Partnern in Kraft getreten bzw. kurz vor der Unterzeichnung (SECO, 2009a). Ein Grossteil dieser Abkommen sind im Rahmen der EFTA¹ von der Schweiz zusammen mit den anderen EFTA-Mitgliedsstaaten (Island, Liechtenstein und Norwegen) verhandelt und abgeschlossen worden. Das Netz der Freihandelsabkommen deckt Staaten und Partner in Mittel- und Osteuropa, im Mittelmeerraum und seit Anfang 2000 auch weltweit ab. Aber auch ausserhalb der EFTA verhandelt und schliesst die Schweiz auf bilateraler Ebene solche Abkommen ab, wie z.B. das seit dem 1. September 2009 in Kraft getretene Freihandelsabkommen mit Japan (SECO, 2009b). Bilaterale Abkommen bilden auch die Grundlage der Zusammenarbeit mit der Europäischen Union (EU) als bedeutendsten politischen und wirtschaftlichen Partner der Schweiz (EDA/EVD, 2009a+b). Im Jahr 2008 gingen über 60% der Exporte aus der Schweiz in die EU und gar über 78% der schweizerischen Importe kamen aus der EU (EZV, 2009a). Neben der Verbesserung des gegenseitigen Marktzugangs und der Gesundheit, werden auf diesem sogenannten „bilateralen Weg“ auch Bereiche wie Forschung, Sicherheit, Umwelt oder Bildung geregelt.

Freihandelsabkommen (FHA)

Mit dem Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und der Europäischen Gemeinschaft (EG) von 1972 (FHA)² wurde eine Freihandelszone geschaffen, in der industrielle Erzeugnisse mit Ursprung im Gebiet der beiden Partner zollfrei gehandelt werden können (EDA/EVD, 2009a). Zudem verbietet das FHA Zölle und Massnahmen mit gleicher Wirkung sowie mengenmässige Beschränkungen des Handels (Kontingente) für Industriewaren. Ausgenommen vom FHA sind Landwirtschaftsprodukte, wogegen landwirtschaftliche Verarbeitungsprodukte (z.B. Biskuits, Teigwaren, Schokolade), die aus einem Teil landwirtschaftlicher Rohstoff und einem Teil indus-

¹ EFTA = European Free Trade Association (Europäische Freihandelsassoziation)

² Unterzeichnung 22. Juli 1972, in Kraft seit 1. Januar 1973

trielle Verarbeitung bestehen, eine Sonderstellung zwischen Industrie und Landwirtschaft einnehmen. Gemäss Protokoll Nr. 2 des FHA ist der industrielle Verarbeitungsteil beidseitig zollfrei, während für den Teil landwirtschaftliche Grundstoffe ein Mechanismus zum Preisausgleich eingeführt wurde, mit dem der Wettbewerbsnachteil für die Verarbeitungsindustrie (Rohstoff-Handicap) ausgeglichen wird. Die Kompensation der teilweise beträchtlichen Preisunterschiede bei den Rohstoffen zwischen beiden Partnern erfolgt über Zölle auf Importe bzw. Ausfuhrbeiträge für Exporte.

Bilaterale I

Im Rahmen der sogenannten Bilateralen I wurden zwischen der Schweiz und der EU sieben bilaterale, sektorielle Abkommen verhandelt³ (EDA/EVD, 2009a). In diesem Zusammenhang ist durch den Abbau tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse bestimmter Produktsegmente auch der Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen erleichtert worden. Im Jahr 2008 gingen über 67% der schweizerischen Exporte von land- und forstwirtschaftlichen Erzeugnissen in die EU, und über 79% der Importe kamen aus der EU (EZV, 2009b). So gibt es für den Käsehandel seit dem 1. Juni 2007 keine Zölle oder mengenmässige Beschränkungen mehr. Zudem wurden technische Handelshemmnisse für die Bereiche Veterinärmedizin, Futtermittel oder Pflanzenschutz abgebaut sowie die geographischen Angaben von Weinen gegenseitig geschützt. Für die Produktionsbereiche Getreide, Milch oder Fleisch wurde dagegen ein bedeutender Grenzschutz beibehalten.

Bilaterale II

Mit den sogenannten Bilateralen II wurde die Zusammenarbeit zwischen der Schweiz und der EU auf weitere Bereiche ausgedehnt (EDA/EVD, 2009a). Die Bilateralen II beinhalten u.a. das Abkommen über landwirtschaftliche Verarbeitungsprodukte⁴, mit dem der Mechanismus zum Preisausgleich vereinfacht und damit das Protokoll Nr. 2 des FHA von 1972 revidiert wurde. Demnach verzichtet die EU bei verarbeiteten landwirtschaftlichen Erzeugnissen, die unter das Protokoll Nr. 2 fallen, vollständig auf Zölle für Importe aus der Schweiz bzw. auf Erstattungen für Exporte in die Schweiz. Die Schweiz wiederum senkt ihre Zölle und Exportsubventionen auf die Höhe der Preisdifferenz der Rohstoffe zwischen beiden Partnern. Zudem senkt die Schweiz für Zucker und verarbeitete Produkte, die ausser Zucker keine Agrarrohstoffe enthalten, die Zölle und Ausfuhrerstattungen auf Null. Das Abkommen umfasst auch eine erhebliche Ausweitung

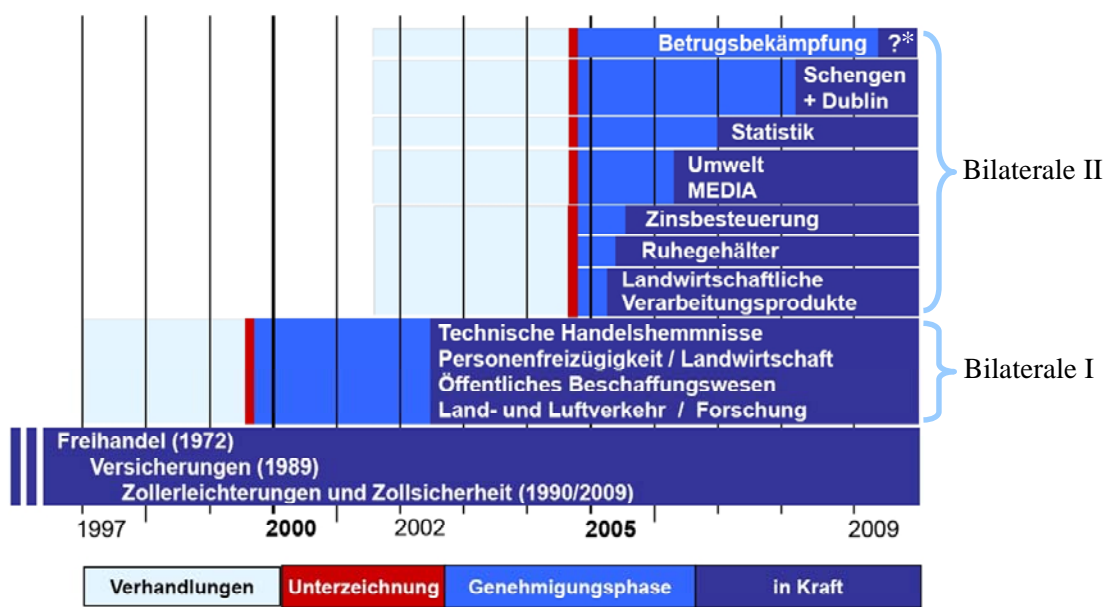
³ Unterzeichnung 21. Juni 1999, in Kraft seit 1. Juni 2002

⁴ Unterzeichnung 26. Oktober 2004, in Kraft seit 30. März 2005 (vorzeitige Anwendung 1. Februar 2005)

des Deckungsbereiches auf weitere Produkte aufgrund der Entwicklungen in der Nahrungsmittelindustrie und damit verbundenen neuartigen Produkten.

Eine Übersicht über die bis heute verhandelten bzw. abgeschlossenen bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU ist in Abbildung 2 zusammengestellt.

Abbildung 2: Übersicht bilaterale Abkommen der Schweiz mit der EG/EU



* Provisorische Anwendung durch die Schweiz seit dem 8. April 2009

Quelle: in Anlehnung an EDA/EVD, 2009b+c

(Stand August 2009)

2.2 Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich Schweiz-EU

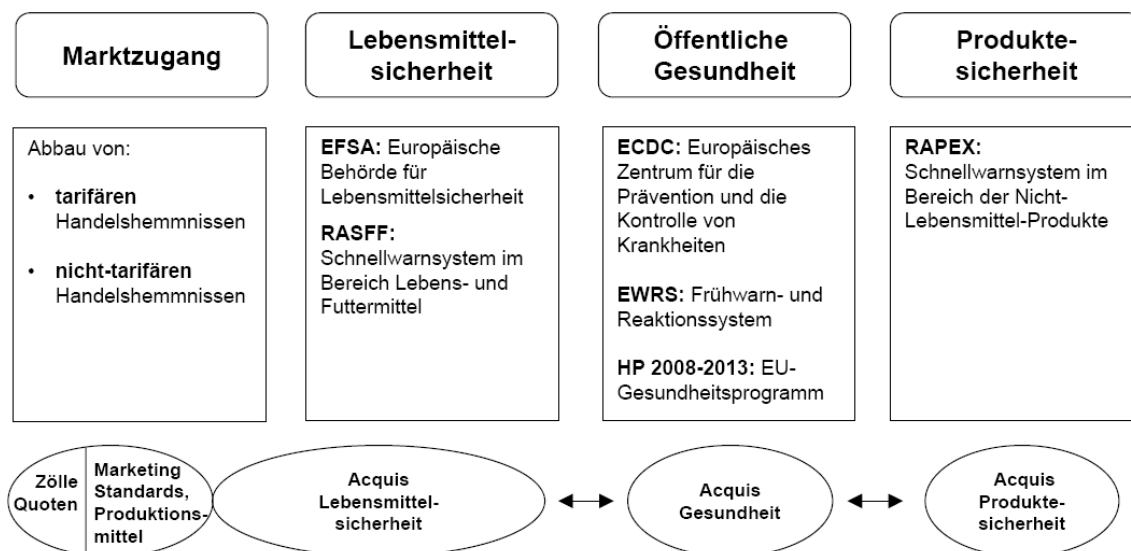
Neben der Umsetzung und Weiterführung bestehender bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU, besteht in verschiedenen weiteren Themenfeldern ein gegenseitiges Interesse an einer vertieften Zusammenarbeit, u.a. im Gesundheitswesen sowie im Agrar- und Lebensmittelbereich. Im Juni 2006 hat der Bundesrat daher das EDA⁵ und das EVD⁶ beauftragt, die Eckwerte und die wirtschaftlichen Auswirkungen eines möglichen Freihandelsabkommens Schweiz-EU im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) explorativ abzuklären und zu analysieren (EDI, EDA, EVD, 2008). Im Laufe der Explorationen zeigte sich eine enge inhaltliche Verknüpfung der Bereiche Agrar- und Lebensmittel sowie Gesundheit durch den Bereich Lebensmittelsicherheit. Nach Abschluss der explorativen Abklärungen und Analysen hat der Bundesrat

⁵ Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten

⁶ Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement

am 14. März 2008 ein gemeinsames Mandat verabschiedet, mit der EU Verhandlungen über eine umfassende, gegenseitige Marktöffnung im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) sowie eine verbesserte Zusammenarbeit im Bereich der öffentlichen Gesundheit (GesA) aufzunehmen (BLW, 2009a). Das gemeinsame Verhandlungsmandat umfasst vier Themenbereiche, die in Abbildung 3 aufgezeigt sind.

Abbildung 3: Vier Pfeiler des Verhandlungsmandates



Quelle: BLW, 2009b

Entsprechend der bisherigen Abkommen (vgl. Kapitel 2.1) im Agrar- und Lebensmittelsektor besteht gegenwärtig erst eine teilweise Liberalisierung im Handel mit der EU. Mit dem derzeit verhandelten Freihandelsabkommen Schweiz-EU im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) wird dagegen eine umfassende Liberalisierung des Handels mit Agrargütern und Lebensmitteln angestrebt. Ein mögliches FHAL beinhaltet aber weder die Übernahme der Gemeinsamen Agrarpolitik der EU (GAP) noch einen Beitritt zur EU-Zollunion. Mit dem FHAL sollen dagegen sämtliche Stufen der ernährungswirtschaftlichen Wertschöpfungskette abgedeckt werden: neben der Landwirtschaft selber auch die vorgelagerte Stufe (Produktionsmittel, Investitionsgüter) sowie die nachgelagerte Stufe (Verarbeitungsstufe I und II, Handel). Ziel ist es, die Wettbewerbsverhältnisse an jene des EU-Binnenmarktes anzugleichen. Hierfür sollen nicht nur alle bestehenden tarifären Handelshemmnisse (Zölle, Kontingente, Exportsubventionen, etc.) beseitigt, sondern auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse (Vorschriften, Kennzeichnung, Beschaffenheit, Zulassung, etc.) möglichst abgebaut werden. Je nach Sensibilität der Produkte soll der Abbau der Zölle mit angemessenen Übergangsfristen erfolgen. Der Übergang und die nötigen Umstellungen

sollen mit Übergangsfristen (Verhandlungsgegenstand) und Begleitmassnahmen (vgl. BLW, 2009c) flankiert werden (EDI, EDA, EVD, 2008).

Die folgende Abbildung 4 zeigt den vorläufigen Zeitplan für ein Freihandelsabkommen Schweiz-EU im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL).

Abbildung 4: Vorläufiger Zeitplan FHAL Schweiz-EU

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
FHAL/ GesA	Vorarbeiten Verwaltung	Verhandlungen	Bot- schaft	Parl. Beratung	evtl. Referendum	Inkrafttreten	
Begleit- mass- nahmen		AG; Bericht zH. EVD	Bot- schaft	Parl. Beratung		Inkrafttreten	
Europa- politik	Konsolidierung bestehender Verträge – Ausarbeitung neuer Abkommen						

Quelle: BLW, 2009b

(Stand Oktober 2008)

3 Umsetzungsvarianten und Systemgrenzen

In diesem Kapitel werden die verschiedenen Umsetzungsvarianten dargestellt und erläutert. Zudem werden die zugrundeliegenden Annahmen präsentiert und es wird auf die Systemgrenzen eingegangen.

3.1 Umsetzungsvarianten für ein Freihandelsabkommen

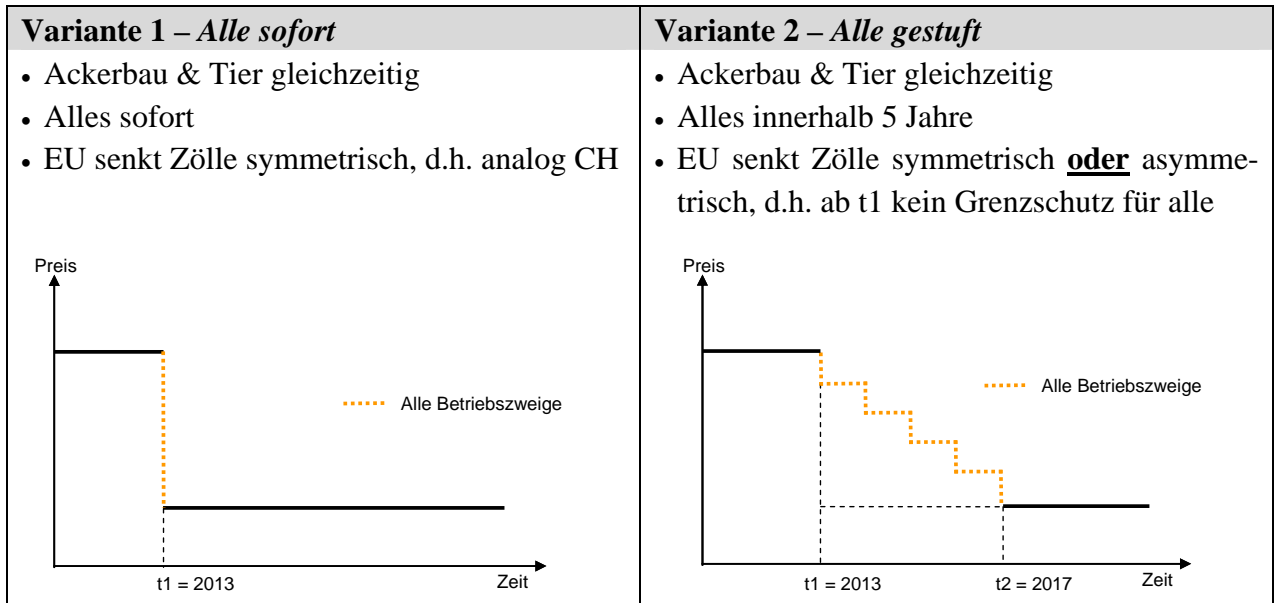
In Vorbereitung und als Grundlage für die Interviews mit Branchenvertretern wurden in Absprache mit dem Auftraggeber mögliche Umsetzungsvarianten diskutiert und festgelegt. Die Entscheidung orientierte sich dabei u.a. an folgenden Überlegungen:

- Reihenfolge der betriebszweigspezifischen Übergangsfristen (Milchproduktion, Fleischproduktion, Ackerbau)
 - Zuerst Betriebszweige, die für andere Vorleistungen produzieren (rasche Kostensenkung)
 - Zuerst Betriebszweige mit den grössten Exportchancen (rasche Chancenerschliessung)
- Lineare, degressive oder progressive Anpassung
- Übergangsfristen
- Begleitmassnahmen (vgl. BLW, 2009c)

Als Ergebnis wurden sechs unterschiedliche Umsetzungsvarianten festgelegt, welche die Basis für die Interviews mit Branchenvertretern bildeten und welche in den folgenden Abbildungen zusammengestellt sind. Allen Varianten gemeinsam ist, dass in Anlehnung an den Zeitplan des BLW (BLW, 2009b) ein Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und der EU frühestens im Jahr 2013 (entspricht t1 in den Abbildungen 5-7) in Kraft treten könnte. In Abbildung 5 sind die Umsetzungsvarianten 1 (*Alle sofort*) und 2 (*Alle gestuft*) gegenübergestellt, in denen alle Betriebszweige gleich betroffen wären. Während in der Variante *Alle sofort* ein FHAL sofort zum Stichtag im Zeitpunkt t1 eingeführt würde, gäbe es für einen FHAL in der Variante *Alle gestuft* eine lineare Übergangsfrist von 5 Jahren. In der Variante *Alle gestuft* wird zudem zwischen der Möglichkeit einer symmetrischen und einer asymmetrischen Zollsenkung unterschieden. Mit der symmetrischen Zollsenkung würden die Zölle sowohl in der Schweiz als auch in der EU gestuft reduziert. Dagegen würde bei der asymmetrischen Zollsenkung die 5-jährige Übergangsfrist nur einseitig von der Schweiz angewendet, während die EU ihrerseits den Grenzschutz sofort im Zeitpunkt t1 abbaut. Die Zollsenkung erfolgt dabei durch die Senkung des Ausserkontingentszollansatzes und nicht mittels einer Senkung des Kontingentszollansatzes oder der Erhöhung von Kontingenten. Ein Abbau des Ausserkontingentszollansatzes in einer Übergangsfrist könnte dabei entweder mit gleich grossen Schritten (z.B. 5 x 20%) erfolgen oder – damit überhaupt ein

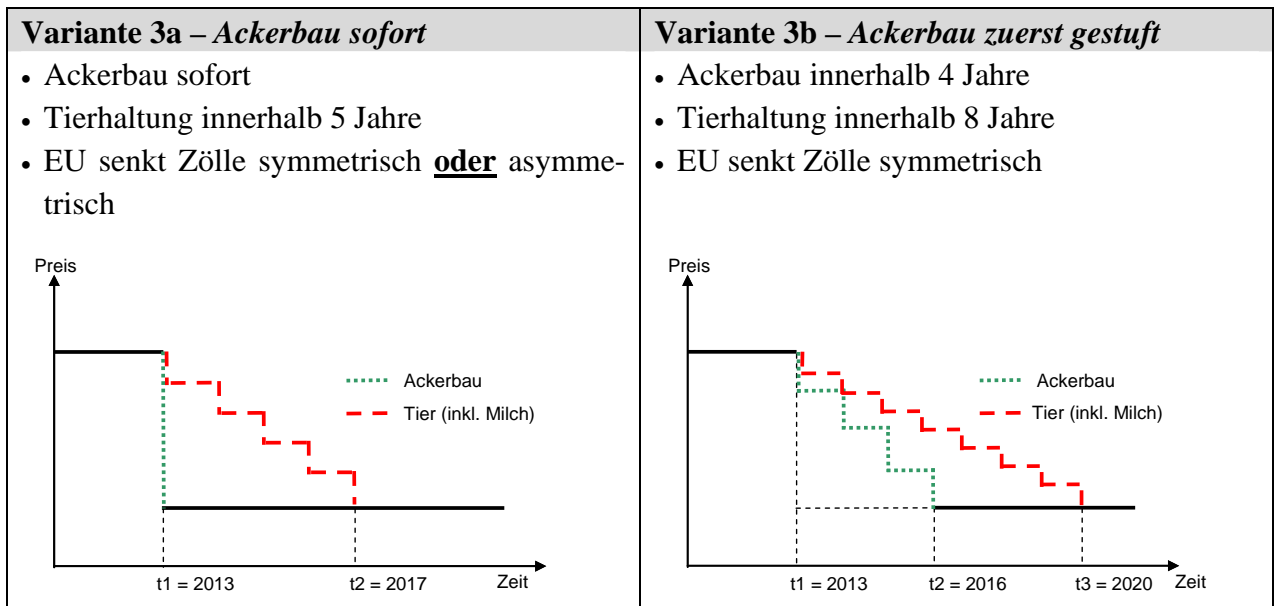
Handel stattfindet – auch mit einem ersten grösseren Schritt gefolgt von vier weiteren gleich grossen Schritten bis zum Ende der Übergangsfrist.

Abbildung 5: Umsetzungsvarianten 1 (*Alle sofort*) & 2 (*Alle gestuft*)



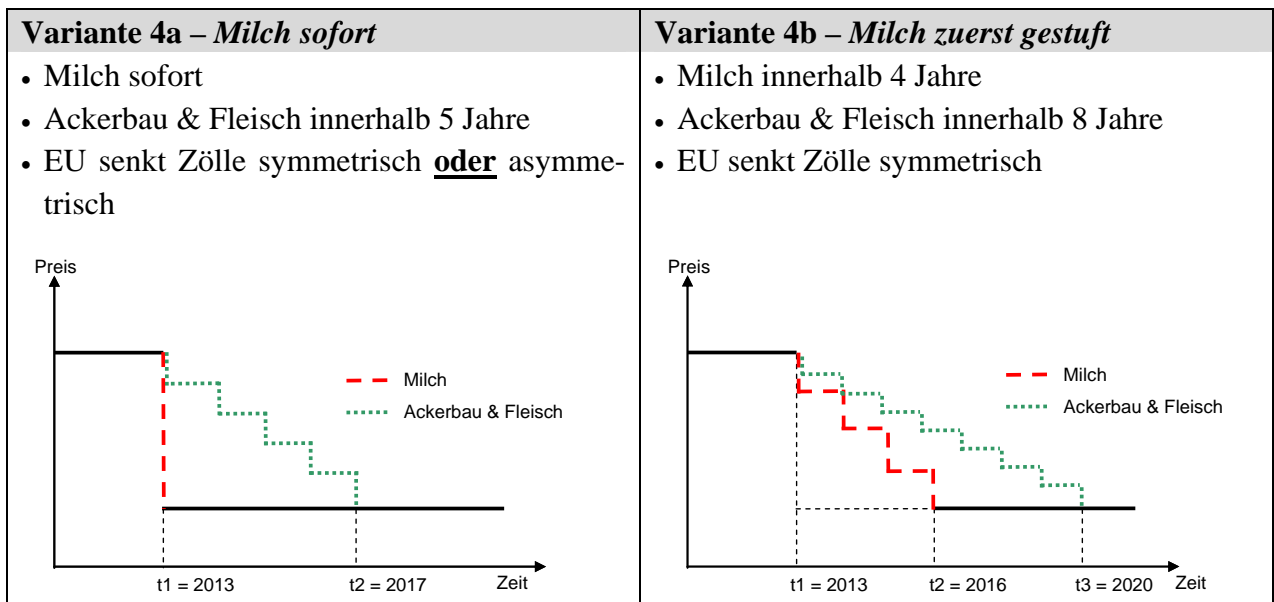
Die Abbildung 6 zeigt die Umsetzungsvarianten 3a (*Ackerbau sofort*) und 3b (*Ackerbau zuerst gestuft*) auf. In diesen beiden Varianten wäre der Ackerbau einem FHAL früher ausgesetzt als die Tierhaltung. Dabei wäre in der Variante *Ackerbau sofort* der Ackerbau sofort per Stichtag im Zeitpunkt t1 komplett betroffen, während die Tierhaltung erst nach einer 5-jährigen Übergangsfrist im Zeitpunkt t2 komplett betroffen wäre. In der Variante *Ackerbau zuerst gestuft* dagegen gäbe es eine Übergangsfrist von vier Jahren für den Ackerbau (t2) sowie eine 8-jährige Übergangsfrist für die Tierhaltung (t3). Der Zollschutz von Seiten der EU kann in beiden Varianten 3a und 3b symmetrisch abgebaut werden. Zusätzlich wäre aber wiederum denkbar, dass die EU in der Variante *Ackerbau sofort* ihren Zollschutz sofort am Stichtag (t1) abbaut (asymmetrische Zollsenkung).

Abbildung 6: Umsetzungsvarianten 3a (*Ackerbau sofort*) & 3b (*Ackerbau zuerst gestuft*)



In Abbildung 7 sind die Umsetzungsvarianten 4a (*Milch sofort*) sowie 4b (*Milch zuerst gestuft*) aufgezeigt, in denen die Milchproduktion vor dem Ackerbau und vor der Fleischproduktion einem FHAL ausgesetzt wäre.

Abbildung 7: Umsetzungsvarianten 4a (*Milch sofort*) & 4b (*Milch zuerst gestuft*)



Analog zu den beiden vorherigen Varianten (3a und 3b) wären in der Variante *Milch sofort* die Milchproduktion sofort per Stichtag im Zeitpunkt t1 und der Ackerbau sowie die Fleischproduktion erst nach einer Übergangsfrist von fünf Jahren im Zeitpunkt t2 komplett betroffen. In der Variante *Milch zuerst gestuft* dagegen gäbe es eine Übergangsfrist von vier Jahren für die Milchproduktion (t2) sowie eine 8-jährige Übergangsfrist für den Ackerbau sowie die Fleischprodukti-

on (t3). Der Zollschutz von Seiten der EU kann in beiden Varianten wiederum symmetrisch abgebaut werden. Zusätzlich kann die EU in der Variante *Milch sofort* ihren Zollschutz auch sofort am Stichtag (t1) asymmetrisch abbauen.

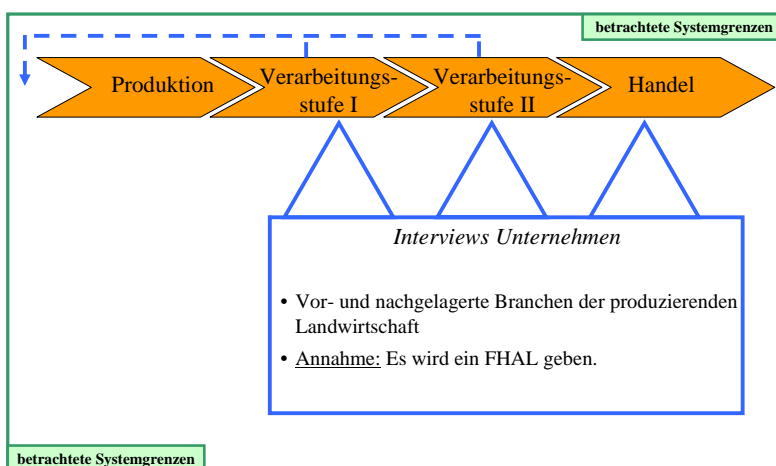
3.2 Systemgrenzen dieser Studie

Die Grundannahme innerhalb dieser Studie besteht darin, dass es ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) zwischen der Schweiz und der EU geben wird. Es geht hier also nicht um die Frage, welche Vor- bzw. Nachteile ein FHAL mit sich bringt, sondern welche Vor- bzw. Nachteile bestimmte Umsetzungsvarianten für ein FHAL mit sich bringen.

Den Kern dieser Analyse bilden Interviews mit Vertretern von Unternehmen, die dem landwirtschaftlichen Sektor vor- bzw. nachgelagert sind, wobei eine klare Zuordnung nicht bei allen Unternehmen möglich ist (vgl. Abbildung 8). Die Interviews beziehen sich dabei auf die Schweiz. Basierend auf einer schematischen Darstellung der Wertschöpfungskette im Agrar- und Lebensmittelbereich (oberer Bereich in Abbildung 8) werden die Verarbeitungsstufen I und II sowie der Handel mittels qualitativer Interviews mit Vertretern ausgewählter Unternehmen untersucht.

Ausserhalb der betrachteten Systemgrenzen liegen die impliziten Wirkungen aus anderen Politik- und Wirtschaftsbereichen. Ebenso bleiben der Bereich Konsum bzw. die Konsumenten im Rahmen dieser Studie unberücksichtigt.

Abbildung 8: Betrachtete Systemgrenzen



4 Methodisches Vorgehen

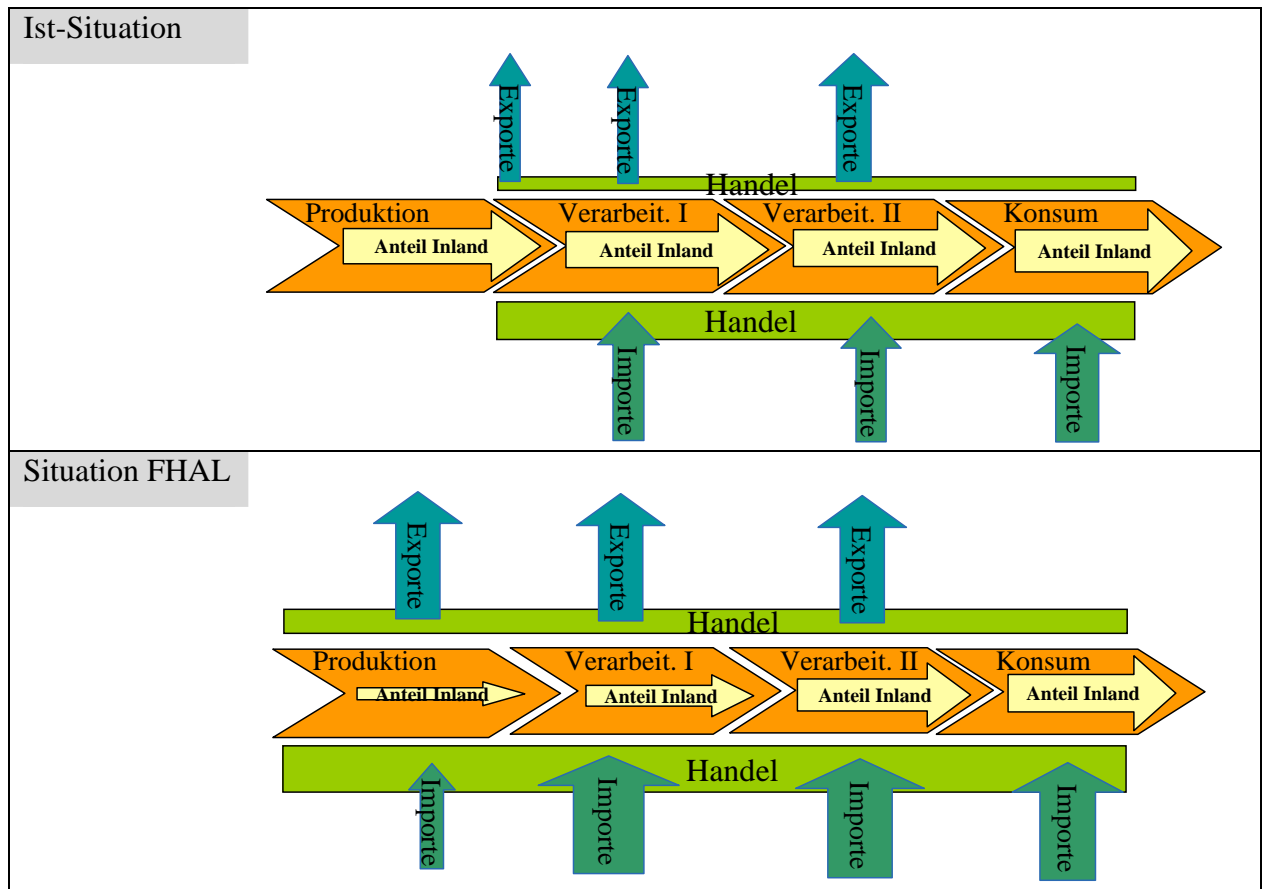
Das Ziel der Interviews mit Branchenvertretern ausgewählter Unternehmen (nicht-repräsentative Stichprobe) war die Analyse

- der wesentlichen Implikationen und Umfeldveränderungen eines allfälligen FHAL für die befragten Unternehmen (Rohstoff- & Absatzpreise, Export- & Importstruktur),
- von Reaktionen und Verhaltensweisen auf die unterschiedliche Umsetzungsvarianten innerhalb der Wertschöpfungskette,
- der Diskussion der Vor- und Nachteile der einzelnen Umsetzungsvarianten (zeitlichen Staffelung resp. zeitliche Verschiebung des FHAL) sowie
- von Aussagen zu Bereichen mit Handlungsbedarf.

Diese Ziele sind in Abbildung 9 nochmals schematisch dargestellt. Basierend auf dem Gedanken der Wertschöpfungskette wird eine Ist-Situation bei den befragten Unternehmen erhoben. Dazu gehören beispielsweise die gegenwärtigen Strukturen im Import und Export von Rohstoffen bzw. Halb- und Fertigfabrikaten oder die Marktanteile bei einzelnen Produktgruppen (oberer Teil in Abbildung 9). Anschliessend wird mit den Interviewpartnern diskutiert, wie sich diese Ist-Situation unter den jeweiligen Umsetzungsvarianten verändern würde. Das entspricht der Darstellung im unteren Teil der Abbildung 9.

Die Interviews wurden in Form einer qualitativen Datenerhebung durchgeführt. Merkmale qualitativer Interviews sind nach Bähring et al. (2008) u.a.:

- die Verwendung der Daten zu Forschungszwecken,
- eine aktive Rekrutierung der Zielpersonen,
- eine Auswertung nach inhaltsanalytischen Aspekten,
- eine weitgehende Offenheit sowie
- ein sorgfältig ausgearbeiteter, aber flexibel gehaltener Interviewleitfaden.

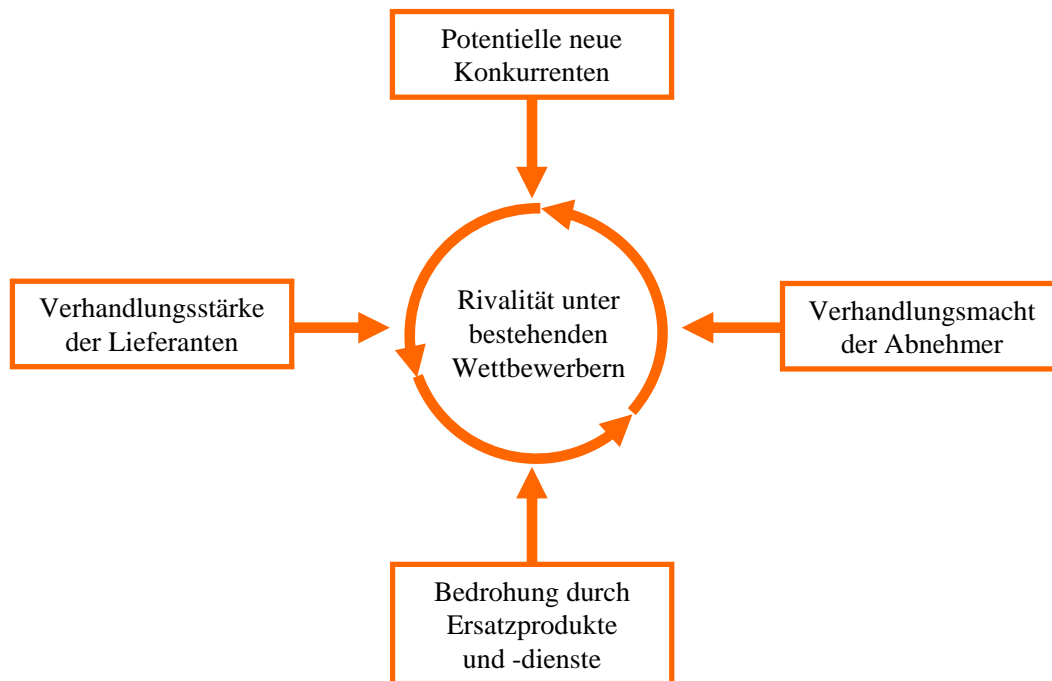
Abbildung 9: Schematische Gegenüberstellung möglicher Auswirkungen eines FHAL

Experten werden hierbei als Personen verstanden, die über ein hohes Fachwissen über ihr gesamtes Unternehmen bzw. Teilbereiche verfügen, d.h. Gegenstand der Analyse ist das spezifische Fachwissen der befragten Personen. Das Interview wird vertraulich gehalten und die Auswertung erfolgt anonymisiert.

Im Rahmen dieser Studie wurde ein Interviewleitfaden ausgearbeitet. Dieser orientiert sich an den fünf Wettbewerbskräften, die nach Porter (1992) den Wettbewerb innerhalb einer Branche beeinflussen (Abbildung 10). Dieses Vorgehen ermöglicht das Verständnis einer Branche zu verbessern und somit die komplexen Wechselwirkungen innerhalb einer Branche in strukturierter Form zu analysieren.

Vor der Verwendung wurde der Interviewleitfaden einem Pretest unterzogen und aufgrund der daraus gewonnenen Erkenntnisse entsprechend angepasst. Die potentiellen Interviewpartner der ausgewählten Unternehmen wurden in einem ersten Schritt mit einem Begleitbrief postalisch über das Ziel und die Interviewabsicht im Rahmen dieser Studie informiert. In einem zweiten Schritt wurden die potentiellen Interviewpartner von den Autoren dieser Studie telefonisch kontaktiert bezüglich ihrer Bereitschaft zur Teilnahme sowie eines möglichen Interviewtermins.

Abbildung 10: Triebkräfte des Branchenwettbewerbs



Quelle: Porter (1992)

Ungefähr eine Woche vor einem eigentlichen Interview erhielten die Interviewpartner Informationen über die zu untersuchenden Umsetzungsvarianten sowie den folgenden sechs Themen, die im Interview ausführlicher diskutiert werden sollten:

Teil A: Allgemeine Fragen

- Einordnung des Unternehmens innerhalb der Wertschöpfungskette und der Branche
- Bestimmung der Referenzvariante (Umsetzungsvariante aus Sicht Interviewpartner)
- Umsatz / Stufe / wichtigste Produkte

Teil B: Beschaffung

- Qualitative Abschätzung des Einflusses der einzelnen Umsetzungsvarianten auf Preise / Verfügbarkeit von Rohstoffen
- Kosten, Herkunft, Beschaffungskanäle, Einsparungspotential, Preisdifferenzen CH / EU

Teil C: Produktion und Absatz

- Qualitative Abschätzung des Einflusses der einzelnen Umsetzungsvarianten auf Absatzpreise, -mengen und -märkte
- Produktionsmengen, Absatzkanäle, Substitution innerhalb der Wertschöpfungskette, Produktportfolio

Teil D: Markt und Konkurrenz

- Qualitative Abschätzung des Einflusses der einzelnen Umsetzungsvarianten auf die Konkurrenz- und Wettbewerbssituation (Marktkonzentration, Import- und Preisdruck)

Teil E: Allgemeine Vor- und Nachteile pro Umsetzungsvariante

- Fragen zur Synthese der einzelnen Umsetzungsvarianten auf Stufe der Unternehmen sowie der Branche (Selbst- und Fremdeinschätzung)

Teil F: Abschluss

Eine vollständige Version des verwendeten Interviewleitfadens ist im Anhang (S. 47) zu finden. Aus Gründen einer besseren Verständlichkeit und zur Vereinfachung der Interviews wurden nur vier der sechs der in Abschnitt 3.1 beschriebenen Umsetzungsvarianten (Varianten 1, 2, 3a und 4a) verwendet. Die beiden verbleibenden Varianten 3b und 4b, in denen es um die zeitliche Differenzierung geht, wurden dagegen an geeigneten Stellen als ausformulierte Frage verwendet (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Die sechs Umsetzungsvarianten und ihre Verwendung im Interviewleitfaden

Verwendung im Interview als	Variante 1	Variante 2	Variante 3a	Variante 3b	Variante 4a	Variante 4b
	detailliert erläutert im Abschnitt 3.1					
Grafik (Bezeichnung im Interview)	ja (Szen. A)	ja (Szen. B)	ja (Szen. C1)	nein	ja (Szen. C2)	nein
Frage (Nr.)				C9, D4, E3		C9, D4, E3

Die Interviews mit Branchenvertretern wurden im Zeitraum von Anfang Juli bis Mitte September 2009 durchgeführt und elektronisch sowie schriftlich aufgezeichnet unter Zusicherung der Anonymität der Angaben der einzelnen Interviewpartner. Insgesamt wurden für die Interviews in Absprache mit dem Auftraggeber 20 Unternehmen aus sieben Branchen ausgewählt und angefragt (vgl. Tabelle 2). In der Auswahl wurden Unternehmen der Verarbeitungsstufe I und II sowie des Handels berücksichtigt, die zum einen zu den grössten (Marktanteil, Umsatz) innerhalb ihrer Branche zählen, aber auch solche Unternehmen, die sich spezialisiert haben. Hieraus ergibt sich ein Bias, welcher allerdings bewusst eingegangen wurde, weil mit den Interviews keine Repräsentativität angestrebt wurde (vgl. Beginn dieses Kapitel).

Tabelle 2: Ausgewählte Branchen und Unternehmen für die Interviews

Branche	Unternehmen	Interviewpartner
Fleisch		
	Bell AG	Adolphe R. Fritschi (Vorsitzender der Geschäftsleitung)
	Micarna SA	Albert Baumann (Geschäftsleiter)
	Ernst Sutter AG	Hansueli Siber (Leiter Beschaffung/Export, Mitglied der Geschäftsleitung)
	Traitafina AG	Hermann Bader (Geschäftsführer)
Brot- und Futtergetreide		
	Ufa AG	Stephan Gut (Mitglied der Geschäftsleitung)
	Calcium agro	Dr. Joseph Roggo (CEO)
	SWISSMILL	Josef Achermann (Geschäftsführer) Matthias Stähelin (Leiter Beschaffung und Qualität)
Ölsaaten		
	Florin AG	Christian Florin (Vorsitzender der Geschäftsleitung)
	Oleificio SABO	Lorenzo Centonze (Direttore Commerciale) Antonio Cè (Risorse umane)
Kartoffeln		
	frigemo ag	Urs Feuz (Vorsitzender Geschäftsleitung)
	Zweifel Pomy-Chips AG	Mathias Adank (CEO, Delegierter des Verwaltungsrats) Pietro Realini (Direktor Produktion und Logistik)
Milch		
	Emmi AG	Dr. Markus Willimann (Leiter Industriegeschäft, Konzernleitung)
	Nestlé Suisse S.A.	Dr. Urs Bernegger (Leiter Europa- und Landwirtschaftsfragen)
	Crema SA	Michel Pellaux (Generalsekretär)
	HOCHDORF Holding AG	Damian Henzi (CEO)
	Züger Frischkäse AG	Christoph Züger (Leiter Produktion)
Handel		
	Coop	Pius Odermatt (Verantwortlicher Wirtschaftspolitik)
	Migros-Genossenschafts-Bund (MGB)	Jürg Maurer (Stv. Leiter Wirtschaftspolitik) Walter Huber (Leiter Departement Industrie)
Eier		
	Lüchinger+Schmid AG	Rudolf Schmid (Geschäftsleiter)
	Ei AG	Ernesto Hausmann (Geschäftsführer) Urs Tagmann (Leiter Beschaffung, Betrieb, QM)

In Anlehnung an Bähring et al. (2008) wurden die elektronischen und schriftlichen Aufzeichnungen der Interviews ausgewertet sowie die Daten und Angaben anonymisiert. Das Interviewmaterial wurde anschliessend analysiert, um nur die Informationen aus den Interviews zu filtern, die zur Beantwortung der Forschungsfragen beitragen. Alle relevanten Informationen wurden so in einem weiteren Schritt inhaltlichen Kategorien und Subkategorien zugeordnet. Das Ergebnis ist ein Set von Kategorien und Subkategorien, welches die wesentlichen Informationen geordnet nach Themen enthält und das mit spezifischen Textstellen verknüpft ist.

Den Autoren ist bewusst, dass sich aus den gegebenen Antworten der Experten ein weiterer Bias ergibt, da die Interviews mit Branchenvertretern während der laufenden politischen Debatte um ein allfälliges FHAL stattgefunden haben.

5 Resultate

In diesem Kapitel werden die Resultate dargestellt. Es handelt sich hier um Einschätzungen der Befragten und nicht um konsistente Prognosen. Die Aussagen in diesem Kapitel kommen ausschliesslich von den Antworten der Interviewpartner und reflektieren nicht die Einschätzung der Studienleitung. Die Interviews haben einen explorativen Charakter und erfassen ein breites Spektrum an Ausgangslagen und Beurteilungen. Daher sind die Aussagen nicht repräsentativ, ermöglichen aber einen guten Einblick in die Überlegungen der befragten Unternehmen zu möglichen Umsetzungsvarianten eines FHAL. Die Aussagen der einzelnen Gesprächspartner werden im Bericht anonymisiert wiedergegeben.

5.1 Einleitung

Die 20 befragten Unternehmen aus den sieben Branchen decken alle Bereiche der in dieser Studie betrachteten Wertschöpfungskette (Verarbeitungsstufe I & II und Handel) ab (Abbildung 11).

Abbildung 11: Die befragten Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette

	Verarbeitungsstufe 1	Verarbeitungsstufe 2	Handel
Fleisch	Bell AG		
	Micarna SA		
	Ernst Sutter AG		
Getreide		Traitafina AG	
	Ufa AG **		Calcium Agro
Ölsaaten	Swissmill		
	Florin AG		
	Oleificio Sabo **		
Kartoffeln	frigemo ag*		
Milch	Zweifel Pomy-Chips AG		
	Emmi AG		
	Nestlé Suisse S.A.		
	Cremo SA		
	Hochdorf Holding AG		
Handel	Züger Frischkäse AG		
			Coop*
Eier	Migros-Genossenschafts-Bund (MGB)*		
			Lüchinger+Schmid AG
			Ei AG

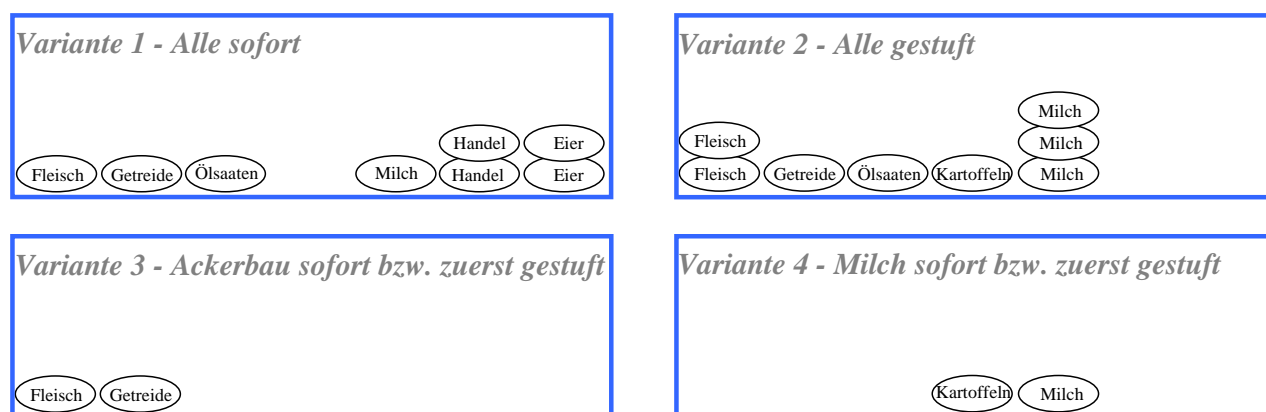
* Eine klare Zuordnung ist nicht bei allen analysierten Unternehmen möglich. So beziehen sich beispielsweise die Aussagen im Interview mit dem MGB sowohl auf die Industriebetriebe der Migros als auch auf den Detailhandel der Migros. Dahingegen beziehen sich die Aussagen im Interview mit Coop lediglich auf den Detailhandel.

** Kann sowohl dem vor- als auch dem nachgelagerten Bereich zugeordnet werden.

Sieben Unternehmen können der Verarbeitungsstufe I zugeordnet werden, ein Unternehmen der Verarbeitungsstufe II und sechs Unternehmen beiden Verarbeitungsstufen. Zwei Unternehmen agieren entlang der gesamten Wertschöpfungskette, während vier Unternehmen der Handelsstufe zuzuordnen sind.

Zu Beginn jedes Gesprächs wurden den Unternehmensvertretern neben dem Hintergrund der Studie auch die vier unterschiedlichen Umsetzungsvarianten⁷ grafisch erläutert. Anschliessend wurde für die Gesprächsstrukturierung die für das Interview relevante Referenzvariante festgelegt. Diese entsprach dabei der Variante, auf welchem die bisherigen Überlegungen des Unternehmens zum Thema FHAL am ehesten beruhen. In Abbildung 12 sind die Referenzvarianten der 20 interviewten Unternehmen zusammengefasst und zugeordnet entsprechend den in Kapitel 3.1 näher beschriebenen Varianten. Es zeigt sich, dass die Überlegungen der befragten Unternehmen mehrheitlich auf den Varianten 1 (*Alle sofort*) und 2 (*Alle gestuft*) beruhen. Nur jeweils ein Unternehmen aus der Fleisch-, Getreide-, Milch- und Kartoffelbranche geht davon aus, dass es sinnvoller wäre, ein FHAL in der Landwirtschaft nach Betriebszweigen gestaffelt einzuführen. Das bedeutet, entweder den Ackerbau einem FHAL sofort bzw. mit kürzerem Übergang auszusetzen (*Variante 3 Ackerbau sofort bzw. zuerst gestuft*). Oder aber den Sektor Milch einem FHAL sofort bzw. mit kürzerem Übergang auszusetzen (*Variante 4 Milch sofort bzw. zuerst gestuft*).

Abbildung 12: Umsetzungsvariante - Referenz



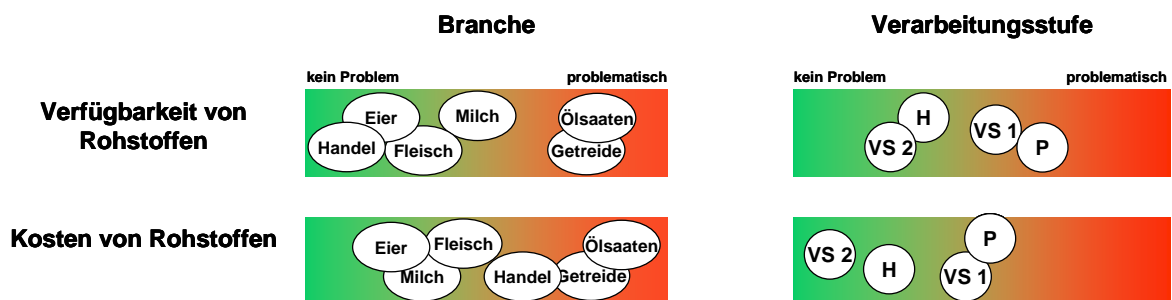
- 1 Kreis = 1 Nennung pro Branche
- Die Gesamtzahl der Nennungen kann grösser als 20 sein (Anzahl befragte Unternehmen), weil teilweise 2 Vertreter der Unternehmen anwesend waren.

⁷ vgl. hier die Ausführungen auf S. 16 in Kapitel 4 und Tabelle 1

5.2 Auswertungen zum Bereich Beschaffung

Die zentralen Fragen im Bereich der Beschaffung beschäftigen sich mit der Herkunft und den Beschaffungskanälen der Güter sowie den Preisen, die für die Rohstoffe bezahlt werden. Abbildung 13 zeigt eine Übersicht über die Antworten in den Bereichen Kosten und Verfügbarkeit von Rohstoffen einmal bezogen auf die Branche (links) und einmal bezogen auf die jeweilige Verarbeitungsstufe (rechts). Aus der Grafik ist ersichtlich, dass die Verfügbarkeit von Rohstoffen bei den Ölsaaten und dem Getreide im Falle eines FHAL als problematisch eingestuft wird, d.h. unter Umständen nicht mehr gegeben ist. Bei den Rohstoffkosten sehen ebenfalls die Unternehmen der Getreide- und Ölsaatenbranchen diese als eher kritisch (d.h. zu hoch) an. Werden die gleichen beiden Punkte (Rohstoffverfügbarkeit / -kosten) aus der Perspektive der Verarbeitungsstufen betrachtet, so ist aus der Grafik ersichtlich, dass die Verfügbarkeit als auch die Kosten um so eher als problematisch erachtet werden, je näher sich das Unternehmen bei der Urproduktion befindet.

Abbildung 13: Übersicht Beschaffung



Es hat sich gezeigt, dass die Wahl der Umsetzungsvariante in den Augen der befragten Unternehmen keinen entscheidenden Einfluss auf die Beschaffung hat, da sämtliche Unternehmen einen langfristigen Planungshorizont mit entsprechenden Verträgen besitzen und davon ausgehen, dass sich auch die Kundenpräferenzen nur langfristig leicht anpassen werden.

Verfügbarkeit von Rohstoffen

Es lässt sich sagen, dass die grosse Mehrheit der befragten Unternehmen der Meinung ist, dass die Verfügbarkeit von Rohstoffen auch unter einem FHAL gegeben ist. Es wird davon ausgegangen, dass die eigene Produktion in der Schweiz, die Nähe zu den europäischen Agrarmärkten sowie die hohe Kaufkraft der Schweiz die Verfügbarkeit gewährleisten. Eine Ausnahme bilden die Kartoffeln sowie die Ölsaaten. Die befragten Unternehmen aus diesen Branchen gehen davon aus, dass ohne staatliche Stützung der entsprechenden Anbauflächen, der Importanteil an Kartoff-

feln und Ölsaaten auf 100% ansteigen wird, da die Kulturen in der Schweiz nicht wettbewerbsfähig sind. Bezüglich der Verarbeitungsstufe lässt sich sagen, dass Unternehmen der Verarbeitungsstufe II sowie des Handels grundsätzlich keine Versorgungsengpässe befürchten, da sie nicht direkt von Schweizer Lieferanten abhängig sind, was bei Unternehmen der Verarbeitungsstufe I (Schlachthöfe, etc.) anders ist. Die Abhängigkeit von der schweizerischen Urproduktion ist hier sehr viel grösser und daher auch die Befürchtung, im Falle eines FHAL nicht mehr über genügend Rohstoffe verfügen zu können.

Beschaffungskanäle

Alle befragten Unternehmen beziehen momentan die grosse Mehrheit der agrarischen Rohstoffe aus der Schweiz. Lediglich Mehrmengen oder hier nicht verfügbare Güter werden importiert. Gerade die Unternehmen in Branchen mit einem grossen Preisgefälle zwischen der Schweiz und der EU (Fleisch, Getreide, Spezialkulturen) gehen allerdings davon aus, dass sich dies deutlich ändern wird. Sie erwarten eine Verschiebung dahingehend, dass in verarbeiteten Produkten und im unteren Preissegment zu einem grossen Teil mit Importprodukten gearbeitet wird. Die Produkte mit Schweizer Herkunft werden vermehrt im mittleren und oberen Preissegment sowie in noch wenig verarbeiteten Produkten direkt im Handel verwendet. Dies bedeutet, dass zu erwarten ist, dass die Produktpalette bei allen agrarischen Rohstoffen breiter und das Preisgefälle innerhalb der Sortimente höher werden wird. Mehrere Unternehmen betonen die veränderte Bedeutung von „Regionalität“ in der Zukunft. So ist beispielsweise zu erwarten, dass sich die Herkunftsregionen von Produkten nicht mehr nur an Landesgrenzen orientieren, sondern dass vermehrt auch logistische Überlegungen (z.B. Transportmöglichkeiten, Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten, etc.) eine Rolle spielen.

Vier Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen erwähnen die Befürchtung, dass ein Abbau der tarifären Handelshemmnisse ohne die Ausräumung sämtlicher nicht-tarifärer Handelshemmnisse erfolgen wird. Gerade im Bereich von Premium- oder Eiprodukten sind die Auswirkungen der nicht-tarifären Handelshemmnisse (beispielsweise Stempelvorschrift bei der Ein- und Ausfuhr von Eiern) stärker als die der tarifären Hemmnisse.

Rohstoffkosten

Alle befragten Unternehmen gehen davon aus, dass sich die Rohstoffkosten senken werden. Gleichzeitig sind auch alle befragten Unternehmen mit Ausnahme von zwei Unternehmen der Verarbeitungsstufe II der Meinung, dass neben den Rohstoffkosten auch strukturelle Unterschiede zum Preisgefälle zwischen der Schweiz und der EU beitragen, z.B. Lohnunterschiede, Bauvorschriften, Konsumentenpräferenzen oder Gesetze. Vier Unternehmen (alle in der Verarbei-

tung von Commodities) geben an, im Falle eines FHAL die Kostendifferenz zwischen dem Schweizer Preis und dem Weltmarktpreis einsparen zu können. Dahingegen betonen gerade Unternehmen aus der Milch- sowie der Fleischbranche die strukturellen Unterschiede, die beispielsweise in der Tierhaltung vorhanden sind und eine Senkung der Rohstoffkosten über das Niveau der Preisunterschiede beim Futter hinaus erschweren.

Unterschiede zwischen den Umsetzungsvarianten

Sieben Unternehmen, davon sämtliche befragten Handelsunternehmen, sind der Meinung, dass die einzelnen Varianten keinen Einfluss auf die Beschaffung haben. Entscheidend wird viel mehr das langfristige Gleichgewicht sein, welches sich aufgrund von Kundenpräferenzen, Lieferantenbeziehungen, Konkurrenzsituation usw. nach Ablauf der möglichen Übergangsfristen ergeben wird. Die genannten Unterschiede zwischen den Umsetzungsvarianten bezüglich der Beschaffung sind die Folgenden (jeweils einzelne Aussagen):

Variante 1 – Alle sofort

- Die direkt nach der Öffnung für die Fleischproduktion verwendeten Tiere erzielen einen niedrigeren Erlös, obwohl sie noch mit „teurerem“ Futter gemästet wurden.
- Ohne Ausgleichszahlen zugunsten der Landwirtschaft sind bereits die Ernten der Vorjahre und die Tiere der vorhergehenden Schlachtperioden von der Erlösminderung betroffen.
- Aufgrund der plötzlichen Umstellung kommt es zu einer wirtschaftlichen Katastrophe, die für jene Branchen umso stärker ausfällt, deren Vorleistungen hoch sind, beispielsweise bei der tierischen Produktion mit einem hohen Futtermittelanteil.
- Aufgrund der raschen Herstellung der Wettbewerbsfähigkeit bei der Urproduktion ist Variante 1 gut geeignet zur Absicherung des Schweizer Marktes gegenüber ausländischer Konkurrenz.

Variante 2 – Alle gestuft

- Ausgestaltung der Übergangsfrist ist aufgrund der Zusammenhänge mit anderen agrarpolitischen Massnahmen (Direktzahlungssystem, Schoggigesetz, Veredelungsverkehr) äusserst anspruchsvoll und entsprechend fehleranfällig mit der Gefahr von Verzerrungen (zweimal genannt).
- Je mehr Abbauschritte es gibt, desto grösser sind die Unsicherheiten und die daraus resultierenden Fehlentscheidungen aller Akteure.
- Eine Übergangsfrist erlaubt auch denjenigen Akteuren, sich an ein FHAL anzupassen, die das bisher noch versäumt haben.

Varianten 3a (Ackerbau sofort) und 4a (Milch sofort)

- Eine unterschiedliche Behandlung der Betriebszweige kann einerseits zu Missstimmungen in der Landwirtschaft und andererseits zu unklaren Regeln (z.B. betreffend Mischprodukten) führen. Zudem ist ein solches Verfahren zu kompliziert (drei Nennungen).
- Eine unterschiedliche Übergangsfrist von vier Jahren reicht nicht aus, um die Produktion massgeblich zu beeinflussen.
- Wird die Koordination mit den übrigen agrarpolitischen Instrumenten nicht korrekt durchgeführt, fallen diese beiden Varianten auf Variante 1 zurück.
- Bei Variante 3a profitieren Abnehmer der Milch- und Fleischwirtschaft sofort von günstigeren Beschaffungspreisen, was sich positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirkt (zwei Nennungen). Zudem verfügen die Produzenten aufgrund der niedrigeren Futterpreise über einen kurzfristigen Wettbewerbsvorteil (zwei Nennungen).
- Bei Variante 4a leidet die Konkurrenzfähigkeit des Milchsektors und die Verfügbarkeit von Schweizer Milch ist fraglich (zwei Nennungen). Sollte allerdings genügend Milch zur Verfügung stehen, kann in diesem Variante die sogenannten „Heimatrente“ (Premium aufgrund geschützter Märkte) länger gewahrt werden.

5.3 Auswertungen zum Bereich Produktion und Absatz

Nach dem Bereich der Beschaffung mit dem Schwerpunkt auf den Rohstoffen, liegt der Fokus in diesem Abschnitt auf Antworten der Unternehmen zu Anpassungen der Produktpalette, Substitutionen innerhalb der Wertschöpfungskette, Neue Märkte und Exportpotential sowie Marketingmassnahmen/Swissness.

Anpassung der Produktpalette

Ein Grossteil der interviewten Unternehmen (Fleisch, Milch, Handel, Getreide, Ei) gab an, dass die Produktpalette regelmässig und unabhängig von einem FHAL aufgrund der Marktbedürfnisse angepasst wird. Diese Meinung erstreckt sich dabei über alle Stufen der Wertschöpfungskette. Ein Unternehmen aus der Milchbranche gab zusätzlich an, dass sich eine Anpassung der Produktpalette unter einem FHAL eher beschleunigen wird aufgrund des zunehmenden Druckes und der Volatilität. Diese Anpassung könnte hierbei primär bei den generischen Produkten erfolgen, wo z.B. die Anzahl der Verpackungsgrössen reduziert werden könnte und damit die Dienstleistungen. Ein Unternehmen aus der Kartoffelbranche weist daraufhin, dass es seit 10-15 Jahren keine wirklichen Innovationen mehr gegeben hat und wenn, dann werden diese innerhalb weni-

ger Monate kopiert („da holt man sich nie eine Nasenlänge“). Aus der Getreidebranche wurde zudem einmal angemerkt, dass es mit einem FHAL Verschiebungen in den Rezepturen geben wird, weil Getreide preislich attraktiv wird.

Substitution innerhalb der Wertschöpfungskette

Beim Thema Substitution innerhalb der Wertschöpfungskette sind die Meinungen zwischen den einzelnen Branchen differenzierter. Zwei Unternehmen der Fleischbranche sehen die Importmöglichkeit von Teilstücken (z.B. Filet statt Hälften) als Vorteil eines FHAL an. Mehrheitlich gaben die Unternehmen der Fleischbranche zudem an, Schlachttiere, aber auch Teilstücke, zu substituieren, wenn diese quantitativ, preislich oder qualitativ in der Schweiz nicht verfügbar sind. Je nach Kostenstruktur würde die Verarbeitung dann entweder in der Schweiz oder aber im Ausland stattfinden. Zudem wurde aus der Fleischbranche einmal angemerkt, dass ein FHAL zusätzliche Komplexität bei der Logistik und Frische mit sich bringt, der Qualitätsanspruch aber nicht verschwindet. Aus der Milchbranche kommt eine Meinung, dass der Anteil an Importprodukten in den Bereichen Gastronomie und Industrie zunehmen wird, weil die Konsumenten hier preissensibler sind und weniger auf die Herkunft achten. Nach Einschätzung eines weiteren Unternehmens aus dieser Branche wird die Verarbeitungsstufe II überall dort abwandern, wo die Verarbeitungsstufe I nicht konkurrenzfähig ist. Ein anderes Unternehmen der Milchbranche gab an, prinzipiell alle nicht konkurrenzfähigen inländischen Güter zu substituieren, d.h. neben den Rohstoffen auch Service, Verpackung und Bau. Dagegen gaben jeweils ein Unternehmen der Milch- und Getreidebranche an, dass eine Substitution von Rohstoffen nicht notwendig ist, wenn die Rohstoffe zu EU-Konditionen in der Schweiz verfügbar sind. Eine Meinung aus der Getreidebranche ist, dass es verstärkt einen Handel mit Mehl statt Getreide geben wird. Der Absatz würde sich 1 zu 1 entsprechend der Entwicklung der inländischen Tierproduktion entwickeln. Nicht aufgrund ungenügender Konkurrenzfähigkeit, sondern wegen mangelnder Kunden (Landwirte) wird von einem Getreideunternehmen ein Verlust von Marktanteil befürchtet. Innerhalb der Ölsaaten wurde einmal die Meinung vertreten, dass der Einkauf von Halbfabrikaten (Raffinate) und Endprodukten als Option betrachtet wird. Eine andere Meinung innerhalb der Ölsaaten dagegen ist, dass eine Substitution kein Thema ist, weil es von der Saat bis zum fertigen Öl ein Schritt ist, d.h. wenn der heimische Anbau zurückgeht, dann werden direkt Fertigprodukte importiert. Einigkeit besteht dagegen innerhalb der Ölsaaten bei der Möglichkeit, zusätzlich als Händler bzw. Vermarkter aufzutreten und das vorhandene Beziehungsnetz, die Logistik und die Marktkenntnis zu nutzen. Eine solche strategische Partnerschaft als Option wurde vor dem Hintergrund genannt, dass der Markt Schweiz für ausländische Unternehmen zu klein sein könnte.

Andersherum wird innerhalb der Ölsaaten auch die Möglichkeit der Belieferung der EU mit Spezialölen aus der Schweiz heraus gesehen, weil die vorhandenen Ölmühlen der EU dafür zu klein sind. Der Detailhandel sieht sich „*nicht unbedingt negativ*“ von einem FHAL betroffen, weil sich die Anzahl möglicher Lieferanten vergrössert und sich schlussendlich die Ware gut verkaufen lassen und eine Marge erzielbar ist. Die Konsumentenpräferenzen werden als gleichbleibend betrachtet.

Neue Märkte und Exportpotential

Drei Unternehmen (2x Fleisch, Milch) erwähnten, dass das Exportpotential von allen Akteuren in der Wertschöpfungskette und den entsprechenden staatlichen Stellen seriöser reflektiert werden sollte, „*weil nicht 500 Millionen Konsumenten in der EU auf Schweizer Produkte warten*“. Es gibt heute in der EU eine stark unterschiedliche Kaufkraft, die es neben den Essgewohnheiten zu berücksichtigen gilt. So wird von diesen Unternehmen denn auch angemerkt, dass es sinnvoller wäre, von 25 bis 50 Millionen kaufkräftigen Konsumenten zu sprechen, was immer noch ein grosses Potential für die Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft bedeutet. Aus der Fleischbranche äusserten zwei Unternehmen, dass heutige Exporte trotz Rohstoffhandicap notwendig sind, um Erfahrungen zu sammeln. Neben dem Aufbau von Exportmärkten wurde aus der Fleischbranche zusätzlich einmal angemerkt, vorhandene Märkte primär „*mit allen Waffen*“ zu verteidigen. Aus der Milch-, Fleisch und Getreidebranche wurde fünfmal erwähnt, dass Verluste am inländischen Markt („*Verlust Regalfläche*“) durch Exportsteigerungen kompensiert bzw. sogar überkompensiert werden können. Die Unternehmen sind zudem teilweise jetzt schon im Ausland aktiv, weil inländische Verluste nicht durch einen langsamen Exportaufbau kompensierbar sind. Dagegen wird nach Aussage eines Unternehmens aus der Kartoffelbranche der Export schwierig, weil der Einkauf für Nischenplayer in europäische Einkaufsorganisationen des Detailhandels zu teuer ist. Aus der Getreidebranche wurde einmal erwähnt, dass Exportmöglichkeiten wichtig sind, um vorhandene Kapazitäten auszulasten. Ein weiteres Unternehmen der Getreidebranche sowie zwei Firmen aus der Milchbranche erwarten dagegen keine grossen Veränderungen bei den Marktsituationen. Ihrer Einschätzung nach ist auf der einen Seite der Inlandmarkt bereits verteilt (tiefe Elastizitäten) bzw. zu klein. Auf der anderen Seite sind die Absatzmärkte in und um die Schweiz vergeben und gesättigt. Vier Unternehmen (Handel, 2x Getreide, Eier) planen oder können sich eine auch nur teilweise bzw. grenznahe Markterschliessung durch strategische Partnerschaften, Tochtergesellschaften, eigene Filialen/Produktionsstätten oder die Nutzung der Stärken von Einkaufsgenossenschaften vorstellen. Aus der Fleischbranche wurde einmal darauf hingewiesen, dass der Aufbau von Kunden-Lieferanten-Beziehungen unabhängig von

einem FHAL oder WTO-Abschluss im In- und Ausland stattfindet. Dieser Prozess dauert fünf bis zehn Jahre und wird auch nicht beschleunigt, wenn eine Verteuerungskomponente (Rohstoff) günstiger wird.

Marketingmassnahmen/Swissness

Drei Unternehmen der Fleischbranche setzen auf Marketing mit allen „*möglichen und unmöglichen*“ Methoden. Für ein gemeinsames Agrarmarketing wird angegeben, dass sich neben dem Bund auch jedes Unternehmen selber engagieren muss, unabhängig von einem FHAL oder den konkreten Varianten. In diesem Zusammenhang ist der Begriff Swissness nicht nur von den drei Unternehmen der Fleischbranche, sondern von vielen der befragten Unternehmen aus den verschiedenen Branchen genannt worden. So gibt es ein Handelsunternehmen, welches entlang der gesamten Wertschöpfungskette (Rohstoff, Verarbeitung, Handel, Konsument) auf Swissness setzt. Aus der Handels- und Milchbranche kommt jeweils die Anregung, den Konsumpatriotismus ein Stück weit zu fördern und den Begriff Swissness mit Leben zu füllen. Ein Unternehmen der Fleischbranche weist darauf hin, dass die Wertschöpfung in der Schweiz stattfinden wird, wenn Swissness funktioniert und die Kunden dafür zahlen. Andernfalls wird es zu Importen kommen. Die befragten Unternehmen über alle Branchen haben sich aber auch kritisch zur Swissness geäußert. Aus der Milchbranche gab es zwei Nennungen, dass die Tierschutzverordnungen nicht gelockert und der EU angepasst werden dürfen, weil diese die Swissness mit ausmachen. Weiterhin wird die Auslobung von Swissness für überbewertet gehalten, weil „*Träume von 10% Swissness-Zuschlag*“ niemand zahlen möchte (Getreide, Öl). Rohstoffe aus der Schweiz dürfen aufgrund von Swissness nur maximal 10-20% teurer sein als vergleichbare Rohstoffe aus der EU („*dann ist genug Heimatschutz*“) (je eine Nennung in Fleisch-, Milch- und Ölbranche). Bei den Ölsaaten sind aber auch 10% bereits zuviel, um ausreichende Wettbewerbsfähigkeit zu ermöglichen. Hier wurde einmal genannt, dass Swissness bei Öl nur eine marginale Rolle spielt und es hier ganz klar nur eine Frage vom Preisunterschied zwischen in- und ausländischen Rohstoffen ist („*+/-EU*“). Dieses Argument wurde auch je einmal aus der Kartoffel- und der Getreidebranche genannt („*kein Swissnessfaktor*“). Aus der Milchbranche wurde zweimal angegeben, dass Swissness immer weniger relevant ist, da zum einen im Handel eine Tendenz zu Eigenmarken erkennbar ist und zum anderen Swissness vom Handel und nicht von den Industriebetrieben monetarisiert wird. Ein Unternehmen der Milchbranche sieht kein Potential für Swissness, weil „*jeder wäre blöd, wenn er das bis jetzt nicht abgeschöpft hätte*“. Aus der Handelsbranche wurde angemerkt, dass Swissness, Qualitätsstrategie, Bio und Premium nicht alles sind, sondern dass auch die Auslastung und damit die entsprechenden Mengen entscheidend sind. In diesem Be-

reich werden für die Schweiz gute Chancen gesehen bei der Produktion bei qualitativ guten Produkten im Standardbereich. Weiter wurde vom Handel angemerkt, dass Nähe, Frische, Zuverlässigkeit und kurze Transportwege weitere Trümpfe sind für Produkte aus der Schweiz.

Unterschiede zwischen den Umsetzungsvarianten

Die Hälfte der befragten Interviewpartner machte weitergehende Aussagen zu den verschiedenen Varianten. Die genannten Unterschiede zwischen den Umsetzungsvarianten bezüglich Produktion und Absatz sind die Folgenden (jeweils einzelne Aussagen):

Variante 1 – Alle sofort

- Die Variante 1 ist besser als Variante 2, weil die Rohstoffe sofort konkurrenzfähig wären und ein Auftreten auf dem Exportmarkt möglich ist.
- In der Variante 1 gibt es keine Änderung, weil der (Eier-)Markt heute schon liberalisiert ist. Der Preisabstand wird kleiner und es wird kein Verlust von Marktanteilen erwartet.
- Die Varianten unterscheiden sich maximal in der Übergangsphase. (zwei Nennungen)
- Variante 1 wäre ein zu massiver Einbruch, der für die (Öl-)Branche nicht sozialverträglich ist. Man ist bereit für neue Herausforderungen wie ein FHAL, aber das braucht Zeit, sich auf ein FHAL vorzubereiten und neue Exportmärkte zu erschliessen.

Variante 2 – Alle gestuft

- Mit Variante 2 wäre der Exportaufbau nachhaltiger und eine Kompensation von Marktanteilen leichter möglich.
- Export von Spezialitäten nur in Variante 2 möglich, aber grosse Volumen werden wegbrechen. (zwei Nennungen)
- Varianten mit Übergängen wirken generell hemmend und sind mit dem Verlust von Marktanteilen verbunden. Zudem sind sie schwierig, weil es zu einer nicht Gleichbehandlung der Landwirtschaft kommt.
- In den Varianten mit Übergängen kommt der Preisvorteil nicht sofort, von den Strukturen her sind die Produktionskosten hoch und werden es auch bleiben. Je länger diese Übergangsfristen, desto schlimmer wird das Ganze.

Variante 3a – Ackerbau sofort

- Die Varianten 3 und 4 sind absolut absurd: „*Landwirtschaftliche Mischbetriebe mit Milch und Ackerbau und ein Zweig wird sofort einem FHAL ausgesetzt, der andere geschützt, wie soll das gehen?*“
- In Variante 3 verbessert sich die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Milchproduktion.

- Die Variante 3 bietet komparative Vorteile für Schweizer Eier, was gut für die Swissness ist.
- Nach Betriebszweigen gestaffelte Umsetzungsvarianten fördern aufgrund unterschiedlicher Zollbelastungen die Konkurrenz zwischen pflanzlichen und tierischen Fetten zulaufen tierischer Fette.

Variante 4a – Milch sofort

- In Variante 4 ist die Wettbewerbsfähigkeit und Verfügbarkeit der Milch fraglich.
- Nach Betriebszweigen gestaffelte Umsetzungsvarianten fördern aufgrund unterschiedlicher Zollbelastungen die Konkurrenz zwischen pflanzlichen und tierischen Fetten zulaufen tierischer Fette.

5.4 Auswertungen zum Bereich Markt und Konkurrenz

Im Bereich Markt und Konkurrenz sind die Fragen nach Veränderungen der Marktkonzentration sowie dem Konkurrenzdruck von zentraler Bedeutung. Die befragten Unternehmen gehen auch bei diesen Punkten davon aus, dass die Wahl der Umsetzungsvariante nur einen geringen Unterschied beim langfristigen Gleichgewicht zur Folge hat. Gleichzeitig ist die grosse Mehrheit der Unternehmen der Meinung, dass die Übergangsphase gerade im Bezug auf Marktaktivitäten und Markterschliessungen seitens europäischer Firmen in der Schweiz sehr turbulent werden wird.

Im Allgemeinen wird die Wettbewerbsfähigkeit von Schweizer Unternehmen unterschiedlich betrachtet. Im Fleisch- und Milchbereich wird sie besser eingeschätzt als im Getreide- und Ölsaatenbereich. Da sowohl Getreide als auch Ölsaaten als Commodity-Güter betrachtet werden, sind hier Skaleneffekte entscheidend, welche von den Schweizer Unternehmen aufgrund des bisher kleinen Marktes nicht generiert werden konnten. Die daraus entstehenden Kostennachteile, respektive die höheren Endpreise der Produkte, können nicht durch Einsparungen und Preispremiums aufgrund der Schweizer Herkunft wettgemacht werden. Bei frischen Produkten hat auch der sogenannte Distanzschutz einen entscheidenden Einfluss auf die Marktsituation und regelt in einem gewissen Masse auch die Konkurrenz.

Unabhängig von einem allfälligen FHAL ist in vielen Branchen ein Strukturwandel im Gang, der durch die Liberalisierungsschritte verstärkt und beschleunigt wird. Vier Unternehmen sind der Meinung, dass dieser beschleunigte Ablauf zu bevorzugen ist, da so die notwendige Marktbereinigung rasch vonstatten geht. Drei Unternehmen befürchten allerdings, dass so auch Firmen zur Aufgabe gezwungen sind, die in einem gemässigeren Reformprozess weiterhin im Markt verblieben wären.

Konkurrenz

Ein Unternehmen aus der Kartoffelbranche geht davon aus, dass der Konkurrenzdruck in der Schweiz aufgrund der zu erwartenden Marktkonzentration abnimmt, während der Druck in der EU steigt (Überproduktion, Kartoffeln sind Commodity). Sieben Unternehmen aus allen Branchen gehen davon aus, dass der Konkurrenzdruck im Falle eines FHAL zunehmen wird. Allerdings wird auch betont, dass in allen Branchen unabhängig von einem FHAL eine Konsolidierung und ein Strukturwandel zu erwarten sind. Vier Unternehmen sind der Meinung, dass der Konkurrenzdruck langfristig gleich bleiben wird, nachdem es allerdings in der Übergangsphase zu Turbulenzen in Form von Marktein- und Marktaustritten kommen kann.

Importdruck

Alle elf der befragten Unternehmen, die sich zum Importdruck geäußert haben, sind der Meinung, dass der Importdruck gleich bleiben (eine Nennung) oder zunehmen (zehn Nennungen) wird. Gründe für den ansteigenden Importdruck sind hauptsächlich die Verdrängung der Inlandproduktion sowie die Preisunterschiede bei den einzelnen Produkten. Daraus ergibt sich auch die Hypothese zweier Unternehmen, dass der Importdruck in Bereichen mit grossen Preisunterschieden und/oder sehr preissensitiven Bereiche (Industrie, Weiterverarbeitung, Fertigprodukte) mehr vom Importdruck betroffen sind als Bereiche mit weitgehend unverarbeiteten Produkten, die den Endkonsumenten angeboten werden. Das Unternehmen aus der Eierbranche, das von einem gleichbleibenden Importdruck ausgeht, sieht den Grund dafür in der in der Schweiz aufgebauten Logistik der hiesigen Unternehmen sowie den Konsumentenpräferenzen, die sich von der EU unterscheiden.

Exportmöglichkeiten

Nur wenige der Unternehmen äussern sich konkret zu Exportaussichten und -möglichkeiten. Allerdings herrscht Einigkeit, dass diejenigen Unternehmen benachteiligt sind, die noch keine Erfahrungen im Ausland gesammelt haben und/oder über eine im europäischen Vergleiche eingeschränkte Wettbewerbsfähigkeit haben (z.B. Skaleneffekte bei Ölsaaten in der Schweiz aufgrund des kleinen Marktes nicht möglich). Bei drei Unternehmen stehen Exporte ins nahe gelegene Ausland zur Diskussion, da hier die Logistik aus der Schweiz abgewickelt werden kann und sich der Transport finanziell noch lohnt („Distanzschutz“). Zwei Unternehmen betonen die Möglichkeiten, die die steigende Kaufkraft in Osteuropa und Asien eröffnen. Allerdings sind hier die administrativen Hürden derzeit noch zu hoch, als dass erste Schritte unternommen werden könnten. Die Hälfte der Unternehmen geht davon aus, dass sie im Inland Marktanteile ver-

lieren werden. Davon wiederum sind nur zwei der Meinung, dass der Verlust durch den Exportanstieg kompensiert werden kann.

Unterschiede zwischen den Umsetzungsvarianten

Auch hier sehen die Unternehmen wenige grundlegende Unterschiede zwischen den Umsetzungsvarianten. Allerdings gehen alle befragten Unternehmen davon aus, dass der Druck auf die Unternehmen (Margen- und Importdruck) bei Variante 1 schlagartig ansteigen wird, während bei einer Übergangsfrist ein „sanfterer“ Anstieg zu erwarten ist. Entsprechend ist davon auszugehen, dass es bei Variante 1 zu einer Häufung von Marktaustritten kommen wird.

5.5 Auswertungen zu den Umsetzungsvarianten

In diesem Abschnitt sollen die je nach Variante unterschiedlichen Punkte detailliert diskutiert werden. Dabei ist zu beachten, dass viele der befragten Unternehmen der Meinung sind, dass die Unterschiede zwischen den einzelnen Varianten äusserst gering sind. Ein Grund für diese Einschätzung ist die Tatsache, dass sich die befragten Unternehmen am langfristigen Gleichgewicht orientieren, das sich nach Einführung des FHAL wieder einstellen wird, da dies ihrem Planungshorizont und ihrer Zukunftsorientiertheit entspricht. Die Herausforderungen der Übergangsfrist werden situationsorientiert angegangen werden mit dem Ziel, auch langfristig auf dem Markt zu sein, wenn die Situation sich wieder „eingependelt“ hat. Andererseits befürchten die Unternehmen, dass durch die Fokussierung der Verhandlungen auf möglichst „gerechte“ und produktspezifische Übergangslösungen eine Intransparenz und administrative Bürde entsteht, die die möglichen finanziellen und handelspolitischen Vorteile einer detailreichen Politik bei weitem überwiegt.

Variante 1 – Alle sofort

Da diese Variante beim EU-Beitritt Österreichs angewandt wurde, sind hier Vergleiche möglich, die auch den befragten Unternehmen als Entscheidungsgrundlage dienen, v.a. in der Fleischbranche.

Die Unternehmen, die diese Variante bevorzugen, gehen davon aus, dass hier die Phase der Unsicherheit am kürzesten ist und die Marktverhältnisse sich rasch wieder klären. Diese Transparenz und die klaren Regelungen erlauben eine Planungssicherheit, die bei den übrigen Varianten nicht gegeben ist. Allerdings betonen vier Unternehmen, dass sie bei dieser Variante nicht genügend Zeit haben, sich vorzubereiten und die notwendigen Lagerabschreibungen und Desinvestitionen zu tätigen.

Alle befragten Unternehmen gehen davon aus, dass der Strukturwandel bei dieser Variante am stärksten ausfallen und am schnellsten ablaufen würde, auch in der Verarbeitungsindustrie. Ebenfalls ist der Druck auf die Landwirtschaft hier am grössten, da aufgrund des Wissens um den Umsetzungszeitpunkt und die antizipierten Erwartungen der Preisdruck bereits auf die Ernten des Vorjahres durchgesetzt werden würde. Aus diesen Gründen (Lager, Druck auf Ernten, Investitionen) kommt gemäss den befragten Unternehmen den Begleitmassnahmen bei dieser Variante eine grosse Bedeutung zu.

Die Unternehmen der Ei-Branche bevorzugen Variante 1 aufgrund der Transparenz und der sich rasch wieder klärenden Marktlage.

Variante 2 – Alle gestuft

Die Mehrheit der befragten Unternehmen sind der Meinung, dass Variante 2 politisch am ehesten durchsetzbar ist, da es für die Landwirtschaftsbetriebe der sanfteste Übergang in ein FHAL bildet. Gleichzeitig erlaubt die Übergangsphase gemäss drei Unternehmen (alle Verarbeitungsstufe I) mehr Zeit für einen schrittweisen Strukturwandel und den Aufbau von Exportmärkten. Ein weiterer Vorteil bei Variante 2 liegt im Bereich der Lagerabschreibungen und wird von drei Unternehmen erwähnt: Aufgrund des längerfristigen Zeithorizonts ist hier eine Abschreibung durch die Unternehmen und eine teilweise Überwälzung auf die Märkte möglich. Dies führt dazu, dass weniger Beihilfen notwendig wären.

Ein Unternehmen der Milchverarbeitungsbranche weist darauf hin, dass besonders darauf geachtet werden sollte, dass der Abbau der Handelsbeschränkungen in detaillierter Abstimmung mit dem Direktzahlungssystem erfolgt. Ansonsten besteht die Gefahr, dass die komparativen Vorteile der Milchwirtschaft in der Schweiz – und somit deren Wettbewerbsfähigkeit – verloren gehen. Fünf Unternehmen äussern die Befürchtung, dass Variante 2 aufgrund der detaillierten Regelungen und der Abbauschritte zu einer allgemeinen Verwirrung und zu einer Intransparenz führen könnte, die die nachhaltige Neuausrichtung der Branche erschwert. Daher wird Variante 2 mit wenigen (max. zwei) Abbauschritten bevorzugt.

Allgemeines zu Varianten 3 und 4

Die nach Betriebszweigen gestaffelte Öffnung der Agrarmärkte basiert auf der Überlegung, dass die verschiedenen Sektoren nicht die gleichen Voraussetzungen mitbringen und daher unterschiedlich behandelt werden sollten. Werden die Exportchancen als Kriterium herangezogen, so ergibt sich ein nach Betriebszweigen gestaffeltes Abkommen, bei dem der Milchsektor zuerst geöffnet wird. Wird allerdings die Futterreihenfolge betrachtet, so sollte der Ackerbereich als erster Sektor liberalisiert werden.

In den Interviews hat sich gezeigt, dass die befragten Unternehmen beide Varianten mehrheitlich ablehnen. Die Gründe für diese ablehnende Haltung sind vor allem der administrative Aufwand (7 Nennungen), die Trennung von Betriebszweigen und Verarbeitungsstufen (9) sowie das Risiko von betriebswirtschaftlichen Fehlentscheidungen aufgrund von unklaren Bestimmungen und dem heiklen Zusammenspiel mit den übrigen agrar- und handelspolitischen Instrumenten (2).

Ein Unternehmen weist darauf hin, dass vier Jahre Unterschied zwischen den Betriebszweigen zu kurz ist, um das landwirtschaftliche Portfolio nachhaltig zu verändern. Gleichzeitig wird aber durch ein nach Betriebszweigen gestaffeltes Abkommen die Konkurrenz zwischen den Produkten (beispielsweise Butter und Margarine) gefördert.

Drei Unternehmen sind der Meinung, dass bei den Varianten 3a und 4a ein im Vergleich mit den Varianten 1 und 2 stärkerer Druck auf die Landwirtschaft entsteht. Einerseits durch die Tatsache, dass die Unsicherheiten und Einschränkungen der Verarbeitungsindustrie an die Landwirtschaft weitergegeben werden. Andererseits wurde auch betont, dass bei nach Betriebszweigen gestaffelten Abkommen die vorgelagerten Branchen verzögert reagieren werden (d.h. Kostenersparnis in der Landwirtschaft erst nach vollständiger Liberalisierung aller Vorleistungen) und so die Landwirte Erlöseinbussen ohne Kostenersparnis erleiden könnten.

Variante 3a – Ackerbau sofort

Bei Variante 3a profitieren die Bereiche Fleisch und Milch von gesenkten Futterkosten. Aus diesem Grund bevorzugen die Unternehmen der Fleisch- und Milchwirtschaft diese Variante gegenüber Variante 4a. Allerdings betonen sie, dass die übrigen strukturellen Unterschiede zwischen der Schweiz und der EU bleiben und die Unsicherheit, die diese Variante zur Folge hat, die Vorteile durchaus wieder kompensieren kann. Für die Unternehmen aus der Kartoffelbranche ist diese Variante gleichbedeutend mit Variante 1 und führt daher zu einem extremen Strukturwandel.

Variante 4a – Milch sofort

Die Unternehmen der Milchbranche sind geteilter Meinung. Während zwei Unternehmen davon ausgehen, dass die Milchmenge (und damit die Verfügbarkeit von Milch) und die Wettbewerbsfähigkeit des Milchsektors eher abnehmen, sehen zwei Unternehmen hier keine Probleme. Sie gehen davon aus, dass diese Branche aufgrund der Exporterfahrungen mit Käse von einer frühen Öffnung profitieren könnte.

Für die Unternehmen der übrigen Branchen entspricht diese Variante weitgehend der Variante 2, falls sich die komparativen Verhältnisse auf Betriebsebene nicht grundsätzlich ändern. Im Be-

reich Getreide befürchtet ein befragtes Unternehmen, dass sich Brot- und Futtergetreide weiter aufspalten und komplett unterschiedliche Märkte entwickeln könnten.

Variante 3b (Ackerbau zuerst gestuft) und 4b – (Milch zuerst gestuft)

Die Aussagen der beiden Varianten, die im Interviewleitfaden nicht grafisch verwendet⁸ wurden (Variante 3b und 4b) werden nachfolgend zusammengefasst.

Eine überwiegend ablehnende Haltung hatten die befragten Unternehmen aus allen Branchen gegenüber einer zeitlichen Differenzierung bei den Varianten 3b und 4b. Hierdurch wird das Prozedere rund um ein FHAL intransparent und verwirrend, womit die Chancen im Export sinken („*lieber schnelles Ende mit Schrecken, als Schrecken ohne Ende*“) (1x Fleisch, 2x Milch, 2x Handel, 1x Ei). Bei dieser „*eher theoretischen Frage*“ sehen viele der befragten Unternehmen die Gefahr, dass unklar ist, was in der Zwischenzeit alles passieren kann. Zudem wirkt in den Augen von zwei befragten Unternehmen aus dem Fleischbereich ein FHAL mit einer zeitlichen Differenzierung von mehr als fünf Jahren „*dumm und unglaublich*“. Die Auswirkungen eines FHAL können besser mit Begleitmassnahmen abgefedert werden. Aus dem Getreide- sowie aus dem Fleischbereich (eine respektive drei Nennungen) wurde angemerkt, dass eine zeitliche Differenzierung keinen Einfluss auf die Aktivitäten hat, weil die nötigen Schritte bereits eingeleitet sind bzw. weil die gleichen Rohwarenpreise entscheidend sind. Übergangsfristen mit mehr als fünf Jahren haben aus der Sicht der Kartoffel- und Ölsaatenbranchen zwei Seiten (je eine Nennung). Zu einen gibt es so eine längere Zeit für die Abschreibung getätigter Investitionen. Zum anderen würde bei grösseren Investitionen eher überlegt, ob sich diese noch lohnen oder ob man gerade aufhören sollte. Aus der Ölbranche wurde einmal darauf hingewiesen, dass eine zeitliche Differenzierung auch ein Limit hat, weil mit angepassten Anlagen eine Marktöffnung irgendwann erwünscht ist. Je einmal wurde aus den Bereichen Milch, Fleisch und Getreide erwähnt, dass eine zeitliche Differenzierung den Strukturwandel verzögert, d.h. es ist eine politische Entscheidung. Die „*guten*“ landwirtschaftlichen Betriebe sind jetzt schon bereit für ein FHAL und die anderen warten einfach länger ab. Letztendlich unterscheiden sich die einzelnen Varianten nur bezüglich der Zeit und der Geschwindigkeit, das „*Endgleichgewicht*“ ist bei allen gleich.

5.6 Auswertungen zu Bereichen mit Handlungsbedarf aus Unternehmenssicht

Während und zum Abschluss der Interviews wurden die Unternehmen danach gefragt, welches aus ihrer Sicht Punkte sind, die in der Diskussion rund um Umsetzungsvarianten eines möglichen FHAL von zentraler Bedeutung sind.

⁸ vgl. hier die Ausführungen auf S. 16 in Kapitel 4 und Tabelle 1

Planungssicherheit und Klarheit der Freihandelsbestimmungen

Zwölf Unternehmen erwähnen die Wichtigkeit von Planungssicherheit, klaren Bestimmungen und einer offenen transparenten Kommunikation bezüglich der Umsetzungsregelungen eines allfälligen FHAL. Unternehmen der Verarbeitungsindustrie weisen einen Planungshorizont von fünf bis acht Jahren aus, bei Investitionen betragen die Abschreibungsfristen bis zu vierzig Jahren. Aus diesem Grund ist es für die Unternehmen überlebenswichtig, bezüglich der zukünftigen handelspolitischen Rahmenbedingungen über möglichst viele klare Informationen zu verfügen und so die betriebswirtschaftlich sinnvollsten Entscheidungen treffen zu können. Diese Klarheit wird von vielen befragten Unternehmen als wertvoller eingeschätzt als finanzielle Beiträge und Anreize, die zu komplexen Regelwerken führen und die ökonomische Wahrheit verdrängen. Des Weiteren sind die Rohstoffe gerade in der Verarbeitungsstufe II häufig derartig vermischt, dass ein nach Betriebszweigen gestaffeltes Abkommen massive Nachteile auslösen würde. Ein weiterer Grund für das Bedürfnis nach klaren Regelungen ist die Tatsache, dass die Liberalisierungsschritte sämtliche Verarbeitungsstufen im Gleichtakt durchlaufen sollten, um so möglichst keine Marktverzerrungen hervorzurufen. Zuletzt sollte hier auch noch erwähnt werden, dass eine Mehrheit der Unternehmen in der Abstimmung eines FHAL mit den übrigen agrar- und handelspolitischen Bestimmungen (Direktzahlungssystem, WTO, Schoggigesetz, Veredelungsverkehr, etc.) eine grosse Herausforderung sieht. Es wird mehrmals betont, dass die Austarierung dieses Systems von enormer Wichtigkeit ist, da ansonsten ein Ungleichgewicht entsteht, das einem erfolgreichen eingeführten Freihandel im Weg steht.

Umsetzungszeitpunkt

Mehrere Interviewpartner aus „lagerintensiven“ Branchen weisen darauf hin, dass der Umsetzungstag eines allfälligen FHAL auf den 1. Juli und nicht auf den 1. Januar gelegt werden sollte, da dann die Ernte noch auf den Feldern ist und so geringere Lagerabschreibungen notwendig sind. Eine Ausnahme bildet hier der Milchsektor: Die Butterlager sind am 1. Januar geringer als am 1. Juli, daher wird hier der 1. Januar bevorzugt.

Qualitätsstrategie Schweiz

Im Rahmen eines FHAL zwischen der Schweiz und der EU wird häufig betont, dass der Standort Schweiz aufgrund seiner qualitativ hochwertigen Produkte und der Swissness-Komponente auf den Märkten überdurchschnittliche Erlöse für Agrarprodukte erzielen kann. Verschiedene Unternehmen, namentlich aus Branchen mit Commodity-Charakter (Ölsaaten, Getreide, Kartoffeln) betonen allerdings, dass für die Auslastung der Produktionskapazitäten und zur Herstellung der

für den europäischen Markt notwendigen Mengen auch Produkte im mittleren und unteren Preissegment notwendig sind.

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse

Neben den tarifären Hemmnissen wie Zöllen und Kontingenten gibt es verschiedene Arten von nicht-tarifären Handelshemmnissen, die im Rahmen eines FHAL ebenfalls beseitigt werden sollen. Für verschiedene Branchen, z.B. Eier (Stempelvorschriften, unterschiedliche Haltungsvorschriften für Hühner) oder Getreide, wiegen die nicht-tarifären Hemmnisse aufgrund der hohen administrativen Kosten und der abschreckenden Wirkung auf Exporttätigkeiten schwer. Entsprechend besteht hier der Anspruch, dass im Rahmen eines FHAL alle Hemmnisse beseitigt werden und darauf geachtet wird, dass dies auch auf Seiten der EU so gehandhabt wird.

Investitionsbeihilfen und Subventionen in der Europäischen Union

Im Rahmen der von den befragten Unternehmen als notwendig erachteten umfangreichen Begleitmassnahmen zu einem FHAL werden die in der EU gewährten Investitionsbeihilfen und Subventionen an die Verarbeitungsindustrie kontrovers diskutiert. Der Handel und die Verarbeitungsstufe II betonen, auch ohne die „gleichlangen Spiesse“ wettbewerbsfähig zu sein. Dahingegen sind die Unternehmen der Verarbeitungsstufe I der Meinung, dass die Gleichstellung mit europäischen Firmen absolut notwendig ist, um die gleichen Voraussetzungen zu schaffen. Fünf dieser Unternehmen sind der Meinung, dass die Subventionszahlungen an Unternehmen der Verarbeitungsbranche grundsätzlich nicht notwendig sind, doch aufgrund von Gleichbehandlung sollte die Schweiz die Subventionspolitik der EU übernehmen.

Weitere Punkte

Neben den oben genannten Punkten, die von der Mehrheit der befragten Unternehmen erwähnt wurden, gibt es eine Vielzahl von offenen Fragen und Bemerkungen, die jeweils nur einen kleinen Teil der Unternehmen betreffen und hier stichwortartig zusammengefasst werden:

- Ein Unternehmen äusserte die Hoffnung, dass im Rahmen der Freihandelsüberlegungen auch weitergehende Überlegungen bezüglich des bäuerlichen Bodenrechtes angestellt werden.
- Ein FHAL wird den Strukturwandel, der bereits viele Branchen (z.B. Metzgereien und Käsereien) ergriffen hat, beschleunigen und verstärken.
- Die Meinung der Öffentlichkeit zu agrarpolitischen Themen darf nicht ausser Acht gelassen werden (Direktzahlungen via Steuergelder).

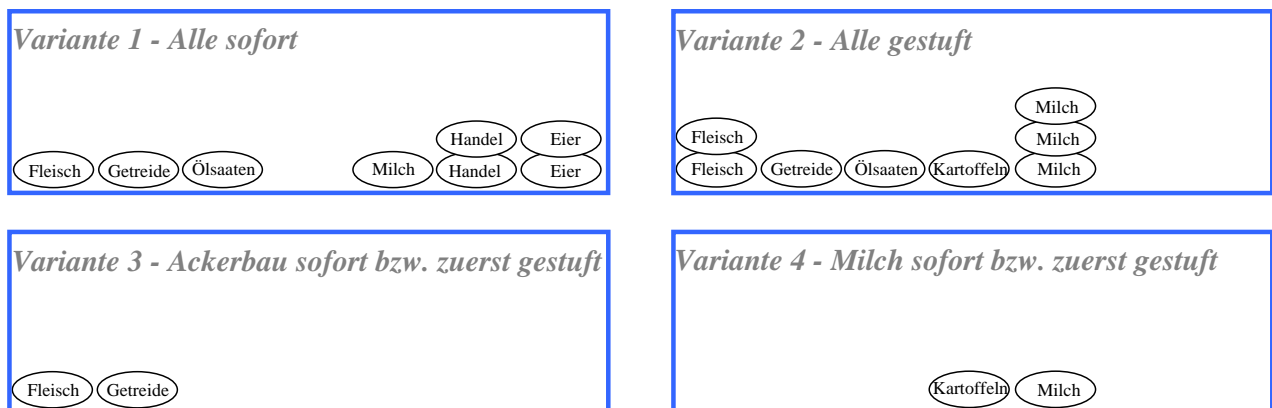
- Die Schwerverkehrsabgabe sollte für in- und ausländischen Schwerverkehr gleich angewendet werden ohne zusätzliche Freizonen für ausländischen Schwerverkehr.

Die Unterschiede zwischen der Industrie und der Landwirtschaft müssen berücksichtigt werden, da die Gefahr besteht, dass die Industrie die Risiken an die Landwirtschaft weitergibt (in Form tiefer Preise), die Gewinne und Vorteile aber selbst kapitalisiert.

Abschluss der Interviews mit Branchenvertretern

Den Abschluss eines jeden Interviews bildeten nochmals zwei Fragen zu den unterschiedlichen Varianten. Zum einen, welche Variante die Unternehmensvertreter aus persönlicher Sicht favorisieren und zum anderen, welche Variante aus ihrer Sicht am wahrscheinlichsten ist. Die Antworten auf diese Fragen sind in den Abbildung 15 (persönliche Sicht) und 16 (wahrscheinliche Variante) zusammengestellt. Für eine bessere Vergleichbarkeit werden in Abbildung 14 zunächst noch einmal die Referenzvarianten der befragten Unternehmen (vgl. Abschnitt 5.1) aufgezeigt.

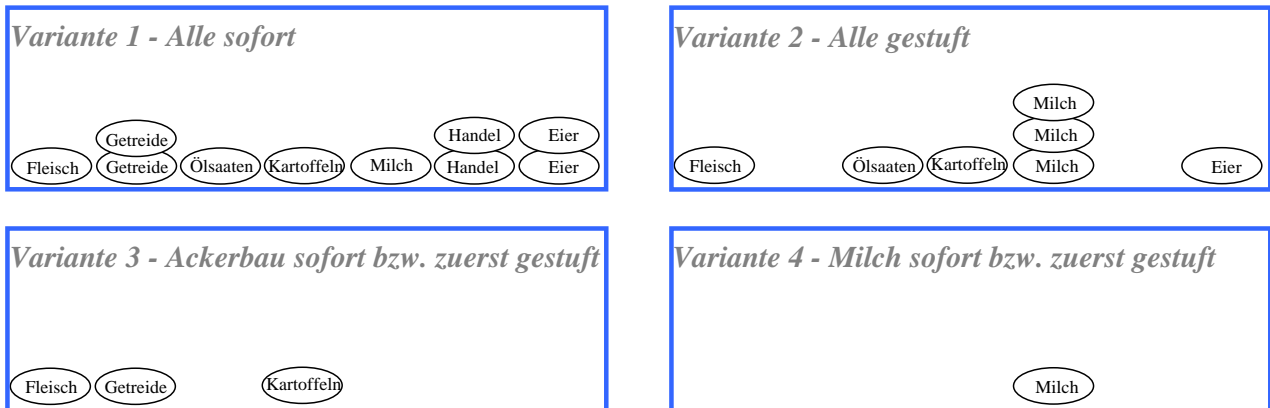
Abbildung 14: Umsetzungsvariante - Referenz



- 1 Kreis = 1 Nennung pro Branche
- Die Gesamtzahl der Nennungen kann grösser als 20 sein (Anzahl befragte Unternehmen), weil teilweise 2 Vertreter der Unternehmen anwesend waren.

Aus persönlicher Sicht (Abbildung 15) bevorzugt die Mehrheit der befragten Unternehmensvertreter aus allen Branchen die Variante 1 (*Alle sofort*), in der ein FHAL ohne Übergangsfristen und für alle Bereiche sofort eingeführt würde (10 Nennungen). Sieben Unternehmensvertreter bevorzugen die Variante 2 (*Alle gestuft*). Variante 3 (*Ackerbau sofort bzw. zuerst gestuft*) und Variante 4 (*Milch sofort bzw. zuerst gestuft*) wurden dagegen drei- (Fleisch, Getreide, Kartoffeln) bzw. einmal (Milch) genannt. Ein Unternehmen der Fleischbranche hält aus persönlicher Sicht keine Variante für vorteilhaft, weil der Weg der Bilateralen ausgereizt ist.

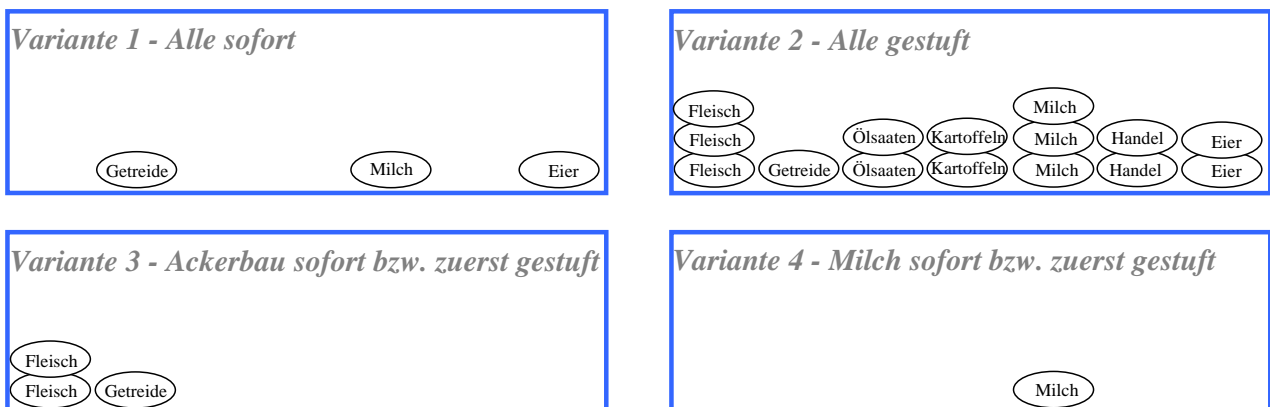
Abbildung 15: Favorisierte Umsetzungsvariante aus persönlicher Sicht



- 1 Kreis = 1 Nennung pro Branche
- Die Gesamtzahl der Nennungen kann grösser als 20 sein (Anzahl befragte Unternehmen), weil teilweise 2 Vertreter der Unternehmen anwesend waren.

Auf die Frage nach der wahrscheinlichsten Umsetzungsvariante wurde von 15 Unternehmensvertretern aus allen Branchen die Variante 2 (*Alle gestuft*) genannt (vgl. Abbildung 16). Dagegen entfielen auf die anderen drei Varianten insgesamt sieben Nennungen.

Abbildung 16: Wahrscheinlichste Umsetzungsvariante



- 1 Kreis = 1 Nennung pro Branche
- Die Gesamtzahl der Nennungen kann grösser als 20 sein (Anzahl befragte Unternehmen), weil bei einem Teil der Interviews mit Branchenvertretern 2 Vertreter der Unternehmen anwesend waren.

Die Abbildungen 15 und 16 zeigen, dass sich auf der einen Seite eine Mehrheit der befragten Unternehmer Transparenz und klare Regeln für eine hohe Planungssicherheit wünscht (Variante 1 in Abbildung 15). Aufgrund der politischen Durchsetzbarkeit hält aber eine Mehrheit der befragten Unternehmen Variante 2 (Abbildung 16) für am wahrscheinlichsten. Die Varianten 3 und 4 werden dagegen wegen des zu erwartenden administrativen Aufwandes, der unklaren Bestimmungen sowie dem schwierigem Zusammenspiel mit den übrigen agrar- und handelspolitischen

Instrumenten nur von wenigen Unternehmensvertretern persönlich favorisiert bzw. für wahrscheinlich gehalten.

5.7 Zusammenfassende Aussagen der Interviews mit Branchenvertretern

In diesem Abschnitt werden die wichtigsten Aussagen und Punkte aus den Interviews zu (1) den einzelnen Branchen, (2) den Verarbeitungsstufen, (3) den Umsetzungsvarianten sowie (4) den Teilbereichen der unternehmerischen Tätigkeit zusammengefasst.

Branchen

Fleisch: Die Aussagen der fleischverarbeitenden Branche sind wenig heterogen. Bis auf ein Unternehmen bevorzugen alle Befragten eine gemeinsame Öffnung aller Betriebszweige. Es wird als Vorteil bezeichnet, wenn der Ackerbau zuerst liberalisiert werden würde (Futtermittel), doch die allgemeine Unsicherheit wird als zu gewichtiger Nachteil empfunden.

Getreide: Im Bereich der Getreideverarbeitung wird von einem Rückgang der Anbaufläche ausgegangen. Allerdings sind hier die führenden Verarbeitungsunternehmen der Meinung, im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig zu sein. Entsprechend bevorzugen sie eine rasche Öffnung der Märkte, um von den deutlich niedrigeren Rohstoffpreisen im Ausland profitieren zu können.

Ölsaaten: Der Bereich der Ölsaaten schätzt sich in der Schweiz aufgrund der kleinen Strukturen (im internationalen Vergleich sehr geringe Verarbeitungsmenge und daher keine Erzielung von Skalenerträgen) und der Tatsache, dass Öl ein Commodity ist, als nicht wettbewerbsfähig ein. Die Umsetzung eines FHAL weit in der Zukunft würde der Branche die Möglichkeit geben, sich intensiv darauf vorzubereiten und Zukunftsstrategien zu entwickeln.

Kartoffeln: Die befragten Unternehmen, die Kartoffeln verarbeiten, sind einem FHAL gegenüber äusserst skeptisch eingestellt. Sie gehen davon aus, dass die inländische Kartoffelproduktion ebenso wie die Kartoffelverarbeitung aufgrund von unterschiedlichen Kostenstrukturen und dem hohen Preisunterschied zur EU nicht wettbewerbsfähig ist. Dabei spielt die Art und Weise der Einführung eines FHAL eine untergeordnete Rolle.

Milch: Ein Unternehmen würde es bevorzugen, wenn der Milchbereich zuerst liberalisiert werden würde (Umsetzungsvariante 4a, 4b). Grund hierfür ist die Tatsache, dass Milch der komparativ wettbewerbsfähigste Betriebszweig ist und mit dem Käsemarkt bereits jetzt Erfahrungen in einem liberalisierten Markt gesammelt wurden. Die übrigen Unternehmen der Milchbranche bevorzugen die Umsetzungsvarianten 1 und 2, d.h. eine gemeinsame Öffnung aller Betriebszweige.

Handel: Die befragten Unternehmen aus dem Bereich des Handels favorisieren die beiden Umsetzungsvarianten 1 und 2 und stehen einer Marktbelebung eher offen gegenüber. In der Verarbeitung und im Verkauf setzen sie gerne auf Schweizer Rohstoffe und Produkte, sofern diese konkurrenzfähig sind. Dies ist aber letztendlich ein politischer Entscheid. Die Chancen werden dabei sowohl bei Premiumprodukten als auch bei qualitativ guten Produkten im Standardbereich gesehen, wogegen Produkten im billigen Massenbereich keine Chancen eingeräumt werden. In der Entwicklung des Absatzes wird für die Zukunft keine grosse Veränderung erwartet, weil die Präferenzen der Konsumenten sich nicht gross ändern werden.

Eier: Die beiden Unternehmen aus der Ei-Branche gehen davon aus, dass ihre Entwicklungsmöglichkeiten im Falle eines FHAL gut sind. Der Schweizer Eiermarkt ist aufgrund der hohen Preisdifferenz zum europäischen Markt ein Sonderfall, die Unternehmen sind der Meinung, dass die Zahlungsbereitschaft der Schweizer Konsumenten für Schweizer Eier hoch bleiben wird. Zudem sehen sie Potential im Bereich der Eiprodukte, welche durchaus auch exportiert werden können.

Verarbeitungsstufe

Die Einstellung eines Unternehmens gegenüber einem FHAL hängt stark von der Verarbeitungsstufe des jeweiligen Unternehmens ab. Die Verarbeitungsstufe I ist aufgrund ihrer stärkeren Abhängigkeit von der landwirtschaftlichen Urproduktion in der Schweiz und der niedrigeren Flexibilität bei der Rohstoffbeschaffung sowie der geringeren Wertschöpfungstiefe einem FHAL gegenüber deutlich skeptischer eingestellt als die Verarbeitungsstufe II. Aus diesen Gründen betont gerade die Verarbeitungsstufe I die grosse Bedeutung von angepassten Begleitmassnahmen und der Einführung von „gleichlangen Spiessen“ mit den Unternehmen aus der EU. Der Handel ist einem FHAL gegenüber positiv eingestellt, da sich so neue Marktperspektiven und ein breiteres Spektrum an Beschaffungsmöglichkeiten eröffnen.

Umsetzungsvarianten

Die Mehrheit der Unternehmen bevorzugt eine rasche Öffnung aller Branchen, da so die Planungssicherheit langfristig am wenigsten beeinträchtigt wird. Gleichzeitig sind die Unternehmen der Meinung, dass sich bei einer raschen Öffnung der Markt am schnellsten wieder einpendelt. Eine gestaffelte Einführung nach Betriebszweigen und gegebenenfalls noch eine zeitliche Staffelung wird nur von wenigen Unternehmen gewünscht. Hier werden Unsicherheiten und Fehlentscheidungen auf allen Stufen befürchtet.

Teilbereiche der unternehmerischen Tätigkeit

Beschaffung: Ein Grossteil der Unternehmen sieht keine Probleme in der Beschaffung von Agrargütern im Falle eines FHAL. Allerdings betonen viele Unternehmen, dass auch hier diejenigen über einen Vorteil verfügen, die bereits jetzt Kontakte mit Unternehmen in der EU geknüpft haben und so Erfahrungen mit den Gepflogenheiten sammeln können. Die Wahl der Umsetzungsvariante ist hierbei nicht entscheidend.

Produktion und Absatz: Zusammenfassend wurde von den befragten Unternehmen mehrheitlich angegeben, dass sie ihre Produktpalette regelmässig und unabhängig von einem FHAL aufgrund der Marktbedürfnisse anpassen. Die Unternehmen können sich dabei Substitutionen innerhalb Wertschöpfungskette vorstellen, wenn inländische Rohstoffe und Güter preislich, qualitativ und quantitativ nicht konkurrenzfähig bzw. nicht verfügbar sind. Die Unternehmen wünschen sich eine seriösere Reflektion des Exportpotentials in die EU aufgrund der Kaufkraft und unterschiedlichen Essgewohnheiten. Zudem wird die Swissness als überbewertet/nicht relevant erachtet bzw. sollte mit Leben gefüllt werden.

Markt und Konkurrenz: Die Mehrheit der befragten Unternehmen ist der Meinung, dass die Umsetzungsvariante 1 am ehesten dazu geeignet ist, möglichst rasch wieder ein stabiles Marktgleichgewicht herbeizuführen. Allerdings ist dies auch die Variante, bei dem die höchste Ausstiegsquote von Unternehmen erwartet wird. Der Preisdruck wird in allen Varianten zunehmen, allerdings in einem vom Umsetzungszeitpunkt und -geschwindigkeit abhängigen Ausmass. Der Importdruck wird ebenfalls bei allen Varianten zunehmen. Am raschesten ansteigen wird er in denjenigen Branchen, die den höchsten Preisunterschied zum Ausland aufweisen. Gleichzeitig erwarten die befragten Unternehmen auch hier bei Variante 1 den schnellsten Anstieg.

6 Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Das Ziel dieses Projektes war die Analyse von möglichen Effekten unterschiedlicher Umsetzungsvarianten auf die der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Branchen. Hierzu wurden explorative Interviews mit Vertretern der vor- und nachgelagerten Branchen (Verarbeitungsstufe I und II sowie Handel) durchgeführt.

Die Schlussfolgerungen und entsprechende Empfehlungen aus den qualitativen Resultaten der Brancheninterviews und damit auf die Forschungsfrage 2 bzw. 3 werden nachfolgend aufgezeigt.

FF2: Was bedeuten die unterschiedlichen Umsetzungsvarianten für die wichtigsten Branchen, welche der Landwirtschaft vor- und nachgelagert sind?

FF3: Welche Empfehlungen lassen sich für die Verhandlungen der Schweiz mit der EU zu einem FHAL ableiten?

Die Interviews mit Branchenvertretern haben insgesamt eine eher optimistische Stimmung gegenüber einem allfälligen Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) zwischen der Schweiz und der EU gezeigt. Unternehmen, die bereits Erfahrungen im Ausland sammeln konnten bzw. können, sehen dies als wichtige und gute Voraussetzung für die Einführung eines FHAL. In diese Kategorie zählen hauptsächlich solche Unternehmen, die in der Verarbeitungsstufe II und im Handel involviert sind. Dagegen sehen Unternehmen, die hauptsächlich in der Verarbeitungsstufe I tätig sind, einem FHAL eher skeptisch entgegen.

Über alle Verarbeitungsstufen hinweg wurden in den Gesprächen allerdings auch folgende neuralgischen Punkte angeführt. Für die befragten Unternehmen sind die Planungssicherheit und Transparenz sowohl bei der Vorbereitung als auch bei einer allfälligen Umsetzung eines FHAL von sehr hoher Wichtigkeit. Diese Wichtigkeit hat sich in den Interviews dahingehend ausgedrückt, dass zwischen den diskutierten Umsetzungsvarianten kaum Unterschiede gesehen wurden. Vielmehr steht ein allfälliges neues Gleichgewicht im Vordergrund, welches sich schnellstmöglich wieder einstellen sollte. Der Weg dorthin kann besser über vernünftige und teilweise zeitlich befristete Begleitmassnahmen gestaltet werden. Daraus kann geschlussfolgert werden, dass sich die Unternehmen eine klare und eindeutige Kommunikation seitens der Politik wünschen, damit die mittel- und langfristige Planungssicherheit gewährleistet bleibt.

Der Umsetzungszeitpunkt eines allfälligen FHAL wurde unterschiedlich bewertet. Unternehmen, die einem FHAL skeptisch gegenüber stehen, bevorzugen einen weit in der Zukunft liegenden Zeitpunkt, weil sie so die besten Chancen sehen, bestehende Anlagen zu nutzen und abzuschrei-

ben. Dagegen favorisieren FHAL-affine Unternehmen einen Umsetzungszeitpunkt, der nicht länger als 5 Jahre nach einem allfälligen Beschlussjahr zu liegen kommen sollte. Als Grund wird eine zunehmende Unglaubwürdigkeit verbunden mit einer Unsicherheit angeführt.

Es hat sich gezeigt, dass beim Thema Investitionsbeihilfen und Subventionen, welche derzeit in der EU angewendet werden, keine allgemeine Klarheit herrscht. Das bedeutet, dass eine klärende Analyse durch die Politik hier Aufschluss geben kann, welche Massnahmen und Beihilfen auf die Stufe der EU (EU-Politik) und welche auf die Stufe der einzelnen Mitgliedsländer oder Regionen (Länder-, Regional- bzw. Kommunalpolitik) zurückzuführen sind. Damit könnte sicher gestellt werden, dass schlussendlich Gleiches mit Gleichem verglichen wird. Hier ist auch zu erwähnen, dass diese Betrachtungsweise auch aus der Sicht der EU geschehen sollte, weil die Unternehmen in der Schweiz verglichen mit Staaten aus der EU teilweise beispielsweise von einem niedrigeren Niveau der Lohnnebenkosten, niedrigeren Steuern und Energiekosten profitieren.

Mit den nicht-tarifären Handelshemmnissen wurde ein weiterer kritischer Punkt angesprochen. Dem Grossteil der Unternehmen ist es wichtig, dass neben den tarifären auch die nicht-tarifären Hemmnisse vollständig abgebaut werden. Betont wurde, dass das sowohl auf Seiten der EU als auch auf Seiten der Schweiz passieren muss. Das bedeutet, dass neben Zöllen in den Verhandlungen auch Vorschriften, z.B. in der Haltung von Tieren oder in Deklarationen von Produkten, berücksichtigt werden sollen und dies auch klar kommuniziert wird.

Hinsichtlich einer Qualitätsstrategie in Kombination mit Swissness zeigte sich eine gewisse Nüchternheit. Auf der einen Seite gab es Unternehmen in allen Branchen mit der Meinung, dass man den Konsumpatriotismus fördern sollte und Swissness im Marketing eine wichtige Rolle spielt. Auf der anderen Seite empfinden viele Unternehmen das Konzept der Swissness aber auch als überbewertet und zum derzeitigen Stand auch noch nicht genug mit Leben gefüllt. Diese Unternehmen haben zudem darauf hingewiesen, dass zum Überleben auch eine gewisse Auslastung eines Betriebes gehört, die allein mit Swissness nicht gewährleistet werden kann. Daraus kann geschlussfolgert werden, dass im Zusammenhang mit solchen Marketingmassnahmen mehr Realismus wünschenswert ist, was auch insgesamt auf die Einschätzung eines zukünftigen Marktpotentials zutrifft.

Aus den Ergebnissen und ihren Folgerungen ergeben sich die folgenden Empfehlungen:

- Bei einer Einführung eines allfälligen FHAL sollte ein einfaches, transparentes und nachvollziehbares System angewendet werden zur Stärkung der Planungssicherheit der Unternehmen.

- In diesem Zusammenhang ist eine klare und verlässliche Kommunikation von grosser Bedeutung.
- Die Frage, ob und gegebenenfalls welche Begleitmassnahmen beschlossen werden, sollte zur Erhöhung der Planungssicherheit frühzeitig entschieden und kommuniziert werden.
- Es ist darauf zu achten, dass bei einer allfälligen Einführung eines FHAL keine Verzerrungen zwischen den einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette oder zwischen Branchen auftreten.
- Der gesamte Prozess der Verhandlung ebenso wie eine allfällige Einführung sollte in Abstimmung mit weiteren agrarpolitischen Instrumenten (z.B. Weiterentwicklung der Direktzahlungen), aber auch im Zusammenhang mit nicht-tarifären Handelshemmnissen (z.B. unterschiedliche Produktvorschriften und Zulassungsbestimmungen) erfolgen.

Referenzen

- Bähring K., Hauff S., Sossdorf M. und Thommes K., 2008. Methodologische Grundlagen und Besonderheiten der qualitativen Befragung von Experten in Unternehmen: Ein Leitfaden. Die Unternehmung 62 (1): 89-111
- BLW, 2009a. Agrarfreihandel Schweiz-EU (Homepage).
<http://www.blw.admin.ch/themen/00005/00298/index.html?lang=de> (09.10.2009)
- BLW, 2009b. Verhandlungen Schweiz-EU im Agrar-, Lebensmittel-und Gesundheitsbereich (FHAL & GesA) Oktober 2008 (Folien). Bundesamt für Landwirtschaft (BLW), Bern
<http://www.blw.admin.ch/themen/00005/00298/index.html?lang=de> (06.10.2009)
- BLW, 2009c. Begleitmassnahmen zu einem Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich. Bericht der AG Begleitmassnahmen zuhanden des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements. Juli 2009. Bundesamt für Landwirtschaft (BLW), Bern
- EDA/EVD, 2009a. Die Bilateralen Abkommen Schweiz-Europäische Union. Mai 2009. Integrationsbüro Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten (EDA)/Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement (EVD) (Hrsg.), Bern
- EDA/EVD, 2009b. Bilaterale Abkommen Schweiz-EU. Integrationsbüro Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten (EDA)/Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement (EVD) (Hrsg.), Bern
- EDA/EVD, 2009c. Schweizerische Europapolitik (Folien vom August 2009). Integrationsbüro Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten (EDA)/Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement (EVD) (Hrsg.), Bern
<http://www.europa.admin.ch/themen/00499/index.html?lang=de> (09.10.2009)
- EDI, EDA, EVD, 2008. Verhandlungen Schweiz-EU für ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL); Verhandlungen Schweiz-EU für ein Abkommen im Bereich der öffentlichen Gesundheit (GesA), Ergebnisse der Exploration und Analyse, März 2008. Eidgenössisches Departement des Innern (EDI), Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten (EDA), Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement (EVD)
- EZV, 2009a. Schweizerische Aussenhandelsstatistik - Aussenhandel nach Wirtschaftsräumen. Eidgenössische Zollverwaltung (EZV), Bern
<http://www.ezv.admin.ch/themen/00504/01506/01533/index.html?lang=de> (08.10.2009)
- EZV, 2009b. Schweizerische Aussenhandelsstatistik - Waren. Eidgenössische Zollverwaltung (EZV), Bern <http://www.ezv.admin.ch/themen/00504/01527/index.html?lang=de> (09.10.2009)
- Porter, M. E., 1992. Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten. 7. Auflage, Campus Verlag Frankfurt

SECO, 2009a. Freihandelsabkommen der Schweiz (Stand: 29. Juli 2009). Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO).

<http://www.seco.admin.ch/themen/00513/00515/01330/index.html?lang=de> (08.10.2009)

SECO, 2009b. Freihandelsabkommen. Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO).

<http://www.seco.admin.ch/themen/00513/00515/01330/index.html?lang=de> (08.10.2009)

Anhang

Interviewleitfaden



Eidgenössische Technische Hochschule Zürich
Swiss Federal Institute of Technology Zurich

Institute for Environmental Decisions
Agricultural Economics - Agri-food &
Agri-environmental Economics Group

Interviewleitfaden

Freihandel - Was nun?

BLW-FHAL-Umsetzungsvarianten

Hintergrund

Die Verhandlungen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union (EU) über ein allfälliges Freihandelsabkommen für den Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) befinden sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt in der Anfangsphase. Das Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) setzt sich im Rahmen der ständig laufenden Verhandlungsvorbereitungen mit unterschiedlichen Varianten für die Umsetzung eines FHAL auseinander. Um optimal vorbereitet in die kommenden Verhandlungsrunden zu gehen, hat das BLW die Gruppe für Agrar-, Lebensmittel- und Umweltökonomie (AFEE) der ETH Zürich damit beauftragt, die Effekte von unterschiedlichen Einfuhrszenarien auf die Landwirtschaft und die ihr vor- und nachgelagerten Branchen zu analysieren. Mittels Interviews sollen folgende Fragen analysiert werden:

Forschungsfragen

Was bedeuten die unterschiedlichen Öffnungsvarianten für die wichtigsten Branchen, welche der Landwirtschaft nachgelagert sind?

- ***Umfeldveränderungen für die untersuchten Unternehmen***
- ***Mögliche Verhaltensweisen unter verschiedenen Öffnungsvarianten***
- ***Aussagen zu Bereichen mit Handlungsbedarf***

Der hier vorliegende Interviewleitfaden wird den Gesprächspartnern nicht abgegeben. Es wird lediglich vorab eine Zusammenfassung der Themen geschickt, so dass eine sinnvolle Gesprächsvorbereitung möglich ist.

Selbstverständlich werden sämtliche Angaben **vertraulich** behandelt.

Allgemeine Bemerkungen zur Befragung

- Es geht nicht darum, ob ein FHAL eingeführt wird oder nicht (andere Studien)
- Die ETH geht für dieses Interview von folgenden Annahmen aus:
 - FHAL wird umgesetzt
 - Es gibt Begleitmassnahmen (gem. Bericht AG Begleitmassnahmen zuhanden des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements, veröffentlicht am 8. Juli)
 - einmalige Abschreibungshilfe für Betriebe der Land- und Ernährungswirtschaft
 - zeitlich befristete degressive Ausgleichszahlungen LW
 - Kompensation der Lagerabwertung
 - Ausweitung der Investitionshilfen in der Landwirtschaft wie in der EU
 - nicht nur auf Kleingewerbe, sondern auch auf grössere Verarbeitungsbetriebe (inkl. Früchte und Gemüse)
 - Begriff „Swissness“ präzisieren
 - Kennzeichnung von Bioprodukten zu flexibilisieren und auch für den sektoriellen Bioanbau vorzusehen
 - Unterstützung von Branchenorganisationen und Unternehmen
 - Kommunikation der Swissness als Bedingung für die Unterstützung
 - Ausgleich des Rohstoff-Handicaps für Exporte in Drittstaaten
 - Ausdehnung der Entsorgungsbeiträge auf das Geflügel
 - staatliche Finanzierung der Pflichtlager für Agrarerzeugnisse
 - Zollabbau der EU (bis Null) erfolgt gem. momentaner Informationslage symmetrisch zur Schweiz
- Das Extrablatt (vgl. letzte Seite) mit den Szenarien dient als Diskussionsgrundlage

Vorgehensweise

- Die Szenarien werden am Anfang des Gespräches detailliert erläutert.
(Szenarien sind auf letzter Seite)
- Anschliessend wird das für das Gespräch gültige Referenzszenario festgelegt (A oder B).
- Anschliessend werden die einzelnen Fragen durchgegangen und wo möglich explizit Unterschiede zu den anderen Szenarien diskutiert.

Themenbereiche

Teil A	Einführung, quantitative Fragen (5 Fragen)
Teil B	Beschaffung (6 Fragen)
Teil C	Produktion und Absatz (10 Fragen)
Teil D	Markt und Konkurrenz (6 Fragen)
Teil E	Allgemeine Vor- und Nachteile pro Szenario (7 Fragen)
Teil F	Präferenzen und Abschluss (3 Fragen)

→ als erstes wird das für das Interview relevante **Referenzszenario festgelegt** (vgl. Extrablatt)

→ die Frage, was eine zeitliche Differenzierung der Übergangsfristen eines FHAL zur Folge hätte, wird separat diskutiert

Teil A: Allgemeine Fragen (5 Fragen)

Ziel: Herausfiltern von Kriterien zur Auswertung

→ vor dem Interview Jahresberichte und Homepage auf Daten und Zahlen prüfen

Festlegung des Referenzszenarios:

Ausgehend von den Informationen, die sie bisher über das allfällige Freihandelsabkommen mit der EU haben, von welchem Szenario gehen sie aus?

- Szenario A: Öffnung erfolgt auf allen Stufen gleichzeitig und in vollem Umfang
- Szenario B: Öffnung erfolgt auf allen Stufen gleichzeitig, Grenzschutz wird schrittweise abgebaut
- Szenario C: Öffnung erfolgt sektorweise und zeitlich gestaffelt
 - Szenario C1: Ackerbau sofort, Tier, Milch und Eier später
 - Szenario C2: Milch sofort, Ackerbau, Fleisch und Eier später

.....
.....
.....
.....

a1: **Branche** (Mehrfachnennungen möglich)

- | | |
|---|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Milch | <input type="checkbox"/> Kartoffeln |
| <input type="checkbox"/> Brotgetreide | <input type="checkbox"/> Fleisch |
| <input type="checkbox"/> Futtergetreide | <input type="checkbox"/> Eier |
| <input type="checkbox"/> Ölsaaten | <input type="checkbox"/> Handel |

.....
.....

a2: **Stufe** (Mehrfachnennungen möglich)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Produktion | <input type="checkbox"/> Verarbeitungsstufe 2 |
| <input type="checkbox"/> Verarbeitungsstufe 1 | <input type="checkbox"/> Handel |

.....
.....

a3.1: Umsatz

Total:

Aufteilung (absolut oder in %):

- regional

- national

- EU

- ROW

A3.2:

Einstufung innerhalb Branche:

Im umsatzstärksten Drittel

Im mittleren Drittel

Im unteren Drittel

.....

.....

a4.1: Welches sind ihre wichtigsten Produkte?

Bitte nennen Sie uns hier drei Produktkategorien sowie den Umsatzanteil (absolut oder in Prozente).

Produkt 1

Produkt 2

Produkt 3

Produkt 4

A4.2

Umsatz

Umsatz

Umsatz

Umsatz

.....

.....

.....

.....

A5: Welches sind ihre wichtigsten Abnehmer /-regionen? (Mehrfachnennungen möglich)

	regional	national	EU	ROW
Verarbeitungsstufe I	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verarbeitungsstufe II	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Handel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gastronomie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

.....

.....

.....

.....

Teil B: Beschaffung (6 Fragen)

Ziel: Haben die Szenarien einen Einfluss auf die Beschaffung? Wenn ja, wie? Wenn nein, warum nicht?

B1: Welche agrarischen Rohstoffe beziehen Sie momentan und Woher?

Rohstoff: (absolut oder in Prozent)

	Produzent	Gross-/Detailhandel	andere
regional			
national			
Import EU			
Import ROW			

Rohstoff: (absolut oder in Prozent)

	Produzent	Gross-/Detailhandel	andere
regional			
national			
Import EU			
Import ROW			

Rohstoff: (absolut oder in Prozent)

	Produzent	Gross-/Detailhandel	andere
regional			
national			
Import EU			
Import ROW			

Rohstoff: (absolut oder in Prozent)

	Produzent	Gross-/Detailhandel	andere
regional			
national			
Import EU			
Import ROW			

.....

B2.1: Und wie verändert sich das unter dem Referenzszenario für ein FHAL?

.....

B2.2: Wie schätzen Sie die Verfügbarkeit der Rohstoffe bei den anderen Szenarien ein?

Szenario A

.....

Szenario B

.....

Szenario C1

.....

Szenario C2

.....

B3: Welchen Anteil an den Gesamtkosten Ihrer Produkte haben die Rohstoffe?

		Unter FHAL			
	heute	A	B	C1	C2
0 – 20 %		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20 – 30 %		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 – 40%		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40 – 50%		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
50 – 60%		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
60 – 80%		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
80 – 100%		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

.....

**B4: Wie hoch wäre eine allfällige Differenz beim Absatzpreis Ihrer Produkte, wenn Sie Ihre Rohstoffe heute zu EU-Preisen beziehen könnten?
Zu welchem Anteil ist diese Preisdifferenz Ihrer Produkte und vergleichbarer EU-Produkte bedingt durch die Strukturen (Branche, Unternehmen) in der Schweiz?**

	heute
0 – 5 %	
5 – 10 %	
10 – 20%	
20 – 40%	
40– 60%	
60 – 100%	

.....

B5: Wie hoch schätzen Sie das Einsparungspotential bei den Rohstoffkosten bei den einzelnen Szenarien? Sehen Sie Unterschiede bzgl Szenarien oder Art der Rohstoffe?

	A	B	C1	C2
0 – 5 %	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 – 10 %	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 – 20%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20 – 40%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40– 60%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
60 – 100%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

.....

B6: Hat die Wahl des Einführungsszenarios einen Einfluss darauf, ob und wann Sie mit Rohstoffimporten beginnen?

Ja Nein

.....

Teil C: Produktion und Absatz (10 Fragen)

Ziel: Welchen Einfluss haben die Szenarien auf ihre Produktion? Wie ändert sich das Produktportfolio? Beeinflussen die Szenarien den Absatz? Wie? Gibt es Unterschiede zwischen den Erwartungen für ihre Firma und den Erwartungen für die Branche?

C1: Wie und Wo setzen Sie Ihre Produkte momentan ab?

Produkt: (absolut oder in Prozent)

	Handel	Industrie	andere
regional			
national			
Export EU			
Export ROW			

Produkt:

	Handel	Industrie	andere
regional			
national			
Export EU			
Export ROW			

Produkt:

	Handel	Industrie	andere
regional			
national			
Export EU			
Export ROW			

Produkt:

	Handel	Industrie	andere
regional			
national			
Export EU			
Export ROW			

.....

C2.1: Und wie verändert sich das unter dem Referenzszenario für ein FHAL?

.....

C2.2: Wie schätzen Sie die Entwicklung der Nachfrage bei den anderen Szenarien ein?

Szenario A

.....

Szenario B

.....

Szenario C1

.....

Szenario C2

.....

C3: Passen Sie ihre Produktpalette im Falle eines FHAL an?

Nein

Falls nein, weshalb nicht?

.....

Ja

Falls ja, wie?

	A	B	C1	C2
Neue Produkte in bestehende Märkte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bestehende Produkte in neue Märkte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produktdifferenzierung (z.B. Bio/Swissness)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spezialisierung (weniger Produkte)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

.....

C4: Welche Möglichkeiten von Substitutionen innerhalb der Wertschöpfungskette würden Sie im Referenzszenario berücksichtigen?

Verarbeitungsstufe 1: Import/Export der Rohstoffe aus dem Ausland

Verarbeitungsstufe 2: Import/Export der Halbfabrikate

Handel: Import/Export der Produkte aus dem Ausland

.....
.....
.....

C5: Sehen Sie Unterschiede zwischen den Szenarien?

Szenario A

.....
.....

Szenario B

.....
.....

Szenario C1

.....
.....

Szenario C2

.....
.....

C6: Gibt es (Marketing-) Massnahmen, die sie je nach Szenario durchführen werden/möchten? Welche? Für welche Produkte?

Szenario A

.....
.....

Szenario B

.....
.....

Szenario C1

.....
.....

Szenario C2

.....
.....

C7: Wie hoch schätzen sie den Anteil innerhalb ihrer Produktpalette, der von einem allfälligen FHAL betroffen wäre?

Szenario	Anteil Produktpalette in %		Anteil Gesamtumsatz in %	
	+	-	+	-
A				
B				
C1				
C2				

.....

C8: Werden Sie neue Märkte erschliessen?

Nein

Falls nein, weshalb nicht?

.....

Ja

C8.1: Falls ja, welche Märkte?

geografische Märkte:

Zielgruppen:

Weitere

.....

C8.2: Falls ja, beeinflusst die Wahl des Einführungsszenario's die Markterschliessung (Art, Zeitpunkt)?

.....

C8.3: Falls ja, für wie wahrscheinlich halten Sie eine Erschliessung durch folgende Vorgehensweisen?

	unter FHAL				
	sehr wahrscheinlich	wahrscheinlich	eher unwahrscheinlich	nicht wahrscheinlich	derzeit nicht abschätzbar
Strategische Partnerschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tochtergesellschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eigenes Filialnetz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aufbau eigener Produktionsstandort	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermarktung unter eigenem Namen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermarktung unter fremden Namen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gastronomie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Endkonsument	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zwischenhandel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

.....

C9: Hat eine zeitliche Differenzierung der Übergangsfristen des Freihandelsabkommens um vier oder acht Jahre einen Einfluss auf Ihre Markterschliessungsaktivitäten? Welchen?

.....

C10: Erwarten Sie Verluste am inländischen Marktanteil unter einem FHAL?

Nein

Falls nein, weshalb nicht?

.....
.....

Ja

Falls ja, sehen Sie die Möglichkeit der Kompensation durch Marktanteilsgewinn im Ausland durch z.B. zunehmende Exporte?

.....
.....
.....

Teil D: Markt und Konkurrenz (6 Fragen)

D1: Wie schätzen Sie die Entwicklung des Importdruckes (d.h. mehr Menge in CH) und des Preisdruckes (d.h. Preise sinken) bei den einzelnen Szenarien ein? Was hat dies für Auswirkungen auf die Marge? Bitte beziehen Sie sich dabei auf Ihre Produktpalette.

	Szen	
Importdruck:	A	
	B	
	C1	
	C2	
Preisdruck:	A	
	B	
	C1	
	C2	
Marge:	A	
	B	
	C1	
	C2	

.....

.....

.....

.....

D2: Wie schätzen Sie die Konkurrenzsituation bei Ihren Produkten ein?

	Sehr starke Konkurrenz	Starke Konkurrenz	Durchschnittliche Konkurrenz	Schwache Konkurrenz	Keine Konkurrenz
CH	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EU	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ROW	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

.....

D3: Wie ändert sich die Konkurrenzsituation im Falle des Referenzszenarios mittelfristig (z.B. fünf Jahre) nach der Einführung eines FHAL?

	Konkurrenz steigt stark an	Konkurrenz steigt	Konkurrenz bleibt gleich	Konkurrenz sinkt	Konkurrenz sinkt stark
CH	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EU	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ROW	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Was ändert sich? (Neue Wettbewerber, Änderung der Importe von Rohstoffen, Halbfabrikaten, Endfabrikaten, Intensivierung Wettbewerb CH)

.....

D4: Hätte eine zeitliche Differenzierung der Übergangsfristen des FHAL um vier oder 8 Jahre einen Einfluss auf diese Einschätzung?

nein ja

Wenn ja, inwiefern?

.....

D5: Werden Ihrer Meinung nach Konkurrenten aus dem Markt aussteigen?

nein ja

Wenn ja, welche? warum? wie?

Szenario A
.....
.....

Szenario B
.....
.....

Szenario C1
.....
.....

Szenario C2
.....
.....

D6: Wie werden sich Ihre 3 wichtigsten Wettbewerber bei den einzelnen Szenarien verhalten? Wer sind diese?

.....
.....

Szenario A
.....
.....

Szenario B
.....
.....

Szenario C1
.....
.....

Szenario C2
.....
.....

Teil E: Allgemeine Vor- und Nachteile pro Szenario (7 Fragen)

E1: Welche Vorteile/Nachteile sehen Sie bei den einzelnen Szenarien für Ihr Unternehmen?

Szenario	Vorteile	Nachteile
A		
B		
C1		
C2		

E2: Welche Vorteile/Nachteile sehen Sie bei den einzelnen Szenarien für Ihre Branche sowie der Landwirtschaft nachgelagerten Branchen?

Szenario	Vorteile	Nachteile
A		
B		
C1		
C2		

E3: Welche Auswirkungen hätte eine zeitliche Differenzierung der Übergangsfristen eines allfälligen FHAL um vier oder acht Jahre? (Lager, Investitionen, Abschreibungen)

Szenario A

Szenario B

Szenario C1

Szenario C2

E4: Welche Auswirkungen erwarten Sie, falls die EU ihre Grenzen schneller öffnet (ohne Übergangsfristen; Zollschutz schneller abgebaut als Schweiz)?

.....

E5: Angenommen, wir sind jetzt 5 Jahre nach der Einführung eines FHAL. Wie sehen Sie die längerfristige dynamische Entwicklung beim Absatz Ihrer Produkte? (Schweiz, EU, ROW)

.....

E6: Wie gehen Sie vor, um einen allfälligen Kostenrückstand gegenüber den Firmen aus der EU zu kompensieren (Annahme: gleiche Rohstoffpreise)?

Szenario A

.....
.....

Szenario B

.....
.....

Szenario C1

.....
.....

Szenario C2

.....
.....

E7: Haben Sie Lager, die im Falle eines FHAL abgewertet werden würden?

Nein

Ja

Falls ja, in welcher Grössenordnung?

.....
.....

Falls ja, welches Szenario bevorzugen Sie, um die Belastung durch Lagerabwertung gering zu halten? Welche Massnahmen würden Ihnen dabei helfen?

.....
.....
.....
.....

Teil F: Präferenzen & Abschluss (3 Fragen)

F1: Welches Szenario bevorzugen Sie persönlich?

- | | | | |
|--------------------------|---|--------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> | A | <input type="checkbox"/> | C1 |
| <input type="checkbox"/> | B | <input type="checkbox"/> | C2 |

Aus welchen Gründen?

.....

.....

.....

.....

F2: Welches Szenario halten Sie für am wahrscheinlichsten?

- | | | | |
|--------------------------|---|--------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> | A | <input type="checkbox"/> | C1 |
| <input type="checkbox"/> | B | <input type="checkbox"/> | C2 |

Weshalb?

.....

.....

.....

.....

F3: Was sind aus Ihrer Perspektive die wichtigsten Fragen/offenen Punkte, die bei der Diskussion um Einführungsszenarien berücksichtigt werden müssen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

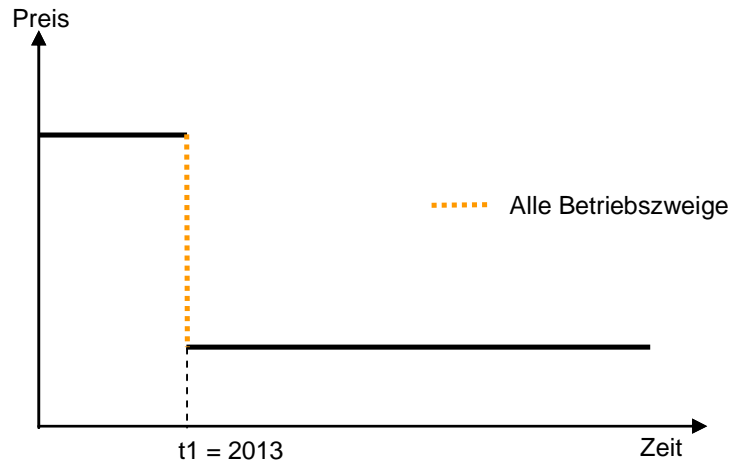
.....

.....

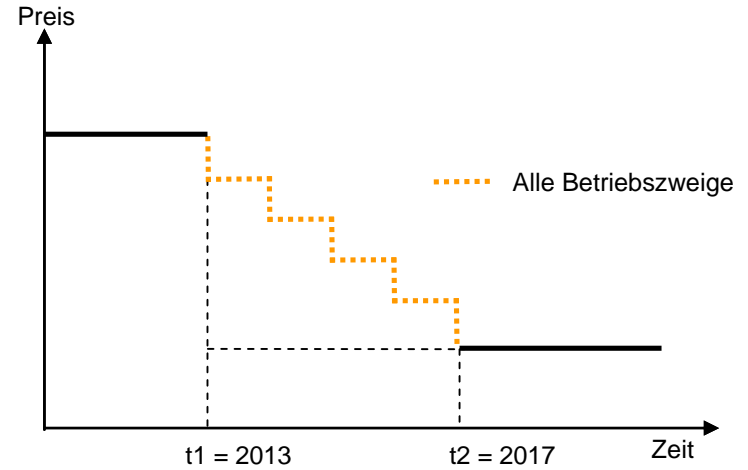
.....

Szenarien

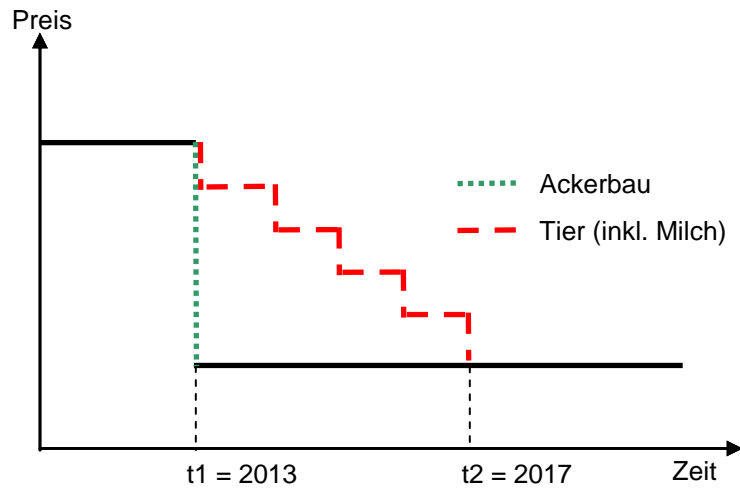
A: Alle Betriebszweige (Acker und Tier) gleichzeitig, sofort



B: Alle Betriebszweige gleichzeitig, innerhalb von fünf Jahren



C1: Ackerbau sofort, Tier und Milch innerhalb von fünf Jahren



C2: Milch sofort, Ackerbau und Fleisch innerhalb von fünf Jahren

