



## **Referat**

Referent: Adolphe R. Fritschi, Vorsitzender der Gruppenleitung Bell

Termin: Montag, 23. November 2009, Schweizer Fleisch-Fachtagung (MEFA)

Thema: „Warum braucht die Fleischbranche eine Marktöffnung?“

---

### **Disposition:**

#### **Einleitung**

**Wie fit ist die Wertschöpfungskette „Schweizer Fleisch“?**

**Verpassen wir den Anschluss an die globalisierte Fleischwirtschaft?**

**Das Ende der Österreicher Witze – lernen vom Nachbarn**

**Agrarf Freihandel mit der EU: eine Chance**

#### **Schlussbemerkungen**

(es gilt das gesprochene Wort)

## **Einleitung**

Der Schweiz geht es gut, auch wenn man derzeit von Krise spricht. Doch näher hinsehen ist nötig: Die Wettbewerbsintensität im Inland ist klar tiefer als in den offenen, globalisierten Märkten. Die anderen entwickeln sich durch den höheren Wettbewerbsdruck deutlich schneller. Bei uns harzt die Dynamisierung des Binnenmarktes. Kaum stocken die WTO-Verhandlungen im Rahmen der Doha-Runde, erlahmt der Reformeifer. Geht das gut, für eine Nation, die mehr als die Hälfte im Ausland verdient? Wie lange kann man noch wichtige Teilmärkte derart abschotten? Geht das für die schweizerische Fleischwirtschaft gut?

## **Wie fit ist die Wertschöpfungskette „Schweizer Fleisch“?**

Unsere Bauern haben ein hohes Einkommen, mindestens im internationalen Vergleich. Auch wenn das laufende Jahr geprägt ist durch teilweise extrem tiefe Preise für Agrargüter. Mittel- und langfristig rechnen jedoch alle Studien und Prognosen mit steigenden Agrarpreisen weltweit. Sichere Einkommen für die Schweizer Landwirte ist politischer Konsens in unserem Lande; 75 % davon stammen aus direkten und indirekten staatlichen Massnahmen. Sie gelten nicht nur die multifunktionalen Aufgaben der Landwirtschaft ab, sondern gleichen auch die Wettbewerbsnachteile einer kleinstrukturierten Landwirtschaft aus. Diese kleinstrukturierte Landwirtschaft entspricht dem Willen des Stimmvolkes, aber es lähmt teilweise die unternehmerische Initiative und Verantwortung. Auch die Fleischwirtschaft ist betroffen. Jahrzehntlang ging es uns nicht schlecht im Rahmen der Schlachtviehverordnung. Auch in unseren Reihen wünschen sich viele Kollegen die gute alte Zeit der B-Kontingente zurück. Doch die Einführung der Import-Versteigerung anstelle der Inlandleistung hat unsere Branche ziemlich aufgeschreckt.

Die Bauern und das BLW haben den nachgelagerten Stufen jahrelang den Schwarzen Peter für die hohen Fleischpreise zugeschoben. In der Anordnung der Importversteigerung sah man eine Möglichkeit, in einer ineffizienten Branche mehr Wettbewerb zu erzeugen. Das neue System war WTO-konform. Die Bauern wie das BLW sahen eine Möglichkeit, die Importrente aus der Fleischwirtschaft abzuzweigen, ohne am „agrarprotektionistische Gesamtkunstwerk“ zu ritzen. Während beim Schweinefleisch, Rindfleisch und Lammfleisch die Auswirkungen der Therapie letztlich, trotz allgemeinem Unmut, marginal sind, traten beim Geflügelfleisch erhebliche Nebenwirkungen auf. Aber auch das wurde in Kauf genommen, traf es doch vor allem Bell und Optigal, also Produzenten der Grossverteiler. Und es trifft die Konsumenten, die de facto eine Konsumsteuer für Fleisch zahlen – leider nicht als Lenkungsabgabe für den Klimaschutz! Die würde nämlich zurückerstattet...

Für Bell fehlen durch diesen Regimewechsel pro Jahr über 40 Mio. CHF für die Verbilligung der Inlandproduktion. Dieser Betrag fliesst ohne Gegenleistung für die Branche oder die Konsumenten direkt nach Bern. Der Markt hat sofort reagiert und hat sich zweigeteilt. In der Gastronomie ist in

der Regel nur noch das günstigere Importgeflügel auf der Karte. Der Detailhandel hat an den Sortimenten festgehalten und verkauft im Frischbereich weiterhin vornehmlich Schweizer Geflügel.

Die damalige Krise der Schweizerischen Geflügelwirtschaft zeigt, was der Fleischwirtschaft blüht, wenn ein protektionistisches System mit einseitigen Massnahmen teilliberalisiert wird. Hätte man korrekterweise auch den Mästern die Futtermittel verbilligt – diese machen immerhin 50 % des Pouletwertes franko Schlachthof aus – wäre die Übung ohne derartige Marktverzerrungen abgelaufen. Aber da hätte man den schweizerischen Ackerbau getroffen, was grössere Verwerfungen in der Agrarpolitik zur Folge gehabt hätte.

Was macht die integrierte Schweizerische Geflügelwirtschaft jetzt? Sie steht wieder gut da. Die Konsumbaisse der Geflügelgrippe ist längst überwunden, und was enorm wichtig für die Zukunft ist, man besinnt sich auf die realen Stärken und Möglichkeiten. Wir sind zum Glück gezwungen geworden und sind heute fitter denn je.

Und das Fleisch von Schlachttieren? Natürlich sind wir in den grossen Schlachthöfen auf vergleichbarer Leistung mit dem Ausland – dafür haben wir auch viel Geld investiert. Aber das Gros der Schlachthöfe in der Schweiz hat eine ungenügende Auslastung. Natürlich ist der Anteil der Kosten der ersten Stufe der Fleischverarbeitung relativ klein. Aber die dezentralen, schlecht ausgelasteten Schlachtkapazitäten sind nur die „Spitze des Eisbergs“. Unsere Fleischwirtschaft ist nicht zuletzt wegen der Enge des Schweizer Marktes und im Windschatten des Agrarprotektionismus wenig spezialisiert und nicht zukunftsgerichtet strukturiert. Natürlich arbeiten wir länger als unsere EU-Kollegen. Natürlich ist unser Sozial-Kostenblock noch deutlich geringer und natürlich sind die Kapitalkosten tiefer. Aber nutzen wir diese Stärken heute zukunftsgerichtet?

### **Verpassen wir den Anschluss an die globalisierte Fleischwirtschaft?**

In der EU hat ab 1992, dem Beginn des freien Warenverkehrs für Fleisch und Fleischwaren, eine Dynamik eingesetzt, die seither nicht nachgelassen hat. Es geht um Grösse, um Spezialisierung und Konzentration. Aber auch um die Ausrichtung auf globalisierte Märkte. Die verschiedenen Fleischkrisen und Fleischskandale haben diese Dynamik nicht gebrochen. Und die EU-Osterweiterung hat den gemeinsamen Markt gewaltig erweitert und neue Chancen für wettbewerbsfähige Betriebe geöffnet.

Giganten sind entstanden, wie kürzlich die brasilianische JBS mit rund 30 Mrd. Dollar Umsatz oder die holländische Vion mit rund 40 Schlacht- und Zerlegestandorte. Oder die amerikanische Smithfield, die in einer Woche mehr Schweine schlachtet als wir im ganzen Jahr. Sicher ist, die Dynamik hält trotz der Krise unvermindert an. In der Schweiz wird gebremst. Nicht zuletzt unter dem vagen Begriff „Ernährungssouveränität“, der für viele gleichbedeutend ist mit Agrarprotektionismus.

In der EU, aber auch weltweit entstehen grosse, durchdacht organisierte Anbieter als Gegengewicht zu den internationalen Detailhandels гигантен. Nicht selten sind diese Grossbetriebe vertikal integriert oder haben intensive Beziehungen zur landwirtschaftlichen Produktion bzw. sind eigentumsässig in bäuerlicher Hand.

Wie wird die schweizerische Fleischwirtschaft nach 5 Jahren Fleischmarktliberalisierung aussehen? Ich bin der Meinung, diese Frage ist an sich schon zu passiv formuliert. Vielmehr müssten wir uns in Anlehnung an die unlängst veröffentlichte Qualitätsstrategie des Bundes fragen: Was müssen wir tun, um in einem offenen Markt eine schweizerische Wertschöpfungskette Fleisch überlebensfähig zu halten, wesentliche Marktanteile am Konsum im Land zu verteidigen und darüber hinaus auch auf neuen Märkten Nischen zu besetzen? Und wo soll dabei die Politik günstige Rahmenbedingungen schaffen und uns unterstützen?

### **Das Ende der Österreicher Witze – lernen vom Nachbarn**

Nicht nur im Skisport, auch im Nahrungsmittelsektor gibt es von Österreich zu lernen. Österreich hat eine ähnliche Grösse wie die Schweiz und eine ähnliche Topographie. Unser Nachbar besitzt eine noch stärker kleinstrukturierte Landwirtschaft. Entsprechend mittelständisch geprägt ist die nachgelagerte österreichische Fleischwirtschaft. Die Hoffnungen der österreichischen Bauern, beim EU-Beitritt so pfleglich wie Jahre zuvor die Spanier behandelt zu werden, hatten sich zerschlagen. Der EU-Binnenmarkt für Agrarprodukte trat beim Beitritt sofort und ohne Übergangsregelung in Kraft. Einzig vier Jahre degressive Übergangszahlungen für Bauern und Verarbeiter erleichterten die Anpassung. Dr. Christoph Leitl, Präsident der Österreichischen Wirtschaftskammer sagt: „Den Kostenwettbewerb und Wettbewerb um Commodities können wir nicht gewinnen. Aber nachhaltig, langfristig, partnerschaftlich und human haben wir Chancen“.

Mit dem „Österreichischen Programm zur Förderung einer umweltgerechten, extensiven und den natürlichen Lebensraum schützenden Landwirtschaft“, dem sogenannten öko-sozialen Weg wurden Massstäbe gesetzt. Der Erfolg ist messbar: kein EU-Land hat anteilmässig mehr Bio-Bauern als Österreich. Die österreichischen Konsumenten haben sich verstärkt auf Lebensmittel aus einheimischer und regionaler Herkunft besonnen und zeigen dafür auch eine Zahlungsbereitschaft. Machen Sie Ferien in Österreich, Sie können es selbst erleben. Kein Supermarkt, keine Metzgerei ohne inländisches oder regionales Marketing. Kein Restaurant ohne Hervorhebung einheimischer Weine, regionaler Fleischgerichte und Fleischwaren. Sind die Österreicher Konsumpatrioten? Wohl kaum stärker als anderswo.

Die von der Regierung sowie von gewerblichen und landwirtschaftlichen Standesorganisationen unterstützen Exportoffensiven öffneten neue Märkte. Professionelles Marketing durch „Agrarmarkt Austria“ sichert eine anhaltende Nachfrage nach österreichischen Nahrungsmitteln mit hoher Wert-

schöpfung. Die positive Entwicklung des Agraraussenhandels ist ein deutlicher Beweis dafür, dass die österreichische Verarbeitungswirtschaft auf dem gemeinsamen Markt erfolgreich agiert. Über Österreicher Weine oder Schinken wird nicht mehr gelacht, sondern die haben sich mit Spezialisierung, Qualität und gutem Marketing einen sicheren Platz auf dem europäischen Markt erkämpft.

### **Agrarfreihandel mit der EU: eine Chance**

Und was passiert mit der Schweiz? Müssen wir wirklich warten, bis wir gezwungen werden, unsere Märkte zu öffnen wie es zurzeit mit dem Bankgeheimnis passiert? Wie stellen wir sicher, dass wir den Anschluss nicht verlieren? Wie stellen wir es an, dass wir die Zügel in den Händen halten und selber über unsere Zukunft entscheiden? Solange die Doha-Runde der WTO nicht abgeschlossen ist, werden weltweit jede Menge bilateraler Abkommen geschmiedet. Für die Schweiz als kleine Volkswirtschaft ist das immer nur die zweitbeste Lösung – aber immerhin eine Lösung, um den Marktzutritt für unsere Exportprodukte sicherzustellen. Aber das wollen andere Länder auch und verlangen u.a. den Marktzutritt für ihre Agrarprodukte. Der Agrarschutz bröckelt massiv. Deshalb lohnt es sich, nochmals einen Blick auf den mit Abstand grössten Handelspartner der Schweiz, auch bei Lebensmitteln, zu werfen.

Politisch bleibt der Schweiz wahrscheinlich auf Jahre hinaus nur der bilaterale Weg mit der EU. Der von der Schweizer Stimmbevölkerung mehrmals bestätigte Weg über die Weiterentwicklung der bilateralen Abkommen wird mit dem aktuellen Verhandlungspaket Agrarfreihandels- und Gesundheitsabkommen konsequent weiterverfolgt.

Auch in unseren Reihen beginnt man sich mit diesem Gedanken anzufreunden. Die Position zwischen Stuhl und Bank wird ungemütlich: Auf der Beschaffungsseite stark reglementiert, auf der Absatzseite eine starke Konzentration wegen des geschlossenen Marktes. Absatzchancen im Ausland sind durch das Rohstoffhandicap verbaut. Über den Einkaufstourismus schöpft der ausländische Handel rund 600 Mio. Fleisch- und Fleischwarenumsatz mit Schweizer Konsumenten ab – und wird damit faktisch zur Nr. 3 unserer Branche. Die reale Nr. 3 der schweizerischen Fleischwirtschaft, die vertikal integrierte und bauernkontrollierte Unternehmensgruppe FENACO, hält aber vordergründig an der Vorstellung der Ernährungsautonomie in der Schweiz fest. Ohne offenzulegen, dass rund die Hälfte der Futtermittel importiert sind, dass Saatgut, Agrartechnik, Dünger und auch der Treibstoff für die Traktoren aus dem Ausland kommen. Da werden Emotionen und Bilder aufbeschworen, die mit der Realität wenig zu tun haben, die aber von der Monopolstellung in verschiedenen Teilmärkten ablenkt. Ist es nicht auffällig, dass die Fenaco aus der kleinen Schweiz europaweit die sechstgrösste landwirtschaftliche Genossenschaft ist?

Schweizerische Viehwirtschaft und Fleischwirtschaft bedingen sich gegenseitig. Wir wollen Schweizer Fleisch veredeln und wertschöpfend vermarkten. Dafür haben wir in den letzten Jahren

über eine halbe Milliarde Franken investiert. Doch auch die Bauern müssen verstehen, dass sie ohne die nachgelagerten Stufen ihre wichtigsten Kunden verlieren und die Produktion stark zurückgehen würde. Ohne langfristige Planungssicherheit und Perspektiven kann die Nahrungsmittelindustrie jedoch nicht weiter in die heimische Lebensmittelproduktion investieren. Dies gilt für den Fleischsektor wie für andere Produktbereiche.

Ein FHAL betrifft nicht nur die Landwirtschaft, es betrifft die ganze Wertschöpfungskette Schweizer Lebensmittel. Es betrifft nicht nur die 60'000 Bauern, es betrifft auch die Existenz von rund 400'000 Angestellten der vor- und nachgelagerten Stufen – davon viele Arbeitsplätze im ländlichen Raum. Es ist deshalb überaus wichtig, eine umfassende Liberalisierung anzugehen, um die Konkurrenzfähigkeit der ganzen Wertschöpfungskette Fleisch (Futtermittel, Tierproduktion, Fleischgewinnung, Fleischveredelung und Fleischwarenproduktion) zu verbessern. Bei offenen Märkten werden die Karten neu gemischt. Ein Schulterschluss über die ganze Kette wird uns aber erlauben, starke Inlandpositionen zu verteidigen. Verlorene Marktanteile aus dem Einkaufstourismus werden zurückerobert. Mit „Swissness“ und Qualitätsstrategie soll nicht nur dem Importdruck standgehalten, sondern neue Nischenmärkte im Ausland aufgebaut werden.

Nicht das Festhalten am Besitzstand wird uns die Zukunft sichern können. Eine Liberalisierung der Agrarmärkte im Rahmen eines Freihandelsabkommens mit der EU könnte die schwindende Wettbewerbsfähigkeit aufhalten. Ohne Freihandel besteht die ernstzunehmende Gefahr, dass Investitionen künftig vermehrt im nahen Ausland getätigt werden und die Absatzmärkte für schweizerische Agrarprodukte wegbrechen.

### **Schlussbemerkungen**

Der Wohlstand der Schweiz basiert auf internationalen Verflechtungen. Die ersten Runden zur Liberalisierung des Welthandels standen ganz im Zeichen der Industrie. Hier lagen die offensiven Interessen der Europäer – auch die der Schweiz. Die Landwirtschaft war zunächst ausgenommen. Das änderte sich in den 80er Jahren. Während Europa im Zuge der WTO-Entwicklung verhältnismässig schnell in der gemeinsamen Agrarpolitik Reformen vorantrieb und den gemeinsamen Markt im Innern entscheidend vergrösserte, geriet die Schweiz ins Hintertreffen. Wie sagte Charles Darwin: „Überlebensfähigkeit ist keine Frage von gegenwärtiger Kraft und Grösse, sondern von der Fähigkeit zum Wandel.“

Die weltweit wachsende Bevölkerung stellt unsere Gesellschaft vor neuen Herausforderungen. Die Versorgung bzw. Ernährung der Menschen wird immer mehr zu einer grenzübergreifenden Aufgabe. Der Handel mit Agrargütern und Lebensmitteln wird zunehmend internationaler. Im Unterschied zu den Fundamentalisten in Sachen Ernährungssicherung wissen wir – je vernetzter die Schweiz ist, desto sicherer ist die Versorgung mit Nahrungsmitteln in Zeiten des Klimawandels. Dürren, Un-

wetter, Ernteauffälle nehmen zu – da ist es wichtig, nicht alles auf eine Karte zu setzen, sondern breite und verlässliche Handelsbeziehungen zu pflegen. Umweltschutz betrifft nicht nur die Transporte von Lebensmitteln, sondern auch die immer noch überdüngten Seen im Mittelland. Ein Freihandelsabkommen ist deshalb nicht nur gut oder schlecht. Es kommt darauf an, was wir daraus machen und wie wir die neuen Chancen nutzen.

Trotz volkswirtschaftlichen Vorteilen und einem guten Stand in Sachen Produktqualität – wir sind nicht naiv. Bei einer Öffnung der Grenzen wird die ganze Wertschöpfungskette zunächst stark unter Druck kommen. In einzelnen Märkten werden wir Marktanteile verlieren und es wird zu einer Strukturbereinigung kommen. Deshalb braucht es während einer Übergangszeit Massnahmen zur Abfederung der Anpassung.

Bell kann nicht warten und bereitet sich vor. Wir leisten bereits heute Vorarbeit für eine Zeit, in der der Export von Schweizer Nahrungsmitteln auch im Fleisch/Fleischwarenereich den richtigen Stellenwert haben wird. Bei mangelnden Perspektiven müssen aber auch wir unsere Zukunft vermehrt im Ausland suchen. Wir glauben jedoch fest daran, dass die Schweizerinnen und Schweizer im entscheidenden Moment für die Weiterführung des bilateralen Wegs stimmen werden – weil er eben vernünftig und pragmatisch ist – und weil er uns die Chance lässt, die Zukunft unserer Land- und Ernährungswirtschaft selber zu bestimmen

---

Bell AG  
Elsässerstrasse 174  
4056 Basel

[www.bell.ch](http://www.bell.ch)

[info@bell.ch](mailto:info@bell.ch)