

Tiergesundheit und Marktöffnung: Vom Klassenbesten zum europäischen Durchschnitt?

Auswirkungen auf den Fleischmarkt im Aussenhandel im Hinblick auf eine mögliche Marktöffnung zur EU

Hans Reutegger, Meinen AG, Schwarztorstrasse 76, Postfach 7275, 3001 Bern

Es freut mich, anlässlich dieser Tagung der Schweizerischen Vereinigung für Tierproduktion einige Gedanken zu möglichen Auswirkungen des neuen Lebensmittelhygiene-Rechts auf den Fleischmarkt im Aussenhandel an Sie richten zu dürfen. Es ist eine Thematik mit vielen offenen Fragen und verschiedensten Einflüssen die wir heute nur teilweise kennen. Es liegen wenig Erkenntnisse vor und in vielen Bereichen müssen wir die Daten erst erarbeiten, Erfahrungen sammeln und Szenarien basierend auf Annahmen und Vergleiche aus ähnlichen Situationen entwickeln. In den folgenden Ausführungen versuche ich, aus meiner Sicht die wichtigsten Punkte anzusprechen, dies ohne Anspruch auf Vollständigkeit. Die nachfolgend genannten Werte stammen aus Erhebungen, Publikationen, Erfahrungen von Österreich oder sind eigene Schätzungen.

Mit der Anpassung der Hygiene- und Veterinärbestimmungen an das EU-Recht ist eine von vier grossen Hürden auf dem Weg zum Export von Fleisch- und Fleischwaren beseitigt. Allerdings bleiben noch drei ganz wesentliche Hindernisse bestehen, dies sind die **hohen Schweizer Rohmaterialpreise, die Zollschränken** und die **unterschiedlichen Voraussetzungen, welche die Unternehmen der Schweizerischen Land- und Fleischwirtschaft gegenüber den Europäischen Kollegen benachteiligen**. Die Harmonisierung des Lebensmittelhygiene-Rechts mit der EU bringt folgende Verbesserungen:

- Gegenseitige Akzeptanz der Produkte
- Wegfall der Zulassungsprozedere in der EU für die nach Schweizer Recht verkehrsfähigen Produkte
- Kein Risiko, dass Produkte in einem EU-Staat nicht akzeptiert werden
- Alle Betriebe mit einer Zulassung für die Schweiz dürfen exportieren (Wegfall der speziellen EU-Zertifizierung)
- Für Betriebe, die bereits EU-zertifiziert sind, ändert sich bezüglich Zulassung wenig gegenüber der heutigen Situation

Im Aussenhandel, damit meine ich Import und Export, wird sich bei einer Marktöffnung Einiges ändern. Doch beurteile ich die Chancen grösser als die Gefahren, welche selbstverständlich auch bestehen. Freier Warenverkehr mit allen Konsequenzen bedeutet zum Beispiel, dass Privatpersonen, Händler, Gastronomen jederzeit irgendwo in Europa Produkte einkaufen können. So kann beispielsweise der Gastro-Grossist sein Irish-Beef direkt beim Produzenten beschaffen. Der Parma-Schinken kann direkt über Internet in Italien bestellt werden. Das Gleiche gilt natürlich auch in die umgekehrte Richtung. Auf den Export werde ich in der Folge noch vertieft eingehen. Neue Mechanismen werden die Marktpreise beeinflussen. Die Angebots- und Nachfragesituation wird sich bei verschiedenen Artikeln ändern. Die Mengenverfügbarkeit einzelner Teilstücke hat zur Konsequenz, dass Preisschwankungen bedingt durch Aktivitäten der Grossverteiler seltener werden. Auch wird es möglich, dass grössere nationale Aktionen mit Frischfleischteilstücken getätigt werden. Bei Detailhandel, Gastronomie und Fachgeschäften wird es neue Anbieter geben. Diese werden direkt, über Kooperationen oder mit Niederlassungen arbeiten. Der Handel mit nicht EU-Staaten wie Südamerika wird sich möglicherweise ändern. So wird der Marktzutritt für Drittländer durch die EU beeinflusst. Sicher ist eine ganz wichtige Veränderung die Chance zur Spezialisierung unserer Betriebe, welche bis auf wenige Ausnahmen heute zu wenig spezialisiert sind. Mit den heutigen Strukturen eine Öffnung langfristig zu überstehen scheint mir für Viele von uns sehr anspruchsvoll.

Um sich ein Bild über mögliche Szenarien zu verschaffen, ist es empfehlenswert nach Österreich zu schauen. Aus den Konsequenzen beim Eintritt Österreichs in die EU können wir versuchen abzuschätzen, was die Schweiz erwartet. Auch geben uns die zehn Jahre Erfahrung, welche unser Nachbarland mit dem Beitritt zur EU hat, sicher Antwort auf verschiedene Fragen. Was ich weiss ist, dass

Tiergesundheit und Marktöffnung: Vom Klassenbesten zum europäischen Durchschnitt?

Auswirkungen auf den Fleischmarkt im Aussenhandel im Hinblick auf eine mögliche Marktöffnung zur EU

die Österreichischen Verbraucher dem Fleisch aus dem Inland den Vorzug geben. Ebenfalls kenne ich die Beispiele von Fleischverarbeitern, die durch die Spezialisierung heute zu gefragten Anbietern im Europäischen Markt gehören. Von diesen Erfahrungen sollten wir lernen, allerdings sei angemerkt, dass die Veränderungsprozesse in unserem Lande bezüglich Export trotz dieses Wissens für mich unverständlich langsam voranschreiten. Dabei denke ich insbesondere an die unsinnige Formulierung im Artikel 48 des Landwirtschaftsgesetzes, welche verhindert, dass die Exporte über die Importe finanziert werden könnten. Vor Inkrafttreten der revidierten Verordnung habe ich auf den Misstand hingewiesen. Doch es erstaunt wie ein geschriebener Artikel eine Fehlentwicklung über Jahre zementiert, ohne dass genügend Druck entsteht, etwas zu ändern. Die Diskussionen um den Feinstaub, Rauchverbote und Kampfhunde zeigen uns, dass es auch anders gehen könnte, wenn der politische Willen da ist. Land- und Fleischwirtschaft tun gut daran diesen zu erzeugen.

Risiko einer mittelfristigen Grenzöffnung

Der abgeschottete Binnenmarkt schützt Land- und Fleischwirtschaft vor Importen im großen Stil einerseits, und andererseits verhindert der Binnenmarktschutz die Erschliessung der erfolversprechenden Export-Märkte. Es ist mir bewusst, dass es nicht möglich ist, die Grenzen von heute auf morgen zu öffnen. In so kurzer Zeit würde das ein großer Teil der Land- und der Fleischwirtschaft nicht verkraften. Aber sich auf die Öffnung vorzubereiten, ist aus meiner Sicht ein Muss für alle Beteiligten. Damit meine ich Landwirte, Metzger, Behörden und letztendlich das ganze Volk. Ich gehe davon aus, dass bei einer möglichen Öffnung der Grenzen das Risiko besteht, dass bis zu 30% der Fleisch- und Wurstwaren a) als Spezialitäten und b) als Billig-Produkte eingeführt werden. Trifft das ein, so müssen wir heute dafür sorgen, dass wir die Schweizer Produkte im Europäischen Markt etablieren. Ein solcher Marktaufbau dauert mindestens fünf Jahre. Somit sollten wir alles daran setzen, auch unter schwierigen Umständen das Thema zusammen mit der Landwirtschaft und den Behörden stärker voranzutreiben. Was es bedeutet, unvorbereitet eine Marktöffnung durchzustehen, das wissen unsere Kollegen in Österreich, die das vor zehn Jahren erlebt haben. Die österreichischen Agrar- und Fleischfachleute raten den Schweizer Kollegen sich viel schneller auf den Europäischen Märkten zu etablieren, um die Probleme bei einer möglichen Öffnung zu reduzieren.

Meinen hat in den letzten zwei Jahren eine beträchtliche Summe in den Export investiert. Leider ist es, bedingt durch das geltende Landwirtschaftsgesetz, nicht möglich, den Rohmaterialausgleich aus den laufenden Fleischimporten zu finanzieren. Somit müssen wir zusammen mit Behörden und Landwirtschaft, andere Wege finden. Gelingt das nicht, dann sind mittelfristig von den 25'000 Arbeitsplätzen in der Fleischwirtschaft bis 5'000 Arbeitsplätze gefährdet. Nochmals so viele dürften in der Landwirtschaft und in den Zulieferbereichen verloren gehen. Das kann nicht im Interesse unseres Landes sein, insbesondere, wenn wir vor Augen führen, dass Fleisch wertmässig den grössten Anteil am landwirtschaftlichen Ertrag ausmacht.

Chancen im Aussenhandel

Sicher ist der Export eine grosse Chance im Aussenhandel. Man soll sich von den enormen Potentialen nicht blenden lassen. Diese jedoch nicht zu sehen und daraus Chancen abzuleiten wäre auch nicht zu entschuldigen. Fleisch und Fleischwaren sind global Wachstumsmärkte, auch in Europa, wie die Werte von Nielsen belegen. Die Zahlen sind beeindruckend; und stellt man die Werte unseres Landes gegenüber, so sind die Grössen fast unglaublich. Neben den vierhundert Millionen Kunden scheinen unsere gut sieben Millionen Schweizer Kunden sehr wenig. Die Verkaufsstellen, Marktpartner sind ein Vielfaches von dem, was wir uns heute gewohnt sind. Dazu kommt die besondere Situation in der Schweiz, wo die grössten Marktpartner Migros und Coop eigene Fleischwerke betreiben. Diese decken den Löwenanteil der Inlandvolumen selbst ab. Diese Situation ist einmalig in Europa und konnte nur durch den geschlossenen Markt in dieser Art entstehen. Eine Öffnung bedeutet für

Tiergesundheit und Marktöffnung: Vom Klassenbesten zum europäischen Durchschnitt?

Auswirkungen auf den Fleischmarkt im Aussenhandel im Hinblick auf eine mögliche Marktöffnung zur EU

grosse Teile der Land- und Fleischwirtschaft auch neue Chancen und ein Ausbrechen aus der heute für viele schwierigen Situation im Schweizer Markt.

Die Schweiz ist eine Marke und Schweizer Fleischwaren haben Potential zum Export

Das weisse Kreuz auf rotem Grund ist ein Markenzeichen, das bei vielen Europäischen Kunden bekannt ist. Auch ist die Marke Schweiz mit guten und positiven Inhalten besetzt. Dank der Einfachheit ist diese Marke leicht zu beinhalten. Das Kreuz ist gleichzeitig das Symbol der Christlichen Welt und mit dem Roten Kreuz weltweit für humanitäre Leistungen bekannt. Marktabklärungen belegen, dass Schweizer Charcuterieprodukte eine gute Chance bei den Europäischen Konsumenten besitzen. Die Wegbereiter für das Image von guten Schweizer Lebensmitteln waren Schokolade und Käse. Es gibt gute Gründe, dass auch Fleischprodukte erfolgreich vermarktet werden. Die wichtigsten sind: Die spezielle Qualität von Schweizer Schinken- und Wurstspezialitäten, die den Ursprung in der Tradition und den daraus hervorgegangenen Rezepturen haben. Die Landwirtschaft produziert in einem Bilderbuch-Umfeld, saftige Alpweiden, frisches Wasser, überschaubare Familien-Betriebe eingebettet in altes Brauchtum, geben den Schweizer-Produkten ein besonderes Image. Wer nun meint, ich rede von Kleinbetrieben, dem gebe ich zu bedenken, dass es in unseren Bergzonen heute schon nicht wenige Betriebe gibt, die 20 und mehr Hektaren erfolgreich bewirtschaften. Und das, ohne dass sich das Landschaftsbild in einer unerträglichen Masse verändert hätte. Der hohe touristische Bekanntheitsgrad des Landes ist ein Garant für den Absatz von Schweizer Schinken- und Wurstspezialitäten. Dies bestätigt auch eine Umfrage, welche anlässlich der Grünen Woche in Berlin durchgeführt wurde. Es wurde erforscht, ob und welche Chancen Schweizer Fleisch- und Wurstwaren bei den Deutschen Konsumenten haben. Das Ergebnis ist erfreulich, so beispielsweise sind über 90% der befragten KonsumentInnen bereit, Schweizer Fleischwaren zu kaufen. Die Preisoberschwelle liegt bei 20% zu vergleichbaren Europäischen Produkten. Aus unserer Sicht ist das eine gute Voraussetzung für den erfolgreichen Export von Schweizer Spezialitäten. **Insbesondere wenn wir an die möglichen Zukunftsszenarien einer Marktöffnung denken.** Ergebnisse aus einem seit eineinhalb Jahren laufenden Testmarkt zeigen, dass neben dem heute bereits in grösseren Mengen abgesetzten Bündnerfleisch auch andere Fleischwarenspezialitäten eine gute Chance auf Erfolg besitzen. Die in den Testmärkten abgesetzten Jahresmengen ergeben, auf 1'000 Verkaufsstellen hochgerechnet eine zu erwartende Verkaufsmenge von 6'000 Tonnen jährlich. Oder anders betrachtet, würden rund 12'000 Verkaufsstellen genügen, um die obgenannten 30% zu kompensieren. Bedenken wir, dass es in der EU über 200'000 Läden/Märkte gibt, so erscheint eine solche Kompensation der Mengen durch den Export machbar. Insbesondere unter Berücksichtigung der Tatsache, dass allein Deutschland 61'000 Verkaufsstellen hat.

Zu beseitigende Hindernisse und Hürden

Trotz diesen Chancen kämpfen wir im Export mit scheinbar unüberwindlichen Hürden und Hindernissen. Oft braucht es viel Engagement und Glauben, um die Kraft aufzubringen, das Export-Projekt weiter zu stossen. Die - aus meiner Sicht - ungenügende Unterstützung durch unser Land, ist für mich unverständlich. Obwohl die meisten Entscheidungsträger glauben, dass die Liberalisierung auf uns zukommt, bewegt sich einfach zu wenig. Es ist bekannt, dass ein Marktaufbau mindestens fünf Jahre dauert. In der EU wird es mit der Osterweiterung für neue Anbieter wie die Schweiz nicht einfacher. Denn eines sei gesagt: Die Händler in der EU warten nicht auf die Schweizer. Wir haben einen Sympathiebonus, der unseren Produkten eine gute Markt-Chance gibt. Mehr jedoch nicht. Den Markt müssen wir uns selbst erarbeiten. Eine weitere, für verschiedene Marktteilnehmer bedrückende Tatsache ist, dass die Möglichkeiten neben den beiden Branchenleadern im Inland begrenzt sind. Eine Situation, die auch bei bestem Willen eine zukunftsgerichtete Spezialisierung nicht zulässt. Leider werden Bestrebungen und Wege, um aus dieser Situation auszubrechen, noch zusätzlich durch Gesetze und

Tiergesundheit und Marktöffnung: Vom Klassenbesten zum europäischen Durchschnitt?

Auswirkungen auf den Fleischmarkt im Aussenhandel im Hinblick auf eine mögliche Marktöffnung zur EU

Verordnungen gebremst oder gar verhindert. Richtlinien, welche, als sie geschaffen wurden, sicher richtig waren, werden in der von Veränderungen geprägten Zeit zu Hindernissen.

Verbleibende Hürden und Probleme für einen erfolgreichen Export sind:

1. Rohmaterialnachteil, die Rohmaterialpreise der EU betragen im Vergleich zur Schweiz 40 bis 50%, dies bei einem Rohmaterialkostenanteil von 50 bis 75% im fertigen Produkt. Damit ist der Kosteneinfluss auf den Preis durch das Rohmaterial am höchsten.
2. Zollkosten von bis Fr. 2.44 je Kilogramm exportierter Produkte
3. Gebühren für Grenzabfertigung und die Erstellung der Exportdokumente

Die in den Punkten eins bis drei aufgeführten Mehrkosten gegenüber den Anbietern in der EU müssen reduziert werden, andernfalls ist es nicht möglich, Land- und Fleischwirtschaft rechtzeitig auf die zu erwartende Marktliberalisierung vorzubereiten. Am folgenden Beispiel wird klar, dass die Problematik nicht bei den Verarbeitungskosten zu suchen ist. Um den Export anschieben zu können, berechnen wir nur die variablen Kosten, es ist unser Beitrag an die Exportförderung. Die folgende Aufstellung zeigt am Beispiel von 1kg Schweinswürstchen auf, welche Konsequenzen die in Punkt eins bis drei genannten Kostennachteile auf die Produkte haben:

Kostenvergleich Schweiz / EU für 1kg Schweinswürstli

Spaltennummer Schweiz/EU Menge	1 Schweiz (200 kg)	2 Schweiz (10'000 kg)	5 EU
Rohmaterial-Kosten	Fr. 6.46	Fr. 6.46	Fr. 2.94
Variable Verarbeitungs-Kosten (x1)	Fr. 1.60	Fr. 1.60	Fr. 1.60
Verpackungs- und Verkaufskosten (x1)	Fr. 0.55	Fr. 0.55	Fr. 0.55
Zolltarif	Fr. 1.59	Fr. 1.59	
Kosten Exporttierarzt	Fr. 0.70	Fr. 0.01	
Kosten Zollabfertigung	Fr. 1.22	Fr. 0.32	
Total	Fr. 12.12	Fr. 10.53	Fr. 5.09

(x1) Variable Verarbeitungs-, Verpackungs- und Verkaufskosten sind auf Grossmengen gerechnet.

Zusammengefasst bin ich froh, dass Bewegung um das Thema Fleischwarenexport entsteht. Das neue Zollgesetz und die gegenseitige Anerkennung der Hygienevorschriften (Cassis de Dijon) sind wesentliche Erleichterungen. Noch bleiben drei Punkte, die für einen langfristig erfolgreichen Export dringend Veränderungen brauchen:

Tiergesundheit und Marktöffnung: Vom Klassenbesten zum europäischen Durchschnitt?

Auswirkungen auf den Fleischmarkt im Aussenhandel im Hinblick auf eine mögliche Marktöffnung zur EU

1. Abbau der Zölle, welche beim Eintritt der Produkte in das Zielland erhoben werden
2. Ausgleich des Rohmaterial-Nachteils EU/Schweiz
3. Harmonisierung, der in diesem Zusammenhang stehenden Gesetze und Verordnungen auf allen Stufen

Kurzfristig sollten folgende Massnahmen greifen:

Ausgleich des Rohmaterialnachteils durch: Aufbau eines Exportfonds (könnte teilweise durch einen Betrag je Schlachttier geüfnet werden), Umleitung von Mitteln aus Futter-, Fleisch- und Wurstwarenzollabgaben.

Ausgleich der Export-Zollkosten (könnte durch Übernahme von Promotions- und Aktionskosten durch den Bund ausgeglichen werden).

Für harmonisierte Preise, wie das in den öffentlichen Diskussionen immer wieder gefordert wird, muss das Umfeld der Fleisch- und Landwirtschaft so gestaltet werden, dass die beiden Branchen Land- und Fleischwirtschaft soweit wie möglich gleiche Spiesse wie ihre ausländischen Kollegen erhalten. Gesetze sind zu harmonisieren, dabei reden wir dann von Höchstbestandesverordnungen, Produktionsvorschriften, Tierschutz (alles politisch brisante und emotionale Themen), die der EU anzupassen sind. Damit meine ich nicht eine einseitige Anpassung an die EU, es kann auch sein, dass die EU gute Aspekte unserer Regelwerke übernimmt.

1. Die Übergangschädigung der Landwirtschaft ist nach einem Modell zu regeln, dass die Anpassungen der Preise an die EU mit entsprechenden Direktzahlungen ausgeglichen werden.
2. Es ist dafür zu sorgen, dass die Mittel für die Landwirtschaft direkt zum Bauern gelangen und nicht ein Teil durch zwischen- und nebengelagerte Institutionen aufgebraucht wird.

Wie ich schon erwähnte, besteht bei einer Grenzöffnung aus meiner Sicht die grosse Gefahr, dass alleine in der Fleischwirtschaft bis zu 5'000 Arbeitsplätze verloren gehen. Das Risiko kann massiv reduziert werden, wenn Schweizer Fleisch- und Wurstwaren zu dem Zeitpunkt bereits eine Position im internationalen Handel erarbeitet haben. Ich bin überzeugt, dass allen Beteiligten der wertmässig wichtigste Zweig der Schweizer Landwirtschaft viel wert ist und dass die genannten und weitere Vorschläge für einen erfolgreichen Export umgesetzt werden können.

Lassen Sie mich Abschliessen mit diesem Vergleich: Unser Land hatte in einer Zeit, in der wir noch nicht zu den reichen Ländern der Welt zählten, zusammen mit Partnern Bergbahnen gebaut, die für die damalige Zeit und teilweise bis heute noch, einmalig sind. Die grössten und längsten Alpendurchstösse entstanden und entstehen in der Schweiz. Unser Land hat Weltfirmen hervorgebracht. So werden wir es doch von Land- und Fleischwirtschaft auch fertig bringen, Spezialitäten aus Fleisch, von dem es nicht einmal jährlich ein Kilogramm für jeden Europäer gibt, erfolgreich zu vermarkten. Packen wir es an!