

# Öffnung im Agrarsektor: Chance für die Nahrungsmittelindustrie

## dossierpolitik

12. Juli 2011

Nummer 8

**Marktöffnung.** Die öffentliche Diskussion um eine Marktöffnung im Agrarsektor wird vor allem aus landwirtschaftlicher Optik geführt. Doch steht nicht nur für die Bauern, sondern auch für die Nahrungsmittelindustrie viel auf dem Spiel. Im Auftrag von economiessuisse, Migros, Nestlé Suisse und der Interessengemeinschaft Agrarstandort Schweiz (IGAS) haben die ETH Zürich und die HTW Chur die Konsequenzen verschiedener Öffnungsszenarien für die Branche genauer untersucht. Aus der Studie geht klar hervor, dass ein Freihandelsabkommen mit der EU (FHAL) der Schweiz derzeit die grössten Chancen bietet. Der gesamtwirtschaftliche Nutzen überwiegt die Nachteile deutlich.

### Position economiessuisse

- ▶ Die Schweiz muss ihre Abschottung im Agrar- und Nahrungsmittelbereich überwinden. Die Marktöffnung wird früher oder später Realität. Wir sollten uns daher rechtzeitig darauf einstellen.
- ▶ Bei einer Öffnung bieten sich der Nahrungsmittelindustrie erhebliche Exportchancen. Dies stärkt langfristig die Wettbewerbsfähigkeit des Sektors.
- ▶ Ein Freihandelsabkommen mit der EU bringt der Schweizer Volkswirtschaft insgesamt grosse Vorteile und darf nicht länger blockiert werden.
- ▶ Die Schweizer Nahrungsmittelindustrie braucht einen verbindlichen politischen Zeitplan. Die fehlende Planungssicherheit hemmt Investitionen.



## Die Marktöffnung und ihre Folgen

► Die Liberalisierungsschritte im Wein- oder im Käsemarkt wurden zu Erfolgsgeschichten.

► Die Landwirtschaft dominiert die Diskussion um ein Freihandelsabkommen mit der EU.

► Als exportorientiertes Land ist die Schweiz auf einen hindernisfreien Zugang zu ausländischen Märkten angewiesen.

► Welche Chancen und Risiken ergeben sich für die Nahrungsmittelindustrie aus verschiedenen Marktöffnungsszenarien?

### Agrargrenzschutz unter Druck

Die Schweiz kennt immer noch einen hohen Grenzwall für den Import von Agrar- und Lebensmitteln. Sie hat aber auch bereits gute Erfahrungen mit der Öffnung von Agrarmärkten gemacht. So sind die Liberalisierung des Weinmarktes oder die vollständige Öffnung des Käsemarktes gegenüber der EU eigentliche Erfolgsgeschichten. Früher oder später wird sich denn auch der gesamte Agrarmarkt – wie dies in allen anderen Teilen der Wirtschaft schon längst geschehen ist – öffnen müssen.

Ein Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und der EU im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) wirkt sich positiv auf wichtige Bereiche der Volkswirtschaft aus, insbesondere auf die Nahrungsmittelindustrie. Doch wenn über Handelsbeziehungen in diesem Bereich diskutiert wird, steht meist ausschliesslich die Landwirtschaft im Blickpunkt des Interesses. Die Folgen einer weiteren Zementierung des Agrargrenzschatzes für die Nahrungsmittelindustrie und für die Gesamtwirtschaft stehen nicht zur Debatte. Die Öffnung des Schweizer Marktes für ausländische Agrarprodukte und Lebensmittel ist jedoch im volkswirtschaftlichen Interesse. Sinkende Preise, eine höhere Kaufkraft der Konsumentinnen und Konsumenten und steigende Reallöhne führen zu einer Erhöhung des Wohlstands der Schweizer Bevölkerung. Ein FHAL sichert auch langfristig Arbeitsplätze in der Nahrungsmittelindustrie. Diese wiederum verarbeitet und vertreibt einen grossen Anteil der schweizerischen Urproduktion der Landwirtschaft. Eine starke Nahrungsmittelindustrie ist daher auch im Interesse der Landwirtschaft.

Doch nicht nur ein FHAL würde zu einer Öffnung des Schweizer Agrarmarktes führen. Auch ein erfolgreicher Abschluss der Doha-Runde der WTO reduziert den Agrargrenzwall deutlich. Angesichts des hohen Anteils der Exportwirtschaft an der gesamten Wertschöpfung des Landes ist die eminente Bedeutung des WTO-Regelwerks für die Schweiz offensichtlich. Die Exportwirtschaft ist darauf angewiesen, dass sie Zugang zu den ausländischen Märkten erhält. Nur so bleibt der Wirtschaftsstandort Schweiz langfristig attraktiv. Die WTO-Vereinbarungen sind somit für die Schweiz existenziell.

### Untersuchung der Konsequenzen

Drei Öffnungsszenarien stehen im Raum: «FHAL ohne Abschluss der Doha-Runde», «FHAL mit Abschluss der Doha-Runde» und «Abschluss der Doha-Runde ohne ein FHAL». Bisher liegen nur wenige Erkenntnisse dazu vor, welche Folgen diese unterschiedlichen Szenarien für die Schweiz haben werden. Insbesondere kaum untersucht wurden bisher die Folgen für die Nahrungsmittelindustrie. Im Auftrag von Migros, Nestlé, IGAS und economiesuisse erstellt, präsentiert die Studie «Folgen unterschiedlicher Öffnungsszenarien für die Schweizer Nahrungsmittelindustrie» der ETH Zürich und der HTW Chur erstmals die Einschätzungen und die Erwartungen der Nahrungsmittelindustrie gegenüber einem FHAL und den WTO-Doha-Verhandlungen. Welche Bedeutung hat die Öffnung für die Schweizer Volkswirtschaft und wie lässt sie sich charakterisieren? Welche Konsequenzen haben die relevanten Öffnungsszenarien? Welche Folgen und Handlungsmöglichkeiten sind dabei zu erwarten? Im Folgenden fassen wir die wesentlichen Resultate der ETH-HTW-Studie zusammen.

## Über die Nahrungsmittelindustrie

### Ein wichtiger Eckpfeiler der Volkswirtschaft

► Die Nahrungsmittelindustrie bietet in der Schweiz mehr Arbeitsplätze an als die Pharmabranche.

Mit einem Gesamtumsatz von 27 Milliarden Franken pro Jahr, über 60'000 Arbeitsplätzen und einer Bruttowertschöpfung von rund 10 Milliarden Franken ist die Nahrungsmittelindustrie ein wichtiger Eckpfeiler der Schweizer Volkswirtschaft. Ihre Wertschöpfung ist mehr als doppelt so hoch wie jene der Landwirtschaft, die ihrerseits stark von einer gut aufgestellten Nahrungsmittelindustrie profitiert. Mit rund 175'000 Franken Bruttowertschöpfung pro Vollzeitäquivalent liegen die Nahrungsmittelproduzenten auf einem ähnlichen Niveau wie andere Branchen der Industrie, zum Beispiel der Maschinenbau. Bezogen auf den Industriesektor arbeitet jede 18. Person in der Nahrungsmittelbranche; damit ist sie sogar der bedeutendere Arbeitgeber als die Schweizer Pharmaindustrie.

► Die vier grössten Subbranchen generieren drei Viertel des Gesamtumsatzes.

Es darf nicht übersehen werden, dass die Nahrungsmittelindustrie der Schweiz äusserst heterogen ist, sowohl hinsichtlich der Verarbeitungsstufen, der Betriebsgrössen, der strategischen Ausrichtung als auch bezüglich der Wettbewerbsfähigkeit. Es sind vier Subbranchen, die rund drei Viertel des Umsatzes generieren und rund 70 Prozent der Angestellten beschäftigen: «Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln», «Milchverarbeitung», «Schlachten und Fleischverarbeitung» sowie «Getränkeherstellung». Nimmt man die grössten fünf Subbranchen, so finden sich dort rund 95 Prozent aller Beschäftigten, und etwa 90 Prozent der Bruttowertschöpfung wird in diesen Subbranchen generiert. Im Vergleich zum benachbarten Ausland besitzt die Nahrungsmittelindustrie mehr Arbeitsstätten mit weniger als 50 Beschäftigten. Entsprechend werden auch die Grössenvorteile gegenwärtig nicht von allen Betrieben ausgeschöpft. Jedoch weisen die mittleren und grösseren Arbeitsstätten der Schweiz eine ähnliche Betriebsgrösse auf wie ihre vergleichbaren Konkurrenten in Deutschland, soweit grosse Unternehmen in den entsprechenden Subbranchen überhaupt vorhanden sind.

### Grafik 1

► Die Nahrungsmittelindustrie wird in neun Subbranchen unterteilt.

### Subbranchen der Nahrungsmittelindustrie



► Heute werden vor allem in den exportorientierten Subbranchen neue Arbeitsplätze geschaffen.

### Starkes Wachstum in exportorientierten Subbranchen

Die Nahrungsmittelindustrie entwickelte sich in den letzten Jahren erfolgreich. Sie konnte mit dem Wachstumstempo der Schweizer Volkswirtschaft mithalten und die Beschäftigung steigern. Dabei hat sich die Branche zunehmend internationalisiert. Ihre Exporte sind zwischen 2001 und 2007 stärker gestiegen als die durchschnittlichen Exporte der Schweiz. Seit 2000 haben sie sich wertmässig verdoppelt, sodass die Nahrungsmittelindustrie mittlerweile rund 21 Prozent ihres Umsatzes im Export generiert. Hauptsächlich stammen die Exporte von den Herstellern sonstiger Nahrungsmittel (wie Schokolade, Fertiggerichte, weiterverarbeiteter Zucker, Kaffee, Gewürze) und den Getränkeproduzenten. Trotz dieser positiven Entwicklung gibt es für die Zukunft doch einige Fragezeichen. Denn durch die Nähe zur Landwirtschaft und aufgrund der wirtschaftspolitischen Einschränkungen sind manche Subbranchen, insbesondere in der ersten Verarbeitungsstufe, wenig exportorientiert. Die Agrarpolitik der Schweiz hat auch die Strukturen und die strategische Ausrichtung gewisser Branchen der Nahrungsmittelindustrie geprägt. Etliche Unternehmen haben sich aufgrund hoher Rohstoffkosten, Zölle und nicht-tarifärer Handelshemmnisse im Ausland einzig auf den Schweizer Markt ausgerichtet. Entsprechend sind heute einige nicht mehr konkurrenzfähig. In diesen Subbranchen ist ein schleichender Strukturwandel zu beobachten; in den letzten zehn Jahren sank die Beschäftigung stark oder stagnierte. Es sind heute vor allem die exportorientierten und liberalisierten Bereiche der Nahrungsmittelindustrie, die neue Arbeitsplätze schaffen und die grössten Wachstumsraten aufweisen.

**Tabelle 1**

► Der Exportanteil und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Subbranchen ist sehr unterschiedlich.

### Die Subbranchen im Überblick

Subbranchen	Beschäftigung 2008	Beschäftigungs- zunahme 2001–2008	Anteil an Bruttowert- schöpfung der gesam- ten Branche	Anteil an Gesamt- exporten	Internationale Wettbewerbs- fähigkeit
Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln, Back- und Teigwaren, Getränkeherstellung	37'576	1888	64 %	83 %	hoch
Milchverarbeitung	9'091	142	15 %	12 %	mittel- mässig
Schlachten und Fleischverarbeitung	10'514	1365	15 %	1 %	mittel- mässig
Obst- und Gemüseverarbeitung	1'233	-110	2 %	3 %	kritisch
Herstellung von pflanzlichen Ölen und Fetten	1'346	-467	2 %	1 %	kritisch
Mahl- und Schälmmühlen, Herstellung von Stärk und Stärkeerzeugnissen	426	13	2 %	0.10 %	mittel- mässig

**Tabelle 2**

► Auch bei der Entwicklung der exportierten Mengen ist das Bild äusserst heterogen.

**Exporte der Nahrungsmittelindustrie**

NOGA, 3.Stufe	Exporte total, Jahr 2009 (in Mio. CHF)	Exporte in die EU-27, Jahr 2009 (in Mio. CHF)	Anteil an der Schweizer Nahrungs- mittel- industrie, Jahr 2009 (in %)	Veränderung der Exporte zwischen 2000 und 2009 (in Mio. CHF)	Veränderung der Exporte zwischen 2000 und 2009 (in %)
Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln	3'120.2	2276.3	49.2	1854.5	146.5
Getränkeherstellung	1'489.7	805.3	23.5	1299	681.2
Milchverarbeitung	729	536.9	11.5	172.2	30.9
Herstellung von Back- und Teigwaren	660.6	493.4	10.4	253.3	62.2
Obst- und Gemüseverarbeitung	188.6	145.5	3	57.2	43.5
Herstellung von pflanzlichen und tierischen Ölen und Fetten	74.9	40.1	1.2	44.4	145.4
Schlachten und Fleischverarbeitung	64.2	62.6	1	41	175.7
Mahl- und Schälmmühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen	7.8	7.1	0.1	*	*
Fischverarbeitung	7.2	5	0.1	3.5	92.9
Tierische Produkte	800.5	604.5	12.6	216.6	37.09
Pflanzliche Produkte	857.1	646	13.5	318.3	59.08
Produkte aus tierischen und pflanzlichen Rohstoffen (inkl. Mineralwasser)	4'684.7	3121.7	73.9	2821	151.37
<b>Nahrungsmittelindustrie Total</b>	<b>6'342.2</b>	<b>4372.2</b>	<b>100</b>	<b>3724.9 **</b>	<b>+ 142.7 **</b>

\* Daten aufgrund von Änderungen im Tarifnummernsystem mit denjenigen vor 2008 nicht vergleichbar.

\*\* Ohne Subbranche «Mahl- und Schälmmühlen, Herstellung von Stärke und Stärkeerzeugnissen».

Quelle: economiesuisse, adaptiert aus Bösch et al. (2011)

**Das Problem des Status quo****Aufgestauter Strukturwandel**

► Der Grenzschutz verhindert die über kurz oder lang fällige Anpassung an den internationalen Wettbewerb.

Der gegenwärtige Agrargrenzschutz wirkt für grosse Teile der Nahrungsmittelindustrie wie ein Korsett. Der Strukturwandel wird bei einer Fortführung des heutigen Grenzschatzes aufgestaut, weil sich die Unternehmen nicht an betriebswirtschaftlich optimale Strukturen anpassen können. Die Folge ist eine schleichende Konsolidierung der ganzen Industrie. Diejenigen Subbranchen, die schon heute nicht konkurrenz- und marktfähig sind, geraten weiter ins Hintertreffen, da die ausländischen Wettbewerber ihre Strukturen weiter optimieren können.

## Nahrungsmittelindustrie für den Freihandel

► Branchenvertreter wurden in vier Workshops zu vier möglichen Szenarien befragt.

### Vier mögliche Zukunftsszenarien

Wie schätzt die Nahrungsmittelindustrie selbst ihre Situation ein? Wie steht sie den Herausforderungen gegenüber? Um diese Fragen zu beantworten, wurden von der ETH Zürich und der HTW Chur vier Workshops mit insgesamt 28 Teilnehmenden aus allen Subbranchen durchgeführt. Zusätzlich haben die Teilnehmenden vor den Workshops einen schriftlichen Fragebogen ausgefüllt. In der Auswahl wurden Unternehmen aus sämtlichen Subbranchen und Verarbeitungsstufen berücksichtigt. Die vertretenen Firmen beschäftigen in der Schweiz rund 29'000 Mitarbeitende (rund 50 Prozent der Branchenbeschäftigung) und generieren einen Umsatz von rund 15,5 Milliarden Franken (etwa 58 Prozent des Branchenumsatzes). Es wurden ihnen vier Szenarien vorgelegt: (1) Ein Status-quo-Szenario, in dem es zu keiner grundlegenden Öffnung der schweizerischen und der europäischen Agrarmärkte kommt, (2) das Szenario eines Freihandelsabkommens mit der EU, ohne dass es zu einem Abschluss der Doha-Runde kommt, (3) ein Freihandel mit der EU bei erfolgreichem Abschluss der WTO-Verhandlungen und (4) die Umsetzung der Doha-Runde ohne EU-Freihandel.

### Grafik 2

► Im Rahmen der Studie wurde auch das Szenario «Status Quo Plus» – eine Weiterführung des Grenzschutzes untersucht.

### Die Szenarien im Überblick



Quelle: economiesuisse, adaptiert aus Bösch et al. (2011)

► Unabhängig vom Ausgang der WTO-Doha-Runde wünscht sich die Nahrungsmittelindustrie vor allem ein Freihandelsabkommen mit der EU.

### Freihandel mit der EU hat Vorrang

Um es auf den Punkt zu bringen: Eine Mehrheit der vertretenen Unternehmen gibt dem Freihandel mit der EU den Vorzug, unabhängig von einem allfälligen Abschluss der WTO-Doha-Runde. Für die schweizerische Nahrungsmittelindustrie ist der EU-Raum der Hauptexportmarkt, er eröffnet vielen Unternehmen ein grosses Absatzpotenzial. Entsprechend wird das FHAL grösstenteils als Chance betrachtet. Einem Abschluss der Doha-Runde bei gleichzeitig bereits realisiertem FHAL stehen die meisten Unternehmen der Nahrungsmittelbranche deutlich positiver gegenüber als einem Doha-Abschluss ohne FHAL. Denn ein WTO-Doha-Abkommen reduziert zwar den Grenzschutz, vermag bestimmte Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse für den Export in die EU und die übrige Welt jedoch nicht aus dem Weg zu räumen.

► Ein klarer Zeitplan für die Marktöffnung gäbe den Unternehmen Investitions- und Planungssicherheit.

Ein wichtiges Argument für die Vertreter der verschiedenen Nahrungsmittelunternehmen ist die Verbesserung der Investitionssicherheit durch einen Freihandel mit der EU. Denn damit die Nahrungsmittelindustrie auch in Zukunft erfolgreich sein kann, braucht sie heute einen verlässlichen Fahrplan für die Marktöffnung. Dass der gegenwärtige Zustand fragil ist, scheint allen bewusst zu sein. Diese unsichere Situation führt dazu, dass Investitionen nicht oder falsch getätigt werden.

**Grafik 3**

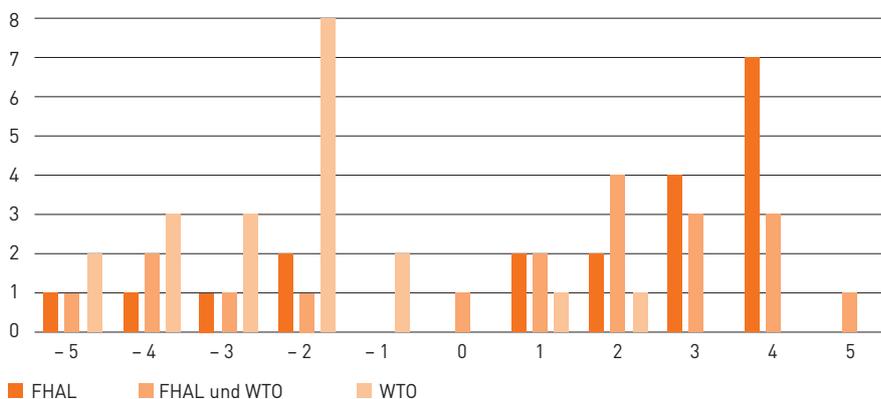
Die Teilnehmenden wurden gebeten, die drei Szenarien (FHAL, FHAL plus WTO-Doha sowie WTO-Doha) im Vergleich zum Status-quo-Szenario (SQP) auf einer Skala von +5 (viel besser als SQP), über 0 (gleich wie SQP) bis zu -5 (viel schlechter als SQP) einzuschätzen. Der Gesamteindruck ergibt ein relativ klares Bild: Das FHAL wird gegenüber dem SQP mehrheitlich vorteilhaft eingeschätzt.

Die Subbranchen mit der grössten Wertschöpfung könnten von einer Marktöffnung am stärksten profitieren.

Die hohe allgemeine Standortattraktivität der Schweiz dürfte sich bei einer Öffnung des Agrarmarktes positiv auswirken

**Vergleich der Szenarien**

Häufigkeit der Antworten auf einer Skala von -5 bis +5



Quelle: economiessuisse, adaptiert aus Bösch et al. (2011)

**Skepsis bei binnenorientierten Unternehmen**

Die eingangs erwähnte Heterogenität der Branche spiegelt sich auch bei der Beurteilung der Szenarien wider. Gerade diejenigen Unternehmen und Subbranchen, die bereits heute Erfahrungen im Export haben oder auf wenige Produkte spezialisiert sind, befürworten meist eine weitergehende Öffnung. Diese wertschöpfungs- und beschäftigungsmässig dominierenden Bereiche können in der Regel von einem FHAL und teilweise auch von der WTO-Doha-Runde profitieren, sofern sie nicht bereits heute in einem liberalisierten Marktumfeld tätig sind. Andererseits sind binnenorientierte Firmen, die sich an die starren Landwirtschaftsstrukturen angepasst haben, einer Öffnung gegenüber skeptisch eingestellt. Das erstaunt nicht, stehen diese Unternehmen doch vor zusätzlichen Herausforderungen. Eine Marktöffnung erfordert eine strategische Neuausrichtung dieser Unternehmen, eine konsequente Konsolidierung und eine Wachstumsstrategie, um Grössenvorteile nutzen zu können. Es sind gerade diese Betriebe, die sich auch heute schon – trotz protektionistischer Grenzzölle – nur mangelhaft entwickeln. Es ist damit zu rechnen, dass durch einen Freihandel Arbeitskräfte und Kapital von den wenig wettbewerbsfähigen in produktivere Bereiche verlagert werden. Trotzdem besteht weiterhin Raum für eine eigene Schweizer Branchenstruktur.

Dank erhöhter Exporterwartungen ist mittel- bis langfristig mit zusätzlichen Beschäftigten zu rechnen. Jedoch sind Verschiebungen innerhalb der Branche zu erwarten. Wie bei jedem Strukturwandel sind die Entstehung neuer Geschäftseinheiten und das Wachstumstempo bestehender Produkte selbst für Industrievertreter schwierig zu prognostizieren. Die von vielen Organisationen und Berichten immer wieder bestätigte hohe Standortattraktivität der Schweiz dürfte auch für die Nahrungsmittel herstellenden Unternehmen Chancen bieten, die sich bei vereinfachtem Zugang zu ausländischen Märkten vermehrt nutzen lassen. Von einer Marktöffnung sind also weitere Wachstumsimpulse zu erwarten, denn sie wird den schleichenden Strukturwandel in der Nahrungsmittelindustrie beschleunigen.

## Volkswirtschaftliche Auswirkungen

### Abkommen bewirkt sinkende Rohstoffpreise

► Die Preise von gut transportierbaren Rohstoffen würden im Vergleich zu heute deutlich sinken.

Die Nahrungsmittelindustrie steht einem Freihandelsabkommen also positiv gegenüber. Die Chancen überwiegen die Risiken, und langfristig wird die Branche gestärkt. Das ist äusserst wichtig. Denn sie ist ein entscheidender Partner der Landwirtschaft, deren Rohstoffe sie weiterverarbeitet. Letztlich hängt der Bezug von Rohstoffen aus der Schweiz davon ab, wie sich die Wettbewerbsfähigkeit der Nahrungsmittelbranche entwickelt und zu welchen Preisen die Rohstoffe aus der Schweiz bezogen werden können. Aufgrund des FHAL sinken die Preise von gut transportierbaren Rohstoffen – abgesehen von einem Preiszuschlag für Swissness – auf das Niveau der Nachbarländer. Zu diesen Preisen wird die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten zunehmen. Die Kernfrage ist, ob die Schweizer Landwirtschaft in der Lage ist, zu diesen Preisen genügende Mengen anzubieten.

► Verschiedene landwirtschaftliche Produkte würden vermehrt aus der EU bezogen, die Nachfrage nach Schweizer Milch würde hingegen steigen.

Die mangelnde Verfügbarkeit zu EU-Preisen kann insbesondere bei Fleisch, Früchten und Gemüse zu einer Verlagerung des Rohstoffbezugs von der Schweiz zur EU führen. Bei der Milch hingegen wird ein zusätzlicher Bezug aus der Schweiz prognostiziert. Die Schweizer Nahrungsmittelhersteller haben Interesse an Rohstoffbezug aus dem Inland. Tiefere Transportkosten, stabile Lieferverträge und Swissness-Argumente sorgen dafür, dass sie auch bei einem Freihandel nach Möglichkeit hiesige Produzenten berücksichtigen werden.

Wird kein FHAL ausgehandelt, jedoch die WTO-Doha-Runde abgeschlossen, muss mit einem Rückgang der Rohstoffnachfrage gerechnet werden. Auch dies ist eine wichtige Erkenntnis, die sich aus den Einschätzungen ableiten lässt. Sie wird zum einen damit begründet, dass die Ausfuhrbeiträge für Rohstoffe aus der Schweiz gestrichen werden. Zum anderen erwartet die Schweizer Nahrungsmittelbranche einen kleineren Absatz als mit einem FHAL. Aus dieser Sicht scheint ein FHAL auch der Schweizer Landwirtschaft bessere Chancen zu bieten als ein WTO-Doha-Abschluss ohne gleichzeitiges FHAL.

### Neue Ernährungswirtschaftspolitik nötig

Diese Ausführungen machen die gegenseitige Abhängigkeit zwischen Nahrungsmittelindustrie und Landwirtschaft sichtbar. Eine Ausweitung der Agrarpolitik zu einer Politik der Ernährungswirtschaft, wie sie vom Bundesamt für Landwirtschaft vorgeschlagen wurde, ist deshalb grundsätzlich zu begrüssen. Zu isoliert werden heute noch die Belange der Landwirtschaft betrachtet.

► Die Landwirtschaft wird sich vermehrt auf Produkte konzentrieren müssen, die sie zu international konkurrenzfähigen Preisen anbieten kann.

Eine Marktöffnung wird in jedem Fall die Spezialisierung in der Landwirtschaft beschleunigen. Sie wird sich vermehrt auf jene Produkte konzentrieren müssen, die zu international konkurrenzfähigen Preisen in der Schweiz hergestellt werden können oder die aufgrund der Qualität oder des Distanzschutzes einen Aufpreis erzielen. Die Landwirtschaft wird in Zukunft stärker auf die verarbeitende Nahrungsmittelbranche angewiesen sein als umgekehrt. Für die Landwirtschaft ist daher eine starke Schweizer Nahrungsmittelindustrie zentral.

Es ist eine weitere wichtige Erkenntnis der Studie, dass die Agrarpolitik der Vergangenheit weitreichende Konsequenzen für die heute unterschiedliche Betroffenheit der Nahrungsmittel verarbeitenden Firmen hat. Denn einem Teil der Nahrungsmittelbranche wurde als Abgeltung der hohen Rohstoffpreise ein Grenzschutz für ihre Produkte gewährt. Das war für diese Unternehmen kurz-

fristig vorteilhaft. Langfristig hat dies jedoch dazu geführt, dass Unternehmensstrukturen entstanden sind, die in einem international offenen Markt wenig wettbewerbsfähig sind. Bei einer Öffnung wird in einigen Betrieben eine Strukturanpassung unumgänglich sein.

► Tiefere Lebensmittelpreise in der Schweiz steigern die Nachfrage und dämpfen den Einkaufstourismus ein.

### Steigende Kaufkraft

Gerade die Konsumentinnen und Konsumenten profitieren von einer Marktöffnung, weil Preise für viele Nahrungsmittel sinken. Beim Szenario FHAL plus WTO-Doha ist ein Rückgang der Rohstoffpreise um bis zu 30 Prozent bei einzelnen Produkten oder Produktkategorien möglich, was gemeinsam mit Effizienzsteigerungen innerhalb der Wertschöpfungskette von rund zehn Prozent zu einem Rückgang der durchschnittlichen Nahrungsmittelpreise um bis zu zehn Prozent führen dürfte. Dies steigert die Kaufkraft der Schweizer Bevölkerung und kann Arbeitsplätze in anderen Sektoren der Wirtschaft schaffen. Mit dieser Reduktion der Preisdifferenz zu den Nachbarländern würde auch der Einkaufstourismus entsprechend abnehmen.

**Tabelle 3**

► Je nach Öffnungsszenario könnten Nahrungsmittel in der Schweiz um bis zu 10 Prozent günstiger werden.

### Entwicklung der Preise für Nahrungsmittel

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

Die vielfältigen Erfahrungen mit dem Strukturwandel in der Nahrungsmittelindustrie selbst (z.B. im Käsemarkt) und in vielen anderen Branchen zeigen, dass die schweizerische Volkswirtschaft über das Potenzial verfügt, diese Anpassung durch eine Marktöffnung erfolgreich zu meistern. Auch die positive volkswirtschaftliche Entwicklung der vergangenen Jahre und die immer wieder dokumentierte hohe Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaft sind Hinweise darauf, dass die Schweiz zuversichtlich sein darf.

► Mit klaren Übergangsfristen erhält die Branche die Möglichkeit, sich auf den Strukturwandel vorzubereiten.

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

## Fazit

### Die Erkenntnisse kurz zusammengefasst:

- ▶ Für die Schweizer Volkswirtschaft hat die Nahrungsmittelindustrie mit ihrer Wertschöpfung von jährlich rund 10 Milliarden Franken eine beträchtliche Bedeutung. Insbesondere die Landwirtschaft ist von diesem Industrie-zweig in hohem Masse abhängig – sie profitiert deshalb indirekt von guten Rahmenbedingungen für die Nahrungsmittelindustrie.
- ▶ Die Exporte der Nahrungsmittelindustrie haben sich in den vergangenen zehn Jahren wertmässig verdoppelt. Die Branche wächst vor allem in den exportorientierten, weitgehend liberalisierten Bereichen und schafft dort auch neue Arbeitsplätze.
- ▶ Aus Sicht der befragten Unternehmen aus der Nahrungsmittelindustrie ist ein Freihandelsabkommen mit der EU vorrangig anzustreben. Die Mehrheit der Unternehmen sieht Chancen in einer weitergehenden Öffnung und steht dem Abkommen positiv gegenüber. Von einer Marktöffnung sind weitere Wachstumsimpulse zu erwarten. Zudem birgt das Szenario eines Abschlusses der WTO-Doha-Runde ohne einen Agrarfreihandel für viele Unternehmen ein beträchtliches Risiko.
- ▶ Eine Öffnung des Agrarsektors stärkt die gesamte Volkswirtschaft. Sinkende Nahrungsmittelpreise steigern die Kaufkraft, was zur Schaffung neuer Arbeitsplätze führen kann. Auch wird der Einkaufstourismus reduziert.
- ▶ Um Investitionen nicht durch eine anhaltende Unsicherheit zu gefährden und den unumgänglichen Strukturwandel nicht weiter zu verzögern, benötigt die Nahrungsmittelindustrie einen klaren Fahrplan für die weitere Marktöffnung. Ansonsten führt diese Unsicherheit zu einer möglichen Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland.

*Dieses dossierpolitik sowie sämtliche Tabellen und Grafiken basieren auf der Studie: Irene Bösch, Michael Weber, Matteo Aepli und Martin Werner, 2011, Folgen unterschiedlicher Öffnungsszenarien für die Schweizer Nahrungsmittelindustrie, Untersuchung zuhanden von economiesuisse, Migros, Nestlé (Schweiz) und IGAS.*

### Rückfragen:

rudolf.minsch@economiesuisse.ch

philipp.bauer@economiesuisse.ch

### Impressum

economiesuisse, Verband der Schweizer Unternehmen  
Hegibachstrasse 47, Postfach, CH-8032 Zürich  
www.economiesuisse.ch