

Situationsbericht 2014



« Agrarmarkt Schweiz »



Situationsbericht 2014

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	6
Zusammenfassung	7
AGRARMARKT SCHWEIZ	
Eigenheiten der Agrarmärkte	10
Abbildung 1: Mengen und Preise für Schweizer Schlachtschweine (2000 – 2014)	11
Abbildung 2: X-Struktur der Märkte im Lebensmittelsektor	12
Bedeutung des weltweiten Agrarhandels	12
Staatliche Interventionen auf Agrarmärkten	13
Schweizer Agrarmarkt in Zahlen	14
Abbildung 3: Schweizer Agrarmarkt im Überblick	15
«Die Bauern befinden sich in einer Tretmühle»	16
Interview mit Mathias Binswanger, Professor für Volkswirtschaftslehre an der Fachhochschule Nordwestschweiz	
Vielfältige Schweizer Agrarmärkte	17
Milchmarkt: grosse Herausforderung	17
Abbildung 4: Entwicklung Milchmenge und -preis bei Molkereimilch	18
Portrait der Familie Werder (Ganterschwil, SG)	19



Der Getreidemarkt: Realität einer «Commodity»	20
Abbildung 5: Wertschöpfungskette im Getreidemarkt - Konkurrenz durch Importe in der gesamten Wertschöpfungskette	21

Portrait der Familie Miazza (Goumoens-la-Ville, VD) **22**

Eiermarkt: vertikale Integration	23
Abbildung 6: Wertschöpfungskette des Schweizer Eiermarktes	24

Portrait der Familie Münger (Diemerswil, BE) **25**

Der Gemüsemarkt: angepasstes Importsystem	26
Tabelle 1: Beispiel des Importsystems für gewisse Gemüsesorten	26

Portrait der Familie Huber (Sünikon, ZH) **28**

Fazit	29
--------------	-----------

DAS JAHR 2014 IM ÜBERBLICK

Landwirtschaftliche Produktion	34
Abbildung 7: Monatliche Niederschlagsmengen (2010 - 2014)	34
Abbildung 8: Produktions- und Vertragsmengen bei Ölsaaten (2001 - 2014)	35
Abbildung 9: Kartoffelernte (2000 - 2014)	36
Abbildung 10: Käse-Aussenhandel (2000 - 2014)	38

Landwirtschaftliche Gesamtrechnung	39
Tabelle 2: Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (2004 - 2014)	40

Impressum	44
------------------	-----------

VENTE DIRECTE DE PATATES

Vorwort

«Die Bauern müssen sich halt am Markt orientieren.» Diesen Satz hören wir oft. Und er ist auch grundsätzlich richtig. In einem nach Lehrbuch funktionierenden Markt regelt die Nachfrage das Angebot sowie den Preis und sorgt dafür, dass alles im Gleichgewicht ist. Im Fall der Landwirtschaft bedeutet dies, die Konsumenten mit ihren Wünschen bestimmen, was und in welcher Menge die Bauernfamilien produzieren und zu welchem Preis sie es verkaufen können.

Aber die wenigsten Märkte sind perfekt und deshalb funktionieren sie auch nicht gemäss Lehrbuch. Gerade landwirtschaftliche Produkte ziehen die Wirtschaftswissenschaften oft her, um zu zeigen, wie es zum Marktversagen kommt. So stehen zwar viele Bauern vielen Konsumenten gegenüber, dazwischen ist aber mit Verarbeitung und Handel ein Flaschenhals. In der Schweiz verkaufen zwei grosse Detailhändler 80 Prozent der von den Bauern produzierten Güter an die Konsumenten. Keine perfekt verteilte Marktmacht. Es hilft auch nicht, dass landwirtschaftliche Güter in den meisten Fällen verarbeitet werden und deshalb möglichst einheitlich und gleichwertig sein sollten. Es erschwert den Bauernfamilien, einen Mehrwert durch Differenzierung zu erzielen.

Zwischen der Nachfrage und dem Erstellen des Angebots besteht in der Landwirtschaft ein grosser zeitlicher Gap. Die Kulturen müssen Monate vorher angesät, die Tierbestände Jahre vorher aufgebaut werden. Die langen Verzögerungen verunmöglichen ein perfektes Marktverhalten im Moment der Preisänderung.

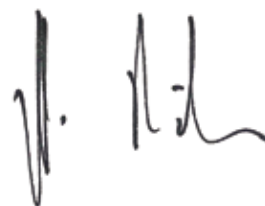
Bei landwirtschaftlichen Produkten reagieren die Konsumenten unabhängiger vom Preis als bei anderen Gütern. Einerseits weil Essen lebensnotwendig ist und sie es kaufen müssen, auch wenn es teurer wird. Andererseits – und das ist bei uns ofers der Fall – kaufen sie in vielen Fällen nicht mehr, wenn der Preis sinkt. Man trinkt beispielsweise so viel Milch wie man trinkt, egal wie günstig der Preis dafür ist.

Mit landwirtschaftlichen Produkten sind zudem öffentliche Güter verbunden, die zwar nachgefragt werden, aber für die der einzelne

Konsument nicht oder nur beschränkt (Labelprodukte) zu bezahlen bereit ist. So zum Beispiel für eine abwechslungsreiche Landschaftsgestaltung, die Stärkung der strukturschwachen Gebiete oder auch eine tierfreundliche, nachhaltige Produktionsweise ohne Tierfabriken und Umweltschäden. Solche Einflüsse stören den perfekten Markt.

«Die Bauern müssen sich halt am Markt orientieren.» Dieser Satz ist schnell gesagt. Er ignoriert aber viele Faktoren, die für die Lebensmittelproduktion gelten und dabei den Bauern ungleich lange Spiesse in die Hand geben. Wir können Ihnen versichern, die Bauern würden nichts lieber, als sich an einem perfekt funktionierenden Markt orientieren! Ihr sehnlichster Wunsch ist es, kostendeckende Preise und mit der Produktion von landwirtschaftlichen Gütern ein angemessenes Einkommen zu erzielen.

Es passiert aber genau das Gegenteil: Die Bauern bekommen immer weniger, die Konsumenten bezahlen immer mehr und die Bauern müssen sich gezwungenermassen an einem neuen Markt orientieren: jenem der staatlichen Direktzahlungen. In diesem Bericht finden Sie vier Beispiele von Bauernfamilien, die sich in verschiedenen Agrarmärkten bewegen und darüber erzählen: Familie Werder produziert Milch, Familie Miazza Ackerkulturen, Familie Huber Gemüse und Familie Munger Eier. Es lohnt reinzulesen, bevor Sie das nächste Mal sagen: «Die Bauern müssen sich halt am Markt orientieren.»



Markus Ritter, Präsident
Schweizer Bauernverband



Jacques Bourgeois, Direktor
Schweizer Bauernverband



Zusammenfassung

Drei Viertel ihres Umsatzes erzielen die Bauernfamilien mit dem Verkauf ihrer Produkte und damit auf dem Markt. Es ist für sie wichtig, dass sie für ihre Produkte angemessene Preise erhalten. Diese müssen die wirtschaftliche Existenz der Betriebe langfristig sichern. Leider ist dies aber aktuell oftmals nicht der Fall. Obwohl stetig neue Vorschriften eingehalten werden müssen, steigen die Preise nicht oder sinken gar. Auf der anderen Seite müssen sich die Schweizer Bauernfamilien in einem der teuersten Kostenumfelder der Welt behaupten. Weil dieser Spagat immer schwieriger zu bewältigen ist, nimmt die Abhängigkeit von den Direktzahlungen zu. Dieser Situationsbericht widmet sich deshalb dem Thema des Agrarmarkts.

In einem ersten Teil werden die Eigenheiten und Spezifitäten der Agrarmärkte und deren Bedeutung weltweit vorgestellt. Sie zeichnen sich durch eigene Gesetzmässigkeiten aus, so zum Beispiel eine geringe Preiselastizität, eine X-Struktur oder den zeitlichen Abstand zwischen Produktionsentscheid und Vermarktung. Märkte für Lebensmittel sind auch dadurch geprägt, dass das Land als wichtigster Produktionsfaktor immobil ist. Eine weitere Gemeinsamkeit von Agrargütern ist, dass es sich oft um austauschbare Massenware für die Verarbeitungsindustrie handelt. Mit Label und Nischenprodukten versuchen Schweizer Landwirte ihre Produkte zu differenzieren, um die Austauschbarkeit zu reduzieren und die Wertschöpfung zu erhöhen.

Der Bericht geht weiter der Frage nach, warum Agrarmärkte oft staatlich reguliert sind. Dabei

stehen die Koppelprodukte der Lebensmittelproduktion wie eine vielfältige Landschaft, Versorgungssicherheit oder Biodiversität im Vordergrund, die auch in der Schweizer Verfassung verankert sind. Der Staat hat ein vitales Interesse, solche positive Nebeneffekte zu erzielen und negative Nebeneffekte wie Umweltverschmutzung zu vermeiden. Dabei handelt es sich um öffentliche Güter, für die kein Markt besteht.

Der mittlere Teil des Berichts gehört dem Schweizer Agrarmarkt und seiner Wertschöpfungskette. Eine Grafik auf Seite 15 zeigt, wie aus rund sieben Milliarden Franken Nahrungsmittelrohstoffen und Lebensmitteln von Seiten der Schweizer Landwirtschaft sowie den Importen ein Markt von über 60 Milliarden Franken am Verkaufspunkt im Detailhandel wird. Es gibt aber nicht einen einheitlichen Schweizer Agrarmarkt. Vielmehr handelt es sich je nach Produkt um unterschiedlich strukturierte und funktionierende Teilmärkte. Für diesen Bericht wurden vier Beispiele rausgepickt: Milchmarkt, Eiermarkt, Getreidemarkt und Gemüsemarkt. Diese werden vorgestellt, wobei immer ein Kernelement im Vordergrund steht. Bei der Milch ist es der zweigeteilte Absatzmarkt infolge der Teilliberalisierung über das Käseabkommen mit der EU, beim Getreide die Austauschbarkeit, bei den Eiern die vertikale Integration und beim Gemüse exemplarisch die Bedeutung des Grenzschatzes für einen sehr dynamisch-unternehmerischen Sektor, bei dem Direktzahlungen wenig Bedeutung haben. Jedem Teilmarktbescrieb folgt ein Portrait einer Bauernfamilie, die ihre Erfahrungen einbringt.

Im Fazit skizziert und erläutert der SBV seine vier Hauptstossrichtungen in Bezug auf die Agrarmärkte, um die Wertschöpfung auf Stufe der Schweizer Landwirtschaft zu verbessern:

1. Dem Importdruck entgegenhalten
2. Die Konsumenten begeistern
3. Die Produkte der Schweizer Landwirtschaft unersetzlich machen
4. Die Landwirtschaft auf Augenhöhe der Abnehmer bringen

Im ganzen Bericht verteilt, sind Zitate von Agrarmarktextperten zu finden. So äussern sich Urs Riedener, (CEO Emmi Gruppe), Robert Jörin (Agrarökonom der ETH Zürich), Christian Guggisberg (Leiter Beschaffung Food, Coop), Martin Keller (CEO fenaco) sowie in einem ausführlicheren Interview auch Mathias Binswanger (Professor für Volkswirtschaftslehre an der Fachhochschule Nordwestschweiz) zu verschiedenen Aspekten des Agrarmarkts.

Der letzte Teil des Berichts gibt einen Überblick über das Landwirtschaftsjahr 2014 und die Marktverhältnisse. Ein milder Winter und Frühling liessen die Vegetation früh und gut gedeihen. Juli und August waren nass, was die Brotgetreideernte beeinträchtigte, bevor ein schöner Herbst wieder für Ausgleich sorgte. Das wüchsige Wetter führte zu sehr guten Ernten im Pflanzenbau, was auf den Preis drückte. Schwierig war die Situation speziell auf dem Schweinefleischmarkt, dem das ausgebliebene Grillwetter im Sommer für Absatzprobleme sorgte. Gegen Ende des Jahres zeichneten sich mit steigenden Milchmengen auch erneut düstere Wolken am Himmel des Milchmarkts ab.



© 1998
120. WIT. 200
5507

Agrarmarkt Schweiz



Agrarmarkt Schweiz

Das Wort «Markt» stammt vom lateinischen Wort «mercatus», das «Handel» bedeutet. Mercatus seinerseits ist auf «merx» (Ware) zurückzuführen. Als Markt wird folglich ein Ort bezeichnet, an dem Güter ausgetauscht und gehandelt werden. Dieser Ort war ursprünglich physisch in Gestalt eines Marktplatzes. Landwirtschaftliche Produkte dürften zu den ersten Waren gehört haben, welche die Menschen zu Märkte trugen, um sie gegen andere Nahrungsmittel, Schmuck, Waffen oder Werkzeuge einzutauschen. In seiner ökonomischen Bedeutung bezeichnet «Markt» das generelle Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage nach einem Gut. Auf dem (physischen oder virtuellen) Markt bildet sich in Abhängigkeit von Angebot und Nachfrage (Mengen) ein Preis, zu dem ein Gut gehandelt wird.

Märkte sind in den Wirtschaftswissenschaften ein so zentrales und wichtiges Konstrukt, dass sich ein eigenes Teilgebiet dieser Wissenschaft mit der «Marktlehre» befasst. Diese charakterisiert und beschreibt die verschiedenen Märkte, ihre Gesetzmässigkeiten und Akteure: Welche Formen von Märkten gibt es und wie funktionieren sie? Welches sind ihre Funktionen in einer Gesellschaft? Wie reagieren die Märkte – oder deren Akteure – auf spezifische Bedingungen und wie wirkt sich das auf die Bewertung der Güter, sprich die Preisbildung, aus? Schliesslich liefert die Marktlehre auch Antworten auf die Frage, unter welchen Umständen und wie Märkte zum Wohl der Gesellschaft politisch reguliert werden sollten.

EIGENHEITEN DER AGRARMÄRKTE

Agrarmärkte zeichnen sich weltweit durch eigene Gesetzmässigkeiten aus. Weil Essen lebensnotwendig ist, reagieren die Konsumenten viel unabhängiger vom Preis, als bei anderen Gütern. Der Ökonom sagt dazu: Die Nachfrage weist eine geringe Preiselastizität auf. Deshalb steigen die Preise für Lebensmittel schon bei einer geringfügigen Unterversorgung des Marktes überproportional. Genauso unelastisch reagiert die Nachfrage aber auch bei einer Überversorgung des Marktes: Tiefe Preise animieren, sobald man satt ist, nur noch bedingt zu Mehrkonsum. Zudem sind viele Nahrungsmittel verderblich und somit nur beschränkt oder mit hohen Kosten lagerbar. Aber auch die Angebotsseite kann bei Agrargütern nur eingeschränkt reagieren: Der zeitliche Abstand zwischen Vermarktung und Produktionsentscheid (Saat, Reproduktion von Tieren) erschwert es, unmittelbar auf die Preissignale des Marktes zu reagieren. Deshalb ist auch die kurzfristige Angebotselastizität klein. Die Reaktion der Landwirte auf Preissignale kommt also oft mit einer gewissen Verzögerung, während die Nachfrage aber unmittelbar reagiert.

Orientieren sich die Anbieter bei ihren Produktionsentscheiden an den gegenwärtigen Marktpreisen, so kann es zu einem «Überschiessen» ihrer Reaktion und daraus folgend zu zyklischen Bewegungen auf den Märkten kommen. Angebotsmengen und Preise bewegen sich dann gegenläufig um ein Marktgleichgewicht. Das bekannteste Beispiel ist der sogenannte Schweinezyklus (Abb. 1), welche die Situation in der Schweiz zeigt, den Arthur Hanau schon 1927 ökonometrisch beschrieb. Solche zyklischen Bewegungen sind aber typisch für viele Rohstoffmärkte und existieren schon viel länger.

Die Preise für landwirtschaftliche Produkte schwanken zunehmend auch mit denen von Energieträgern, insbesondere Erdöl¹. Diese Koppelung gilt vor allem für Commodities – also austauschbare Massengüter – wie Mais, Getreide, Reis, Zucker, Palmöl, Soja oder Raps. Dieser Effekt ist auf verschiedene Ursachen zurückzuführen: Einerseits hängt der Anbau von Ackerkulturen direkt mit dem Einsatz von Erdöl zusammen: Erdöl ist Treibstoff, Energielieferant und Rohstoff für Dünger und weitere landwirtschaftliche Hilfsstoffe. Andererseits können Energieträger auf pflanzlicher Basis,

«In der Realität funktioniert kein Markt nach der reinen Marktlehre. Agrarmärkte sind aber meist stärker als andere reguliert. Dies weil dort Güter gehandelt werden, die ein existenzielles Grundbedürfnis der Menschen darstellen und weil sie so stark wie kein anderes Gut von den natürlichen Ressourcen und vom Klima abhängig sind. Der Grat zwischen nachhaltiger Produktion und Ausbeutung der Natur ist schmal.»

Urs Riedener, CEO Emmi Gruppe



«Damit Märkte funktionieren, müssen vor allem drei Voraussetzungen erfüllt sein: Erstens dürfen keine externen Effekte – also positive oder negative Auswirkungen auf die Gesellschaft oder Umwelt – bestehen, zweitens muss der Wettbewerb auf allen Stufen spielen und drittens müssen alle Akteure über Qualität und Preise informiert sein. Die X-Struktur bringt den Bauern einen strukturellen Nachteil, vor allem wenn auch auf der vorgelegerten Stufe der Wettbewerb beschränkt ist und sie überhöhte Preise für Produktionsmittel bezahlen müssen.»

Robert Jörin, Agrarökonom, ETH Zürich

wie z. B. Biodiesel oder Bioethanol, Erdöl direkt ersetzen. Der Anbau von sogenannten Energiepflanzen erfolgt auf denselben Flächen, die alternativ für die Nahrungsmittelproduktion genutzt werden könnten. Es besteht also eine Substitutionsbeziehung und damit auch eine gewisse gegenseitige Preisabhängigkeit.

Märkte im Nahrungsmittelsektor zeichnen sich auch durch ihre spezielle Struktur aus: Für sie ist eine X-Struktur typisch (Abb. 2). Je nach Vermarktungsstufe treffen eine ganz unterschiedliche Anzahl Anbieter und Nachfrager aufeinander.

So stehen vielen Produzenten der Rohstoffe meist nur wenige Akteure im Bereich Handel und Verarbeitung gegenüber, wo hingegen sich der Trichter zu den Konsumentinnen und Konsumenten hin wieder öffnet. In der Schweiz ist

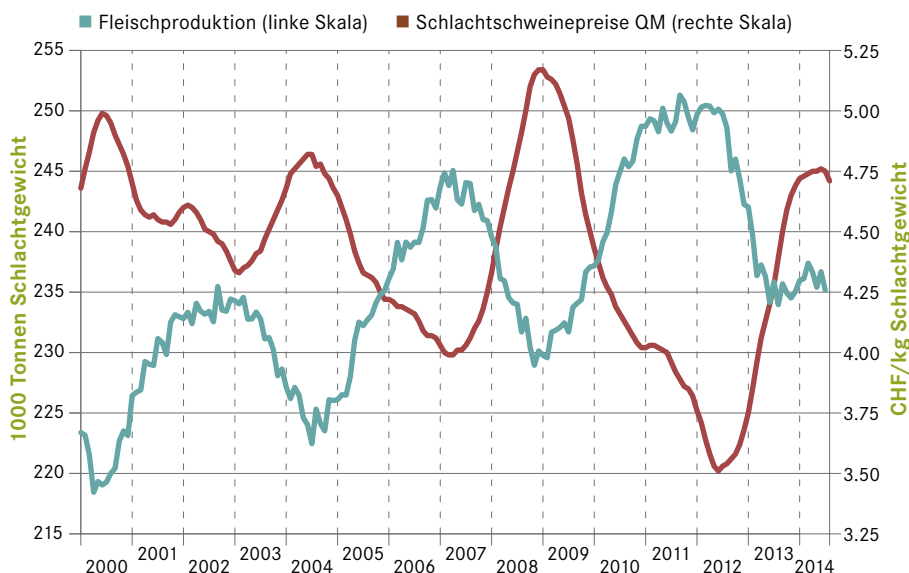
diese X-Struktur besonders ausgeprägt, da die beiden orangen Riesen das Detailhandelsgeschäft mit Lebensmitteln und einem Marktanteil von gegen 80% beherrschen. Eine ähnliche Struktur ist auch beim Welthandel vieler Agrarrohstoffe feststellbar: So kontrollieren ledig-

lich vier Händler (Archer Daniels Midland, Bunge, Cargill und Dreyfus) etwa drei Viertel des gesamten Weltmarktes für Getreide². Neben der Konzentration auf der Absatzseite sehen sich die Produzenten auch beschaffungsseitig oft nur wenigen Anbietern von Produktionsmitteln wie Traktoren, Futtermitteln, Dünger, Pflanzenschutzmitteln, Saat- und Pflanzgut etc. gegenüber.

Neben der X-Struktur wird die Verhandlungsmacht der Konsumenten und (Rohstoff-)Produzenten oft auch durch eine weitgehende Integration behindert. Integration bedeutet, dass ein oder sehr wenige kooperierende Unternehmen die Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette bestimmen und abwickeln.

Abbildung 1: Mengen und Preise für Schweizer Schlachtschweine (Schweinezyklus).

Quelle: SBV, Agristat.



1 Quelle: Erdin, Daniel: Bestimmt der Erdölpreis die Preise landwirtschaftlicher Produkte? Agrarforschung Schweiz 1 (7 - 8): S. 290-293, 2010

2 Erklärung von Bern (EvB), Dokumentation «Agropoly – Wenige Konzerne beherrschen die weltweite Lebensmittelproduktion» 01/2011 April



« Ich erachte die zunehmende Konzentration auf Stufe Verarbeitung und Grosshandel als Gefahr für die Bauern. Wenn es weniger Abnehmer gibt, verringern sich automatisch auch die Absatzmöglichkeiten. »

Christian Guggisberg, Leiter Beschaffung Food, Coop

Wiederkehrende Verhandlungen zwischen den Handelsstufen werden dabei durch langfristig vertragliche Abmachungen ersetzt.

In industrialisierten Ländern ist die Integration vom Zulieferer der Produktionsmittel über die Landwirtschaft, den Zwischenhandel und die Verarbeitung bis hin zum Detailhandel – also vom Rohstoff bis zum pfannenfertigen Verar-

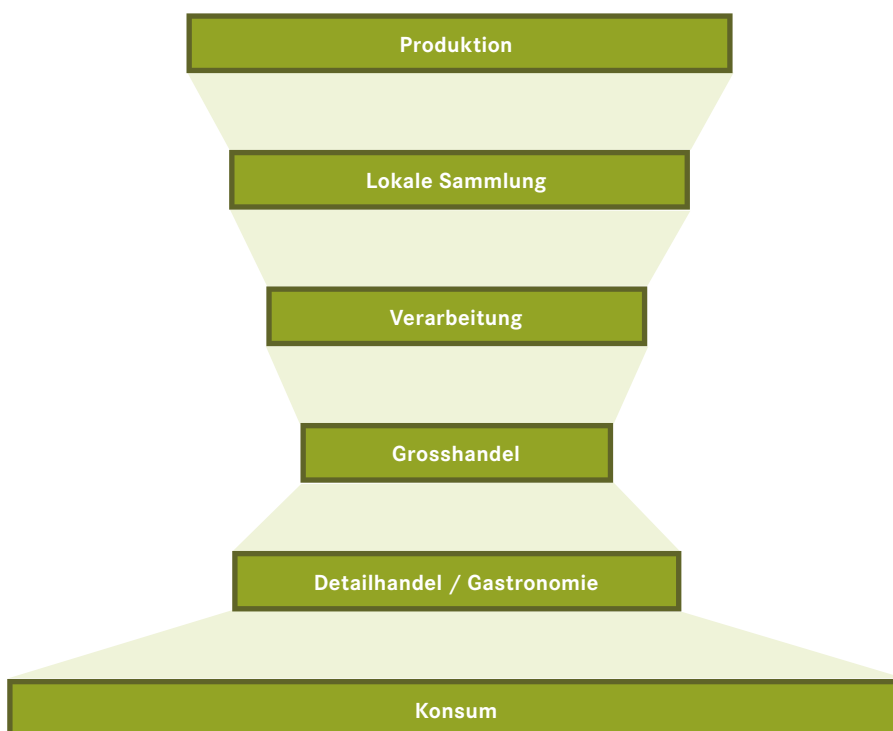
beitungsprodukt – bei verschiedenen Wertschöpfungsketten weit fortgeschritten. Besonders ausgeprägt ist dieses Phänomen z. B. bei den Eiern, wo ein Integrator, der die Eier zu festen vertraglichen Konditionen übernimmt, dem Eierproduzenten den Stalltyp vorschreibt sowie die Junghühner und die Futtermittel liefert (Seite 23, Teil Eiermarkt).

BEDEUTUNG DES WELTWEITEN AGRARHANDELS

Gemessen am gesamten Welthandel macht der Anteil der Güter der Land- und Ernährungswirtschaft nur einen kleinen Teil aus. 2012 wurden weltweit Güter für 18 323 Milliarden US\$ exportiert (fob⁴), davon hatten die Güter der Land- und Ernährungswirtschaft⁵ einen Wert von 1375 Milliarden US\$⁶. Der Anteil der Agrargüter im Aussenhandel betrug global also nur etwa 7%. Auf den Weltmärkten werden als Agrargüter hauptsächlich «Commodities» gehandelt. Als «Commodities» werden Güter in Standardqualität bezeichnet, die sich wenig differenzieren lassen. Neben den Ackerbauprodukten gehören auch Magermilchpulver, Butter oder Ölkuchen für die Fütterung dazu. Reiche Agrarländer benutzen den Weltmarkt teilweise, um Produktionsüberschüsse von Commodities mit Exportsubventionen und Nahrungsmittelhilfe abzustossen. Sie entlasten damit den Inlandmarkt und halten so die Preise hoch. Daraus ergeben sich im internationalen Handel Dumpingpreise, die wenig mit den zugrundeliegenden Gestehungskosten zu tun haben. In den Zielländern führt dies zu Marktverzerrungen.

Abbildung 2: X-Struktur der Märkte im Lebensmittelsektor.

Nach P. Rieder et. al. Grundlagen der Agrarmarktpolitik.³



³ Rieder, Peter & Sibyl Anwander Phan-Huy. - Grundlagen der Agrarmarktpolitik, 4. Aufl., 1994, vdf

⁴ fob = Free On Board (frei an Bord eines vereinbarten Ladehafens)

⁵ Standard International Trade Classification (SITC II) Kap. 0, 1,22 und 4 - d. h. ohne Fische und Fischprodukte

⁶ Quelle: Eurostat und WTO zitiert nach Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMELV), Welthandel 2000 - 2012; Bonn 2013

« Lebensmittel sind private Güter, d.h. Angebot und Nachfrage pendeln sich in freien Märkten ein. Sobald die Versorgung jedoch knapp wird, werden Nahrungsmittel zu öffentlichen Gütern. Die sichere Versorgung gehört zu den Kernaufgaben von Staaten. »

Martin Keller, CEO fenaco

STAATLICHE INTERVENTIONEN AUF AGRARMÄRKTEN

Märkte für Lebensmittel sind auch dadurch geprägt, dass das Land als wichtiger (wenn nicht wichtigster) Produktionsfaktor immobil ist. Die Landnutzung für die Nahrungsmittelproduktion erzeugt als Koppelprodukte eine ganze Palette weiterer Güter und Dienste, insbesondere vielfältige Landschaft, Versorgungssicherheit oder Biodiversität. Das sind Werte, die eng mit der landwirtschaftlichen Landnutzung verknüpft sind. Sie tragen volkswirtschaftlich gesehen zur Wohlfahrt bei, haben öffentlichen Charakter und es existiert für sie – wenn überhaupt – nur ein unvollkommener Markt. Fallen solche Güter und Dienste nicht als Koppelprodukte zusammen mit der landwirtschaftlichen Produktion vor Ort an, so lassen sie sich allenfalls nur sehr beschränkt importieren. Die Landwirtschaft und ihre multifunktionelle Koppelproduktion sind aufgrund der Bodengebundenheit weitgehend immobil und der Produzent kann sich somit auch höheren, standortgegebenen Produktionskosten nur in geringem Mass entziehen. Diese Überlegungen führen vor allem in entwickelten Ländern zur staatlichen Interven-

tion und Regulierung von Agrarmärkten. Das heisst, der Staat greift aktiv ins Produktions- und Marktgeschehen ein und überlässt diese nicht alleine dem freien Spiel von Angebot und Nachfrage.

Die wichtigsten Gründe für staatliche, agrarpolitische Interventionen sind:

- Die landwirtschaftliche Produktion von Nahrungsmitteln ist von positiven und negativen externen Effekten begleitet (wie z. B. Biodiversität, Landschaftsgestaltung, Besiedelung, Belastung von Gewässern usw.). Bei Externalitäten versagt der Markt. Deshalb rechtfertigt sich die staatliche Intervention mit der Abgeltung gemeinwirtschaftlicher Leistungen oder der Staat versucht durch Auflagen negative Externalitäten zu vermindern oder zu vermeiden.
- Eine sichere Versorgung mit Lebensmitteln ist gesellschaftlich von existenzieller Bedeutung und wird deshalb als öffentliche Aufgabe betrachtet.
- Der Staat wirkt korrigierend auf Marktungleichgewichte, um Schwächere zu schützen und eine optimale Funktion zu gewährleisten (siehe oben: Struktur der Agrarmärkte).

- Vor allem in reichen Volkswirtschaften dient die Intervention auch dem sozialen Ausgleich und der Einkommenssicherung, weil die Wertschöpfung und die Verdienstmöglichkeiten im ersten Sektor vergleichsweise tief sind.
- In ärmeren und in gewissen westlichen Ländern (USA) dienen die staatliche Verbilligung von Lebensmitteln dazu, auch ärmeren Bevölkerungsschichten den Zugang zu Grundnahrungsmitteln zu ermöglichen.

Die Interventionsinstrumente sind vielfältig. Sie können direkt oder indirekt auf die Agrarmärkte wirken. Beispiele sind administrierte Preise, Preisstützung, Unterstützung der (privaten) Lagerhaltung, Quotensysteme, produktionsgebundene Beihilfen (Anbauprämien, Verarbeitungszulagen), Beschränkung des Marktzugangs (z. B. Importbeschränkung), Marktbräunung (Exportbeihilfen, Lebensmittelhilfe), Unterstützung von Produzenten- und Vermarktungsorganisationen, Unterstützung und Schutz spezifischer Produktionsweisen und Markenzeichen (z. B. Bio, AOP) und anderes mehr. Auch in der Schweiz werden viele dieser Instrumente angewendet. Abgeschafft wurde das Kontingentsystem, über das bis 2009 während Jahrzehnten die Milchmenge limitiert worden war. Während früher viele Instrumente sehr direkt ins Produktions- und Preisgefüge eingriffen, überwiegen heute agrarpolitische Instrumente, von denen keine direkten Produktionswirkungen ausgehen (sogenannte Green-box-Massnahmen).

« Bezüglich Interventionen gibt es aus volkswirtschaftlicher Sicht drei Faustregeln: Erstens Direktzahlungen sind besser als Preisstützung, weil sie effizienter und gezielter wirken. Zweitens Zölle sind besser als Kontingente, weil sie transparent sind und es erlauben, die «richtige» Menge einzuführen. Und wenn Kontingente, dann gilt Drittens: Versteigerung ist besser als andere Zuteilungsverfahren. »

Robert Jörin, Agrarökonom, ETH Zürich



« Wohl einzigartig in Europa ist die Zusammenarbeit über die verschiedenen Stufen in den Branchenorganisationen. Dieser Austausch fördert das gegenseitige Verständnis. Eine kritische Gemeinsamkeit der Agrarmärkte ist die zunehmende Konzentration im Bereich Verarbeitung und Grosshandel. »

Christian Guggisberg, Leiter Beschaffung Food, Coop

SCHWEIZER AGRARMARKT IN ZAHLEN

Die Schweizer Landwirtschaftsbetriebe produzierten gemäss Landwirtschaftlicher Gesamtrechnung 2013 für einen Marktwert von 10.2 Milliarden Franken⁷ und verkauften Nahrungsmittelrohstoffe und Nahrungsmittel und Getränke für den heimischen Markt im Wert von 7.4 Milliarden Franken (Abb. 3). Im gleichen Zeitraum gaben die Konsumenten in der Schweiz 60.3 Milliarden Franken für Nahrungsmittel und Getränke aus. Von Jahr zu Jahr wichtiger wird dabei der Anteil der Ausgaben verursacht durch den Ausserhauskonsum,

zum Beispiel im Restaurant (knapp 40% oder 23.8 Mrd. Fr.)⁸.

Die Märkte für den Ausserhauskonsum und Konsum zu Hause unterscheiden sich stark. Beim Einkauf für den Heimkonsum sind die Konsumentinnen und Konsumenten sehr sensibel was die Herkunft und Produktionsmethoden der Lebensmittel betrifft. Entsprechend erfolgreich können sich in diesem Teilmarkt Labels behaupten: IP-Suisse, Bio- Suisse oder die Markenprogramme von Mutterkuh Schweiz sind bei den Konsumenten im Detailhandel gefragt. Die Landwirte profitieren von besseren Preisen und damit einer höheren Wertschöp-

fung. Beim Ausserhauskonsum ist die Sensibilität der Konsumenten und somit auch der Verpflegungsunternehmungen für Herkunft, Tierwohl und Ökologie wesentlich tiefer. In diesem Markt ist der Preis das zentrale Kriterium.

Die Ausgaben für Nahrungsmittel haben einen immer kleineren Anteil an den Gesamtausgaben eines Haushalts. In der Schweiz musste eine Familie im Jahr 2012 6,3% des Bruttoeinkommens für Nahrungsmittel und alkoholfreie Getränke ausgeben⁹. Werden die Ausgaben für den Ausserhauskonsum in Restaurationsbetrieben sowie für alkoholische Getränke noch dazu gerechnet, so machen auch dann die gesamten Verpflegungskosten eines Haushaltes lediglich 12% des Bruttoeinkommens aus¹⁰. Im Vergleich dazu gehen für Renten und Sozialleistungen gut 19% des Bruttoeinkommens drauf.

Schweizer Agrarpolitik

Nach dem zweiten Weltkrieg und den damaligen Versorgungsengpässen herrschten gute Zeiten für die Landwirtschaft. Rationell wirtschaftende Betriebsleiter hatten Anspruch auf einen Lohn für ihre Arbeit, der dem durchschnittlichen Arbeitseinkommen eines gelernten Arbeiters in ländlichen Gegenden entsprach. Zur Erreichung dieses Zieles legten die Behörden die administrierten Preise für Milch, Getreide und Zuckerrüben entsprechend fest. Dieses System führte zu Überproduktion, den berühmten Milchseen und Butterbergen. Zudem litten die Seen unter den hohen Phosphateinträgen aus der Landwirtschaft. Deshalb wurde das System in den 90-er Jahren komplett auf den Kopf gestellt und mit einem neuen Artikel in der Bundesverfassung 1996 rechtlich verankert. Die Bauern erhalten seither produktionsunabhängige Direktzahlungen, je nach Fläche und Kultur, die sie anbauen und pflegen. Die Direktzahlungen sind an verschiedene Anforderungen, wie die Einhaltung des ökologischen Leistungsnachweises, gebunden und gelten die erbrachten, gemeinwirtschaftlichen Leistungen der Landwirtschaft ab. Die Entkoppelung von der Produktion soll verhindern, dass die agrarpolitischen Massnahmen die Agrarmärkte verzerren oder Fehlanreize setzen. Neben den agrarpolitischen Massnahmen besteht der sogenannte Grenzschutz. Dieser umfasst alle Zölle und Kontingente, die beim Import von ausländischen Lebensmitteln und landwirtschaftlichen Rohstoffen gelten. Im Zusammenhang mit bi- oder multilateralen Freihandelsabkommen gibt vor allem dieser Grenzschutz zu diskutieren.

⁷ Quelle: Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (LGR), Bundesamt für Statistik (BFS), 2013, Bearbeitung durch SBV, Agristat

⁸ Quelle: SBV, Agristat

⁹ BFS, Haushaltsbudgeterhebung HABE

¹⁰ Der Anteil der Ausgaben für die Verpflegung in Gast- und Beherbergungsstätten ist statistisch nicht separat ausgewiesen und muss deshalb geschätzt werden. Hier schätzen wir, dass ein Drittel der Ausgaben in Gast- und Beherbergungsstätten der Verpflegung zuzurechnen sind.

¹¹ Beachte: Diese Schätzung berücksichtigt im Gegensatz zur Abbildung 3 und den beiden vorhergehenden Absätzen nur die Nahrungsmittel und keine Getränke. Schätzung für das Jahr 2012 in Landwirtschaftliche Monatszahlen 2013/12, SBV, Agristat

¹² Quelle: SBV, Agristat; Landwirtschaftliche Monatszahlen, Ausgabe 12, 2013

Gemäss einer Schätzung des SBV beträgt der Anteil der Landwirtschaft am Konsumentenfranken bei Nahrungsmitteln (ohne Getränke) noch etwa 30 Rappen¹¹. Dieser Anteil ist stark gesunken. Vor gut 40 Jahren betrug der Anteil noch 51%, vor 30 Jahren lag er bei 41%¹². Aller-

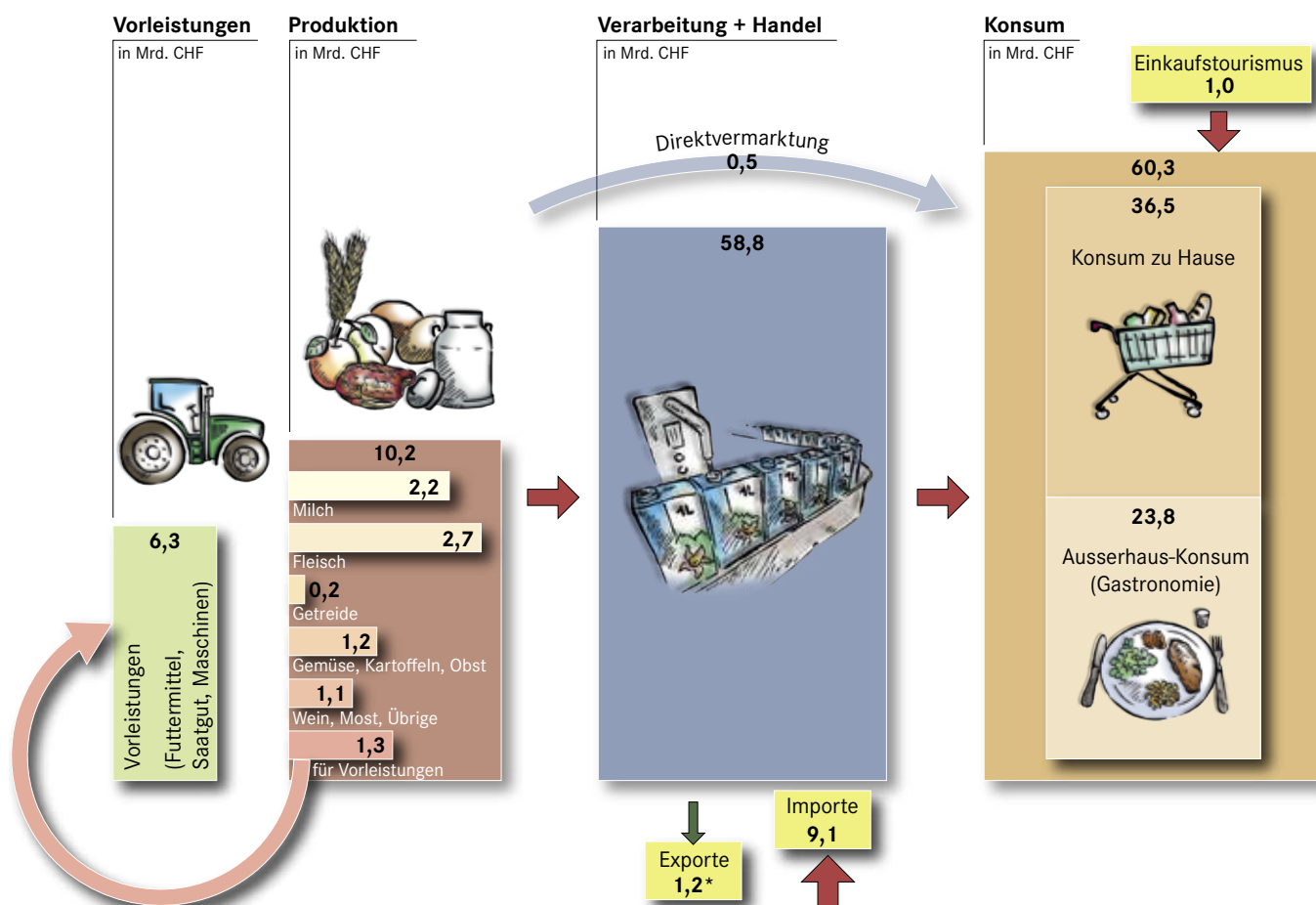
dings ist dabei zu berücksichtigen, dass auch der Verarbeitungsgrad der Lebensmittel in dieser Zeit zugenommen hat.

Werden nur die inländischen Produzenten betrachtet, erhalten sie von Nahrungsmittelaus-

gaben der Schweizer (für in- und ausländische Erzeugnisse) pro Konsumentenfranken nur knapp 13 Rappen. Auch dieser Anteil ist im langfristigen Trend rückläufig.

Abbildung 3: Schweizer Agrarmarkt im Überblick

Quelle: SBV, Agristat; © Bruno Wanner





«DIE BAUERN BEFINDEN SICH IN EINER TRETMÜHLE»



Interview mit Mathias Binswanger, Professor für Volkswirtschaftslehre an der Fachhochschule Nordwestschweiz in Olten und Privatdozent an der Universität St. Gallen.

Gelten die bekannten Regeln zum Funktionieren der Märkte auch für die Agrarmärkte?

Auf einem funktionierenden Markt treffen viele Anbieter auf viele Nachfrager und es bildet sich dann ein Preis, den kein einzelner Marktteilnehmer beeinflussen kann. Würden Bauern direkt auf Konsumenten treffen, dann hätten wir eigentlich einen funktionierenden Markt. Das ist aber auf heutigen Agrarmärkten in entwickelten Ländern nicht der Fall.

Warum nicht?

Es gibt Marktmacht auf der Nachfrageseite. Viele kleine Anbieter verkaufen an ein paar wenige grosse Verarbeiter, welche die Bedingungen diktieren. Auf diese Weise öffnet sich eine Preisschere. Bauern bekommen immer weniger für ihre Produkte und umgekehrt bezahlen Konsumenten tendenziell mehr für die in Supermärkten angebotenen Lebensmittel.

Gibt es weitere Besonderheiten der Agrarmärkte?

Lebensmittelverarbeiter wollen von den Bauern ein paar wenige homogene und standardisierte Produkte wie zum Beispiel Rohmilch in einer ganz bestimmten Qualität. Es soll keine Rolle spielen, ob das Produkt vom Bauern A, B, C oder D kommt. Auf diese Weise werden die Bauern vom Qualitätswettbewerb ausgeschlossen. Sie können kein differenziertes Produktangebot gestalten (Weinbauern sind hier die Ausnahme). Also bleibt nur ein Kostenwettbewerb, bei dem die Bauern versuchen, immer billiger immer mehr zu produzieren. Das Resultat davon ist eine stets schrumpfende Zahl an Bauern, die immer produktiver werden. Aufgrund der inelastischen Nachfrage nach landwirtschaftlichen Rohstoffen führt dies vor allem zu Preissenkungen und die Einkommen der Bauern schrumpfen weiter. Das ist der Effekt der sogenannten landwirtschaftlichen Tretmühle.

Welche Herausforderungen sehen Sie auf die Schweizer Agrarmärkte zukommen?

Es geht einerseits darum, einen ausreichenden Grenzschutz zu erhalten und andererseits vor allem darum, die Wertschöpfung in der Nahrungsmittelproduktion wieder verstärkt auf den Bauernhof zurückzuholen. Andernfalls wird sich das Bauernsterben noch einmal drastisch beschleunigen und auch die Verarbeiter der ersten Stufe werden zunehmend verschwinden.

Gibt es sinnvolle Interventionsinstrumente, um Ungleichgewichte zu korrigieren?

Das tun wir in der Schweiz massiv mit Direktzahlungen und zu einem grossen Teil auch mit Zöllen. Statt immer ausgeklügeltere Kriterien für Direktzahlungen auszuarbeiten wie in der Agrarpolitik 14-17 sollte man das System möglichst einfach halten.



Gleichzeitig erhöhen sich die Produktionskosten in der Landwirtschaft. Die Produktionsmittelpreise sind innerhalb der letzten 35 Jahre von 62 auf 100 Indexpunkte gestiegen¹³.

29.4 Milliarden Franken oder 70%¹⁴ der Nahrungsmittelausgaben der Konsumenten teilen sich die der Landwirtschaft nachgelagerten Partner in der Wertschöpfungskette als Handels- und Verarbeitungsmarge.

Der Wert der eingeführten Nahrungsmittel und Getränke beträgt 10.1 Milliarden Franken, was 17%¹⁵ der Konsumausgaben für Nahrungsmittel und Getränke entspricht.

VIELFÄLTIGE SCHWEIZER AGRARMÄRKTE

Die einleitend beschriebenen Eigenheiten wie geringe Preiselastizität, zyklische Entwicklungen, volatile Preise, X-Struktur, Bodengebundenheit, hohe Austauschbarkeit, vertikale Integration oder Abhängigkeit von staatlichen Interventionen treffen grundsätzlich auch auf die Schweizer Agrarmärkte zu. Je nach Teilmarkt, sind die einzelnen Aspekte von unterschiedlicher Bedeutung. Um die grossen Unter-

« Mit dem Klimawandel werden Wetterextreme stärker und häufiger auftreten und die Märkte somit volatiler. Die Fähigkeit, mit diesen Risiken umzugehen, wird in Zukunft wichtiger. »

Robert Jörin, Agrarökonom, ETH Zürich

schiede aufzuzeigen, beleuchtet dieser Bericht im Folgenden vier unterschiedliche Teilmärkte: Milch-, Eier-, Getreide- und Gemüsemarkt. Jeder Teilmarkt wird zuerst beschrieben und anschliessend mit einem Betriebsportrait als Beispiel ergänzt.

MILCHMARKT: GROSSE HERAUSFORDERUNG

In der Schweiz produzieren rund 23000 Bauernbetriebe, was annähernd 40% aller Betriebe entspricht, rund 3.4 Millionen Tonnen Milch, die weiter verkauft wird.¹⁶ Der Wert dieser Milchproduktion belief sich im Jahr 2013 auf 2.2 Milliarden. Dies entspricht 21,6% des Produktionswerts der gesamten Landwirtschaft.¹⁷ Ausserdem ist der Milchmarkt einer der wenigen Agrarmärkte in der Schweiz, der einen Exportüberschuss aufweist. Im Jahr 2013 belief sich der Wert des Exports auf 659 Millionen

Franken, der Wert der Importe auf 465 Millionen Franken (ohne Schokolade)¹⁸. Damit stellt der Milchmarkt ein Zugpferd der Schweizer Landwirtschaft dar.

Unterschiedliche Teilmärkte

Bei der Milch gibt es zwei unterschiedliche Teilmärkte. Jener für Molkerei- und jener für Käse-eimilch. Bei der Molkereimilch sind die Produkte weitgehend austauschbar und somit schwer differenzierbar: So stellen beispielsweise Milchpulver oder Butter in der Lebensmittelindustrie einen weitgehend austauschbaren Rohstoff dar. Beim Käse sieht die Situation anders aus: Viele Schweizer Käse haben eine sehr gut etablierte Marke oder Ursprungsbezeichnung, die sie klar von ihren Konkurrenten abhebt. Diese Käsesorten werden in der Schweiz sehr oft in kleineren, gewerblichen Käsereien hergestellt.

In Kürze

Milch ist das einzige Produkt, von dem die Schweiz selber mehr produziert als konsumiert. Der Versorgungsgrad beträgt fast 120%. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass 70% der Nutzflächen aus Grünland bestehen, die sich nur über die Veredlung für die menschliche Ernährung nutzen lassen. Exportiert werden traditionell vor allem Käse und verarbeitete Milchprodukte. Der Milchmarkt ist zweigeteilt in Molkerei- und Käse-eimilch. Der Käsemarkt ist vollständig mit der EU liberalisiert. Molkereimilch ist eine Commodity, bei der die Stufe der Verarbeitung stark konzentriert ist. Entsprechend ist es für die Produzenten eine grosse Herausforderung, sich bei den Abnehmern Gehör zu verschaffen.

¹³⁻¹⁴ Quelle: SBV, Agristat

¹⁵ Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV); SBV, Agristat

¹⁶ Quelle: Schweizer Milchproduzenten (SMP)

¹⁷ Quelle: SBV, Agristat

¹⁸ Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)



« Nicht alle Produktionsbereiche der Schweizer Landwirtschaft sind gleich wettbewerbsfähig. Wir dürfen nicht den konkurrenzfähigsten, die Milchwirtschaft, schwächen. Eine überhastete Öffnung des Molkereimilchmarkts macht deshalb keinen Sinn. »

Urs Riedener, CEO Emmi Gruppe

Die Molkereimilch wird vorwiegend von grösseren Unternehmen verarbeitet. Die vier grössten verarbeiten über 90% der Molkereimilchmenge. Das heisst auch, dass die vielen Molkereimilchproduzenten vier grossen Milchverarbeitern gegenüberstehen. Dieses strukturelle Ungleichgewicht ergibt sich auch aus über 30 im Milchverkauf tätigen Organisationen. Die Vermarktungsorganisationen sind entweder Produzentenorganisationen oder Produzenten-Milchverwerter-Organisationen. Der Milchmarkt ist also geprägt von einer grossen Anzahl Anbieter und einer starken Konzentra-

tion auf Stufe der Verarbeiter. Diese Struktur führt zu einer schwachen Verhandlungsposition der Vermarktungsorganisationen, denn sie können sehr einfach gegeneinander ausgespielt werden. Daher ist es wichtig, dass die Vermarktungsorganisationen eng zusammenarbeiten.

Die beiden Teilmärkte unterscheiden sich in einem weiteren Punkt: Seit 2007 ist der Käsemarkt zwischen der Schweiz und der Europäischen Union vollständig liberalisiert. Seither haben die Schweizer Käseexporte in die Europäische Union stark zugenommen, aber auch

die Importe europäischer Käse in die Schweiz sind noch stärker gestiegen. Der weggefallene Grenzschutz beim Käse wird über Ausgleichszahlungen des Bundes abgedeckt. Der Bund bezahlt für verkäste Milch eine Verkäsungszulage von 15 Rappen pro Kilo Milch sowie eine Siloverzichtsulage von 3 Rappen pro Kilo Milch. 2013 gab er dafür knapp 300 Millionen Franken aus.

Hoher Investitionsbedarf

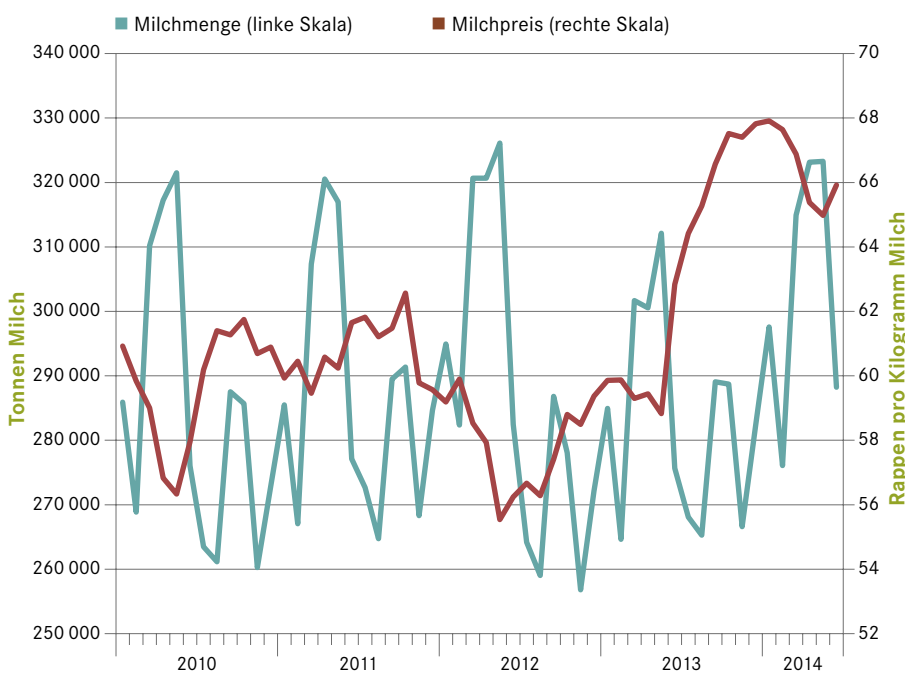
Eine generelle Eigenheit des Milchmarktes sind die hohen Investitionen, die hohe Fixkosten mit sich bringen. Diese binden die Landwirte für einen relativ langen Zeitraum an die Milchproduktion. Demzufolge können sie die Produktion aufgrund von Preisschwankungen nicht einfach aufgeben. Eine weitere Besonderheit: Die frische Milch ist verderblich und die Kühe müssen täglich gemolken werden. Daher ist es für die Produzenten besonders wichtig, für ihre Produktion eine Absatzgarantie zu haben. Des Weiteren kennt die Milchproduktion natürliche saisonale Schwankungen (Abb. 4), auf welche die Produzenten nur bedingt Einfluss haben. Diese Schwankungen können zu saisonalen Überschüssen führen, die sich wiederum auf den Preis auswirken.

Rahmenbedingungen des Milchmarkts

2009 stieg die Schweiz aus dem System der Milchkontingentierung aus. Jeder Produzent entscheidet heute grundsätzlich selbst, welche Menge er produziert und an wen er sie verkaufen will. Als Folge davon stieg die Milchproduktion an. Zwischen 2005 und 2012 nahm sie um rund 200 000 Tonnen oder rund 5% zu. Dies führte, zusammen mit anderen Faktoren

Abbildung 4: Entwicklung Milchmenge und -preis bei Molkereimilch

Quelle: SBV, Agristat.





Familie Werder aus Ganterschwil, SG: David, Rahel, Eliane, Urs und Marlis sowie Stamm-Kuh Ragusa

Freude an der Milchproduktion ist wichtig

Auf 740 m ü. M. eingebettet in die saftig grünen Hügelzüge des Toggenburgs liegt der Bio-Milchbetrieb der Familie Werder. Zwölf Braunviehkühe geniessen den Schatten im Stall, bevor es nach dem abendlichen Melken und Füttern auf die Nachtweide geht. Die Freude an der Milchproduktion teilt die ganze Familie, auch die Kinder helfen in ihrer Freizeit gerne mit. Eine Jahresmenge von 90 000 Kilo Milch liefert Familie Weder an die Appenzeller-Käserei im Dorf. Zweimal am Tag bringt Urs oder seine Frau Marlis die in Milchkannen abgefüllte Milch in die Käserei. Der Weg ins Dorf ist nicht weit und während dem ganzen Jahr gut befahrbar, was die Ausgaben für einen Milchtank unnötig macht. Im Jahr verarbeitet die Dorfkäserei rund 3.9 Millionen Kilo Milch zu Käse, rund ein Drittel davon ist Bio-Milch, zu der auch jene der Familie Werder gehört. Die Ganterschwiler-Bauern sind mit ihrer Dorfkäserei in einer glücklichen Lage, dass sie für ihre Milch einen für die heutige Zeit äusserst guten Preis erhalten. So erhalten sie zurzeit für die Bio-Milch 89.2 Rappen pro Liter und für die konventionelle Milch 77.6 Rappen pro Liter. Entsprechend ist Urs Werder auch mit dem momentanen Milchpreis einigermassen zufrieden. Er meint: «Für einen Liter Milch erachte ich ganz allgemein betrachtet einen Preis von 70 Rappen für angemessen.» Für silofreie Milch seien die knapp 78 Rappen, die seine Kollegen im Dorf für die konventionelle Milch erhalten, in Ordnung. Alles darunter mache es für die Bauern, vor allem für kleinere Betriebe oder solche im Hügel- oder Berggebiet, schwierig bis unmöglich, kostendeckend zu produzieren. Der Milchpreis müsse auch

Investitionen in die Milchproduktion erlauben, sonst sei der mittel- bis langfristige Ausstieg garantiert.

Urs Werder beurteilt die aktuelle Situation (Sommer 2014) auf dem Milchmarkt als gut. Die Schwierigkeit für die Zukunft wird aus seiner Sicht sein, mit den zu erwartenden Preisschwankungen umzugehen. Bei der Käseeremilch sind diese Schwankungen saisonal vom Käsemarkt abhängig. Der Konsum von Käse steigt zum Beispiel auf Weihnachten an, was sich vorgängig positiv auf den Milchpreis im Herbst auswirkt. «Diese Mengenplanung ist beim «Appenzeller Käse» bekannt und wird je nach Situation (Verkauf und Lagerbestand) monatlich angepasst. Bei vielen Käsereien sind die Preise saisonal unterschiedlich, die Bauern stellen sich darauf ein und passen das Betriebs-Management an», sagt Urs Werder, der zusätzlich das Amt des Präsidenten der Käserei in Ganterschwil ausübt. Familie Werder ist eine sehr aktive Familie, die sich für die Anliegen der Milchbauern einsetzt. Eine von verschiedenen Aktivitäten ist das Mitwirken von Urs im Verwaltungsrat der Vereinigten Milchbauern der Mitte-Ost. «In Zukunft wird die Schweizer Milchproduktion noch spezialisierter», ist er überzeugt. Es werde die vollprofessionellen, grossen Milchbetriebe geben und wie bis jetzt die kleineren Betriebe, die grosse Freude an der Milchproduktion haben und dies aus Leidenschaft tun. Als Existenz reicht dies aber oft nicht, viele dieser kleineren Betriebe sind auf einen weiteren Broterwerb ausserhalb des Betriebs angewiesen. So auch Urs Werder, der zusätzlich auf einem Treuhandbüro arbeitet.

Betriebsspiegel

Grösse: 10 ha Naturwiesen

Zone: Hügelzone

Tiere: 12 Kühe, 6 Stück Jungvieh, Teil des Jungviehs im Aufzuchtvertrag, 2 Ziegen, Hofhund Flipp und einige Hasen

Spezial-Kulturen: Mostobst und Kirschen

Die Frage, was er einem jungen Berufseinsteiger mit auf den Weg geben würde, ist für ihn einfach: Sein ältester Sohn Fabian hat erst vor kurzem die Lehre als Landwirt erfolgreich abgeschlossen. «Wer auch in Zukunft melken möchte, sollte in erster Linie Freude daran haben und der Partner ebenfalls», meint Urs Werder. Das fachliche A und O seien eine effiziente und straffe Betriebsführung sowie ein durchdachtes Betriebsmanagement. Die Kosten im Griff zu haben, so Urs Werder, werde in Zukunft stark an Bedeutung zunehmen und eine Herausforderung für jeden landwirtschaftlichen Betrieb darstellen. Die Freude allein reiche aber nicht: «Wenn die Milchproduktion nicht ein angemessenes Einkommen bringt, dann sind unsere jungen, gut ausgebildeten Berufsleute schnell in einem anderen Sektor tätig, wo sie sehr gut bezahlt werden.»



«Besonders komplex ist der Milchmarkt. Dieser funktioniert nur bedingt, obwohl auch hier grundsätzlich gilt: Viel Milch auf dem Markt bedeutet tiefere Preise. Richtpreise hin oder her. Was nicht funktioniert, ist die Mengensteuerung über die C-Milch. Erstens, weil dieses Segment freiwillig ist und zweitens, weil zuerst via BOM und heute via Lactofama die C-Milch gestützt wird und der ursprünglich angedachten Wirkung auf die Mengensteuerung de facto die Zähne gezogen sind.»

Christian Guggisberg, Leiter Beschaffung Food, Coop

wie der Öffnung des Käsemarktes und der Frankenstärke, zu einem Rückgang des Milchpreises. Eine wichtige Funktion im Molkereimilchmarkt in diesem Zusammenhang nimmt die Branchenorganisation Milch (BO Milch) ein. Sie wurde 2009 gegründet und versucht über verschiedene Massnahmen, die Stabilität und Transparenz im Molkereimilchmarkt zu erhöhen. Über das Instrument der Segmentierung wird eine marktkonforme Versorgung des Milchmarktes angestrebt. Die Molkereimilch wird in drei Marktsegmente aufgeteilt. Je nach-

dem, in welchen Absatzkanal die Produkte gelangen, fällt die Milch in das sogenannte A-, B- oder C-Segment, für welche die BO Milch Richtpreise festlegt. Da die Segmentierung nicht mit aller Konsequenz umgesetzt wird und daher nur beschränkten Einfluss auf den Markt hat, haben die 10 grossen Milchvermarktungsorganisationen und die SMP zusammen 2014 die LactoFama AG gegründet. Damit kann der Milchmarkt in den Phasen mit mehr oder weniger grossen saisonalen Milchüberschüssen entlastet und stabilisiert werden.

In Kürze

Getreide ist eine klassische Massenware (Commodity), die im weltweiten Wettbewerb steht. Schweizer Getreide ist durch Importzölle geschützt. Dennoch geht vor allem die Futtergetreidefläche stetig zurück, weil sich der Anbau nicht mehr lohnt. Eine der grossen Herausforderungen für diesen Markt besteht deshalb darin, die Attraktivität von Futtergetreide in der Schweiz zu steigern, ohne dass dabei die Futtermittelpreise steigen.

DER GETREIDEMARKT: REALITÄT EINER «COMMODITY»

Getreide ist das klassische landwirtschaftliche Grundnahrungsmittel. Es ist leicht zu transportieren und zu lagern und eignet sich damit bestens für den weltweiten Handel, bei dem der Preis das zentrale Verkaufsargument darstellt. Getreide ist der Massenrohstoff landwirtschaftlicher Herkunft schlechthin, auf Englisch auch «Commodity» genannt. Getreide ist aber auch ein wichtiger Energieträger und damit ein zentraler Pfeiler der Ernährung von Mensch und Nutztieren. Daher hat der Bund Massnah-

men festgelegt, um die Getreideproduktion in der Schweiz sicherzustellen und das Schicksal dieser Produktion nicht den Gesetzen des Weltmarktes zu überlassen.

Die Getreidebranche ist sich der Marktanforderungen bewusst und versucht diese mit einer angepassten Züchtung zu erfüllen. Die Züchtungsziele werden unter Einbezug der ganzen Wertschöpfungskette diskutiert und festgelegt. Dadurch sind die Sorten an den Standort (Klima) und die Produktionsbedingungen (Resistenz) angepasst und erfüllen auch die Qualitätsanforderungen der Verarbeitungsindustrie.

Die Getreidefläche, inklusive Körnermais beläuft sich in der Schweiz auf rund 145 000 Hektaren¹⁹. Dies entspricht mehr als der Hälfte der offenen Ackerfläche. Mit einem Produktionswert von knapp 338 Millionen Franken pro Jahr²⁰ stellt das Getreide jedoch kaum 4% des Produktionswerts der Landwirtschaft dar. Der Getreidemarkt setzt sich zusammen aus Brotgetreide, das direkt für den menschlichen Verzehr bestimmt ist, und Futtergetreide für die Nutztiere.

Grenzschutz ist wichtig

Die inländische Brotgetreideproduktion deckt rund 85% des Verbrauchs der Schweizer Müh-

¹⁹ Quelle: Schweizerischer Getreideproduzentenverband, SGPV

²⁰ Quelle: Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (LGR), provisorische Daten 2013

²¹ Quelle: Schweizerischer Getreideproduzentenverband, SGPV



« Beim Getreide ist der Preisunterschied zwischen In- und Ausland gross. Es handelt sich um ein austauschbares Produkt, das in die Verarbeitung fliesst. Entsprechend können wir hier die Inlandproduktion nur über Marktinterventionen wie Zölle und Direktzahlungen unterstützen. »

Christian Guggisberg, Leiter Beschaffung Food, Coop

len. Brotgetreide profitiert von einem Grenzschutz in Form von Zöllen. Dennoch besteht ein zollreduziertes Kontingent von 70000 Tonnen pro Jahr, was 15% der Inlandproduktion entspricht²¹. Die Ausserkontingentszölle sind sehr hoch und führen dazu, dass die Importe praktisch ausschliesslich innerhalb des Zollkontingents erfolgen. Der Zoll innerhalb des Kontingents beträgt maximal 23 Franken pro 100 Kilo. Dieser kann je nach Entwicklung der Weltmarktpreise nach unten angepasst werden. Obwohl die Importe von Brotgetreide nur einem kleinen Teil des Schweizer Marktvolumens

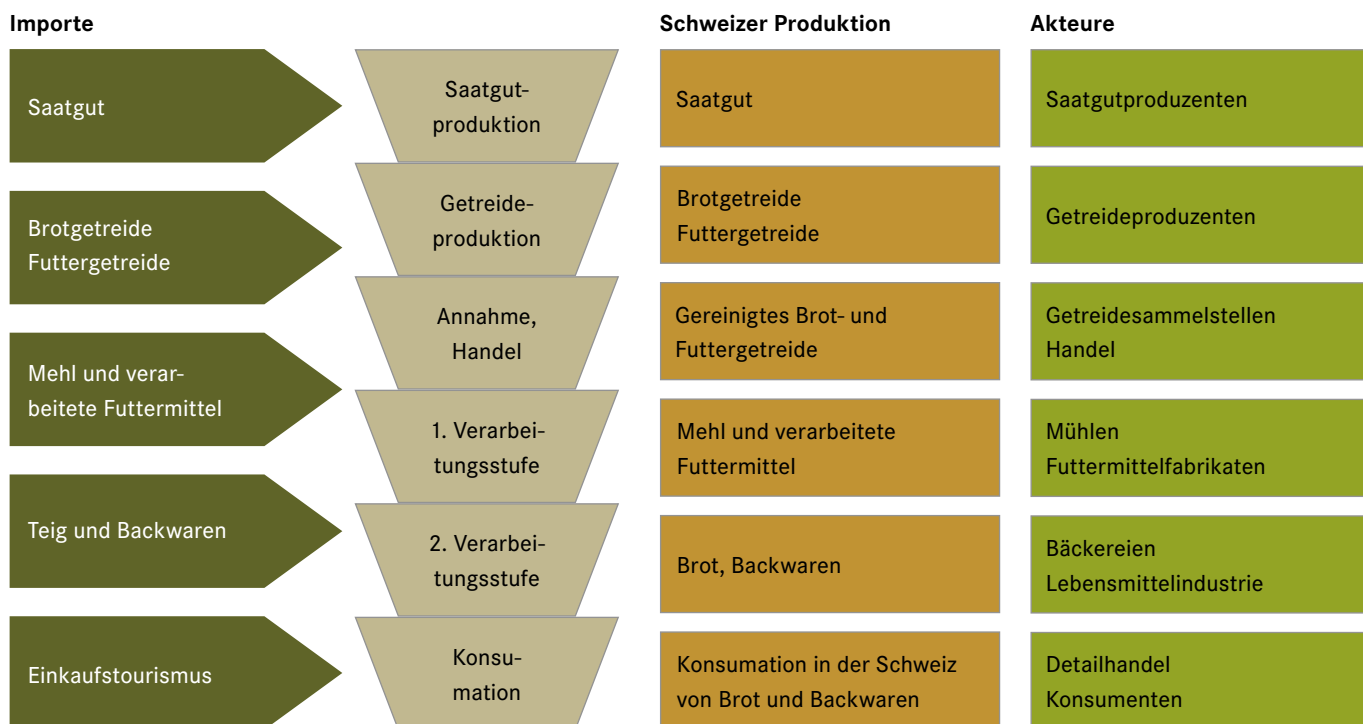
entsprechen, spielen sie bei der Preisfestlegung eine entscheidende Rolle: Der Preis von Schweizer Brotgetreide franko Mühle entspricht praktisch dem Preis für Importgetreide franko Mühle verzollt. Denn andernfalls bestünde ein hohes Risiko, dass anstelle der Getreideimporte die Mehlimporte stark zunehmen würden, und Schweizer Mehl nicht mehr wettbewerbsfähig wäre (Abb. 5). Es ist deshalb wichtig, dass die verschiedenen Akteure miteinander diskutieren und für alle angemessene Lösungen gefunden werden. Aus diesem Grund wurde 1999 die Branchenorganisation swiss granum gegründet,

die Produzenten, Sammelstellen, Händler, Møller, Bäcker, Grossverteiler und Fleischproduzenten an einen Tisch zusammenbringt. Es obliegt swiss granum, jährlich aufgrund der Marktlage die Getreiderichtpreise festzulegen.

Interessenkonflikt Futtergetreide

Das Futtergetreide ist Gegenstand eines Interessenkonflikts innerhalb der Landwirtschaft. Einerseits sind die Getreidebauern auf angemessene Preise für das Futtergetreide angewiesen, andererseits möchten die Tierhalter möglichst günstiges Futter kaufen, um die

Abbildung 5: Wertschöpfungskette im Getreidemarkt - Konkurrenz durch Importe in der gesamten Wertschöpfungskette





«Ich brauche Getreide für meine Fruchtfolge»

Dass Raphael Miazza heute einen 65 Hektaren grossen Ackerbaubetrieb in der Region Gros-de-Vaud bewirtschaftet, war nicht unbedingt absehbar. Nach der Ausbildung im Gartenbau absolvierte er die Fachhochschule in Lullier und arbeitete in verschiedenen Jobs, als sich die Chance eröffnete, den Landwirtschaftsbetrieb seines Onkels zu übernehmen. Raphael stieg ein und bereut den Entscheid nicht: «Die Arbeit als Landwirt ist abwechslungsreich und ich bin gerne selbstständig.» Unternehmer sein, liegt ihm: Statt in einen grossen, teuren Maschinenpark investiert er zurzeit in eine Holzschnitzelheizung. Damit erzeugt er Wärme für sich und einige umliegende Häuser.

Deshalb tut er sich schwer, dass den Landwirten immer engere Rahmenbedingungen gesetzt werden: «Ich muss mich heute durch einen regelrechten Papierdschunzel arbeiten, um alle Anforderungen zu erfüllen und zu dokumentieren.» Gerade eben ist eine Broschüre des Kantons ins Haus geflattert, die zahlreiche Massnahmen im Rahmen der neu eingeführten

Betriebsspiegel

Grösse: 43 ha, Bewirtschaftungsfläche dank einer Betriebszweiggemeinschaft mit dem Nachbarn 65 ha

Zone: Talzone, 620 m.ü.M.

Kulturen: 27.3 ha Weizen, 11.7 ha Raps, 10.5 ha Saatkartoffeln, 8 ha Zuckerrüben, 1 ha Gerste sowie 2 ha Buntbrache, 3.5 ha extensive Wiesen, als ökologische Ausgleichsflächen

Tiere: 25 Hühner und einige Hasen

Landschaftsqualitätsbeiträge auflistet. Im ersten Jahr, so steht es im Begleitbrief, müssen die Bauern in den Waadtländer Vernetzungsprojekten eine davon erfüllen, später mindestens drei. Nachdem die Bauern sich unternehmerisch verhalten und unterdessen möglichst grosse und damit einfachere zu bewirtschaftende Felder anlegen, bietet man ihnen nun Geld dafür, dass die Felder wieder kleiner und die Vielfalt der Kulturlandschaft grösser werden. Vieles, was in der Agrarpolitik abgeht, läuft einer marktwirtschaftlichen und wettbewerbsfähigeren Landwirtschaft entgegen, bedauert Miazza.

Er selber hat die Fruchtfolge um seine Hauptkulturen konzentriert: Kartoffeln, Raps, Zuckerrüben und Weizen. Seine Spezialität, die er ebenfalls von seinem Onkel übernommen hat, sind Saatkartoffeln. Dabei handelt es sich um eine anspruchsvolle Kultur: Gesunde Pflanzen und damit Knollen sind das oberste Gebot. Damit ist viel Handarbeit verbunden, vor allem wenn man – wie Raphael – möglichst wenig chemische Mittel gegen Unkräuter einsetzt. Zudem baut Miazza Saatgut der exklusiven Qualitätssorte Amandine an. In seinem kleinen Laden verkauft er Rapsöl aus den eigenen Kulturen oder die Eier der 25 Hühner. Für Saatkartoffeln, Raps und Zuckerrüben ist die passende Fruchtfolge ein entscheidender Erfolgsfaktor. Sonst machen Krankheiten und Schädlinge einem das Leben schwer.

Aus diesem Grund baut Raphael Miazza auf fast der Hälfte seiner Flächen Brotweizen und, wenn es grad passt, etwas Gerste an. «Der

Vorteil beim Weizen ist das, im Normalfall, geringe Produktionsrisiko. Meine anderen drei Kulturen sind grundsätzlich finanziell lukrativer. Aber sie sind unsicherer, weil die Mengen und die Qualität stark schwanken, je nach Wetterbedingungen», erläutert er. Eigentlich sei er gezwungen, Getreide anzubauen. Denn ohne könne er die Fruchtfolge nicht gewährleisten. Aus diesem Grund sät er im Herbst seinen Weizen aus, auch wenn die Branchenorganisation swiss granum es zu Miazzas Bedauern in den letzten Jahren nie geschafft hat, bis kurz vor der Ernte einen Richtpreis festzulegen.

Er hat ausgerechnet, dass er wirtschaftlich besser fährt, wenn er extensiv und gemäss den IP-Suisse-Richtlinien produziert. Um bei IP-Suisse akzeptiert zu sein, muss er eine Mindestpunktzahl bei seinen Biodiversitäts-Leistungen erfüllen. Die Erträge erreichen bei dieser Produktionsart nicht das mögliche Maximum, dafür kann er die Direktzahlungen des Bundes für offene Ackerkulturen in der Höhe von 1300 Franken um den Extensio-Beitrag von 400 Franken pro Hektare erhöhen. Zusätzlich profitiert er von einem Zuschlag von IP-Suisse in der Höhe von 6 bis 9% auf dem Produzentenpreis sowie einer vertraglich geregelten «Abgabebe-rechtigung». IP-Suisse Getreide fliesst in das Terra Suisse-Programm der Migros, die daraus Mehl und Brot herstellt und verkauft. Damit einher geht die Abhängigkeit vom Grossverteiler, aber «wenn dabei auch etwas für uns Bauern rauschaut, ist das besser als nichts», stellt Raphael Miazza ganz pragmatisch fest.



eigene Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen. Deshalb ist der Grenzschutz für Futtergetreide signifikant tiefer als jener für Brotgetreide. Um eine gewisse Stabilität auf dem Schweizer Futtermarkt zu sichern, hat der Bund ein so genanntes Schwellenpreis-System umgesetzt. Die Zollansätze für Futtergetreide werden dabei monatlich angepasst, damit die Preise in der Schweiz den angestrebten Schwellenpreisen entsprechen. Leider vermag das heutige System die langfristige Futtergetreideproduktion in der Schweiz nicht mehr zu sichern, denn die Produktion ist finanziell nicht attraktiv genug. Die Anbauflächen gehen deshalb seit vielen Jahren stetig zurück. In der Folge nehmen die Kraftfutterimporte zu.

EIERMARKT: VERTIKALE INTEGRATION

Zu Beginn der 90er-Jahre stand der Schweizer Eiermarkt vor einer grossen, in Europa einmaligen, Herausforderung. Das Schweizer Volk stimmte 1979 einem Verbot der Batteriehaltung von Hühnern zu. Die Produzenten hatten bis ins Jahr 1991 Zeit, um sich dieser Volksentscheid anzupassen. Einige Betriebe wollten diesen Weg nicht gehen und stiegen aus der Legehennenhaltung aus. Die übrigen passten ihre Hühnerställe an, indem sie die Batteriekäfige aufhoben und durch Volieren ersetzten. In diesen können sich die Hühner frei bewegen, picken, fressen, Eier legen und fliegen. Diese Haltungs-

art entspricht den natürlichen Bedürfnissen der Legehennen. Ausserdem sind heutzutage die meisten Schweizer Hühnerställe mit einem Wintergarten ausgestattet, damit die Tiere in den Genuss von frischer Luft und natürlichem Licht kommen. Auch wenn es nicht obligatorisch ist, wird diese Massnahme in der Schweizer Eierproduktion als Standard betrachtet.

Hohe Regelungsdichte

Anders als in den europäischen Nachbarländern, gilt in der Schweiz eine Höchstbestandesverordnung. Sie schreibt einen maximalen Bestand von 18 000 Legehennen pro Betrieb vor und sorgt so dafür, dass keine Tierhaltung in industriellem Ausmass betrieben wird. Im Ausland stehen Hühnerställe mit über 100 000 Tieren. Trotz vieler Vorschriften und Einschränkungen konnte sich der Schweizer Eiermarkt in den letzten Jahren gut behaupten. Die Jahresproduktion 2013 belief sich auf 812 Millionen Eier²² mit einem Gesamtwert von 230 Millionen Franken.²³ Dazu trugen 13 600 Eierproduzenten unterschiedlichster Grösse bei. 677 gelten als professionelle Legehennenbetriebe.²⁴ GalloSuisse, der Eierproduzentenverband, begleitet

In Kürze

Die Schweizer Eierproduktion deckt 55,6% des Konsums. Eine gute Marktabdeckung besteht vor allem im Frischeierbereich, wo die einheimische Produktion stark nachgefragt ist. Ein Grossteil der Produktion erfolgt unter Vertrag, bei dem der einzelne Legehennenhalter wenig unternehmerischen Spielraum hat, aber dafür von im Voraus festgelegten Preisen und garantierten Übernahmemengen profitiert.

Marktpotenzial besteht im Bereich der Verarbeitungseier, wo die verarbeitende Industrie aus rein preislichen Überlegungen Importeier einsetzt.

den Schweizer Markt eng. Er nimmt Aufgaben in den Bereichen Kommunikation und Marketing wahr und sorgt im Rahmen der PAKO (paritätische Kommission Eier, zusammengesetzt aus 5 Vertretern der Abnehmer und 5 Vertretern der Produzenten) dafür, dass sich die verschiedenen Akteure der Wertschöpfungskette an ihre Pflichtenhefte halten.

« Der Eiermarkt ist ein stark auf Label ausgerichteter Teilmarkt. Der Schweizer Konsument ist sehr sensibel was Haltung und Fütterung anbelangt. Entsprechend haben wir bei Frischeiern einen hohen Inlandanteil. Generell gilt: Die Schweizer Agrarprodukte müssen gegenüber den ausländischen einen qualitativen Mehrwert wie Tierwohl, Nachhaltigkeit, Lebensmittelsicherheit oder Frische bieten. Dann haben sie gegenüber Ausländischen einen Marktvorteil. Diese Mehrwerte suchen und fördern wir aktiv. »

Christian Guggisberg, Leiter Beschaffung Food, Coop

²² Quelle: GalloSuisse, 2014

²³ Quelle: Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (LGR), BFS, provisorische Daten 2013

²⁴ Quelle: GalloSuisse, 2014



Zwei Teilmärkte

Der Eiermarkt umfasst zwei Bereiche: Der Markt für die Lebensmittelindustrie, der sich weitgehend über den Import versorgt. Weniger als 10% der Schweizer Eierproduktion werden von der Lebensmittelindustrie für die Herstellung verschiedener Nahrungsmittel verwendet.²⁵ In diesem Bereich ist der Konkurrenzdruck durch Importprodukte gross. Der zweite Markt ist jener für frische Schaleneier, dem Hauptabsatzmarkt für Schweizer Eier. Für rund

zwei Drittel der Schweizer Eier werden Verträge abgeschlossen. Das verbleibende Drittel geht über den Direktverkauf an Konsumenten, Restaurateure oder Kleinverteilern. Der Direktverkauf ermöglicht den Produzenten den grösseren Handlungsspielraum, sie tragen jedoch das volle Unternehmerrisiko. Die Vertragsproduktion bietet Stabilität und Sicherheit. Die Verträge garantieren im Allgemeinen für ein Jahr einen fixen Preis und eine fixe Liefermenge. Auf diesem Markt dominieren drei grosse

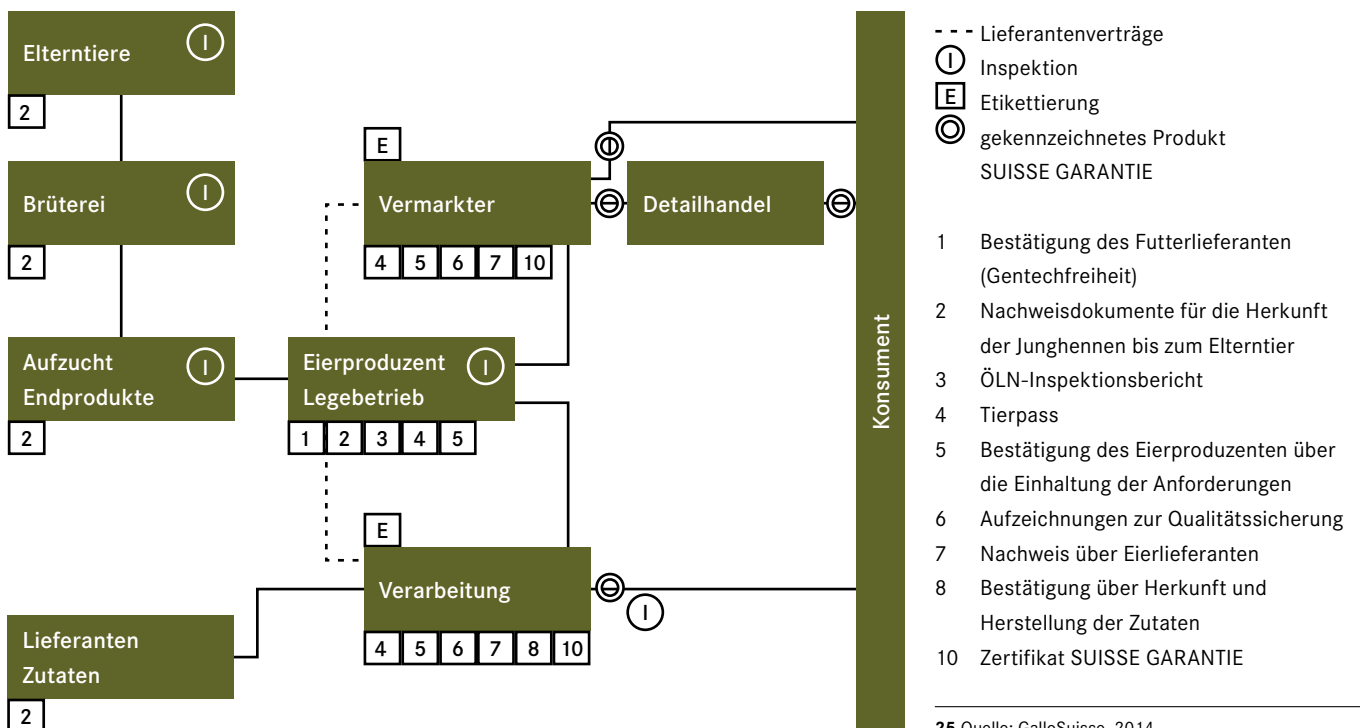
Betriebe den Markt, welche eng mit den beiden grössten Grossverteilern der Schweiz zusammen arbeiten. Die Vertragsproduktion (Abb. 6) beginnt meist schon bei den Futter- und Kükenlieferanten und zieht sich dann über die Produktion auf dem Bauernhof bis hin zum Eierhändler weiter (vertikale Integration).

Besonderheit des Schweizer Eiermarkts

Neben den hohen Produktionsstandards und der starken vertikalen Integration zeichnet sich

Abbildung 6: Wertschöpfungskette des Schweizer Eiermarktes

Quelle: GalloSuisse, 2014



²⁵ Quelle: GalloSuisse, 2014



Die Familie Mürger aus Diemerswil, BE: Tobias, Thomas, Oliver, Noemi und Damaris. Der älteste Sohn Robin fehlt auf dem Bild.

Aufs Huhn gekommen

Ein grosser Lastwagen fährt auf den Hof, die bunten Bilder darauf zeigen: Hier dreht sich alles um Eier. Es ist das Fahrzeug der EiCo, einer auf den Eierhandel spezialisierten Tochter der fenaco-Gruppe. Er holt die Eier von Thomas und Damaris Mürger im Bernischen Diemerswil ab. Sie produzieren mit ihren 9000 Legehennen täglich rund 8500 Eier, total 2.4 Millionen Stück im Jahr und haben für deren Verkauf mit der EiCo einen Vertrag. Dieser regelt die Eiermenge, die sie liefern dürfen, aber auch liefern müssen. Thomas ist im Vorstand der IG EiCo, in der die Bauern ihre Interessen als Lieferanten bündeln und in einem begrenzten Rahmen jährlich über die Preise verhandeln. «Was ich schätze ist, dass alle Lieferanten die gleichen Bedingungen haben. Wir spielen uns nicht gegenseitig aus», so Thomas. Er erinnert sich an die Situation, als er sich zum ersten Mal für die Legehennenhaltung interessierte. Damals herrschte bei den Eiern eine ähnliche unübersichtliche Situation wie heute auf dem Milchmarkt. Dorthin möchte er nicht zurück, denn bis 2010 hatten die Mürgers auch Milchkühe. Weil der Milchpreis stetig sank, der Stall dem neuen Tierschutzgesetz nicht mehr genügte und sie wenig Hoffnung auf bessere Zeiten auf dem Milchmarkt hatten, gaben sie die Milchproduktion auf.

Bei der Legehennenhaltung sind sie in ein geordnetes System eingebettet. Die EiCo-Lieferanten beziehen das Futter vom gleichen Ort – der UFA, ebenfalls eine fenaco-Tochter. Die Junghennen stammen von der Firma Burgmer Geflügelzucht in Weinfelden. Die EiCo plant die Ein- und Ausstellungen, damit die Nachfrage

hochs an Weihnachten und Ostern gedeckt und das Sommerloch überbrückt werden kann. Damit profitieren die Mürgers von einer grossen Planungssicherheit, mit dem Nachteil von wenig Handlungsspielraum und grosser Abhängigkeit. Denn in der Schweiz beherrschen drei bis vier Firmen den Eierhandel, die EiCo ist eine davon. Aus diesem Grund setzen die Mürgers auch auf Direktverkauf. Dies ist der Betriebszweig von Damaris. Sie beliefert mit ihrem Minibus Privathaushalte, Bäckereien, Läden, Altersheime und Restaurants in der Umgebung mit Eiern. Unterdessen vermarkten sie rund 10% direkt, Tendenz steigend. «Es läuft gut, aber man muss ständig dran sein, um die Kunden zufrieden zu stellen», schildert Damaris die Herausforderung. Sie verkauft unterdessen nicht nur Schäleneier, sondern auch Eimasse und gekochte Eier, die sie zukaufen – aus Schweizer Produktion, versteht sich! Um keine ihrer Wochentouren bei den Kunden zu verpassen, waren sie viele Jahre nie mehr als ein paar Tage in den Ferien. Diesen Sommer haben sie sich erstmals zwei Wochen gegönnt: Damaris hat nun eine Aushilfe, die sie bei Bedarf unterstützt.

Mit 9000 Tieren sind Mürgers mittelgrosse Eierproduzenten. In der Schweiz sind bei Hühnern Höchstbestände bis 18000 Tiere erlaubt. Thomas und Damaris sind mit der aktuellen Situation zufrieden. Das einzige woran sie sich stören, sind die stetig steigenden Anforderungen wie Sandbäder oder gedeckter Auslauf, für die aber niemand mehr bezahlen will, und die alle vier Jahre ändernde Agrarpolitik. «Wir profitieren davon, dass die Schweizer Konsumenten bei Schäleneiern grossen Wert auf

Betriebsspiegel

Grösse: 27 ha, davon 14 ha Pachtland
Zone: Talzone, 600 m.ü.M.

Kulturen: 6 ha Futterweizen, 3 ha Gerste, 3 ha Zuckerrüben, 3 ha Raps, 3 ha Kartoffeln, 1.5 ha Triticale, 1.5 ha Mais, 6 ha Wiesen (inkl. extensive Ausgleichsflächen & Hühnerweide)

Tiere: 9000 Legehennen, 20 - 25 Aufzuchtrinder im Aufzuchtvertrag

tierfreundlich produzierte Inlandeier legen und Vertrauen in unsere Produktion haben. Dieses müssen wir unbedingt erhalten – ein Schweizer Eierskandal wäre fatal», ist Thomas überzeugt. In Deutschland erhalten die Bauern 7 Cent pro Ei. Das reiche ihm nicht einmal, um die Futterkosten pro Ei zu decken. Die Schweizer Kunden im Boot zu behalten, sei die zentrale Aufgabe. Deshalb unterstützt er die zahlreichen Kontrollen und die strengen Hygienebestimmungen in der Hühnerhaltung. Ebenfalls essenziell sei es, die Nachfrage und das Angebot im Lot zu halten. Das ist – neben der Werbung fürs Schweizer Ei – die zentrale Aufgabe der Produzentenorganisation Gallosuisse. Zu viele Eier auf dem Markt drücken sofort den Preis. Der Inlandanteil bei den Eiern beträgt zwar nur 55%, aber bei den Verarbeitungseiern habe die Schweizer Produktion keine Chance. Das Getreide baut Thomas übrigens nur an, um einen Beitrag an den Schweizer Futterengpass zu leisten. Er liefert das Getreide der UFA und bekommt dafür eine Gutschrift auf das von ihm gekaufte Hühnerfutter. «Es ist mehr eine moralische Verpflichtung, als ein wirtschaftlicher Entscheid.»

der Eiermarkt durch saisonale Schwankungen aus. So ist die Nachfrage nach Eiern kurz vor Ostern sehr hoch, um dann wieder drastisch zu sinken. Das Angebot kann sich solchen Schwankungen nicht sofort anpassen. Damit in dieser kritischen Periode ein Preiszerfall verhindert wird, gewährt der Bund Beiträge für Marktentlastungsmassnahmen und Verbilligungsaktionen. Die Branche selbst trägt im gleichen Ausmass zur Marktentlastung bei. Für den Eiermarkt sehr günstig ist die Tatsache, dass den Konsumenten die Herkunft der Schaleneier sehr wichtig ist. Gemäss einer im März 2013 von Demoscope durchgeführten Studie erklärten 84% der befragten Konsumenten, dass sie Schweizer Eier bevorzugen. Die Strategie – hoher Tierwohlstandard und überblickbare Familienbetriebe – zeigt den gewünschten Effekt. Allerdings hat die Europäische Union die Batteriehaltung seit 2012 ebenfalls verboten. Jedoch wird nach wie vor ein Grossteil der EU-Produktion in so genannten «ausgestalteten Käfigen» produziert. Die Schweizer Eierbranche muss folglich weitere Anstrengungen bezüglich Marktpositionierung und Marketing unternehmen, um den Verkaufs-

vorteil von Schweizer Eiern gegenüber Importware zu erhalten.

DER GEMÜSEMARKT: ANGEPASSTES IMPORTSYSTEM

Die Schweizer Gemüsefläche beträgt 10 000 Hektaren²⁶, was 1% der landwirtschaftlichen Nutzfläche entspricht. Der Produktionswert ist jedoch hoch. Er beläuft sich auf rund 693 Millionen Franken oder fast 7% des Produktionswerts der Landwirtschaft²⁷. Karotten, Tomaten, Zwiebeln und Salate sind die wichtigsten einheimischen Gemüsearten. Von den 3100 Betrieben, die Gemüse produzieren, haben sich 1200 auf den Gemüsebau spezialisiert und decken 95% der Schweizer Produktion ab²⁸.

Zwei Teilmärkte

Der Inlandanteil liegt beim Gemüse bei über 50%, wobei grosse Unterschiede zwischen Frisch- und Verarbeitungsgemüse bestehen. Die Agrar- und Lebensmittelindustrie kauft über 290 000 Tonnen Gemüse für die Herstellung von Verarbeitungsprodukten, davon sind 244 000 Tonnen importiert²⁹. Beim Frischgemüse kauft der Detailhandel rund 60% der

In Kürze

Gemüse ist ein sehr dynamischer und unternehmerischer Markt. Die Schweizer Gemüseproduktion deckt beim Frischgemüse im Schnitt 55% des Inlandkonsums, variiert aber je nach Gemüseart und Verwendung stark. Für diesen Markt, bei dem die Saisonalität sowie die Personalkosten bei der Produktion massgebend sind, ist ein geeigneter Grenzschutz besonders wichtig.

Schweizer Produktion. Der Rest des Frischgemüses geht in den Ausserhauskonsum (Restaurants, Grossküchen, Spitäler usw.) und nur 2 bis 3% der Produktion verkaufen die Bauern in Hofläden, auf Wochenmärkten oder über Gemüseabos direkt an die Konsumenten. Um das Angebot gegenüber dem Grosshandel und der Verarbeitungsindustrie zu bündeln, gründen die Gemüseproduzenten Vertriebsplattformen. Diese verfügen über eine kritische Menge, um Verhandlungen über den Preis und die Liefermengen zu führen und erleichtern es, auf Kundenbedürfnisse einzugehen. Immer mehr Produzenten weiten ihre Tätigkeiten aus: Sie führen Wasch-, Schnitt- und Verpackungsarbeiten direkt auf ihrem Betrieb durch, um eine höhere Wertschöpfung zu erzielen.

Marktorganisation

Der Verband Schweizer Gemüseproduzenten legt wöchentlich Richtpreise franko Grossverteiler fest. Für besonders wichtige Produkte wie Karotten, Zwiebeln oder Tomaten werden Branchenrichtpreise mit den wichtigsten Ab-

Tabelle 1: Beispiel des Importsystems für gewisse Gemüsesorten

Quelle: Verband Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP)

Produkt	Nicht bewirtschaftete Phase	Bewirtschaftete Phase
Tomaten	vom 1. Oktober bis 30. Mai	vom 1. Juni bis 30. September
Lauch	vom 15. Januar bis 4. März	vom 5. März bis 14. Januar
Kopfsalat	vom 8. Dezember bis 28. Februar	vom 1. März bis 7. Dezember



nehmern verhandelt. Das Preisniveau ergibt sich aus diesen Verhandlungen und spiegelt die Situation von Angebot und Nachfrage wider. Auf dem Gemüsemarkt ist eine enge Zusammenarbeit zwischen den Produzenten, dem Zwischen- und dem Detailhandel notwendig. Der Detailhandel plant beispielsweise gewisse nationale Aktionen direkt mit den Lieferanten. Da sich solche Aktionen auf die Nachfrage auswirken, muss das Angebot nachziehen können. Der Gemüsemarkt ist sehr dynamisch und vom Wetter abhängig. Bei einem tiefen Angebot können die Produzenten hohe Preise erzielen. Umgekehrt fallen die Preise, wenn die Wetterbedingungen optimal sind und grosse Produktionsvolumen anfallen. Die Preise variieren stark und schnell, weshalb die Produzenten sehr flexibel sein müssen.

Wichtiger Grenzschutz

Die Schweizer Gemüseproduktion profitiert von einem speziellen Grenzschutzsystem, das auf zwei Phasen basiert (Tab. 1):

Bewirtschaftete Phase: Bezeichnet die Zeit, in der die Schweizer Produktion in vollem Gange ist. In dieser ist Importgemüse mit Zöllen

«Trotz den Zöllen spielt der Markt auch in der Schweiz: Ein hohes Angebot eines landwirtschaftlichen Produkts bringt den Preis unter Druck. Die Schwankungen sind vielleicht gedämpft, aber trotzdem da und spürbar. Auch die inner-schweizerische Konkurrenz spielt. Ein gutes Beispiel dafür ist der sehr dynamische Gemüsemarkt.»

Christian Guggisberg, Leiter Beschaffung Food, Coop

belegt. Deckt die Schweizer Produktion die Nachfrage, sind nur Importe zum Ausserkontingentszollansatz, der im Allgemeinen sehr hoch ist, möglich. Vermag die Schweizer Produktion die Nachfrage nicht zu decken, so hat das Bundesamt für Landwirtschaft die Möglichkeit, Importkontingente mit tieferen Zöllen freizugeben. Die Branche beantragt dem Bundesamt die freizugebenden Kontingente zweimal pro Woche. Dieses System erlaubt es, schnell auf das schwankende Angebot zu reagieren, um die Nachfrage zu befriedigen.

Nicht bewirtschaftete Phase: Wenn ein Gemüse in der Schweiz nicht zur Verfügung steht und wenn keine Saison ist, sind Importe ohne Einschränkungen oder Zollgebühren möglich. Schweizer Gemüse wird praktisch nicht exportiert. Aufgrund seines relativ hohen Preises ist das Schweizer Gemüse auf den Exportmärkten kaum wettbewerbsfähig. Die Phasen basieren auf den Uruguay-Verhandlungen der WTO.

Besonderheiten des Gemüsemarkts

Die Gemüseproduktion ist sehr arbeitsintensiv und deshalb sind die Gemüseproduzenten die grössten Arbeitgeber der Schweizer Landwirtschaft. Die Kosten für die Arbeitskräfte

machen 25-55% der Gemüseproduktionskosten aus²⁶. Danach folgen Energie- und Strukturkosten. Von einem Freihandelsabkommen mit der EU wäre die Konkurrenzfähigkeit der Branche doppelt stark betroffen: von tieferen Zöllen und viel höheren Lohnkosten als in den Nachbarländern.

²⁶ Quelle: Verband Schweizer Gemüseproduzenten, (VSGP), Gemüsemarkt Schweiz

²⁷ Quelle: Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (LGR), BFS, provisorische Daten 2013

²⁸ Quelle: Verband Schweizer Gemüseproduzenten, (VSGP), Gemüsemarkt Schweiz

²⁹ Quelle: Schweizerische Zentralstelle für Gemüsebau, (SZG), 2013

³⁰ Quelle: Verband Schweizer Gemüseproduzenten, (VSGP)



Der 23-Stunden-Betrieb

Seit 1.30 Uhr ist Reto Huber an diesem Tag auf den Beinen. Unterdessen ist es 10 Uhr, das Telefon läutet, auf den Feldern wird Gemüse geerntet, in den zahlreichen Gebäuden sortiert, verpackt, gedämpft, für die Kunden konditioniert und verladen. Der auf Freilandgemüse spezialisierte Betrieb hält nicht nur Reto, sondern auch seine Frau Evelyn, seine Eltern sowie 35 Ganzjahresangestellte auf Trab. Hubers produzieren viel Lagergemüse, da fällt auch im Winter Arbeit für die zahlreichen Angestellten an. «Wir sind ein 23-Stundenbetrieb, bei uns läuft fast immer irgendwo irgendetwas», sagt der Unternehmer. Evelyn und er haben den 50 Hektaren grossen Betrieb vor zwei Jahren von seinen Eltern übernommen. Weil diese noch tatkräftig mithelfen, kann sich die junge Familie dann und wann eine Auszeit gönnen. In die Ferien gingen Evelyn und die beiden Kinder den letzten Sommer allerdings allein. «Im Sommer ist einfach zu viel los und mir fehlt eine Fachkraft», sagt Reto. Als Erstausbildung lernte Reto Landmaschinenmechaniker. Das kommt ihm heute zugute, denn er hat viele Maschinen und es gibt immer etwas zu flicken. Er ist zudem ein Schweizer Pionier

der GPS-gesteuerten Maschinennavigation. Damit – und mit Hilfe von Ultraschall zum Lokalisieren der Kultur – kann er das Düngen, Säen, Pflanzen, Dammformen und Ernten optimieren. Unter seinen Angestellten hat es deshalb einen weiteren Landmaschinenmechaniker, neben Chauffeuren, einer Büroangestellten und vielen Hilfskräften aus Portugal und der Slowakei.

Der Betrieb bewirtschaftet nicht nur die eigenen Flächen, sondern in Zusammenarbeit mit anderen nochmals fast 50 Hektaren in der Region. Hier übernehmen Hubers die anspruchsvollen Maschinenarbeiten wie Säen und Ernten, während der Besitzer für die Bodenbearbeitung und die Pflege der Kulturen zuständig bleibt. Die Vermarktung läuft dann wieder über die Familie Huber. Obwohl sie viel Gemüse produzieren, gehören die Grossverteiler nur in kleinem Ausmass zu ihren Kunden. Hubers profitieren von ihrer Nähe zur Stadt Zürich: Sie haben sich im Engros-Markt in Zürich Altstetten eingemietet. Dieser gilt als grösster Frischmarkt der Schweiz, bei dem sich anspruchsvolle Grossisten, Detailisten, Verarbeiter, Marktfahrer und Gastronomen eindecken. Der eigentliche Markt findet vier Mal pro Woche und hauptsächlich in der Nacht und den frühen Morgenstunden statt. Aus diesem Grund ist auch nachts bei Hubers Betrieb: Um 22.00 Uhr fährt ein erster Lastwagen los, um halb zwei startet die grosse Lieferung. An zwei weiteren Wochentagen gehen sie ebenfalls nach Zürich, um ihre rund 60 Kunden mit der über den Tag bestellten Ware zu beliefern. «Wir leben vom Tagesgeschäft und dieses wiederum hängt beispielsweise vom Wetter ab: Wenn Grillwetter herrscht, isst die Bevölkerung

viel Salat», erläutert Reto. Wenn die Kulturen gut wachsen, müssen die Geschäfte aber nicht unbedingt rund laufen. Sobald das Angebot die Nachfrage übersteigt, fallen die Preise. Weil viele Gemüsebetriebe bei den angebauten Mengen auch spekulieren, passiert dies öfters. Der Verband Schweizer Gemüseproduzenten legt zusammen mit den wichtigsten Marktpartnern wöchentlich Richtpreise sowie allfällige Importmengen zur Versorgung des Schweizer Bedarfs an Gemüse fest. Effektiv ist der Preis aber Verhandlungssache zwischen Verkäufer und Abnehmer – so auch bei Hubers. Der ganze Gemüsemarkt ist äusserst dynamisch und verlangt viel Unternehmergeist.

Die Direktzahlungen haben für Hubers nur eine sehr begrenzte Bedeutung: «Sie gelten den Mehraufwand ab, den wir mit all den Vorschriften im Umwelt- und Biodiversitätsbereich haben.» Als grösste Gefahr erachtet Reto das Aufweichen des Grenzschatzes: «Unsere Produktionskosten sind viel höher als diejenigen im Ausland. Wir bezahlen beispielsweise gegen drei Mal höhere Löhne und gerade beim Gemüse sind die Personalkostenanteile an den Produktionskosten sehr hoch. Ohne die Zölle in den Zeiten, in denen wir im Inland genügend Ware haben, haben wir preislich keine Chance.» Obwohl der Inlandanteil beim Gemüse gerade mal 55% beträgt, ist Reto überzeugt, dass das klimatisch mögliche Produktionspotential ausgereizt ist. Mit ihrer breiten Gemüsepalette versucht die Familie Huber das Produktions- und Preisrisiko zu verteilen. Generell sei wichtig – so Retos Beurteilung – die Qualität hoch zu halten und das Vertrauen der Konsumenten zu pflegen.

Betriebspiegel

Grösse: 50 ha, davon 18 ha Pachtland, dazu kommen weitere 50 ha im Vertragsanbau
Zone: Talzone, 450 m.ü.M.

Kulturen: 30 ha Blattsalate, 25 ha Rüebli, 10 ha Randen, 6 ha Zwiebeln und daneben weitere rund 17 Freilandgemüse wie Fenchel, Lauch, Spinat, Broccoli, Zucchini, Rhabarber, u.e.m., 2,5 ha Ökofläche und 100 Zwetschgenbäume



FAZIT

Agrarmärkte weisen im Vergleich mit anderen Märkten Besonderheiten auf, die ihr reibungsloses Funktionieren erschweren oder aus gesellschaftspolitischen Überlegungen Interventionen nötig machen. Allerdings gibt es kein allgemeingültiges Rezept, wie damit umzugehen ist: Jeder Teilmarkt folgt anderen Regeln, je nach Rahmenbedingungen, Marktstruktur oder Organisationsgrad. Wie gross die Unterschiede sind, zeigte der Blick auf die verschiedenen Teilmärkte Milch, Getreide, Eier und Gemüse. Während bei der Milch die grösste Herausforderung die Interessenbündelung auf Seiten der Produzenten ist, steht beim Getreide die gezielte, nicht marktverzerrende Förderung des Futtergetreideanbaus im Vordergrund. Beim Gemüse sind die Erhaltung des Grenzschutzes und genügend bezahlbare Arbeitskräfte die wichtigsten Erfolgsfaktoren. Der Eiermarkt profitiert von der Konsumentengunst für Schweizer Eier, die Produzenten sind in ein engmaschiges System mit entsprechenden Vor- und Nachteilen eingebettet.

Innerhalb der Branche, der Politik und der Wissenschaft bestehen unterschiedliche Meinungen darüber, inwieweit die Agrarmärkte direkt reguliert werden sollen. Die Erfahrungen der Vergangenheit zeigten, dass zu starke Inter-

« Ein gewisses Mass an Interventionen zur Wahrung der Versorgungssicherheit ist sinnvoll. Persönlich finde ich die Kombination von einem moderaten Grenzschutz und Direktzahlungen – zwei wichtigen Eckpfeilern der aktuellen Schweizer Agrarpolitik – zielführend. »

Martin Keller, CEO fenaco

ventionen zu Fehlanreizen führen. Die Kunst besteht folglich darin, so wenig wie möglich und so viel wie nötig zu intervenieren. Für den Schweizer Bauernverband stehen im Bereich der Märkte folgende Stossrichtungen im Zentrum:

(I) Dem Importdruck entgegenhalten

Der Grenzschutz ist für alle Schweizer Agrarprodukte wichtig. Dort wo er abgeschafft wurde, zum Beispiel beim Käse, hängt die entsprechende Branche von den öffentlichen Kompensationszahlungen (Verkäsungszulage, Siloverbotszulage) ab. Den Grenzschutz inklusive der komplementären Massnahmen aufrechtzuerhalten, ist für die Schweizer Landwirtschaft von grösster Bedeutung. Dabei stehen die folgenden Massnahmen im Vordergrund:

- Den Grenzschutz für in der Schweiz produzierte landwirtschaftliche Rohstoffe im Rahmen von Freihandelsabkommen verteidigen
- Die Mittel für die Verkäsungszulage sichern
- Die Mittel für das Schoggigesetz sichern

- Zollschlupflöcher wie z.B. Würzfleisch stoppen
- Zuwiderhandlungen und Verstösse verstärkt verfolgen

(II) Die Konsumenten begeistern

Die Schweizer Landwirtschaft muss die Konsumentinnen und Konsumenten – analog dem Beispiel Schaleneier – dazu bringen, ihre Produkte zu bevorzugen. In der Marketingsprache würde dies mit «Pull-Strategie» umschrieben. Der Käufer kennt die Vorzüge und Vorteile der Schweizer Produktion und achtet beim Einkauf gezielt auf Herkunft Schweiz. Dies bedeutet Absatzförderungsmassnahmen zu stärken und neue, innovative Produkte zu fördern. Dabei stehen die folgenden Massnahmen im Vordergrund:

- Mittel für Absatzförderung verteidigen oder ausbauen
- Massnahmen im Rahmen der Verordnung über die Förderung von Qualität und Nachhaltigkeit in der Land- und Ernährungswirtschaft (QuNaV) lancieren
- Innovation fördern
- Regionalität fördern
- Verbundeffekte in den Absatzförderungsmassnahmen besser nutzen
- Qualitätsstrategie umsetzen

« Schweizer Agrarmärkte müssen auf Mehrwerte wie Qualität oder Nachhaltigkeit setzen, nur so können sie sich langfristig vom Ausland abgrenzen und erfolgreich positionieren. »

Christian Guggisberg, Leiter Beschaffung Food, Coop



(III) Die Produkte der Schweizer Landwirtschaft unersetzlich machen

Die Ernährungsgewohnheiten ändern sich. Der Verarbeitungsgrad nimmt nicht zuletzt aufgrund von immer mehr Convenience-Produkten zu. Während der Konsument bei Frischprodukten stark auf die Herkunft achtet, spielt diese bei Verarbeitungsprodukten eine geringere Rolle. Nicht zuletzt deshalb, weil die grosse Anzahl Inhaltsstoffe die Übersicht schwierig bis unmöglich macht. Umso wichtiger ist es, dass Produkte mit ausschliesslich Schweizer Rohstoffen auch als solche erkannt werden und beim Einkauf bevorzugt werden können. Vor allem bei Commodity-Produkten wie Getreide oder Molkereimilch steht und fällt der Erfolg mit der Deklaration. Nur wenn die Austauschbarkeit der Rohstoffe minimiert ist, lässt sich die Begeisterung (siehe Punkt II des Fazit) auch in einen Marktvorteil umwandeln. Dabei stehen die folgenden Massnahmen im Vordergrund:

- Glaubwürdige Regeln zur Swissness rasch umsetzen
- Deklaration der Herkunft im Lebensmittelrecht verbessern
- Lebensmittel aus dem Geltungsbereich des Cassis de Dijon-Prinzips nehmen

«Kein Staat der Welt kommt darum herum, in einer bestimmten Weise regulierend in seinen Agrarmarkt einzugreifen. In der aktuellen Schweizer Agrarpolitik vermisse ich eine klare und verlässliche Strategie dazu, vor allem was eine mögliche weitere Marktöffnung anbelangt.»

Urs Riedener, CEO Emmi Gruppe

- USP (unique selling proposition) halten und ausbauen (z. B. GVO-Freiheit).

(IV) Die Landwirtschaft auf Augenhöhe der Abnehmer bringen

Das Beispiel des Milchmarkts zeigte, wie schwach die Position der Produzenten innerhalb der X-Struktur der Lebensmittelwertschöpfungskette ist. Um sie zu stärken stehen folgende Massnahmen im Vordergrund:

- Koordination zwischen den Produzenten verbessern
- Gemeinsame Stossrichtung der Produzenten in Marktfragen definieren
- Gegenüber Marktpartnern klare Position definieren
- Daten zum Markt besser nutzen und Verbesserung der Transparenz
- Verbesserte Kennzahlen zur Rentabilität (Vollkostenrechnungen)

- Gezielter Einsatz von unterstützenden Instrumenten zur Stärkung der Produzenten auf den Märkten wie z. B. die Allgemeinverbindlichkeit

Der Bauernverband hat sich zum Ziel gesetzt, seine Aktivitäten im Bereich Markt zu verstärken. Dazu hat er die Überlegungen und erwähnten Massnahmen dieses Berichts in seine Strategie für die Zukunft eingebaut. Die Direktzahlungen sind für die Bauern überlebenswichtig, die Markterlöse sind für das landwirtschaftliche Einkommen aber nach wie vor noch bedeutender. Den Schweizer Bauernfamilien langfristige Perspektiven zu bieten, geht nur über angemessene Produktpreise!

«Die bäuerlichen Familienbetriebe haben sich als die effizienteste Form der Urproduktion durchgesetzt. Die zeitliche Verfügbarkeit des Personals und die hohe Flexibilität, die notwendig ist, um die Arbeiten je nach Witterung oder Situation im Stall ständig neu zu planen, lässt sich in der Regel nicht mit Rentabilitätszielen von Finanzinvestoren vereinbaren.»

Martin Keller, CEO fenaco





Das Jahr 2014 im Überblick





Das Jahr 2014 im Überblick

LANDWIRTSCHAFTLICHE PRODUKTION

Ein milder Winter und Frühling liessen die Vegetation früh und gut gedeihen. Juli und August waren nass, was die Brotgetreideernte beeinträchtigte, bevor ein schöner Herbst wieder für Ausgleich sorgte. Das wüchsige Wetter führte zu sehr guten Ernten im Pflanzenbau. Mit der Kirschessigfliege tauchte ein neuer Schädling in der Schweiz auf.

Sommer im Frühling

Der Winter 2013/14 war der drittwärmste seit 150 Jahren. Im Mittelland fand er gar nicht statt, so verzeichneten Basel, Zürich und Bern im Januar und Februar keinen einzigen Eistag.

Der Südschweiz brachte der Winter hingegen so viel Schnee wie seit 60 Jahren nicht mehr. Der Frühling erwachte vorzeitig mit sonnigen und warmen Tagen. Die Obstbäume blühten ab Anfang März, drei Wochen früher als üblich. Im April setzte sich das sonnige und milde Wetter fort. Der Mai brachte etwas kühleres Wetter, der Juni war wieder zu trocken und warm. Der Juli bescherte doppelt so viel Regen wie üblich (Abb. 7) und heftige Unwetter, die lokal grosse Schäden verursachten. Der August war nur wenig besser, erst September und Anfang Oktober wurde es wieder wärmer und herbstlich schön.

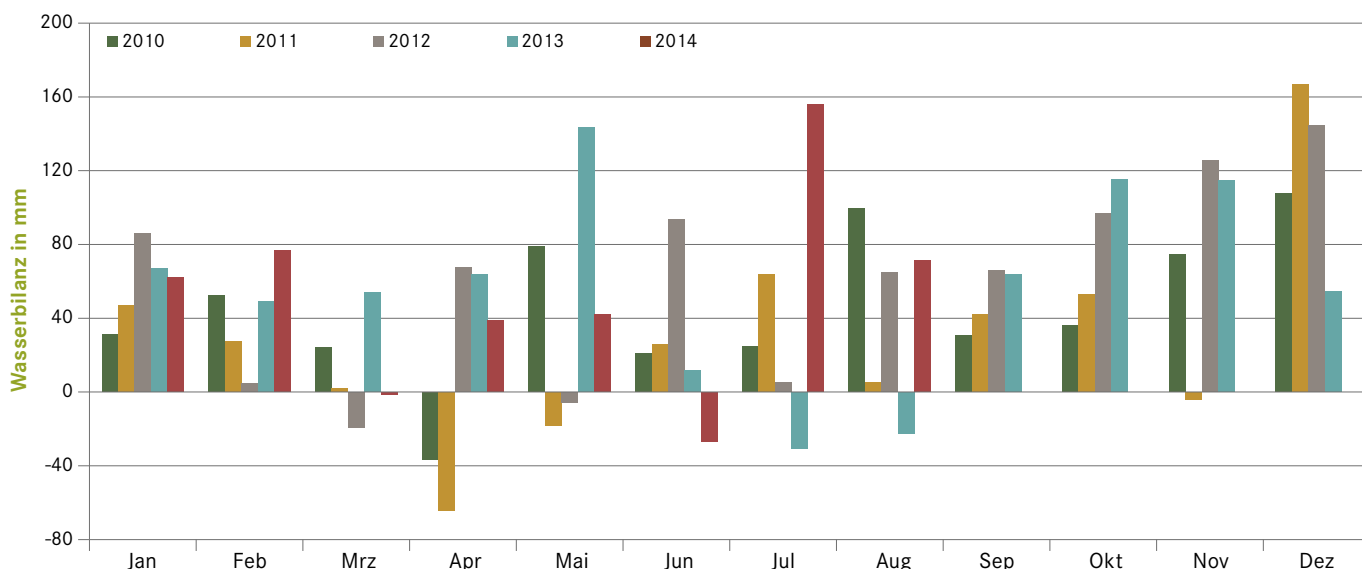
Gute Heu-, schwierigere Emdernernten

Der milde Frühling liess die Wiesen früh grünen und schon ab März weidete das Vieh im

Tal auf den Wiesen. Auch die Heuernte fiel im Tal reichlich aus. Im Sommer standen die Maispflanzen drei Meter und höher in der Landschaft, sie bescherten den Bauern im Herbst eine reiche Silomais- und Körnerernte. Ab Juli machte der Regen den Bergbauern zu schaffen, denn er verunmöglichte die sommerliche Grasernte bis in den August. Das überständige, nährstoffarme Heugras konnte erst im September getrocknet werden. Auf den Alpweiden waren die Verhältnisse bis Juni ideal, doch ab Juli waren die Böden mit Wasser übersättigt und die Viehtritte verwandelten die Alpweiden in Matschweiden. Das hatte zur Folge, dass das Vieh eine bis zwei Wochen früher als üblich von den Alpen zurückkehrte.

Abbildung 7: Sommer 2014 sehr niederschlagsreich

Wasserbilanz (Niederschläge minus Verdunstung) als Monatsmittel von 7 Mittellandstationen; Quelle: MeteoSchweiz





Brotgetreide mit Auswuchs

Die Brotgetreidefelder präsentierten sich im Frühsommer vielversprechend. Doch die anhaltend kühl-nasse Ernteperiode führte zu hohen Verlusten durch Auswuchs und Trocknungskosten. Die Versorgung der Mühlen mit Schweizer Getreide dürfte knapp sein. Swiss granum legte den Ernterichtpreis auf 52 Franken für die Klasse Top, 50 Franken für die Klasse I und 49 Franken für die Klasse II fest. Es gab kaum Probleme mit Mykotoxinbefall. Beim Futtergetreide waren die Erträge bei der Gerste und auch beim Futterweizen hoch und konnten so die rückläufigen Flächen wettmachen. Die Gerste profitierte von guten Aussaat- und Erntekonditionen. Das Hektolitergewicht bewegte sich auf durchschnittlichem Niveau.

Rekorderträge beim Raps

Der Raps verzeichnete eine leichte Flächensteigerung. Die Erträge übertrafen zudem die bisherigen Rekordmengen von 2011 bei weitem, so dass die Erntemenge 2014 jegliche Erwartungen (Abb. 8) und auch die von den Ölmühlen gewünschte Menge von 82 000 Tonnen übertraf. Die Anbauflächen von Sonnenblumen gingen leicht zurück. Für die Ernte 2014 wurden mit den Produzenten Verträge über 11 600 Tonnen abgeschlossen, bei einer Nachfrage von 18 000 Tonnen. Soja und Sonnenblumen erhielten eine zusätzliche Unterstützung durch die Ölsaatenbranche (Produktionspool Ölsaaten), um die Wirtschaftlichkeit dieser Kulturen zu verbessern.

Viel Zucker

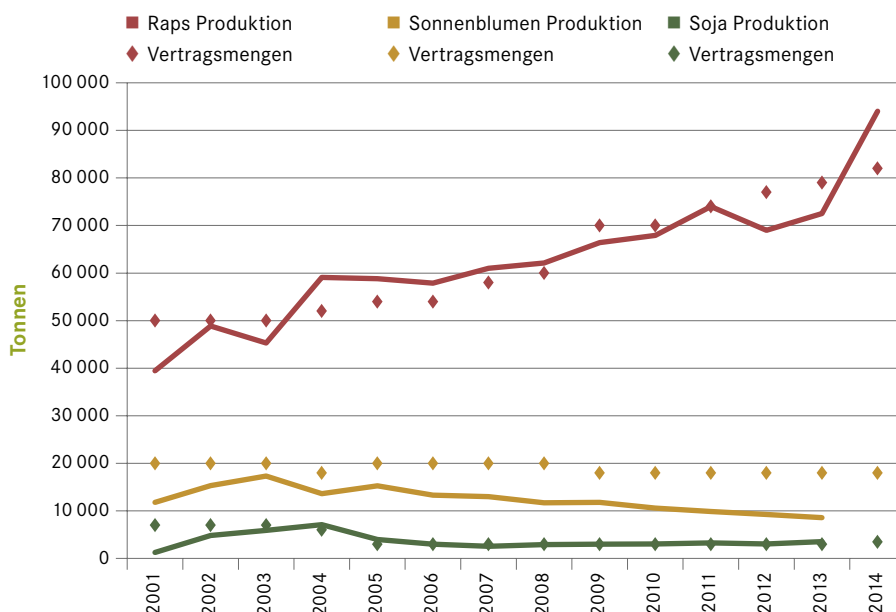
Nachdem die Zuckersilos nach 2013 nicht gefüllt waren, hoffte man auf gute Erträge im 2014. Die Quote wurde gegenüber dem Vorjahr nicht verändert. Dank idealen Saatbedingungen im März und wüchsigen Frühlingsmonaten entwickelten sich die Rüben gut. Die nassen Sommermonate förderten in einigen Regionen den Fäulnisbefall. Nahezu ideale Witterungsbedingungen im Herbst liessen die Erträge auf Rekord- und die Zuckergehalte auf gute Durchschnittshöhe ansteigen. Somit konnten sowohl quantitativ wie qualitativ eine gute Ernte eingefahren und die Vorräte aufgefüllt werden.

Gute Kartoffelernte

Nach der historisch kleinen Menge 2013 fiel die Kartoffelernte 2014 trotz des nassen Sommers und den relativ starken Temperaturschwankungen überdurchschnittlich aus (Abb. 9). Die äusseren und inneren Qualitäten waren mittelmässig, es kam zu Schorf, Hohlherzigkeit und Fäulnis. Die Flächenerträge lagen rund 8% über dem Durchschnitt der letzten Jahre und die Anbaufläche nahm um rund 300 Hektaren zu. Aufgrund des grösseren Angebots und der leicht gesunkenen Nachfrage lagen die Produzentenpreise 2014 am unteren Ende des Preisbandes und somit deutlich unter dem Niveau

Abbildung 8: Produktions- und Vertragsmengen bei Ölsaaten

Quelle: Schweizerischer Getreideproduzentenverband (SGPV), SwissOlio, swiss granum; 2014: Schätzung





des Vorjahres. Auch die Bio-Kartoffeln verzeichneten im Vergleich zu den Vorjahren eine grosse Ernte.

Erfreuliche Fruchtemengen

Bei den Äpfeln wuchs mit einer Vorernteschätzung von insgesamt 218 000 Tonnen eine sehr gute Ernte heran. In den Kulturen wurden 15% mehr Äpfel und 16% mehr Birnen als im Vorjahr erwartet. Die Vermarktung dieser überdurchschnittlichen Mengen war für die Branche eine Herausforderung. Der Feuerbrand verhielt sich wiederum ruhig. Die Erntemenge bei den Kirschen erreichte nach zwei schwachen Jahren endlich wieder höhere Werte. Mit rund 3400 Tonnen Tafelkirschen erreichte die Men-

ge einen Rekordwert. Auch bei allen anderen Sommerfrüchten waren fast durchwegs reiche Ernten zu verzeichnen. So kamen beispielsweise über 8000 Tonnen Erdbeeren, knapp 1400 Tonnen Himbeeren oder mehr als 3700 Tonnen Zwetschgen in den Verkauf. Leider litt die Konsumlust unter dem schlechten Sommerwetter, was die Vermarktung erschwerte. Erstmals mussten die Kirschenproduzenten teilweise massive Verluste durch die Kirschessigfliege hinnehmen.

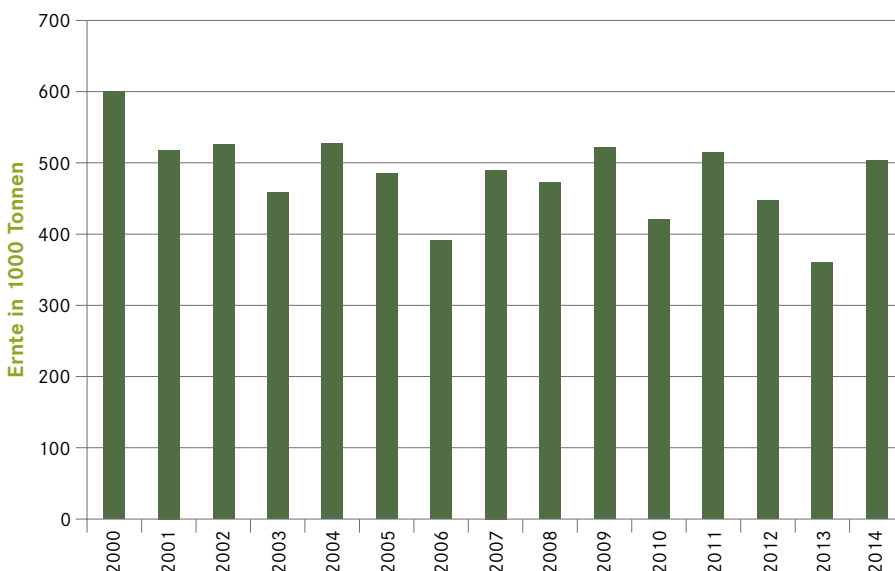
Anspruchsvolle Gemüseproduktion

Die ersten Frühlingsgemüse wie Salate, Spargeln und Rhabarber gelangten früh und in hervorragender Qualität auf den Markt. Die

Vollversorgung war rasch erreicht. Die anhaltend feuchte Witterung im Sommer stellte besonders für die Freilandproduktion eine grosse Herausforderung dar. Die Produktion von Qualitätsware in den nassen Böden war sehr aufwändig und anspruchsvoll. Die Branche war auf Importe angewiesen, um den Markt versorgen zu können. Aufgrund des mangelnden Lichts lagen auch die Angebotsmengen der Gewächshauskulturen unter dem Vorjahr. Die Nachfrage verschob sich tendenziell von typischen Sommergemüsen wie Tomaten, Gurken und Salaten zu Kochgemüsen wie Blumenkohl, Broccoli und Zucchini. Zum Herbstbeginn hatte sich das Angebot wieder erholt. Die Lagersaison startete mit einer guten Situation bei Karotten und Zwiebeln.

Abbildung 9: Kartoffelernte nach schlechtem 2014 wieder gut.

Quelle: Swisspatat; 2014: Schätzung



Bedrohte Traubenernte

Die Reben profitierten von einem frühen Start im warmen Frühjahr. Sie entwickelten sich schnell und blühten zeitig. Allerdings kam es in fast allen Regionen zu Mehltaubefall, den die Winzer aber gut bekämpfen konnten. Trotz viel Regen im Sommer waren die Reben sehr gesund und eine schöne Ernte zeichnete sich ab. Dann, zirka einen Monat vor Beginn der Lese, kam die Hiobsbotschaft: Die Kirchessigfliege (*Drosophila suzukii*) tauchte erstmals in der Schweiz auf und befiel die roten Trauben. Da die befallenen Beeren raussortiert werden mussten, verursachte das kleine Schadinsekt einen riesigen Mehraufwand. Die Ernte begann Mitte September, erwartet wird eine leicht kleinere Ernte als 2013. Die Qualität des Jahrgangs war vielversprechend.



Nutzvieh gesucht

Der Nutzviehmarkt kam im Frühsommer aufgrund der gestiegenen Milch- und Schlachtviehpreise in Schwung. Im Juli galt eine Milchkühe an den Auktionen im Durchschnitt 3260 Franken. Dieser Preis sank im August wegen grösserem Angebot auf 3170 Franken und im September auf 3100 Franken. Junge Milchkühe blieben gesucht, weil je zwischen 40 und 50% der Milchkühe mit Stieren von Fleischerassen besamt werden und sich so die Zahl der für die Nachzucht geeigneten reinrassigen, milchbetonten Kuhkälber reduziert.

Ausgetrockneter Schlachtkuhmarkt

Als Folge des tiefen Milchpreises und der Umstrukturierungen auf dem Agrarmarkt gingen die Milchviehbestände zurück. Nachdem bereits im Vorjahr weniger Kühe geschlachtet wurden, nahmen die Schlachtungen bis August nochmals um 4,3% ab. Verarbeitungsvieh war über das ganze Jahr gesuchte Ware. Zur Deckung der Nachfrage nach Verarbeitungsfleisch wurden hohe Importe bewilligt. Die Freigaben von Januar bis Ende September lagen bei 12 250 Tonnen Kühe in Hälften. Infolge der geringen Preisunterschiede zu den Muni gelangte teilweise deren Vorderviertel in den Verarbeitungskanal. Im Schnitt wurde für T3-Kühe von Januar bis September im Schlachthof 7.37 Franken je Kilo Schlachtgewicht (SG) gelöst, was 60 Rappen mehr als im Vorjahr war.

Unzufriedene Munimäster

Der Bankviehmarkt verlief nicht besonders erfreulich. Die Produktion war wie im Vorjahr relativ hoch und teilweise gab es Preisdruck

durch die Überhänge im Labelbereich. Überschüssige Label-Munis wurden zu QM-Muni deklassiert und belasteten diesen Markt. Ein zusätzliches Problem für den Bankviehmarkt waren die hohen Kuhfleischimporte: Die Nierstücke der importierten Kühe konkurrenzten die Nierstücke des Schweizer Bankviehs. Bis Ende September gab das Bundesamt für Landwirtschaft zusätzlich 3575 Tonnen High-Quality Rinds-Nierstücke zum Import frei, etwa gleich viel wie in der gleichen Periode 2013. Im Schnitt lag der QM-Munipreis T3 mit 8.35 Franken je Kilo SG bis Ende September fast 15 Rappen unter dem Vorjahresniveau, obschon die Mäster infolge wegfallenden Tierbeiträgen bereits finanzielle Einbussen erlitten.

Unsicherheit auf Kälbermarkt

Die Kälbermäster hatten kein einfaches Jahr. Die seit 1. September 2013 geltenden Einkaufsbestimmungen für Bankkälber brachten allgemeine Unsicherheit. Seit diesem Datum müssen die Kälber auch rohfaserreiches Futter erhalten. Wegen den Diskussionen zur Kalbfleischfarbe und dem Schlachalter harzte der Absatz. Durch die Überangebote wurden die Einlagerungsaktionen bereits früh ausgeschöpft und bei rund 600 Tonnen eingefrorenem Kalbfleisch eingestellt. Noch vor Ostern drückten die Überangebote wegen den fehlenden Marktentlastungen massiv auf den Kälberpreis. Im Mai wurde für ein T3-Kalb nur noch 11.70 Franken je Kilo SG bezahlt und damit knapp 1 Franken weniger als im Vorjahr. Ab 1. Juli gab es keine öffentlichen Kälbermärkte mehr, damit entfiel die Absatzgarantie für Bankkälber. Trotz einer guten Marktsituation

im Sommer blieben die Preise tief. Erst auf die Herbstsaison erholte sich der Markt etwas.

Zu hohe Ferkelangebote

Dank weniger Ferkeln stieg der Preis bis Ende Februar auf das Jahreshöchstniveau von 8.30 Franken je Kilo Lebendgewicht (LG) für 20 Kilo schwere Ferkel. Saisonal bedingt drehte der Markt Mitte April wieder. Wegen Überangeboten sank der Preis in der Folge stetig bis Ende September auf 4.20 Franken je Kilo lebend ab Stall. Auf Grund der Absatzprobleme im Schweinemarkt verzögerte sich zusätzlich die Einstellung der Jäger. Erinnerungen aus den schlechten Jahren wurden wach.

Regenwetter vermiest

Schweinefleischverkauf

Der QM-Schweinepreis lag ab April während 13 Wochen bei 4.70 Franken je Kilo SG. Trotz freundlicher Marktsituation konnte kein Preiszuschlag erzielt werden. Die Anzahl Schlachtungen entsprachen etwa dem Vorjahr. Um eine zu knappe Versorgung zu verhindern, wurden für das Grillgeschäft total 3100 Tonnen Schweinefleisch in Hälften innerhalb des Zollkontingents importiert. Leider verlief wegen dem verregneten Sommer das Grillgeschäft nicht wie erwünscht und das Schweinefleisch blieb in den Gefrierlagern liegen. Die Angebotsüberhänge wurden grösser und die Schlachtgewichte nahmen zu. Die Nachfrage blieb über Wochen ungenügend. Ende September wurde pro Kilo Schlachtgewicht noch 3.80 Franken bezahlt und damit 70 Rappen weniger als zur selben Zeit im Vorjahr.



Lammfleisch im Trend

Lammfleisch liess sich auch 2014 sehr gut verkaufen. Das höhere Angebot durch die Wanderherden und die Konkurrenz durch Importfleisch drückten aber im Frühling auf den Preis. Der Jahrestiefstwert lag bei 10 Franken je Kilo SG für Schlachtlämmer. Durch den guten Osterverkauf erholten sich die Preise und stiegen mit der Alpung und dem dadurch geringen Angebot im Sommer an. Um die Nachfrage zu decken, wurden bis zum 3. Quartal insgesamt 4950 Tonnen Lammfleisch importiert. Die Alp- und Berglammprojekte kurbelten den Lammfleischkonsum an. Entgegen dem bisherigen Marktverlauf stiegen die Preise bereits im Juni auf ein Höchstniveau von 12.60 Franken je Kilo SG.

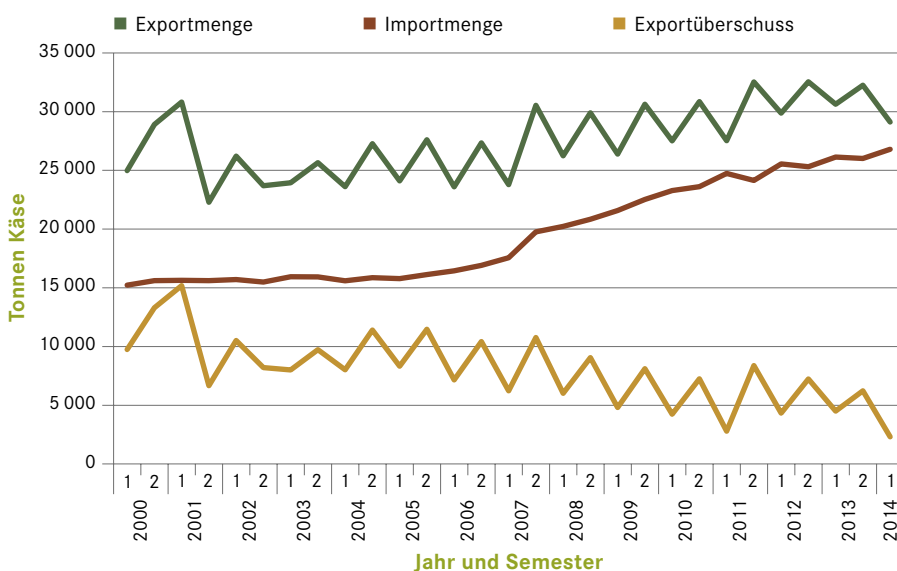
Schweizer Eier und Poulets – Chancen für bestehende und neue Betriebe

Eier und Poulets aus inländischer Produktion sind nach wie vor Trend, trotz grosser Preisdifferenz zu den Importprodukten. Auch 2014 wuchsen beide Produktionszweige: Die aufgrund der gemeldeten Legeküken-Schlüpfe prognostizierte Eierproduktion legte um 3% zu. Bei den Mastküken gab es eine Zunahme von 4,2% gegenüber dem Vorjahr. Der Ausbau der Inlandproduktion erfolgt einerseits durch Vergrösserungen bestehender Produktionsbetriebe, andererseits bot sich für neue Produzenten die Möglichkeit, mit einer Vermarktungsorganisation einen Abnahmevertrag auszuhandeln.

Ernüchterung beim Käseexport

Der Produzentenmilchpreis setzte 2014 den erfreulichen Aufwärtstrend vom Vorjahr fort. Allerdings stieg trotz weiter abnehmenden Kuhzahlen in der Folge auch die Milchmenge wieder an und näherte sich zunehmend dem Niveau von 2012. In dieser Situation wurde anfangs März 2014 durch die Milchvermarktungs- und Produzentenorganisationen unter Führung der SMP die LactoFama AG gegründet, um die Vermarktung von saisonalen Überschüssen von Milchfett an die Hand zu nehmen. Damit sollen letztendlich die Preise für die im Inland verwertbare Milch gestützt werden. Der Härte-test für die LactoFama AG und insbesondere für die Segmentierung wird nächstes Jahr kommen, falls die Milchproduktion – wie dies die Treuhandstelle Milch anhand der Entwicklung der Milchverträge schätzt – weiter ansteigt und über das Rekordniveau von 2012 hinausgeht. Beim Käseexport (Abb. 10) ergab sich für das erste Halbjahr eine zwiespältige Bilanz: wertmässig stiegen die Exporte leicht an, die Menge ging jedoch insgesamt um 5% zurück und die Exporte der Hauptsorte Emmentaler AOC schrumpften sogar um 18%. Im Juni übertrafen die Importe mengenmässig die Exporte. Die Liberalisierung des Käseaussenhandels mit der EU wirkt sich offensichtlich zunehmend negativ aus. Verschärft wurde die Situation durch die rückläufigen Weltmarktpreise für Milchprodukte und durch den neu entstandenen Druck aufgrund des russischen Importverbots für Agrarprodukte aus der EU von anfangs August. Die Marktaussichten verschlechterten sich damit zusehends. Diverse Milchkäufer senkten Ende 2014 die Milchpreise und stellten

Abbildung 10: Käse-Aussenhandel.
Exportmenge, Importmenge und Exportüberschuss ab 2000 in Tonnen;
Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)





weitere Preissenkungen auf 2015 in Aussicht. Entscheidend für eine «weiche Landung» beim Milchpreis wird sein, wie gut man die Entwicklung der Milchmenge in den Griff bekommt.

LANDWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNG

Der Produktionswert der Landwirtschaft betrug im Jahre 2014 gemäss Schätzung des Bundesamts für Statistik 10,569 Milliarden Franken und stieg damit um 3,7% gegenüber dem Vorjahr. Davon stammten 50,0% aus der tierischen und 39,1% aus der pflanzlichen Produktion. Die restlichen 10,9% erbrachten die landwirtschaftlichen Dienstleistungen und die nichtlandwirtschaftlichen Nebentätigkeiten.

Die Erträge für alle pflanzlichen Kulturen fielen 2014 überdurchschnittlich aus, während die Qualität wetterbedingt nicht überall optimal war. Die Verarbeitung und Vermarktung der hohen Mengen stellten die Marktpartner vor grosse Herausforderungen. Die Anbaubeiträge für Ölfrüchte und Zuckerrüben werden jeweils im Produktionswert verbucht. Sie wurden 2014 um 300 Franken pro Hektar gekürzt. Die gesamte pflanzliche Erzeugung verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr einen Zuwachs von 5,3%. Der Milchmarkt hat ein positives Jahr hinter sich. Die ersten Zeichen für eine erneute Verschlechterung sind jedoch spürbar. Insgesamt ergab sich eine Zunahme des Produktionswertes der tierischen Erzeugung gegenüber dem Vorjahr um 3,0% (Tab. 2).

Die Einnahmen aus der Erzeugung landwirtschaftlicher Dienstleistungen wie Lohnarbeiten für Dritte (z. B. Saat und Ernte) haben in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen. Der Wert der nicht trennbaren nichtlandwirtschaftlichen Nebentätigkeiten wie die Verarbeitung von Mostobst, Fleisch oder Milch auf dem Hof oder Dienstleistungen, wie Strassenrand- und Landschaftspflege, die Haltung von Pensionstieren (Pferde) sowie die Übernachtungen von Touristen (Schlafen im Stroh) fielen wegen der zunehmenden Bedeutung der Dienstleistungen ebenfalls höher als im Vorjahr aus.

Die Ausgaben für Futtermittel waren insgesamt höher als im Vorjahr. Die Versorgung mit Nebenprodukten aus dem Ackerbau, Silomais und Raufutter war gut. Die Alpen konnten eher frühzeitig gealpt, mussten aber meistens auch vorzeitig wieder verlassen werden. Da die Futtergehalte nicht immer optimal waren und die tierische Produktion leicht ausgedehnt wurde, wurde der Mischfutterbedarf leicht höher geschätzt. Die Mischfutterpreise waren stabil oder leicht sinkend, während Milchersatzfuttermittel teurer wurden. Die innerbetrieblich erzeugten Futtermittel sind eine Gegenbuchung aus dem Produktionswert und einkommensneutral.

Die Preise für Erdölzeugnisse gingen wieder leicht zurück. Hingegen wurde eine leichte Erhöhung der Strompreise erwartet. Insgesamt sanken die Ausgaben für Energie und Schmierstoffe im Vergleich zum Vorjahr leicht. Die ungünstige Witterung sowie die Ausdehnung der Spezialkulturen kamen bei den Pflanzenschutz-

kosten zum Ausdruck, die über dem Vorjahreswert ausfielen. Die anderen Kostenpositionen blieben ziemlich konstant, nicht zuletzt wegen der tiefen Teuerung.

Die konstanten Ausgaben für die Vorleistungen (+0,3%) kumuliert mit der Zunahme des Produktionswertes der Landwirtschaft (+3,7%) führten 2014 zu einer um 9,0% höheren Bruttowertschöpfung von 4,304 Milliarden Franken. Da die Abschreibungen zu Anschaffungspreisen (Wiederbeschaffungspreise) bewertet wurden, spielte die Preisentwicklung der Investitionsgüter eine wichtige Rolle. Die Preise für Bauten und diejenigen für Ausrüstungen (Fahrzeuge und Maschinen) waren stabil.

Die Abschreibungen sanken nur leicht, so dass die Nettowertschöpfung mit 2,232 Milliarden Franken 19,3% höher lag als im Vorjahr. Werden von diesem Wert weitere Produktionskosten wie Löhne und Aufwendungen für die Pacht- und Bankzinsen abgezogen sowie die Transferzahlungen an die Landwirtschaft dazugezählt, gelangt man zum Nettounternehmenseinkommen. Dieses belief sich auf 3,298 Milliarden Franken. Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr um 12,2% war auf das positive Zusammenspiel verschiedener Faktoren wie den guten Preisen im tierischen Sektor, den hohen pflanzlichen Erträgen und der tiefen Teuerung zurückzuführen. Teuerungsbereinigt ging das Nettounternehmenseinkommen zwischen 2004 und 2014 um 0,3% pro Jahr zurück.



Tabelle 2: Der Produktionswert der Landwirtschaft stieg 2014 um rund 3,7% auf 10,569 Milliarden Franken an.

Landwirtschaftliche Gesamtrechnung (2004 – 2014), gerundet auf Millionen Franken.

Quellen: LGR (Stand 10.09.2014), LIK (Dezember 2010 = 100), BFS

Rubrik	2004	2009	2013 ^a	2014 ^b	Veränderung in %		
					2013 / 2014 ^c	2013 / 2014 ^d	2004 – 2014 ^e
Produktionskonto							
Getreide	493	385	338	379	12.0	14.4	-1.0
davon: Weizen, Roggen	286	247	232	249	7.6	13.0	0.1
Handelsgewächse	304	275	249	275	10.1	25.7	2.2
davon: Ölsaaten und Ölfrüchte	97	83	91	96	6.4	18.8	2.3
Zuckerrüben	168	160	127	147	15.4	36.3	2.6
Futterpflanzen	1468	994	898	915	1.9	4.0	-0.1
davon: Futtermais	210	109	132	141	6.3	6.3	-0.2
Erzeugnisse des Gemüse- und Gartenbaus	1273	1410	1374	1400	1.9	4.8	0.7
davon: Frischgemüse	538	645	693	708	2.2	7.8	2.4
Pflanzen und Blumen	736	765	681	692	1.6	1.7	-0.8
Kartoffeln	171	193	171	174	1.9	16.0	-0.4
Obst	599	592	503	569	13.2	19.2	-0.1
davon: Frischobst	353	343	330	362	9.8	19.3	0.5
Weintrauben	245	249	173	207	19.6	19.1	-1.3
Wein	426	473	387	409	5.6	4.1	-1.4
Pflanzliche Erzeugung	4758	4371	3989	4200	5.3	9.1	0.2
Tiere	2600	2567	2657	2666	0.3	0.8	0.1
davon: Rinder	1216	1253	1269	1311	3.3	1.9	-0.1
Schweine	1091	1016	1049	1005	-4.2	-1.0	-0.3
Geflügel	218	238	284	292	2.5	2.4	2.9
Tierische Erzeugnisse	2595	2407	2438	2583	5.9	2.7	0.6
davon: Milch	2408	2202	2200	2340	6.4	2.8	0.5
Eier	178	199	230	238	3.4	3.3	3.0
Tierische Erzeugung	5196	4974	5095	5249	3.0	1.7	0.4
Erzeugung landwirtschaftlicher Dienstleistungen	650	650	686	688	0.3	-1.9	-1.0
Nichtlandwirtschaftliche Nebentätigkeiten	292	386	426	432	1.5	-0.9	3.4
(nicht trennbar)							
Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse	193	209	186	186	0.3	0.3	0.0
Erzeugung des landwirtschaftlichen Wirtschaftsbereichs (a)	10895	10381	10196	10569	3.7	4.2	0.3

a provisorisch b Schätzung c %-Veränderung gegenüber Vorjahr, zu laufenden Preisen
d teuerungsbereinigt, %-Veränderung gegenüber Vorjahr e teuerungsbereinigt, öliche jährliche %-Veränderung

Tabelle 2 (Fortsetzung)

Rubrik	2004	2009	2013 ^a	2014 ^b	Veränderung in %		
					2013 / 2014 ^c	2013 / 2014 ^d	2004 – 2014 ^e
Produktionskonto							
Erzeugung des landwirtschaftlichen Wirtschaftsbereichs (a)	10 895	10 381	10 196	10 569	3.7	4.2	0.3
Vorleistungen insgesamt (b)	6 487	6 349	6 250	6 266	0.3	0.5	0.1
davon: Saat- und Pflanzgut	280	326	295	297	1.0	-1.2	0.0
Energie und Schmierstoffe	397	452	502	494	-1.6	0.4	-0.2
Dünge- und Bodenverbesserungsmittel	180	245	212	210	-0.9	0.0	-1.6
Pflanzenbehandlungs- und Schädlingsbekämpfungsmittel	126	130	127	133	4.5	4.8	1.2
Tierarzt und Medikamente	169	209	203	201	-1.0	-1.3	1.3
Futtermittel	2 940	2 492	2 354	2 379	1.1	2.1	0.2
Instandhaltung von Maschinen und Geräten	463	508	522	521	-0.2	0.1	0.5
Instandhaltung von baulichen Anlagen	197	196	220	219	-0.7	-1.5	-0.5
Landwirtschaftliche Dienstleistungen	650	650	686	688	0.3	-1.9	-1.0
Sonstige Güter und Dienstleistungen	1 012	1 088	1 079	1 070	-0.8	-0.6	0.0
Bruttowertschöpfung zu Herstellungspreisen (c=a-b)	4 409	4 032	3 946	4 304	9.0	10.1	0.6
Abschreibungen (d)	2 009	2 198	2 076	2 072	-0.2	-0.6	-1.0
davon: Ausrüstungsgüter	1 065	1 183	1 091	1 095	0.4	0.2	-0.9
Bauten	820	882	851	842	-1.0	-1.7	-1.4
Nettowertschöpfung zu Herstellungspreisen (e=c-d)	2 400	1 834	1 870	2 232	19.3	22.0	2.0
Arbeitnehmerentgelt (f)	1 193	1 224	1 253	1 266	1.0	1.0	0.1
Sonstige Produktionsabgaben (g)	119	129	143	132	-7.9	-7.9	0.6
Sonstige Subventionen (h)	2 607	2 837	2 922	2 933	0.4	0.4	0.7
Faktoreinkommen (i=e-g+h)	4 888	4 541	4 649	5 032	8.3	8.3	-0.2
Nettobetriebsüberschuss / Selbstständigeinkommen (j=e-f-g+h)	3 695	3 317	3 396	3 767	10.9	10.9	-0.3
Unternehmensgewinnkonto							
Gezahlte Pachten (k)	225	233	235	235	0.2	0.2	-0.1
Gezahlte Zinsen (l)	244	294	231	241	4.5	4.5	-0.6
Empfangene Zinsen (m)	10	12	9	8	-9.8	-9.7	-2.9
Nettounternehmenseinkommen (n=j-k-l+m)	3 236	2 801	2 939	3 298	12.2	12.2	-0.3
Elemente des Vermögensbildungskontos							
Bruttoanlageinvestitionen (o)	1 597	1 594	1 735	1 671	-3.7	-4.3	-0.7
Nettoanlageinvestitionen (p=o-d)	-4 12	-604	-342	-401			
Bestandesvermögen	85	47	-78	36			
Vermögenstransfers	115	108	118	134	13.9	13.9	1.1
Netto-Kompensation der MwSt.	-75	-82	-98	-87			

a provisorisch b Schätzung c %-Veränderung gegenüber Vorjahr, zu laufenden Preisen
d teuerungsbereinigt, %-Veränderung gegenüber Vorjahr e teuerungsbereinigt, öliche jährliche %-Veränderung



Impressum





Impressum

MITARBEIT AM SITUATIONSBERICHT

Verschiedenen Persönlichkeiten wurden fünf Standardfragen gestellt und aus den gelieferten Antworten einige Zitate rausgenommen. Diese sind im Bericht verteilt zu finden.

Zitiert werden:



Urs Riedener
CEO Emmi Gruppe



Christian Guggisberg
Leiter Beschaffung Food, Coop



Robert Jörin
Agrarökonom, ETH Zürich



Mathias Binswanger
Professor für Volkswirtschaftslehre
Fachhochschule Nordwestschweiz



Martin Keller
CEO fenaco



Die Produzentenorganisation der vier beschriebenen Märkte (Milch, Eier, Getreide und Gemüse) haben mit ihrer Mitarbeit viel zum Gelingen des Berichts beigetragen. Sie haben Informationen geliefert, Fragen beantwortet und Texte angepasst. Für die gute Zusammenarbeit bedankt sich der Herausgeber herzlich bei:

- Kurt Nüesch, Direktor der Schweizer Milchproduzenten (SMP), Bern
- Oswald Burch, Geschäftsführer der GalloSuisse - Vereinigung der Schweizer Eierproduzenten, Zollikofen
- Timo Weber, ehem. Vizedirektor des Verbandes Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP), Bern
- Pierre-Yves Perrin, Geschäftsführer und Andrea Koch, Stv. Geschäftsführerin des Schweizerischen Getreideproduzentenverbands, Bern

**Herausgeber**

Schweizer Bauernverband
Laurstrasse 10
5201 Brugg
Telefon 056 462 51 11
www.sbv-usp.ch
info@sbv-usp.ch

Projektleitung

Christine Badertscher, SBV

Inhaltliche Mitarbeit

Martin Brugger, SBV
Francis Egger, SBV
Daniel Erdin, SBV
Christa Gerber, SBV
Silvano Giuliani, SBV
Nejna Gothuey, SBV
Sandra Helfenstein, SBV
Gabriela Küng, SBV
Markus Oettli, SBV
Martin Pidoux, SBV
Martin Rufer, SBV
Iso Schmid, SBV

Satz & Grafik

Nejna Gothuey, SBV

Übersetzung und Korrektorat

Trait d'Union, 3000 Bern
Telefon 031 359 52 22
www.traitdunion.ch

Preis

Einzelexemplar CHF 20.-
ab 10 Exemplaren CHF 15.-
Preise exkl. 2,5 MwSt. und Versandkosten

Druck

Stämpfli AG
Wölfistrasse 1
3001 Bern
Telefon 031 300 66 66
www.staempfli.ch

Bildmaterial

Titelbild: BauernZeitung
Die Bilder im Bericht stammen von
den 4 portraitierten Betrieben.
Quelle: Schweizer Bauernverband

