

Christine Breitschmid
Agrarfreihandel Schweiz - EU
Analyse vor dem Hintergrund der
Käsemarkt-Liberalisierung

Das **Europainstitut der Universität Basel** ist ein rechts-, politik- und wirtschaftswissenschaftliches Zentrum für interdisziplinäre Lehre und Forschung zu europäischen Fragen. Das Institut bietet ein einjähriges, praxisbezogenes und interdisziplinäres Nachdiplomstudium zum *Master of Advanced Studies in European Integration* an, die Vertiefungsstudien *Major in Conflict and Development* und *Major in International Business* sowie neu auch ein massgeschneidertes Zertifikatsprogramm (*Certificate of Advanced Studies*). Daneben führt das Institut zusammen mit der Juristischen, der Wirtschaftswissenschaftlichen und der Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel einen *Masterstudiengang European Studies* durch. Es finden ausserdem regelmässig spezielle Weiterbildungskurse, Seminare und Vorträge statt. In der Forschung werden in Zusammenarbeit mit benachbarten Disziplinen sowohl fachspezifische wie multidisziplinäre Themen bearbeitet. Das Europainstitut ist als Ansprechpartner für Politik, Wirtschaft und Verwaltung beratend tätig.
www.europa.unibas.ch

ISBN-13: 978-3-905751-24-6

ISBN-10: 3-905751-24-0

Christine Breitschmid hat von 2005 bis 2009 in Genf und Paris Internationale Beziehungen studiert. Im Dezember 2011 hat sie ihr Masterstudium European Studies am Europainstitut der Universität Basel abgeschlossen. Zurzeit arbeitet sie während einigen Monaten bei der Schweizer Botschaft in Rom. Die vorliegende Arbeit ist eine leicht überarbeitete Version ihrer Masterarbeit zur Erlangung des Titels „Master of European Studies“ und wurde von Prof. Dr. Rolf Weder und Prof. Dr. Martin Lengwiler betreut.

Christine Breitschmid
Agrarfreihandel Schweiz - EU
Analyse vor dem Hintergrund der
Käsemarkt-Liberalisierung

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	7
1.1 Ziel	8
1.2 Fragestellung	9
1.3 Vorgehen	9
1.4 Forschungsstand	10
2. Hintergrund	14
2.1 Freihandel	14
2.2 Freihandelsbeziehung zwischen der Schweiz und der EU	15
2.3 Der Käsemarkt	20
3. Theoretische Grundlagen	26
3.1 Neue Handelstheorie	26
3.2 Zwei Grundvoraussetzungen: Steigende Skalenerträge und monopolistischer Wettbewerb	28
3.3 Elemente der Neuen Handelstheorie	34
4. Analyse	38
4.1 Der liberalisierte Käsehandel	38
4.1.1 Methode	38
4.1.2 Analyse	42
4.1.3 Diskussion der Analyse	58
4.2 Der Schweizerische Agrarmarkt	63
4.2.1 Metaanalyse	63
4.2.2 Bauernvertreter	71
4.3 Anwendung der Analyse des Käsemarktes auf den Agrarmarkt	79
5. Schlussfolgerungen	84
Literaturverzeichnis	90
Anhang	100

Abbildungsverzeichnis

- Abb. 1: Auswirkung einer Vergrößerung des Marktes.
- Abb. 2: Vergleich der Import- und Exportmenge seit 1995.
- Abb. 3: Entwicklung des Grubel-Lloyd Indexes seit 1995.
- Abb. 4: Verhältnis von Importmenge und Exportmenge pro Variante.
- Abb. 5: Vergleich der Relevanz der einzelnen Varianten für den Import bzw. Export.
- Abb. 6: Importe aus der EU im Vergleich zu Importen aus RoW.
- Abb. 7: Exporte in die EU im Vergleich zu Exporten nach RoW.
- Abb. 8: Entwicklung der Anzahl Angestellten, Anzahl Betriebe und Jahresproduktion von Käse.
- Abb. 9: Durchschnittlich produzierte Menge pro Betrieb und Anzahl Produktionsbetriebe.
- Abb. 10: Durchschnittlich produzierte Käsemenge pro Betrieb, differenziert nach Sorten.
- Abb. 11: Vergleich der Relevanz der einzelnen Varianten für den Import bzw. Export zwischen 1995 und 2000.
- Abb. 12: Vergleich der Relevanz der einzelnen Varianten für den Import bzw. Export zwischen 2001 und 2006.
- Abb. 13: Vergleich der Relevanz der einzelnen Varianten für den Import bzw. Export zwischen 2007 und 2011.

Tabellenverzeichnis

- Tab. 1: Aufstellung der NOGA Kategorien.
- Tab. 2: Veränderung der Import- und Exportmengen seit 1995.
- Tab. 3: Vergleich der Anzahl horizontal vs. vertikal differenzierten Varianten während unterschiedlichen Zeitperioden.
- Tab. 4: Aufschlüsselung der Tarifnummern.

1. Einleitung

Im Oktober 2008 hat der Bundesrat ein Mandat zur Aufnahme von Verhandlungen mit der EU über eine Markttöffnung im Agrarbereich verabschiedet (Hartmann, Bösch, Weber, & Lehmann, 2010, S. 1). Ziel dieser Verhandlungen mit der EU ist es, den schweizerischen und europäischen Markt für Agrarprodukte gegenseitig zu öffnen (Integrationsbüro EDA/EVD, 2011). Der Schweizer Agrarmarkt ist heute noch relativ stark durch Importzölle und Kontingente geschützt (Vgl. im Internet „EVD - Agrarfreihandel CH-EU FAQ“, 2011, o. V.). Eine Liberalisierung würde grosse Veränderungen mit sich bringen. In der Landwirtschaftsbranche werden diese Verhandlungen deswegen aufmerksam beobachtet. Die Öffnungsbestrebungen können allerdings als logische Weiterführung des eingeschlagenen bilateralen Weges der Schweiz gesehen werden, welcher mit dem Freihandelsabkommen von 1972 für industrielle Güter zwischen der Schweiz und der damaligen Europäischen Gemeinschaft begonnen hat (Vgl. im Internet „IB - Freihandel“, o. J., o. V.). Auch in der WTO finden Bestrebungen statt, die Agrarmärkte international mehr zu öffnen (Bundesamt für Landwirtschaft, 2009). Bereits im Rahmen der Bilateralen I wurde die Liberalisierung des Käsemarktes zwischen der EU und der Schweiz beschlossen, welche seit 2007 vollständig umgesetzt ist (Vgl. im Internet „IB - Landwirtschaft“, 2011, o. V.). Erste Erfahrungen mit einer Markttöffnung im Agrarbereich konnten also bereits gemacht werden. Im Rahmen dieser Arbeit soll untersucht werden, ob aus den in der Käsemarktliberalisierung gemachten Erfahrungen Erkenntnisse gezogen werden können, welche für eine weitere Liberalisierung des Agrarmarktes von Nutzen sein können. Um den liberalisierten Käsemarkt zu untersuchen, wird die Neue Handelstheorie angewendet. Diese beinhaltet das Konzept des intra-industriellen Handels, welcher besagt, dass Handelspartner Produkte der gleichen Branche, jedoch unterschiedliche Varianten dieser Produkte importieren sowie exportieren (Ruffin, 1999, S. 2).

Gemäss der Neuen Handelstheorie besteht, ergänzend zum intra-industriellen Handel, nach wie vor auch inter-industrieller Handel, welcher den Handel mit Produkten aus unterschiedlichen Branchen bezeichnet.

1.1 Ziel

Diese Arbeit analysiert die Folgen der Liberalisierung des Käsemarktes. Anhand der neuen Handelstheorie wird untersucht, wie sich das Handelsmuster im Käsemarkt seit der Liberalisierung entwickelt hat und wie sich die inländische Produktionsstruktur verändert hat. Die Anwendung der Neuen Handelstheorie auf den liberalisierten Käsemarkt soll insbesondere aufzeigen, ob der intra-industrielle Handel zwischen der Schweiz und der EU zugenommen hat. Ist dies der Fall, würde das bedeuten, dass die Schweizer Produktvarianten gegenüber den europäischen Produktvarianten konkurrenzfähig sind. Dieses Erkenntnis wäre darum relevant, weil eine Agrarmarkliberalisierung nur dann politisch erwünscht und realisierbar ist, wenn gezeigt werden kann, dass Schweizer Produkte mit Europäischen Erzeugnissen konkurrenzfähig sind. So wird anhand der Untersuchung des Käsemarktes aufgezeigt, welche Annahmen der Neuen Handelstheorie für diesen zutreffen. Die aus der Analyse des Käsemarktes gewonnenen Erkenntnisse werden den Erwartungen an eine vollständige Agrarmarkliberalisierung gegenübergestellt. Dadurch wird aufgezeigt, welche möglichen Chancen und Herausforderungen durch eine Agrarmarkliberalisierung entstehen werden.

1.2 Fragestellung

Zwei Fragen werden in dieser Arbeit behandelt: Entspricht das Handelsmuster im Käsemarkt nach der Liberalisierung den Annahmen der Neuen Handelstheorie? Welche Erkenntnisse lassen sich aus der Liberalisierung des Käsemarktes ziehen, welche die erwarteten Chancen und Herausforderungen zukünftiger Agrarmarkliberalisierungen besser einordnen lassen?

Auf Basis dieser zwei Fragen wird zum einen die Liberalisierung des Käsemarktes untersucht und analysiert, in wie weit diese den Annahmen aus der Neuen Handelstheorie entspricht. Zum anderen wird geprüft, ob Erkenntnisse aus dieser Liberalisierung Voraussagen über den Erfolg von Freihandel in weiteren Agrarbranchen zulassen und welche Faktoren den Freihandel in einzelnen Branchen erfolgsversprechend erscheinen lassen.

1.3 Vorgehen

Zuerst werden die nötigen Grundlagen gelegt. Dazu wird auf das Konzept Freihandel im Allgemeinen eingegangen, um anschliessend aufzuzeigen, wie sich im Speziellen die Freihandelsbeziehungen zwischen der Schweiz und der EU entwickelt haben. Die anschliessende Betrachtung zeigt die historische Entwicklung des Käsemarktes bis zur Liberalisierung auf. Der theoretische Teil stellt dar, zu welchen Handelsmustern eine Marktöffnung führt. Dabei wird die Neue Handelstheorie beschrieben, welche im Analyseteil dieser Arbeit zur Anwendung kommt.

Im Hauptteil wird die beschriebene Theorie auf den Käsemarkt angewendet. Anhand der Daten aus der Aussenhandelsstatistik untersucht eine erste Analyse, wie sich das Handelsmuster im Käsehandel zwischen der EU und der Schweiz seit der Liberalisierung entwickelt

hat und die Annahmen der Neuen Handelstheorie werden geprüft. Anhand von statistischen Daten aus Erhebungen des Bundesamtes für Statistik sowie des Bundesamtes für Landwirtschaft werden die Auswirkungen der Liberalisierung auf die Produktionsstruktur in der Schweizerischen Käsebranche analysiert. Der zweite Analyseteil stellt zuerst die Erwartungen dar, welche gegenüber der Agrarmarkliberalisierung existieren. Dazu wird eine Metaanalyse mehrerer Studien durchgeführt. Diese Studien haben für unterschiedliche Agrarbranchen die Chancen und Herausforderungen eines Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) untersucht. Andererseits werden Erwartungen von Vertretern unterschiedlicher Landwirtschaftsverbände hinzugezogen. Diese Erwartungen sind anhand von qualitativen, offenen Interviews mit drei verschiedenen Vertretern eruiert worden und werden anschliessend den Erkenntnissen aus der Käsemarkliberalisierung gegenübergestellt. Diese Darstellung der Erwartungen ist Basis um mit Hilfe der Analyseergebnisse des ersten Analyseteils die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Erwartungen zu evaluieren. Abschliessend werden die Schlussfolgerungen gezogen.

1.4 Forschungsstand

Im Folgenden soll auf Studien verwiesen werden, welche ebenfalls das Ziel hatten, zu untersuchen, ob intra-industrieller Handel auch bei Agrarprodukten existiert. Die meisten Studien, welche die Existenz von intra-industriellem Handel nachzuweisen versuchen, beschränken sich auf industrielle Güter (McCorriston & Sheldon, 1991, S. 173). Es gibt jedoch genügend Gründe, auch im Bereich der Agrarprodukte die Existenz von intra-industriellem Handel anzunehmen. So zeigen McCorriston und Sheldon (1991) in ihrer Studie „Intra Industry Trade and specialization in processed agricultural products:

The case of the US and the EC“, dass die Nahrungsmittelindustrie über eine Marktstruktur verfügt, welche gemäss der Neuen Handelstheorie verstärkt intra-industriellen Handel hervorruft: Es existiert eine hohe Verkäuferkonzentration, die Marktstrukturen sind nicht perfekt wettbewerbsfähig, und es herrscht eine grosse Produktdifferenzierung vor (McCorriston & Sheldon, 1991, S. 174). In ihrer Studie untersuchen McCorriston und Sheldon inwieweit im Handel mit verarbeiteten Agrarprodukten zwischen den USA und der Europäischen Gemeinschaft intra-industrieller Handel besteht. Dabei verwenden sie den Grubel-Lloyd Index, welcher es erlaubt, den intra-industriellen Handel zu messen (siehe Kapitel 3.2.2 dieser Arbeit) und stellen fest, dass vor allem zwischen den Ländern der EG intensiver intra-industrieller Handel (Indexwerte höher als 0.7) bei verarbeiteten Agrarprodukten besteht. McCorriston und Sheldon (1991) untersuchten dabei den Handel von sogenannt hochwertigen Agrarprodukten und teilten diese in folgende drei Kategorien ein: Stark verarbeitete Agrarprodukte wie Schokolade, halb verarbeitete Agrarprodukte wie Kaffee und Tee, sowie die nicht verarbeiteten, hochwertigen Produkte wie frische Früchte und Gemüse. Die Autoren teilen Käse der ersten Kategorie, also den stark verarbeiteten Gütern, zu. Diese Studie kommt zum Schluss, dass bei verarbeiteten Erzeugnissen wie Käse intra-industrieller Handel existiert, insbesondere zwischen ähnlichen und geographisch nahen Ländern. Die nicht verarbeiteten landwirtschaftlichen Produkte wurden in der Studie nicht untersucht, da gemäss den Autoren (McCorriston & Sheldon, 1991, S. 174–176) diese Produkte wertmässig für den Handel seit 1970 im Verhältnis zu den verarbeiteten Gütern stets abgenommen haben und deswegen auch an Relevanz verloren haben.

In einer weiteren Studie „NAFTA Intra-industry trade in agricultural food products“ untersuchen Qasmi und Faust (2001) den Einfluss des NAFTA Abkommens auf den intra-industriellen und den inter-industriellen Handel im Agrarsektor.

Das Ziel von Qasmi und Faust (2001, S. 255) war es, aufzuzeigen,

wie sich die Handelsstruktur mit Gründung der Freihandelszone zwischen Mexiko, den USA und Kanada verändert hat. Die Beiden verwendeten ebenfalls den Grubel-Lloyd Index um den Anteil von intra-industriellem Handel in verschiedenen Produktkategorien von Agrargütern zu berechnen. Dabei untersuchten sie die bilateralen Handelsflüsse, sodass es möglich war, darzustellen, in welcher bilateralen Handelsbeziehung mehr oder weniger intra-industrieller Handel existiert (Qasmi & Fausti, 2001, S. 259/260). Ihre Studie (Qasmi & Fausti, 2001, S. 266) zeigt auf, dass vor allem zwischen der USA und Kanada der intra-industrielle Handel mit verarbeiteten Agrarprodukten signifikant zugenommen hat. Dieses Resultat ist in Übereinstimmung mit der Literatur zur Neuen Handelstheorie. So haben ähnliche Länder eher die Tendenz zu intra-industriellem Handel. Die USA und Kanada gelten in Bezug auf ihre Bevölkerung und deren Präferenzen als ähnlich, während dies für Mexiko weniger der Fall ist. Zusätzlich zeigt die Untersuchung auf, dass intra-industrieller Handel vor allem für verarbeitete Agrargüter zu beobachten ist, während unverarbeitete Güter wie Getreide eher eine inter-industrielle Handelsstruktur vorweisen (Qasmi & Fausti, 2001, S. 266). Abschliessend stellen Qasmi und Faust (2001, S. 266) fest, dass die neu geschaffene Freihandelszone NAFTA die Handelsstruktur zwischen den Ländern nicht grundlegend verändert hat, sondern vor allem das Volumen vergrössert hat: „NAFTA has strengthened the pre-NAFTA trading relationships for agricultural food products that existed between NAFTA countries. While total trade value has increased substantially, only a few agricultural food product categories showed a reversal in the pre-existing trade pattern” (Qasmi & Fausti, 2001, S. 266).

In einer dritten Studie, „Intra-Industry Trade in agricultural and food Products: The case of Ukraine“ (Luka & Levkovych, 2004) ist Untersuchungsgegenstand, inwieweit intra-industrieller Handel in der ukrainischen Agrarbranche eine Rolle spielt. Dabei haben die Autoren die Handelsbeziehungen zwischen der Ukraine einerseits und verschiedenen Gruppen an Handelspartnern andererseits untersucht.

Sie bezogen sich dabei auf sechs Ländergruppen: Die CIS-Staaten (Commonwealth of Independent States; Länder der ehemaligen Sowjetunion), die EU-15, die Baltischen Staaten, die OECD Ländern und die Nicht-OECD Länder, sowie die CEE Staaten (Mittel- und Osteuropäische Staaten) (Luka & Levkovich, 2004, S. 16). Durch diese Aufteilung wollten Luka und Levkovich (2004) analysieren, wie sich die geographische Ausrichtung der Handelsbeziehungen über die Zeit entwickelt. Zudem wollten sie untersuchen, wie die Handelsstrukturen zu den einzelnen Staatengruppen aufgebaut waren (Luka & Levkovich, 2004, S. 8). Sie verwendeten dazu den Grubel-Lloyd Index, um zu prüfen, mit welchen Staatengruppen tendenziell intra-industrieller Handel existierte und mit welchen eher inter-industrieller Handel. Dazu haben sie den Grubel-Lloyd Index doppelt berechnet: Einerseits für die bilateralen Handelsbeziehung zu jedem einzelnen Land innerhalb der einzelnen Staatengruppen, welche anschließend entsprechend aggregiert wurden. Andererseits haben sie den Grubel-Lloyd Index mit der ganzen Handelsgruppe errechnet. Dieses zweifache Vorgehen erlaubt es, einen zu hohen Indexwert zu vermeiden, denn: „it can be seen that Intra Industry Trade measures are upwards-biased at a multilateral level due to the export of a product to one trade partner and import from another trade partner of the same product” (Luka & Levkovich, 2004, S. 16). Dabei hat sich gezeigt, dass die Handelsbeziehungen zu Staaten mit sehr unterschiedlichen wirtschaftlichen Strukturen vorwiegend inter-industrieller Natur waren (Luka & Levkovich, 2004, S. 16). Gleichzeitig besteht mit traditionellen Handelspartnern wie Russland und weiteren CIS Staaten mehr Intra-industrieller Handel. Dies führen die Autoren vor allem auf die existierenden Ähnlichkeiten mit diesen Ländern zurück: „[...] the similarities of per capita income, level of economic development, taste overlap, cultural, political and transport links, etc.“ (Luka & Levkovich, 2004, S. 22).

Die daraus entnommenen Schlussfolgerungen für die vorliegende Arbeit sind erstens, dass diese drei Studien zeigen können, dass in

der Agrarbranche intra-industrieller Handel existiert. Insbesondere besteht intra-industrieller Handel zwischen ähnlichen Staaten sowie bei verarbeiteten Agrarprodukten. Zweitens hat sich gezeigt, dass bei unverarbeiteten Agrargütern vorwiegend inter-industrieller Handel vorherrscht. Drittens bestätigen die drei Studien, dass die Verwendung des Grubel-Lloyd Indexes als Berechnungsgrundlage geeignet ist, um den Anteil des intra-industriellen Handels in der Agrarbranche zu messen.

2. Hintergrund

Im folgenden Kapitel wird auf den Kontext eingegangen, in welchem diese Arbeit angesiedelt ist. Zuerst wird das Konzept des Freihandels dargestellt, um danach die Freihandelsbeziehungen zwischen der Schweiz und der EU und insbesondere die Verhandlungen um das Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) näher zu erläutern. Im dritten Teil wird der Schweizerische Käsemarkt dargestellt, insbesondere wird auf die historische Entwicklung seit dem ersten Weltkrieg eingegangen.

2.1 Freihandel

Im heutigen Weltwirtschaftssystem spielt der Aussenhandel eine grosse Rolle. Gleichzeitig existieren tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse, welche die Möglichkeiten des Aussenhandels einschränken (Paul Krugman, 2009, S. 182–200). Freihandel zielt darauf ab, Handelshemmnisse abzubauen, um uneingeschränkten Aussenhandel zu ermöglichen.

Seit 1994 finden Verhandlungen über bilaterale und multilaterale

Handelsabkommen oftmals im Rahmen der WTO statt (Senti, 2007, S. 19). Die WTO hat zudem gewisse Rahmenbedingungen und Regeln für den Welthandel etabliert (GATT, GATS und TRIPS) und ist dafür zuständig, diese durchzusetzen (Senti, 2007, S. 33). Während im Industriesektor die Handelsliberalisierung weit fortgeschritten ist und die durchschnittliche Zollbelastung in den Industrieländern bis auf wenige Ausnahmen heute noch drei bis vier Prozent beträgt (Rübel, 2004, S. 267), ist der Agrarsektor im Verhältnis dazu nur wenig liberalisiert und stark protektionistisch (Senti, 2008, S. 63–72). Gerade auch innerhalb der WTO zeigt sich bei der Doha-Runde, wie schwierig es ist, in diesem Bereich über Handelsliberalisierungen zu entscheiden (u.a. Neue Zürcher Zeitung, 30.04.2011).

2.2 Freihandelsbeziehung zwischen der Schweiz und der EU

Seit 1972 besteht zwischen der Schweiz und der EU ein Freihandelsabkommen. Dieses Abkommen betrifft die gewerblich-industriellen Handelsgüter (Senti, 2008, S. 247). Im Freihandelsabkommen (FHA 72) wurden alle Zölle und Mengenkontingente für industrielle Güter abgeschafft (Freiburghaus, 2009, S. 145). Agrarprodukte wurden im FHA 72 nur insofern berücksichtigt, als dass „der grenzüberschreitende Kauf und Verkauf von verarbeiteten landwirtschaftlichen Erzeugnissen [...] eine wertmässige Aufteilung in gewerblich-industrielle Werthinzufügung und landwirtschaftliches Grundprodukt erfuhr“ (Senti, 2008, S. 252). So konnte die Zollbelastung auf der sogenannten Werthinzufügung stufenweise abgebaut werden. Dabei blieb die Belastung auf den Rohstoff jedoch bestehen (Senti, 2008, S. 252).

Erst in den Verhandlungen zu den Bilateralen I wurde eine Öffnung der Agrarmärkte zwischen der Schweiz und der EU wieder zum Thema. Mit dem Abschluss der Bilateralen I trat im Jahre 2002 das Abkommen über den Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen

zwischen der EU und der Schweiz in Kraft (Senti, 2008, S. 253). Dieses Abkommen beschloss die partielle Öffnung der Märkte in einigen landwirtschaftlichen Branchen. Die Öffnung ging aber nicht so weit, als dass sie die Produzenten in den jeweiligen Branchen ernsthaft beeinträchtigt hätte: „Diese [Konzessionen] blieben jedoch unterhalb einer Schwelle, die den einheimischen Produzenten gefährlich werden konnte“ (Freiburghaus, 2009, S. 299). Das wichtigste Element des Abkommens über den Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen, auch für die vorliegende Arbeit, ist die schrittweise Liberalisierung des Käsehandels. Darin werden die Mengenkontingente sowie alle existierenden Zölle zwischen der EU und der Schweiz stufenweise abgeschafft (Senti, 2008, S. 253). Diese Marktöffnung ist seit 2007 vollständig umgesetzt.

Eine weitere Entwicklung in Richtung offenerer Märkte erfuhr die Agrarbranche durch die zweiten Bilateralen Abkommen von 2004. Dabei trat das Abkommen über landwirtschaftliche Verarbeitungserzeugnisse (Vgl. im Internet „IB - Landwirtschaftliche Verarbeitungsprodukte“, o. J., o. V.) in Kraft, welches insbesondere für die produzierende Nahrungsmittelindustrie relevant ist. Das Abkommen vereinfacht die Ausgleichsmechanismen¹, welche es der schweizerischen Nahrungsmittelindustrie erlauben, die Wettbewerbsnachteile, welche sie bei der Beschaffung der teureren inländischen landwirtschaftlichen Grundprodukte erleidet, auszugleichen (Freiburghaus, 2009, S. 320).

2008 beschloss der Bundesrat, Verhandlungen mit der EU über ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) zu eröffnen, welches für die gesamte Agrarbranche gelten würde (Hartmann u. a., 2010, S. 1).

1 „Mit dem sogenannten „Schoggigesetz“ werden die Rohstoff-ausgleichsmechanismen festgelegt, die beim Export von schweizerischen Verarbeitungsprodukten mittels Ausfuhrbeiträgen die landwirtschaftlichen Rohprodukte auf das Weltmarktniveau verbilligen und beim Import von ausländischen Verarbeitungsprodukten die in ihnen enthaltenen landwirtschaftlichen Rohprodukte mittels Importzöllen auf das schweizerische Agrarpreisniveau verteuern“ (T. Roth, 2004, S. 11/12).

Die Vertiefung des Freihandels mit der EU liegt im Interesse der Schweiz, da die EU ihr wichtigster Handelspartner ist. 60% der Schweizer Exporte gelangen in den EU-Raum, während 80% der Schweizer Importe aus der EU stammen (Vgl. im Internet „SECO - Schweizerische Europapolitik“, o. J., o. V.).

Ziel des FHAL ist es, den Handel im Agrarsektor zu intensivieren, indem die Märkte für Landwirtschaftsprodukte und Lebensmittel gegenseitig geöffnet werden (EDI, 2008, S. 5). Dies bedingt, dass die gesamten landwirtschaftlichen Stufen einbezogen werden: Einerseits die landwirtschaftlich produzierten Rohstoffe wie Milch, andererseits aber auch die der Landwirtschaft vorgelagerten und nachgelagerten Sektoren. Damit sind die Produktionsmittel gemeint, mit der die landwirtschaftlichen Produkte hergestellt werden können, sowie die verarbeitende Industrie, die die landwirtschaftlichen Rohstoffe weiterverarbeitet. Produkte der verarbeitenden Industrie werden in erste (Käsereien, Molkereien) und zweite (Biskuits, Schokolade) Verarbeitungsstufen unterteilt (EDI, 2008, S. 5). Die Marktöffnung würde durch die Abschaffung tarifärer sowie nicht-tarifärer Massnahmen umgesetzt werden. Ziel der Abschaffung der tarifären Massnahmen wird es sein, „alle noch verbleibenden Zölle und mengenmässigen Beschränkungen im Warenverkehr zwischen der Schweiz und der EU vollständig aufzuheben“ (EDI, 2008, S. 12). Bei der Abschaffung der nicht-tarifären Massnahmen wird es darum gehen, den gegenseitigen Marktzugang dadurch zu erleichtern, dass die Schweiz im harmonisierten Bereich eine Anpassung ihrer Gesetzgebung an diejenige der EU vornimmt.

Im nicht harmonisierten Bereich ginge es darum, die jeweiligen Gesetzgebungen gegenseitig anzuerkennen² (EDI, 2008, S. 14).

Durch die Marktöffnung soll für die Schweiz der Einkauf von Pro-

2 Mit harmonisierter Bereich sind diejenigen Bereiche gemeint, in denen innerhalb der EU eine einheitliche Gesetzgebung besteht. Der nicht-harmonisierte Bereich hingegen betrifft diejenigen Bereiche, in denen (noch) keine Vereinheitlichung innerhalb der EU existiert (EDI, 2008, S. 14).

duktionsmitteln wie Dünger oder Saatgut günstiger werden, da die Landwirte von den tieferen EU-Preisen von Produktionsmitteln profitieren. So könnten die Produktionskosten sinken und die Produkte werden auf dem internationalen Markt wettbewerbsfähiger. Der Evaluationsbericht des Bundes geht davon aus, dass sich die Schweizer Preise dank der Marktöffnung „[] an das im umliegenden Ausland herrschende Niveau annähern“ (EDI, 2008, S. 21). In Bezug auf die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen geht der Bericht des Bundes aufgrund seiner Modellrechnung von einer Steigerung des realen BIP um mindestens 0.5% oder zwei Milliarden Franken aus (EDI, 2008, S. 22). Dieses Wachstum gründet auf zwei Auswirkungen des FHAL auf die Schweizer Wirtschaft: Zum einen auf dem Nachfrageeffekt, welcher dadurch entstünde, dass die Preise für Agrarprodukte in der Schweiz sinken würden und daher die Schweizer Haushalte von einer höheren realen Kaufkraft profitieren könnten. Zum andern auf dem Angebotseffekt, da durch die höhere Wettbewerbsintensität auf der Produzentenseite eine Effizienz- und Produktivitätssteigerung erwartet werden könne. Dadurch würden Ressourcen frei, welche zu einer anderweitigen Angebotssteigerung führen würden (EDI, 2008, S. 21). Auch die Bereiche der Lebensmittelsicherheit, der Öffentlichen Gesundheit und der Produktsicherheit sind von den Verhandlungen betroffen (EDI, 2008). Die Integration dieser Bereiche in die Verhandlungen wird damit begründet, dass die bestehende Zusammenarbeit vertieft würde und der Informationsaustausch besser und schneller werden würde. Die Lebensmittel- und Produktsicherheit hängt zudem eng mit den Agrarprodukten zusammen, da diese gewisse Sicherheits- und Qualitätsstandards erfüllen müssen.

Bei diesem Teil des geplanten Abkommens steht die „Schweizer Teilnahme an zwei Agenturen, drei Früh- und Schnellwarnsystemen und an das EU-Aktionsprogramm im Bereich der Gesundheit“ (EDI, 2008, S. 39) im Vordergrund.³ Voraussetzung für eine Schweizer Teilnahme

3 Es handelt sich dabei um das Europäische Zentrum für Prävention und die Kontrolle von Krankheiten (ECDC), das Early Warning and Response System (EWRS),

an diesen Programmen und Agenturen ist die Übernahme des „Acquis communautaire“ (EDI, 2008, S. 39).

Die Verhandlungen zwischen der EU und der Schweiz gestalten sich schwierig. Ein Grund dafür sind die offenen institutionellen Fragen, welche sich aktuell in allen bilateralen Dossiers stellen.⁴ Der Schwerpunkt der Diskussionen liegt vor allem auf institutionellen Fragen rund um die Evolution dieser Abkommen. So konnten sich die Verhandlungspartner noch nicht darauf einigen, wie zukünftige Gesetzesänderungen, welche die Inhalte der verschiedenen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU betreffen, in diese Abkommen integriert werden. Die Schweiz sträubt sich insbesondere gegen eine automatische Übernahme von Weiterentwicklungen des EU Rechtes (u.a. Neue Zürcher Zeitung, 13.02.2011). Das geplante FHAL wird zudem auch im schweizerischen Politikgeschehen kontrovers diskutiert. In der Sommersession 2011 haben der Nationalrat⁵ und in der Frühjahrssession 2012 der Ständerat⁶ eine Motion angenommen, die den sofortigen Abbruch dieser Verhandlungen fordert.

Auch der Schweizer Bauernverband stellt sich als wichtigste Landwirtschaftsvertretung gegen das geplante Abkommen (Brugger, 2010). So ist in der aktuellen Situation nicht klar, wann und ob das FHAL zu Ende verhandelt wird oder ob der Käsemarkt längerfristig die einzige liberalisierte Agrarbranche bleibt.

die Europäische Behörde für Lebensmittelsicherheit (EFSA), das Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF) sowie das Rapid Alert System for non-food consumer products (RAPEX) (EDI, 2008, S. 39).

4 So auch bei den Verhandlungen über ein Stromabkommen oder ein Abkommen im Energiebereich. Siehe dazu unter anderem: „EU will Schweizer Vorschläge und hält an harter Haltung fest“ (Politik, International, NZZ Online, 3.12.2011).

5 Annahme der Motion Joder (SVP) zum Abbruch der Verhandlungen über ein Agrar-freihandelsabkommen mit der EU und Annahme der Motion Darbellay (CVP) zum Stopp der Verhandlungen mit der EU über ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (SALS, 2011).

6 Im März 2012 hat auch der Ständerat der Motion Darbellay (CVP) zugestimmt und den Bundesrat aufgefordert, einen Bericht zu möglichen Verhandlungsalternativen zu erstellen (NZZ, 07. März 2012).

2.3 Der Käsemarkt

Am 23. August 1914 wurde in der Schweiz die Genossenschaft schweizerischer Käseexporteure gegründet. Im Jahre 1920 traten ihr die Milchverbände ebenfalls bei, woraufhin die Genossenschaft zur Käseunion umbenannt wurde und fortan, bis zu ihrer Auflösung 1999, den gesamten Schweizerischen Käsemarkt regelte. In diesem Kapitel werden die Käseunion und die Organisation des Käsemarktes dargestellt. Dazu wird zuerst die historische Entwicklung nachgezeichnet, während im zweiten Teil die Funktionsweise der Union aufgezeigt wird. Im letzten Teil wird auf die Zeit nach der Auflösung der Union eingegangen.

Historische Entwicklung⁷

Der Milch- und Käseproduktion wird in der Schweiz seit den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts Priorität gegenüber anderen Agrarsektoren eingeräumt. Damals haben die USA ihre Getreideproduktion rationalisiert und so dafür gesorgt, dass der Weltmarkt mit günstigem Getreide versorgt werden konnte (Roth & Fischer, 1962, S. 20).

Die Schweizer Getreideproduktion war gegenüber dieser maschinellen Grossproduktion nicht konkurrenzfähig, woraufhin die landwirtschaftliche Produktion vermehrt auf die Milcherzeugung ausgerichtet wurde (Roth & Fischer, 1962, S. 20). Ein Grossteil der produzierten Milch wurde für die Käseproduktion verwendet, welche sich seither als Hauptverwertung für Milch etabliert hat.

Vor dem 1. Weltkrieg fand Schweizer Käse in Europa sowie in den Vereinigten Staaten guten Absatz. Nach Ausbruch des 1. Weltkrieges kam der Schweizer Käsehandel zum Erliegen, da der Bundesrat

⁷ Für eine detaillierte Abhandlung der Geschichte der Käseunion siehe: Von der Dorfkäserei zu den Märkten Europas. Der Käsehandel im 20. Jahrhundert am Beispiel der Firma Mauerhofer Söhne & Co (Ryser, 2011).

aus Sorge um die Landesversorgung ein Ausfuhrverbot für Käse erliess (Schweizerische Käseunion AG, 1964b, S. 8). Die Käsehändler stornierten daraufhin ihre Bestellungen und die Käseproduktion wurde, aufgrund des Kriegsdienstes teilweise eingestellt. Um grösseren Schaden für die Milchwirtschaft, welche für das Einkommen der Bauern essentiell ist, zu verhindern, einigten sich die Käsehändler unter bundesrätlichem Einfluss darauf, sich während des Krieges in einer Genossenschaft zu organisieren. So wurde am 23. August 1914 die Genossenschaft schweizerischer Käseexportfirmen gegründet, welche das Monopol für die Organisation des gesamten Käsemarktes erhielt (Schweizerische Käseunion AG, 1964, S. 9)⁸:

„Sie [die Genossenschaft] verfolgt das Ziel, die Käseproduktion der Schweiz im In- und Ausland zu einem Preise zu verwerthen, welcher dem Handel einen angemessenen Verdienst, dem Käser eine gesicherte Existenz und dem Landwirt einen den Produktionskosten der Milch entsprechenden Preis sichert“ (Schweizerische Käseunion AG, 1964, S. 9).

Die Gründung der Käseunion bedeutete den Schritt vom freien Markt hin zu einer reglementierten Planwirtschaft.

Nach dem Ende des 1. Weltkrieges wurden die Milchproduzenten und Käser ebenfalls in die Genossenschaft eingebunden, welche 1920 in Schweizerische Käseunion umbenannt wurde (Schweizerische Käseunion AG, 1964, S. 11/12). Zudem erstellte der Bund den Käse- und Butterplan, welcher die Priorisierung der Käseproduktion regelt. So schreibt die Festschrift der Käseunion von 1989: „Er [der Käse-/Butterplan] hält fest, dass die Käsefabrikation als lohnende Milchverwertung gilt, soweit die Verluste per Kilogramm Milch kleiner sind als bei der Butterverwertung. Verluste bei der Käseverwertung

8 Gemäss Rieder (Rieder, 1992, S. 139) handelt es sich bei der Käseunion ordnungspolitisch um ein Kartell. Auf die wirtschaftliche Bedeutung eines Kartells und seine Auswirkungen auf die Marktstrukturen wird in dieser Arbeit nicht eingegangen.

sind in der Regel kein Grund für die Einschränkung der Käsefabrikation“ (Schweizerische Käseunion AG, 1989, S. 9). Die Käseproduktion wurde der Butterproduktion vorgezogen, da Butter auf dem Weltmarkt „spottbillig“ (Schweizerische Käseunion, 1990a, S. 15) eingekauft werden konnte.

Schon früh im 20. Jahrhundert war den Verantwortlichen der Käseunion bewusst, dass die hohe Qualität des Käses unabdingbar war, um auf dem Exportmarkt bestehen zu können. So wurde 1927 die Schutzmarke „SWITZERLAND“ mit rotem Logo eingeführt (Schweizerische Käseunion AG, 1964, S. 15). Der Aufbau einer langfristigen Werbe- und Marketingstrategie in den Exportmärkten mit der Gründung einer Zweigstelle in New York zeugt ebenfalls vom Bewusstsein, dass der Aufbau einer Marke mit gutem Image wichtig ist, um auf den ausländischen Märkten bestehen zu können (Schweizerische Käseunion AG, 1964, S. 15). In diese Zeit fällt auch die Einführung des Milchregulatives, welches 1934 eingeführt wurde und Qualitätsansprüche an die Milch formulierte (Schweizerische Käseunion AG, 1964, S. 17).

Die Weltwirtschaftskrise der Dreissiger Jahre setzte dem Exporthandel ein Ende. Die einzelnen Staaten ergriffen protektionistische Massnahmen, um ihre inländischen Märkte abzuschotten. Mit Ausbruch des 2. Weltkrieges musste jeglicher Export eingestellt und die inländische Versorgung gesichert werden (Schweizerische Käseunion AG, 1989, S. 24). Während dem zweiten Weltkrieg hatte die Symbolkraft der Landwirtschaft nicht zuletzt aufgrund der „Anbauschlacht“ stark zugenommen, wodurch auch die Position der Käseunion gestärkt wurde. Die Aufrechterhaltung eines gesunden Bauernstandes wurde nun aufgrund der Erfahrungen während des Weltkrieges nicht nur als wirtschaftlich notwendig erachtet, sondern auch als strategisches Ziel definiert (Rieder, 1994, S. 15). Die Einführung von Abnahmegarantien für die von den Landwirten produzierte Milch und die Definition von Preisgarantien führten dazu, dass jeder Bauer die produzierte Milch zu einem bestimmten Preis verkaufen konnte (Rieder, 1992,

S. 4/5). Zusätzlich ordnete die neu eingeführte Milchkontingentierung jedem Bauer eine bestimmte Milchmenge zu. (Schweizerische Käseunion, 1990a, S. 5). Nun bestimmte nicht mehr der Markt den Käseverkaufspreis, sondern die Käseunion fixierte die Exportpreise für Käse (Rieder, 1992, S. 134; Schweizerische Käseunion, 1990b, S. 3) und die Käsehändler profitierten von einer Abnahmegarantie:

„[Der] Milchpreis bildet einen Eckpfeiler des bäuerlichen Einkommens, und da die Landwirtschaft in Erinnerung an die Weltkriege nicht dem freien Markt ausgesetzt, sondern geschützt werden soll, muss der Milchpreis entsprechend angesetzt werden. Diesen politischen Preis muss der Käser dem Bauern bezahlen. Verständlicherweise kann er dies nur, wenn er seinerseits für den Käse einen entsprechenden Erlös findet, unabhängig vom Markt. Er bedarf einer Abnahmegarantie“ (Schweizerische Käseunion AG, 1989, S. 68).

Die fixierten Exportverkaufspreise wurden subventioniert. Ab 1951 erwirtschaftete die Käseunion keine Gewinne mehr. Der Bund musste jährlich Geld einfließen lassen, um das Defizit auszugleichen (Schweizerische Käseunion AG, 1989, S. 70), welches gegen Ende des 20. Jahrhunderts immer grösser wurde (Schweizerische Käseunion AG, 1989, S. 47). Das Defizit nahm insbesondere darum zu, weil der garantierte Milchpreis aufgrund der Politik des Paritätslohnes⁹ fast jährlich anstieg.

Zur gleichen Zeit fanden Verhandlungen in der WTO darüber statt, die Preis- und Abnahmegarantien sowie produktbezogene Exportsubventionen zu verbieten. Auch in der Bevölkerung wuchsen die Widerstände gegen die Käseunion, als Betrugs- und Hinterziehungsfälle

⁹ Das Ziel der Politik des Paritätslohnes war, dass ein Bauer gleichviel verdienen sollte wie ein Facharbeiter. Um dem Bauern ein regelmässiges Einkommen zu garantieren, wurde der Milchpreis immer soweit erhöht, dass dank der Milchkontingentsmenge, welche jeder Bauer mit Sicherheit verkaufen konnte, das angestrebte Lohnniveau erreicht werden konnte (Schweizerische Käseunion, 1990b, S. 2).

innerhalb des Verwaltungsrates der Union aufgedeckt wurden (u.a. Neue Zürcher Zeitung, 04.06.1996). Daraufhin wurde beschlossen, die Käseunion aufzulösen. Dies geschah im Jahre 1999 im Rahmen des neuen Landwirtschaftsgesetzes von 1998 (Neue Zürcher Zeitung, 16.01.1999).

Strategie der Käseunion

Die Käseunion war zuständig für die drei sogenannten Unionssorten, den Emmentaler, den Gruyère und den Sbrinz, welche sie im Monopol vertrieb (Rieder, 1992, S. 134; Schweizerische Käseunion AG, 1964, S. 11). Jeder Käser, der eine dieser Sorten herstellte, musste die gesamte Käsemenge der Käseunion abliefern. Der exportierte Schweizer Käse war klar teurer als der jeweilige inländische Käse. Deshalb war es wichtig, die Produktmerkmale des Schweizer Käses bekannt zu machen, wie die Käseunion in ihrer Festschrift von 1989 schreibt; „Sorge bereitet dagegen die Frage, ob die Konsumenten in den Exportländern angesichts gestiegener Qualität der Konkurrenz- und Substitutionsprodukte den zwar immer noch vorhandenen, indessen geringer gewordenen Qualitätsvorsprung auch in Zukunft im Ausmass der bestehenden Preisdifferenzen honorieren werden.“ (Schweizerische Käseunion AG, 1989, S. 45).

Der Käseunion gelang es, ihre Unionssorten in vielen Ländern zu etablieren, wobei der Emmentaler das wichtigste Produkt war. Die Käseunion verfügte über Niederlassungen welche in den wichtigsten Märkten aktive Markenpolitik betrieben (Schweizerische Käseunion AG, 1989, S. 46). Die von der Käseunion befolgte Strategie bestand darin, die Unionssorten als Marke zu etablieren und über das Qualitätsversprechen die hohen Preise zu rechtfertigen. Während es für diese drei Käsesorten ein Vorteil war, so stark von der Käseunion vermarktet zu werden, führte diese Strategie zu einer gewissen Starrheit. Die Herstellung neuer Käsesorten war schwierig, da neue Sorten bewilligt werden mussten. Im Exportgeschäft verfügte die Schweiz über

mehrere Käseabkommen mit der EG, welche die grösste Abnehmerin für Schweizer Käse war.¹⁰ Die Abkommen erlaubten es der Käseunion, die sogenannten Unionssorten zu einer festen Abschöpfung¹¹ und ohne Mengenbeschränkung in die Gemeinschaft zu exportieren (Schweizerische Käseunion AG, 1989, S. 55/56). Gleichzeitig war der Zoll für alle anderen Käsesorten so hoch, dass der Export in die EG faktisch verunmöglicht wurde.

Nach der Auflösung

Die Auflösung der Käseunion war nicht die einzige Veränderung, welche der Schweizerische Käsemarkt gegen Ende des 20. Jahrhunderts erlebte.

Zum einen hat das WTO Agrarabkommen¹² Auswirkungen auf den Käsehandel gehabt, da es die Schweiz zum Umbau und teilweisen Abbau von existierendem Grenzschatz verpflichtete (Bundesverwaltung, 1996, S. 14). So musste die Schweiz 36% all ihrer Exportsubventionen abbauen, welche fast ausschliesslich den Käseexport betrafen, da 98% aller gewährten Exportsubventionen auf Käseexporte fielen (Bundesverwaltung, 1996, S. 130). Zum anderen haben sich die Kosten, welche dem Bund zur Stützung der Schweizerischen Landwirtschaft entstanden, stets vergrössert. Der Druck, die Schweizer Agrarpolitik und den Milchmarkt zu reformieren, nahm in den 1990er Jahren zu. Dies hat zum neuen Landwirtschaftsgesetz von 1998 geführt, welches sich auf den Landwirtschaftsartikel der Schweizer Bundesverfassung (Art. 104, BV) stützt.

10 So wurden 90% der ausgeführten Milchprodukte in Form von Käse ausgeführt, und von dieser Käseexportmenge gelangten fast 90% in die EG (Schweizerische Käseunion AG, 1989, S. 43).

11 Die EG gewährte der Schweiz präferenzielle Zölle für acht Sorten von 15 bis 20 Rappen pro Kilogramm (Bundesverwaltung, 1996, S. 130).

12 Die Schweiz ist seit 1995 Mitglied der WTO und verfügt dort über keine spezifischen Agrarausnahmen mehr, wie das noch im GATT der Fall gewesen ist (Senti, 2008, S. 249).

Im neuen Gesetz fallen die „Preis- und Absatzgarantien sowie die Ablieferungspflicht der Milch in die angestammte Sammelstelle“ weg und werden durch Direktzahlungen ersetzt (Bundesverwaltung, 1996, S. 134). Die Milchkontingentierung hingegen wurde erst im Jahre 2009 abgeschafft (Neue Zürcher Zeitung, 23.04.2009). Die Exportsubventionen wurden grösstenteils abgeschafft (Bundesverwaltung, 1996, S. 149), jedoch wird weiterhin eine Unterstützungszahlung für Milch, welche der Verkäsung zugeführt wird, bezahlt (Bundesverwaltung, 1996, S. 147). Parallel zu diesen innerstaatlichen Reformen wurden die Verhandlungen zu den Bilateralen I geführt, welche 2002 in Kraft traten.

3. Theoretische Grundlagen

Handelstheorien dienen dazu, ein besseres Verständnis zu erhalten, warum Staaten miteinander Handel treiben und welche Konsequenzen dieser Handel hat (Caves, Frankel, & Jones, 2007, S. 1). Im Folgenden soll die sogenannte neue Handelstheorie dargestellt werden. Sie wird anschliessend für die Analyse verwendet.

3.1 Neue Handelstheorie

Seit den siebziger Jahren des 20. Jahrhunderts werden in der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion einige Grundannahmen in Frage gestellt, weil sie der Realität nur ungenügend entsprechen. So konnte zum Beispiel im Rahmen der wirtschaftlichen Integration im EU-Raum (damals noch EWR) festgestellt werden, dass die Mitgliedsländer intensiv miteinander Handel treiben, obwohl sie über eine sehr ähnliche Faktorenausstattung verfügen (Neary, 2009, S.

2). Es hat sich herausgestellt, dass viele Länder dieselben Güter, die sie exportieren, auch importieren (Neary, 2009, S. 3). Diese Handelspartner handeln mit gleichen Produkten und spezialisieren sich auf einige Produktvarianten (Caves u. a., 2007, S. 1–10). Daraus hat sich die Idee entwickelt, dass intra-industrieller Handel ebenso eine Rolle spielt wie der inter-industrielle Handel. Unter intra-industriellem Handel versteht man den Austausch von Produktvarianten innerhalb des gleichen Sektors (Krugman & Obstfeld, 2009, S. 185), während inter-industrieller Handel den Handel mit Produkten aus unterschiedlichen Sektoren bezeichnet. Die Existenz von intra-industriellem Handel ist ein Hauptelement der sogenannten Neuen Handelstheorie. In der Neuen Handelstheorie wird davon ausgegangen, dass im Aussenhandel zwei Arten von Handel existieren: inter-industrieller Handel, welcher auf der klassischen Annahme der unterschiedlichen Faktorenausstattung zwischen den Ländern beruht und intra-industrieller Handel, welcher innerhalb gleicher Branchen mit spezialisierten Produktvarianten stattfindet. Der Beitrag der Neuen Handelstheorie zur theoretischen Diskussion besteht also darin, dass sie feststellt, dass internationaler Handel nicht nur zwischen unterschiedlichen Branchen besteht, sondern auch Produktvarianten gleicher Branchen international gehandelt werden. Die Neue Handelstheorie legt dar, welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, damit intra-industrieller Handel existieren kann und wie dieser gemessen werden kann.

Paul Krugman gilt als Begründer der Neuen Handelstheorie. Er hat sie ab 1979 entwickelt und in seinem Buch von 1985 (Helpman & Krugman, 1985) ausführlich dargestellt. Die wichtigsten Annahmen dieser neuen Handelstheorie sind, dass steigende Skalenerträge existieren und unvollkommener Wettbewerb herrscht (Helpman & Krugman, 1985, S. 1). Sind diese beiden Annahmen gegeben, wird das sich daraus ergebende Handelsmuster auch intra-industriellen Handel beinhalten.

3.2 Zwei Grundvoraussetzungen: Steigende Skalenerträge und monopolistischer Wettbewerb

Bei einem Modell mit steigenden Skalenerträgen nehmen die Durchschnittskosten bei zunehmendem Output ab. Dies beruht darauf, dass die Produktion von Gütern sowohl Fixkosten als auch variable Kosten mit sich bringt. Dabei hängen die variablen Kosten von der Produktionsmenge ab, wohingegen die Fixkosten unabhängig von der Produktionsmenge gegeben sind (Caves u. a., 2007, S. 125). Die Durchschnittskosten (AC) können folgendermassen berechnet werden:

$$AC = \frac{F}{Q} + c$$

F stellt die Fixkosten dar, Q den Output der Firma und c die variablen Kosten, welche pro Mengeneinheit konstant bleiben. Aufgrund dieser Gegebenheiten hat ein Produzent Interesse daran, seine Produktionsmenge Q zu erhöhen, was ihm erlaubt, eine einzelne Einheit relativ gesehen günstiger zu produzieren, da sich durch eine Erhöhung von Q der Term

$$\frac{F}{Q}$$

verkleinert (Krugman & Obstfeld, 2009, S. 172). Es wird weiter unterschieden zwischen externen und internen Skaleneffekten. Bei externen Skaleneffekten kann eine Branche in einem Land günstiger produzieren, je grösser die Branche ist. Dies wird damit begründet, dass eine grosse Branche viel Wissen generiert, welches unter den Marktteilnehmern ausgetauscht und weiterentwickelt wird (Krugman & Obstfeld, 2009, S. 196/197). Wichtiger für diese Arbeit sind jedoch die internen Skalenerträge, welche sich durch eine grosse Produktionsmenge ergeben. Diese führen dazu, dass die einzelnen Länder nur noch wenige Varianten produzieren, diese dafür in grossen

Mengen. Gemäss der Neuen Handelstheorie führt Freihandel also dazu, dass sich jedes Land innerhalb der jeweiligen Branche auf die Produktion einiger weniger Varianten konzentriert. Daraus lässt sich folgern, dass Skaleneffekte eine eigene Ursache für Aussenhandel darstellen: Der Produzent konzentriert sich auf die Produktion einer einzigen Variante und kann diese aufgrund von Skaleneffekten günstiger herstellen. Der Konsument jedoch möchte nicht nur die wenigen, im Inland produzierten, Varianten konsumieren, sondern ebenso diejenigen, die im Ausland hergestellt werden. Daher geht die Neue Handelstheorie von der Annahme aus, dass in Branchen, in welchen Skaleneffekte existieren, das Bedürfnis des Konsumenten nach Vielfalt zu Aussenhandel führt. Der Aussenhandel seinerseits führt zu einer insgesamt grösseren und günstigeren Variantenauswahl für die Konsumenten (Krugman & Obstfeld, 2009, S. 167–169).

Klassische Freihandelstheorien gehen davon aus, dass vollkommener Wettbewerb herrscht. Dieser hat zur Folge, dass die einzelnen Anbieter als Preisnehmer auf dem Markt auftreten und durch eigene Angebotsveränderungen die Marktpreise nicht verändern können. Reiner Wettbewerb existiert dann, wenn das Produkt perfekt standardisiert ist und von einer Vielzahl von Produzenten hergestellt wird (Vgl. im Internet „Economic: Chamberlin's Monopolistic Competition“, o. J., o. V.) Geht man hingegen vom Zustand des unvollkommenen Wettbewerbs aus, kennen die einzelnen Anbieter ihre Konkurrenten und können mit ihrem Verhalten das Verhalten der Mitkonkurrenten beeinflussen. So werden die Produzenten zu Preissetzer. Unvollkommener Wettbewerb charakterisiert sich dadurch, dass es nur wenige, grosse Anbieter gibt, welche ein Oligopol bilden. Ausserdem nehmen die Kunden die Produkte der verschiedenen Produzenten als differenzierbar wahr (Krugman & Obstfeld, 2009, S. 169/179). Im monopolistischen Wettbewerb, dem Sonderfall eines Oligopols, gelten zwei Annahmen: Erstens ist es jedem Produzent möglich, seine Produktvariante von der seines Konkurrenten zu differenzieren. Die Güter gelten also nicht als homogen, sondern als differenzierte Va-

rianten eines Produktes. Daraus folgt, dass die Konsumenten bei kleinen Preisunterschieden zwischen den Varianten bis zu einem gewissen Grad bereit sind, für die von ihnen bevorzugte Variante etwas mehr zu bezahlen. Dadurch hat jeder Produzent in der Branche ein gewisses Monopol auf seine Produktvariante. Zweitens werden die von der Konkurrenz festgelegten Preise als gegeben hingenommen, das heisst, der einzelne Unternehmer schliesst aus, dass er mit seiner Preispolitik den Konkurrenten beeinflusst (Krugman & Obstfeld, 2009, S. 173). Gemäss der Neuen Handelstheorie kann also intra-industrieller Handel dort stattfinden, wo es dem Produzenten gelingt, eine differenzierbare Produktvariante herzustellen.

Modell des monopolistischen Wettbewerbes

Im Folgenden sollen die für das Modell des monopolistischen Wettbewerbes relevanten Annahmen in Formeln ausgedrückt dargestellt werden (Krugman, 2009, S. 117–124). Für die Formeln gelten folgende Abkürzungen:

Q	Absatz eines Unternehmens
S	Absatz der gesamten Branche
n	Anzahl Unternehmen in der Branche
b	Konstante der Absatzänderung bei einer Preisänderung
P	Verkaufspreis des einzelnen Unternehmens
C	Produktionskosten
MR	Grenzerlös
AC	Durchschnittskosten
F	Fixkosten
c	Variable Kosten
$\bar{P}$	Durchschnittlicher Preis

Würden alle Unternehmen zum gleichen Preis $\bar{P}$ ihre Produkte anbieten, hätte jedes den gleichen Marktanteil:

$$\frac{S}{n}$$

Angenommen wird weiter, dass jedes Unternehmen über die gleiche Kostenstruktur verfügt:

$$C = F + c \times Q$$

Daraus ergibt sich folgende Durchschnittskostenfunktion:

$$AC = \frac{F}{Q} + c$$

Daraus folgt, dass die Durchschnittskosten eines Unternehmers umso kleiner werden, je grösser sein Output ist. Daraus kann gefolgert werden, dass die Durchschnittskosten umso tiefer sind, je höher S und je kleiner n ist:

$$AC = \frac{F}{Q} + c = n \times \frac{F}{S} + c$$

Die Preise im Marktgleichgewicht lassen sich anhand der Nachfragefunktion bestimmen. Zuerst wird von einer Situation ausgegangen, in der alle Unternehmen $\bar{P}$ verlangen.

Dabei ergibt sich ein Grenzerlös von

$$MR = P - \frac{Q}{(S \times b)} + c$$

welcher den Grenzkosten c gleichgesetzt werden kann, da so der Profit maximiert wird. Nach P umgeformt, ergibt dies

$$P = c + \frac{Q}{(S \times b)}$$

Weil hier davon ausgegangen wird, dass alle Unternehmen den glei-

chen Preis verlangen, halten auch alle den gleichen Marktanteil:

$$Q = \frac{S}{n}$$

Wenn dieser Marktanteil in die oben genannte Gleichung eingefügt wird, ergibt sich daraus die Beziehung zwischen der Anzahl Unternehmen und dem Preis den sie verlangen:

$$P = c + \frac{S}{b \times n}$$

Ausgeschrieben heisst dies, dass der Verkaufspreis kleiner wird, je mehr Unternehmen in der Branche tätig sind (Krugman & Obstfeld, 2009, S. 177).

Die gleichgewichtige Anzahl Anbieter im Marktgleichgewicht ergibt sich daraus, dass im Markt keine Zutrittsbarrieren vorhanden sind. Es gelangen neue Teilnehmer in den Markt, solange es Gewinne abzuschöpfen gibt, das heisst, solange die Durchschnittskosten unter dem verlangten Preis liegen (Krugman & Obstfeld, 2009, S. 176/177). Aus dem soeben aufgezeigten Marktgleichgewicht ist ersichtlich, wie Aussenhandel und unvollkommener Wettbewerb zusammenspielen: Aussenhandel sorgt dafür, dass der Markt vergrössert wird. Dabei steigt der Gesamtoutput S . Der neue, vergrösserte Markt verfügt über mehr Firmen. Diese sind nun im Durchschnitt grösser als die Firmen, die bisher jeweils einen Markt beliefert haben. Dadurch nimmt jedoch die Gesamtanzahl der Firmen beider Märkte ab, während die einzelnen Firmen mehr produzieren (Caves u. a., 2007, S. 127). Dies trägt dazu bei, dass die Durchschnittskosten gesenkt werden. Aussenhandel führt also zu einem neuen Marktgleichgewicht, in dem die Unternehmen mehr Produktvarianten zu tieferen Preisen anbieten. Dies wird aus untenstehender Abbildung gut ersichtlich: Die Kostenfunktion CC1 zeigt die Kostenstruktur vor einer Markttöffnung. Öffnet sich der Markt, sinken die Kosten auf die Kostenfunktion CC2,

weil einerseits die Kosten und Preise gesunken sind, und weil andererseits die Anzahl Firmen im vergrößerten Markt zugenommen hat (Krugman, 2009, S. 126).

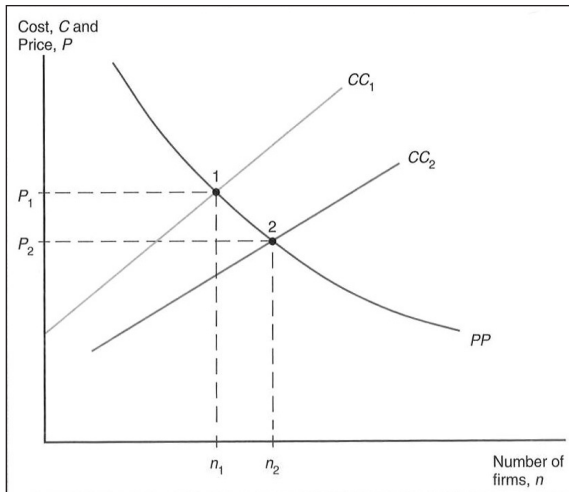


Abb. 1: Auswirkung einer Vergrößerung des Marktes. Quelle: Krugman, 2009, S. 126.

Beim Modell des monopolistischen Wettbewerbes wird jede Variante nur von einem Produzenten hergestellt. Dieser befindet sich aufgrund des Mengenvorteils in einer monopolistischen Situation. Unter der Prämisse des Null-Profits wird nämlich nur derjenige Produzent überleben können, der die grösste Menge produziert und damit die tiefsten Durchschnittskosten hat.

3.3 Elemente der Neuen Handelstheorie

Krugman's Ansatz hat sich aus dem Kontext der bisherigen Forschung, sowie aus der damaligen wirtschaftlichen Realität entwickelt. Erstens haben seitens der Forschung Grubel und Lloyd anhand des von ihnen entwickelten Grubel-Lloyd Index bewiesen, dass intra-industrieller Handel existiert. Der Grubel-Lloyd Index (GL-Index) misst, wie gross der Anteil des intra-industriellen Handels ist:

$$1 - \left(\frac{|X - M|}{X + M} \right) \quad (\text{Caves u. a., 2007, S. 122})$$

Der Grubel-Lloyd Index stellt die Differenz zwischen Importmenge und Exportmenge ins Verhältnis zur Gesamtmenge von Import und Export. Daraus kann der Anteil des intra-industriellen Handels am Gesamthandelsvolumen herausgelesen werden. Dieser ist umso grösser, je näher der Wert des GL-Indexes bei 1 ist. Liegt der GL-Index bei 0, so findet in der untersuchten Branche ausschliesslich inter-industrieller Handel statt.

Zweitens hätten sich gemäss der klassischen Konzeption während der Übergangsphase zum Freihandel Strukturanpassungskosten manifestieren sollen. Diese Kosten entstehen dadurch, dass alle Produktionsfaktoren dem komparativ produktivsten Sektor zugeführt werden (Neary, 2008, S. 3). Im Rahmen der wirtschaftlichen Integration der ähnlichen europäischen Länder wurde jedoch festgestellt, dass kaum Kosten für eine strukturelle Anpassung entstanden sind. Gemäss der Neuen Handelstheorie führt also eine Handelsliberalisierung, welche intra-industriellen Handel nach sich zieht, nicht zu einem Strukturwandel. Drittens besagt die klassische Freihandelstheorie, dass Güter homogen sind. In der Realität ist es jedoch so, dass von jedem Produkt unzählige Varianten möglich sind und zumindest sehr viele Varianten auch tatsächlich existieren (Helpman & Krugman, 1985, S. 115–116). Durch Produktdifferenzierung entstehen diese unterschiedlichen Produktvarianten. Sie verfügen über unterschiedliche Merkma-

le, so dass sie voneinander unterscheidbar sind. Bis zu einem gewissen Grad können differenzierte Varianten als Substitute angesehen werden, genau genommen sind es jedoch nicht die gleichen Produkte. Die Neue Handelstheorie geht davon aus, dass Produktvarianten auf zwei unterschiedliche Arten differenziert sein können: horizontal oder vertikal (Ruffin, 1999; Van Marrewijk, o. J.). Wenn eine Produktvariante horizontal differenziert ist, verfügt sie über Merkmale und Eigenschaften, welche sie von anderen Produkten unterscheidet. Je nach Präferenz des Konsumenten wird die eine oder andere Differenzierung bevorzugt, die einzelnen Produktvarianten sind jedoch gleich teuer. Sind Produktvarianten vertikal differenziert, unterscheiden sie sich bezüglich ihrer Qualität. Die Theorie geht davon aus, dass qualitativ bessere Produktvarianten kapitalintensiver produziert werden (Caves u. a., 2007, S. 130). Daraus lässt sich folgern, dass diese Hochqualitätsvarianten in Ländern produziert werden, welche mit verhältnismässig mehr Kapital ausgestattet sind. Im Bezug auf die Nachfrage ist es ebenfalls so, dass in Ländern, wo das pro Kopf Einkommen höher ist, vermehrt Hochqualitätsprodukte nachgefragt werden. Um definieren zu können, ob Produktvarianten vertikal oder horizontal differenziert sind, wird in der Theorie der durchschnittliche Import- mit dem durchschnittlichen Exportwert verglichen. Unterscheiden sich die beiden Werte um mehr als 15%, wird von einer vertikalen Differenzierung gesprochen (Abd-el-Rahman, 1991):

$$\frac{1}{1.15} \leq \frac{UV^X k k'_{it}}{UV^M k k_{it}} \geq 1.15$$

Dabei entspricht UV dem durchschnittlichen Wert der gehandelten Ware, welcher anhand des gesamten Handelsvolumen und dem Wert des gesamten Handelsvolumen errechnet wird. X und M entsprechen dem Import bzw. Export, während k das Heimatland und k' das Partnerland darstellt. Ausserdem steht i für die Produktkategorie und t für das Jahr (Aepli, 2011, S. 55). Kommt die resultierende Zahl zwischen den zwei gegebenen Werten zu liegen, sind die Import- und Exportvarian-

ten horizontal differenziert, da sie sich wertmässig nur wenig unterscheiden. Beträgt die resultierende Zahl jedoch mehr als 1.15, dann sind die Exporte vertikal differenziert und lösen durchschnittlich einen höheren Preis als die Importe. Beträgt die resultierende Zahl hingegen weniger als 0.87 ($1/1.15$), dann sind die Importe durchschnittlich teurer als die Exporte und damit vertikal differenziert.

Viertens macht die neue Handelstheorie die Verbindung zwischen dem intra-industriellen Handel und den Konsumenten. Konsumenten haben zum einen unterschiedliche Präferenzen, das heisst, jedes Individuum bevorzugt andere Varianten. Zum anderen liebt der Konsument die Abwechslung. Diese beiden Annahmen führen dazu, dass der Konsument seinen Nutzen allein dadurch vergrössern kann, dass die Auswahl an unterschiedlichen Varianten, d.h. verschiedenen Produkt-differenzierungen, gross ist, auch wenn sein reales Budget nicht grösser ist (Helpman & Krugman, 1985, S. 117). Dieser Nutzen ist definiert durch die Substitutionselastizität s , welche gemäss der Theorie grösser sein muss als 1 (Helpman & Krugman, 1985, S. 117). Die Nutzenfunktion nimmt die Form einer konstanten Funktion der Substitution an:

$$u = \left(\sum_{i=1}^N x_i^{\theta} \right)^{\frac{1}{1-\theta}} \quad \text{wo } 0 < \theta < 1, \theta = \frac{\sigma-1}{\sigma}$$

Der Parameter θ misst dabei die Ersetzbarkeit und steht in engem Bezug zur Substitutionselastizität s (Neary, 2008, S. 8). Diese Nutzenfunktion ist eine Vereinfachung der von Stiglitz und Dixit (Dixit & Stiglitz, 1977) entwickelten Nutzenfunktion, welche aufzeigt, dass der Nutzen eine symmetrische und kumulierbare Funktion des Konsumationslevels einer grossen Anzahl differenzierbarer Güter ist. Krugman (1980) hat diese Funktion vereinfacht, um ihre Anwendbarkeit zu erhöhen. Die Substitutionselastizität misst, wie stark auf eine Preisänderung einer Variante reagiert wird. Da Varianten differenzierte Produkte sind, ist die Bereitschaft, die eine Variante durch eine ande-

re zu ersetzen, relativ hoch. Zudem wird in der neuen Handelstheorie von dem Spezialfall ausgegangen, in dem jede Variante die gleiche Substitutionselastizität hat.

Zusammenfassend lassen sich gemäss der Neuen Handelstheorie folgende Aussagen für den Freihandel treffen: Die Nachfrage nach differenzierten Produkten ist da und der Variantenreichtum bringt dem Konsumenten zusätzlichen Nutzen. Die Kostenfunktion zeigt, dass in der Produktion Skaleneffekte bestehen. Je grösser das Produktionsvolumen, desto kleiner der Anteil der Fixkosten, welcher auf jede produzierte Einheit fällt. Im monopolistischen Wettbewerb macht es Sinn, dass jeder Produzent nur eine Variante produziert. Einerseits profitiert er dadurch von den Skaleneffekten. Andererseits erhöht sich dadurch der Nutzen für den Konsumenten, da dadurch eine Vielzahl von Varianten produziert wird.

Wenn aufgrund des Freihandels der bestehende Markt um ein Land vergrössert wird, steigt die Gesamtnachfrage. Gemäss Krugman und Obstfeld wird dadurch „der Zielkonflikt zwischen Grössenvorteilen in der Produktion und Produktvielfalt entschärft“ (2009, S. 179). Die Produzenten können nun weniger Varianten in grösseren Mengen herstellen. Dadurch profitieren sie von Skaleneffekten und die Durchschnittskosten sinken, so dass die Firmen mehr und günstiger produzieren können. Gleichzeitig nimmt die Anzahl der angebotenen Varianten zu, da das zusätzliche Land die von ihm produzierten Varianten nun ebenfalls auf dem gemeinsamen Markt anbietet. (Neary, 2008). Die Konsumenten profitieren daher von einer Zunahme an Varianten sowie einer Abnahme des Preises (Krugman & Obstfeld, 2009, S. 179). Zugleich nimmt das Gesamthandelsvolumen zu, da die Varianten überall nachgefragt werden. Somit steigt insgesamt das Volumen des intra-industriellen Handels (Neary, 2008).

4. Analyse

Im folgenden Kapitel werden die erarbeiteten Annahmen aus der Neuen Handelstheorie auf den liberalisierten Käsemarkt angewendet. Im zweiten Teil werden von der Landwirtschaftsbranche formulierte Erwartungen an den Agrarfreihandel dargestellt und den Resultaten aus der Analyse des Käsemarktes gegenübergestellt.

4.1 Der liberalisierte Käsehandel

4.1.1 Methode

Der Käsemarkt wird anhand der Annahmen der Neuen Handelstheorie analysiert. So wird aufgezeigt, ob die Marktöffnung mit der EU zu einer Situation geführt hat, die dem durch die Neue Handelstheorie beschriebenen Zustand entspricht.

Die Analyse umfasst Daten zum Käsehandel zwischen der Schweiz und der EU von den Jahren 1995 bis 2011. Die Liberalisierung des Käsemarktes hat im Jahre 2001 begonnen und ist seit 2007 vollendet. Um die Veränderungen, welche die Liberalisierung mit sich gebracht hat, untersuchen zu können, fliessen auch die Daten der Jahre vor sowie nach der Liberalisierung in die Analyse ein. Das Jahr 1995 wurde deswegen gewählt, weil damals die dritte Erweiterungsrunde der EU um Österreich, Schweden und Finnland (Mittag, 2008, S. 247) stattgefunden hat. Diese drei Länder konnten dadurch von Beginn an in die Datenmenge integriert werden. Es wurden Daten der Eidgenössischen Zollverwaltung verwendet. Die Daten beinhalten Angaben zu Import- und Exportmengen und sind nach Ländern aufgegliedert. Diese detaillierte Aufstellung erlaubt es, zwischen EU- und

Nicht-EU-Ländern zu unterscheiden. So kann der Handel mit der EU dem Handel mit dem Rest der Welt (RoW) gegenübergestellt werden. Bei der Bearbeitung der Daten wurden der EU erst später beigetretene Länder erst ab deren Beitrittsjahr zur Datenmenge dazugezählt. Die Datenmenge der EZV ist in achtstellige Zollnummern aufgegliedert. Für die Analyse wurden alle Produkte berücksichtigt, welche mit der vierstelligen Zollnummer 0406 beginnen. Gemäss dem Zollnummernverzeichnis der Oberzolldirektion entspricht diese Nummer dem Produkt Käse: „Durch Eindicken von Molke mit Zusatz von Milch oder MilCHFett erhaltene Erzeugnisse sind als Käse unter die Nr. 0406 einzureihen“ (Oberzolldirektion Bern, 2011, S. 30). Die Produkte mit achtstelligen Zollnummern entsprechen Varianten des Produktes Käse. Dabei werden durch die EZV 22 Varianten unterschieden. In dieser Arbeit wurden die 22 Varianten zu 11 Varianten zusammengefasst. Dabei wurden diejenigen Varianten zusammengefasst, welche definitionsgemäss sehr ähnlich, bis fast gleich waren und nur so geringe Mengen aufwiesen, dass sie in Vergleichen keine aussagekräftigen Resultate ergeben würden.

Ziel der ersten Analyse ist es, aufgrund der gesammelten und sortierten Datenmenge den Grubel-Lloyd Index zu berechnen. Dieser soll aufzeigen, wie ausgeprägt der intra-industrielle Handel im Käsehandel ist. Anhand der Formel

$$GL_i = 1 - \left(\frac{| \text{Export} - \text{Import} |}{\text{Export} + \text{Import}} \right)$$

(Krugman, 2009, S. 132) kann aufgezeigt werden, wie viel intra-industrieller Handel stattfindet. Dieser Index wurde für jedes einzelne Jahr von 1995 bis 2011 anhand der Import- und Exportzahlen berechnet. Anschliessend wird anhand derselben Daten untersucht, welche Varianten tendenziell in die Schweiz importiert und welche exportiert werden.

In einem weiteren Schritt wird für die jeweiligen Zollnummern, das heisst für jede Produktvariante, die Wertschöpfung errechnet. Dabei

wird der über die Jahre durchschnittlich verrechnete Preis in Schweizer Franken pro Kilogramm errechnet. Durch den Vergleich des durchschnittlichen Import- zum durchschnittlichen Exportpreis kann aufgezeigt werden, ob hochpreisige Varianten eher eingeführt oder ausgeführt werden. Die Berechnung erfolgt anhand folgender Formel, welche eine Unterscheidung in vertikal oder horizontal differenzierte Produktvarianten ermöglicht:

$$\frac{1}{1.15} \leq \frac{UV^{*}kk'_{it}}{UV^{M}kk_{it}} \geq 1.15$$

Diese Formel besagt, dass Varianten, welche mehr als 15 % teurer sind, als vertikal differenzierte Produktvarianten gelten. Im Zähler dieser Formel wird der durchschnittliche Exportpreis eingefügt, während im Nenner der durchschnittliche Importpreis eingefügt wird.

Die zusammengestellte Datenmenge erlaubt es zudem, das gesamte Handelsvolumen mit der EU zu untersuchen und zu analysieren, ob sich dieses wert- und mengenmässig über die Jahre absolut verändert hat. Zudem kann das Handelsvolumen der Schweiz mit der EU mit dem Handelsvolumen zwischen der Schweiz und dem Rest der Welt (RoW) verglichen werden.

Um die Annahme der Neuen Handelstheorie, wonach Freihandel zu einer Vergrösserung der Produktionsmenge pro Betrieb sowie zu einer Abnahme der Anzahl Betriebe führt, untersuchen zu können, werden Daten des Bundesamtes für Statistik verwendet, welches im Rahmen der Betriebszählungen die Anzahl Arbeitsstätten sowie die Anzahl Angestellte eruiert. Die Daten werden gemäss der Systematik der Wirtschaftszweige (NOGA; Nomenclature Générale des Activités économiques) verwendet, welche „ein grundlegendes Arbeitsinstrument [ist], um statistische Informationen zu strukturieren, zu analysieren und darzustellen“ (BFS, 2008a, S. 6).

Für die Kategorie der Milchverarbeitung existiert folgende Unterteilung:

NOGA 2-Stellig NOGA 3-Stellig NOGA 6-Stellig
10 Herstellung von Nahrungs- und Futtermittel 105 Milchverarbeitung 105101 Herstellung von Frischmilchprodukte 105102 Herstellung von Käse 105103 Sonstige Milchverarbeitung 105200 Herstellung von Speiseeis

Tab. 1: Aufstellung der NOGA Kategorien. Quelle: BFS, 2008b, S. 9/10.

Zur Analyse der Käsebranche werden Daten der NOGA-Kategorie 105102 (Herstellung von Käse) verwendet. Die entsprechenden Daten in Bezug auf die Anzahl Arbeitsstätten und die Anzahl Beschäftigte sind für die Jahre 1995, 2001 und 2008 verfügbar und auf der Homepage des BFS abrufbar.¹³

Diese Daten bezüglich Anzahl Betriebe und Anzahl Beschäftigte werden mit Daten über die jährliche Käseproduktion in der Schweiz ergänzt, welche auf www.milchstatistik.ch durch die TMS Treuhand GmbH publiziert werden. Gemäss TMS werden diese Daten im Auftrag des Bundesamtes für Landwirtschaft (BWL) erhoben und veröffentlicht. Da dieser Auftrag erst seit 1999 wahrgenommen wird, liegen keine Produktionsdaten für 1995 vor.¹⁴

¹³ Die entsprechenden Datensammlungen können unter http://www.pxweb.bfs.admin.ch/Database/German_06%20-%20Industrie%20und%20Dienstleistungen/06.2%20-%20Unternehmen/06.2%20-%20Unternehmen.asp?lang=1&prod=06&secprod=2&openChild=true abgerufen werden.

¹⁴ Alle Informationen gemäss Telefonat mit Herrn Streit der TMS vom 10.11.2011. Vor 1999 wurden die Daten dezentral und nur aufgrund von Hochrechnungen der Daten über die Milchproduktion errechnet. Daher existieren gemäss Herr Streit keine direkt vergleichbaren Daten für 1995.

4.1.2 Analyse

Die untenstehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Import- und Exportmenge seit 1995 auf. Ebenfalls dargestellt ist der Grubel-Lloyd Index, welcher für jedes Jahr anhand der Export- und Importmenge errechnet wurde. Die vierte Spalte zeigt das Verhältnis der Exportmenge zur Importmenge auf.

Aggregierte Import- und Exportmenge pro Jahr

Jahr	Export (Tonnen)	Import (Tonnen)	Grubel- Lloyd Index	Verhältnis Exportmenge zu Importmenge
1995	49'077	27'199	0.713	1.80
1996	46'586	30'284	0.788	1.54
1997	48'951	30'457	0.767	1.61
1998	45'299	30'158	0.799	1.50
1999	50'572	30'760	0.756	1.64
2000	42'547	30'410	0.834	1.40
2001	42'163	30'333	0.837	1.39
2002	39'664	30'201	0.865	1.31
2003	39'690	31'626	0.887	1.25
2004	44'048	31'519	0.834	1.40
2005	42'467	31'836	0.857	1.33
2006	41'085	33'435	0.897	1.23
2007	44'060	37'314	0.917	1.18
2008	44'817	41'068	0.956	1.09
2009	47'991	44'095	0.958	1.09
2010	47'718	46'870	0.991	1.02
2011	50'053	48'887	0.988	1.02

Tab. 2: Veränderung der Import- und Exportmengen seit 1995. Quelle: EZV, Eigene Darstellung.

Die Tabelle zeigt, dass sich die Exportmenge stets verändert hat. Es ist jedoch kein Trend erkennbar. So variieren die Werte für 1995 und 2010 minimal, während Spitzenwerte für das Jahr 1999 und Tiefstwerte für die Jahre 2002 und 2003 erkennbar sind. Diese Werte las-

sen sich nicht durch die Liberalisierung erklären, im Gegenteil. Es ist zu vermuten, dass die Gründe in der grundlegenden Reform der Schweizerischen Landwirtschaftspolitik liegen: Im Jahre 1999 trat das neue Landwirtschaftsgesetz (Bundesgesetz über die Landwirtschaft, SR 910.1) in Kraft. Dieses hat einerseits das Direktzahlungensystem entscheidend ausgebaut, andererseits auch die bisher gültigen Preis- und Abnahmegarantien für Milch und Käse abgeschafft (Zweite Etappe der Agrarreform, 1995, S. 211/212). Zusätzlich wurde ein sehr grosser Teil der Exportsubventionen abgeschafft (Zweite Etappe der Agrarreform, 1995, S. 201). Die einzige Unterstützung, welche die Käseexportwirtschaft seither noch geniesst, sind Zulagen für verkäste Milch sowie für die silofreie Fütterung.¹⁵ Der Rückgang der exportierten Käsemenge der ersten Jahre des letzten Jahrzehntes kann daher weniger mit der ausländischen Konkurrenz als mit inländischen Reformen begründet werden.

15 Die Verkäsungszulage wird damit begründet, dass Schweizer Käseproduzenten den Rohstoff, das heisst die Milch, teurer einkaufen müssen als ihre europäischen Konkurrenten. Gemäss den Vernehmlassungsunterlagen zur Agrarreform 2002 (Zweite Etappe der Agrarreform, 1995, S. 207) soll diese Zulage bewirken, dass die Exporteure auf keine weiteren Exporthilfen mehr angewiesen sind. Die Zulage für die silofreie Fütterung liegt darin begründet, dass für Käse, welcher aus Rohmilch hergestellt wird, die Milch kein Silofutter beinhalten darf, da dies die Qualität beeinflusst. Silofreie Fütterung ist jedoch teurer und dieser Zusatzaufwand wird dem Milchproduzenten entschädigt (Zweite Etappe der Agrarreform, 1995, S. 209).

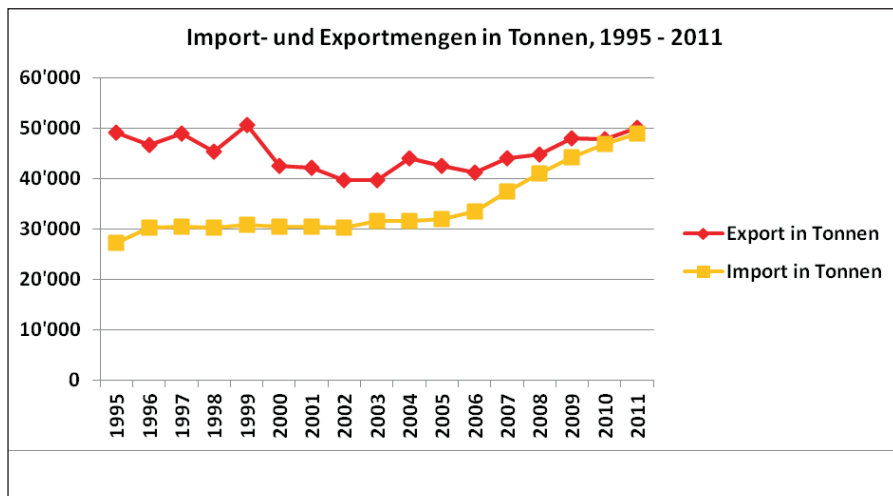


Abb. 2: Vergleich der Import- und Exportmenge seit 1995. Quelle: EZV, Eigene Darstellung.

Hingegen lässt sich in der Abbildung 2 einen klaren Trend zur steten Zunahme der Importmenge feststellen. Eine signifikante Zunahme findet vor allem seit 2007 statt. Zu diesem Zeitpunkt wurde der Käsemarkt vollständig liberalisiert, nachdem die Übergangsfristen ausgelaufen waren, welche die Schweiz und die EU vereinbart hatten: Die Zölle wurden pro Jahr um 20% abgebaut und die Zollkontingente pro Jahr um mehrere Tonnen erhöht. Zudem baute die Schweiz die Exportsubventionen im Jahre 2002 um 30%, dann um 55%, dann um 80%, anschliessend um 90% und im letzten Jahr um 100% ab (Botschaft zur Genehmigung der sektoriellen Abkommen, 1999, S. 102/103).

Grubel-Lloyd Index: der intra-industrielle Handel

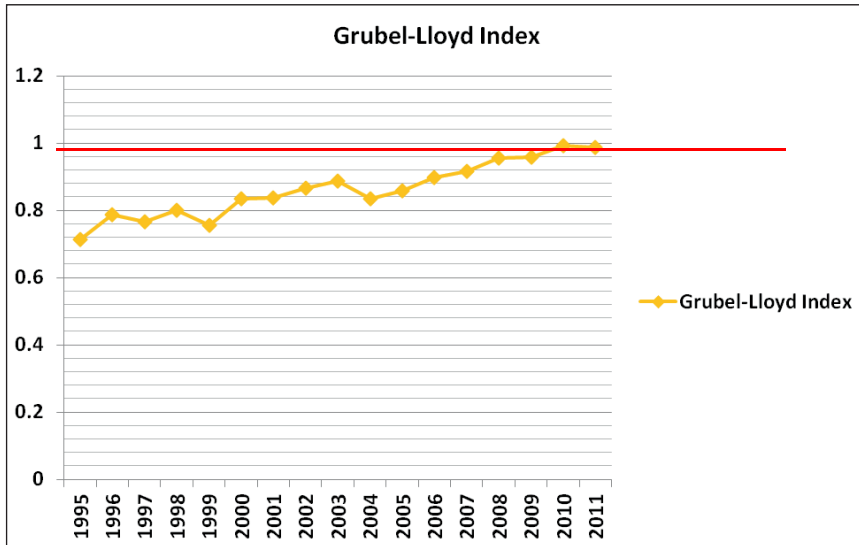


Abb. 3: Entwicklung des Grubel-Lloyd Indexes seit 1995. Quelle: EZV, Eigene Darstellung.

Die Datenanalyse zeigt, dass der intra-industrielle Handel seit 1995 stetig zugenommen hat. Dabei ist allerdings kein deutlicher Schnitt aufgrund des Liberalisierungsbeginns im Jahre 2001 erkennbar. Bereits vor der Liberalisierung lag der Index bei ungefähr 0.7 Punkten und hat sich seither stets zu mehr intra-industriellem Handel entwickelt. So hat der Wert für den Käsehandel im Jahr 2010 und 2011 beinahe 1 erreicht, was aufzeigt, dass die Schweiz nahezu gleich viel Käse importiert, wie sie exportiert: der Index hat sich bis 2011 stets ein wenig erhöht, da die Importe gegenüber den Exporten überproportional gewachsen sind und sich dadurch der jährlichen Export-

menge angenähert haben. Vergleicht man die Verhältnisse zwischen Import- und Exportmenge, so stellt man fest, dass in den letzten 15 Jahren eine grosse Veränderung stattgefunden hat. Diese Entwicklung ist aus der Abbildung 2 und Tabelle 2 gut ersichtlich. Betrug die Exportmenge im Jahre 1995 noch 180% der Importmenge, beträgt im Jahre 2011 die exportierte nur noch 102% der importierten Menge.

Varianten

Werden die importierten Produktvarianten mit den exportierten Varianten verglichen, zeichnet sich klar ab, dass die EU und die Schweiz jeweils unterschiedliche Varianten importieren und exportieren. Das folgende Diagramm zeigt dies gut auf, indem die Import- und Exportmengen der Schweiz pro Variante dargestellt sind.

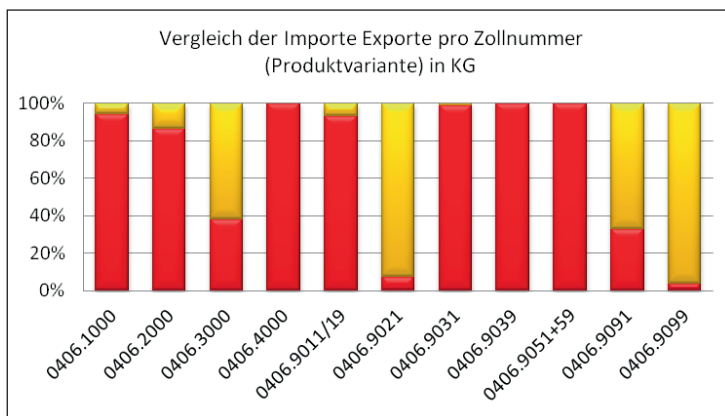


Abb. 4: Verhältnis von Importmenge und Exportmenge pro Variante. Quelle: EZV, Eigene Darstellung.

Die Annahme der Neuen Handelstheorie treffen zu: Tatsächlich konzentrieren sich die beiden Partnerländer jeweils auf den Export gewisser Varianten. Dadurch findet eine Spezialisierung zwischen

den Handelspartnern statt. Durch den Handel mit den unterschiedlichen Varianten kann der Schweizer Konsument zudem zwischen einer grossen Auswahl an Produktvarianten auswählen. Abbildung 4 zeigt: Die Schweiz konzentriert sich im Export auf vier verschiedene Varianten und importiert dafür sieben andere Varianten. Dabei konzentriert sich der Export vor allem auf die Variante mit der Zollnummer 0406.9099, wo insbesondere der Emmentaler dazugehört (siehe Anhang 1). Beobachtet man aber die Verteilung der Exporte auf die einzelnen Varianten während drei aufeinanderfolgenden Zeitphasen, das heisst zwischen den Jahren 1995 bis 2000, 2001 bis 2006 und 2007 bis 2011 zeigt sich ein leicht differenzierteres Bild. Die erste Phase stellt dabei die Zeit vor der Liberalisierung dar. Die zweite Phase, von 2001 bis 2006, stellt die Übergangsphase hin zum liberalisierten Markt dar, während die dritte Phase die Zeit der vollständigen Marktliberalisierung abbildet. Die Konzentration auf eine Hauptexportvariante hat in der Zeitphase von 2007 bis 2011 nachgelassen. Waren zwischen 1995 und 2000 75% aller Exporte der Variante 0406.9099 zuzuordnen, sind es in der Zeitphase von 2007 bis 2011 noch 60%. Die nachfolgende Abbildung zeigt die Verteilung der Varianten im Export bzw. Import über die gesamte Zeitspanne, die detaillierte Darstellung ist in Anhang 2 ersichtlich.

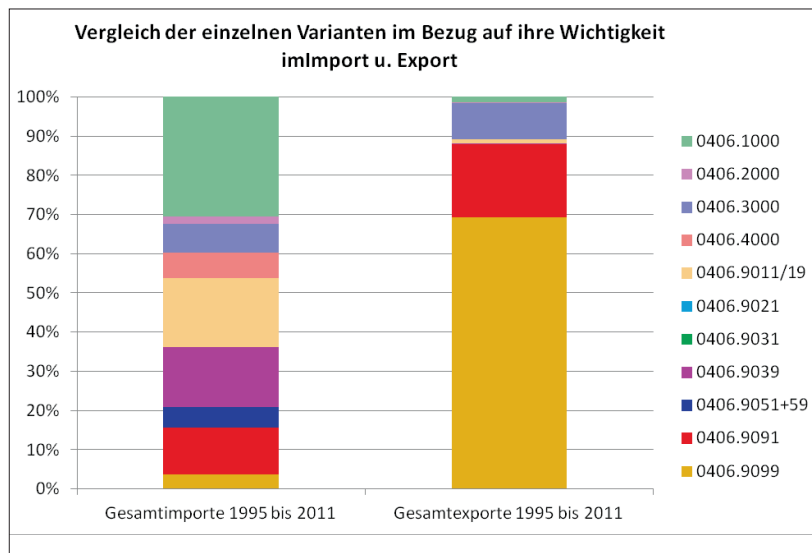


Abb. 5: Vergleich der Relevanz der einzelnen Varianten für den Import bzw. Export.
Quelle: EZV, Eigene Darstellung.

Produktdifferenzierung

Produktvarianten können gemäss der Neuen Handelstheorie vertikal oder horizontal differenziert sein. Untersucht wird, ob sich die unterschiedlichen Varianten, welche von der Schweiz importiert, bzw. exportiert werden, horizontal oder vertikal differenzieren lassen. Dafür wird die erwähnte Formel verwendet. Werden die gesamten Importe und die gesamten Exporte der Zollnummer 0406, also des Produktes Käse, über die Jahre 1995 bis 2011 zusammengefasst, so ergibt sich ein durchschnittlicher Importpreis von 8.68 Schweizer Franken pro Kilogramm, sowie ein durchschnittlicher Exportpreis von 9.34 Schweizer Franken pro Kilogramm Käse. Werden diese Beträge in die Formel eingetragen, ergeben sich folgende Werte:

$$\frac{1}{1.15} \leq \frac{UV^{*kk}_{it}}{UV^{Mkk}_{it}} \geq 1.15$$

$$\frac{1}{1.15} \leq \frac{9.34}{8.68} \geq 1.15$$

$$\frac{1}{1.15} \leq 1.08 \geq 1.15$$

Der ermittelte Wert liegt zwischen den zwei Werten. Das heisst, dass die Produktvarianten horizontal differenziert sind (Abd-el-Rahman, 1991, S. 88), nicht jedoch vertikal.

In einem weiteren Schritt wurde untersucht, ob sich innerhalb der Varianten auch vertikale Produktdifferenzierungen feststellen lassen. Dies konnte für einige Varianten bestätigt werden. So hat sich herausgestellt, dass, je nach zeitlicher Phase, unterschiedlich viele Varianten eine genügend grosse Differenz im Import- und Exportpreis aufweisen konnten um als vertikal differenziert zu gelten:

Zeitspanne	Anzahl vertikal differenzierte Varianten
1995-2000	Vier von elf sind vertikal differenzierte Varianten
2001-2006	Drei von elf sind vertikal differenzierte Varianten
2007-2011	Sieben von elf sind vertikal differenzierte Varianten

Tab. 3: Vergleich der Anzahl horizontal vs. vertikal differenzierten Varianten während unterschiedlichen Zeitperioden. Quelle: EZV, Eigene Berechnung.

Jedoch scheint die Relevanz einer solchen Aussage zweifelhaft, da sich innerhalb gleicher Varianten die Import- und Exportmengen sehr stark unterscheiden. Dadurch ist der durchschnittliche Wert pro Kilo-

gramm zum Teil wenig aussagekräftig, da er sich auf eine sehr kleine Menge stützt. Ausserdem ist bei einigen Varianten der durchschnittliche Importpreis höher als der Exportpreis, während es bei anderen Varianten genau umgekehrt ist. Daher lässt dieses Element der Untersuchung keine Schlüsse darüber zu, ob die Schweiz Varianten mit höherer Wertschöpfung eher importiert oder exportiert. Dementsprechend sind auch keine Schlussfolgerungen darüber möglich, ob die Schweiz tendenziell qualitativ hochstehende Produktvarianten exportiert und gleichzeitig solche mit weniger hoher Qualität importiert. Die These von Caves et al. (Caves u. a., 2007, S. 130), dass Länder, die mit viel Kapital ausgestattet sind, eher kapitalintensive Varianten und damit vertikal differenzierte Varianten, herstellen: „we might expect the higher quality varieties to be produced by more capital-abundant countries“, bestätigt sich nicht. Grund dafür ist vermutlich, dass die EU und die Schweiz sich nicht signifikant in ihrer Ausstattung mit Kapital unterscheiden, zumindest nicht in Bezug auf die Käseindustrie. Beide Handelspartner stellen eher qualitativ hochstehende Produktvarianten her sowie exportieren und importieren diese.

Handelsmenge der Schweiz mit der EU im Vergleich zum Rest der Welt (RoW)

Vergleicht man die Herkunft der Käseimporte mit den Zielgebieten der Käseexporte, so kann festgestellt werden, dass die Importe fast ausschliesslich aus der EU kommen. Seit 2004 hat sich dies zusätzlich akzentuiert, da seit diesem Zeitpunkt nahezu 100% aller Importe aus dem Gebiet der EU stammen. Abbildung 6 zeigt diese Entwicklung seit 1995 auf:

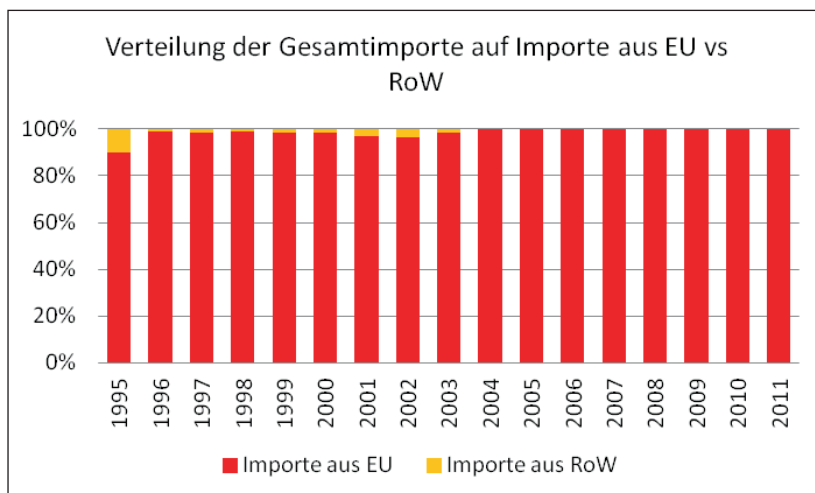


Abb. 6: Importe aus der EU im Vergleich zu Importen aus RoW. Quelle: EZV, Eigene Darstellung.

Demgegenüber gehen die Exporte zwar auch zum grösseren Teil in die EU, sind aber dennoch diversifizierter als die Importe. So wird aus Abbildung 7 ersichtlich, dass bis 2003 durchschnittlich rund 20% der Exporte nach RoW gingen. Seit 2003 sind es im Durchschnitt 18% der Exporte, welche nicht in die EU gelangen. Dieses Verhältnis ist stabil. Seit der Auflösung der Käseunion und der schrittweisen Abschaffung der Exportsubventionen hat sich die Anzahl der Exportmärkte ausserhalb der EU reduziert und konzentriert sich heute auf diejenigen mit tendenziell grosser und stabiler Nachfrage, insbesondere die USA, Kanada und Australien, einige asiatische Länder (Südkorea, Japan, Thailand, Malaysia, Singapur und Russland), sowie lateinamerikanische Länder (Peru, Chile, Venezuela und Brasilien), und einige arabi-

sche Länder (Saudi-Arabien und Arabische Emirate).¹⁶

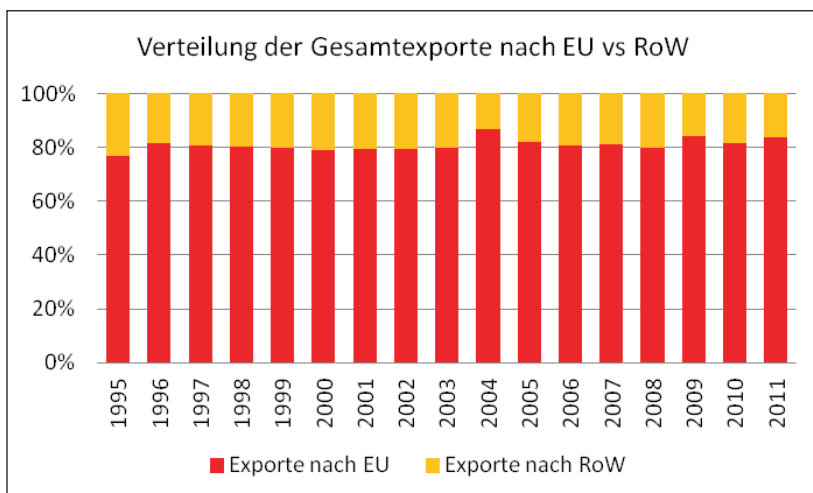


Abb. 7: Exporte in die EU im Vergleich zu Exporten nach RoW. Quelle: EZV, Eigene Darstellung.

Es kann also festgestellt werden, dass zum heutigen Zeitpunkt Käseimporte ausschliesslich aus der EU kommen, während bei den Exporten nach wie vor ein Teil auch in nicht-EU-Staaten geliefert wird. Zwar hat sich dieser Anteil von 20 auf 18 % reduziert, dennoch zeigt dies auf, dass das Freihandelsabkommen mit der EU die schweizerische Exportstruktur nicht signifikant verändert hat. Es waren vorwiegend inländische Reformen im Bereich der Exportsubventionen, welche dazu geführt haben, dass einige Exportmärkte heute nicht mehr existieren. Vielmehr erstaunt es, dass die aussereuropäischen Exportmärkte nicht mehr an Bedeutung verloren haben. Diese Analyse zeigt auf, dass mit der Marktliberalisierung mit der EU keine zusätzlichen Marktsegmente innerhalb der EU gewonnen werden konnten.

¹⁶ Siehe dazu die Datensammlung der Eidgenössischen Zollverwaltung.

einen sind die Gesamtexporte, wie aus Abbildung 2 ersichtlich wird, mengenmässig nicht gestiegen. Zum anderen haben die Exporte in die EU ihre dominante Stellung nur minim ausbauen können.

Diese Erkenntnis wirft die Frage auf, ob sich denn diese Liberalisierung für die Schweiz gelohnt hat. Immerhin kann man feststellen, dass die Schweiz bis anhin kaum Marktanteile verloren hat. Dies darf, in Anbetracht der internen Reformen, als Erfolg gewertet werden. Die Käsebranche muss auf Exportsubventionen, Absatz- und Preisgarantien verzichten und sich auf einem gemeinsamen Markt mit der EU behaupten. So kann gefolgert werden, dass es der Käseexportbranche zumindest gelang, ihre Position zu halten und zu verteidigen. Gleichzeitig zeigt die Analyse auch auf, dass der Schweizer Käse in gewissen Ländern ausserhalb der EU gut positioniert zu sein scheint. Hier stellt sich die Frage, ob bilaterale Handelsbeziehungen zu diesen Exportländern eine Möglichkeit für zukünftige Marktexpansionen darstellen.

Betriebsgrösse

Ein weiteres Argument der Neuen Handelstheorie besagt, dass bei einer Marktöffnung die Anzahl der Produzenten pro Land abnimmt, dafür jedoch die produzierte Menge pro Produzent zunimmt (Caves u. a., 2007, S. 127). Die Untersuchung soll aufzuzeigen, ob die Marktliberalisierung zu einer Konzentration der Unternehmen geführt hat.

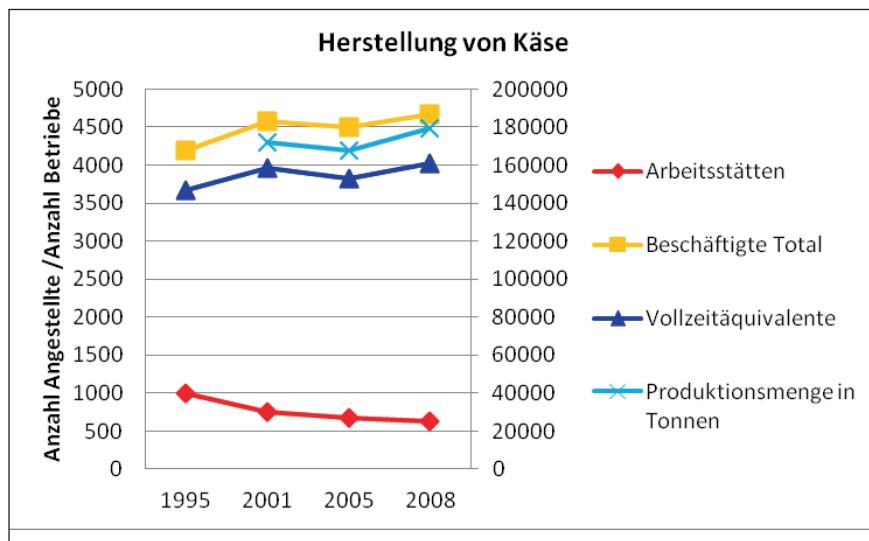


Abb. 8: Entwicklung der Anzahl Angestellten, Anzahl Betriebe und Jahresproduktion von Käse. Quelle: NOGA 2008, EZV, Eigene Darstellung.

Aus Abbildung 8 wird ersichtlich, dass die Anzahl der Betriebe zwischen 1995 und 2008 abgenommen hat. Ihre Anzahl hat sich von 993 auf 635 um ein Drittel reduziert. Hingegen hat die Anzahl der Beschäftigten sowie die Produktionsmenge seit 1995 bzw. 2001 leicht zugenommen. Daraus kann gefolgert werden, dass pro Arbeitsstätte mehr Beschäftigte tätig sind, sowie dass die Produktionsmenge gesteigert wurde. Abbildung 9 visualisiert, wie sich die durchschnittliche Produktionsmenge pro Betrieb seit 2001 entwickelt hat:

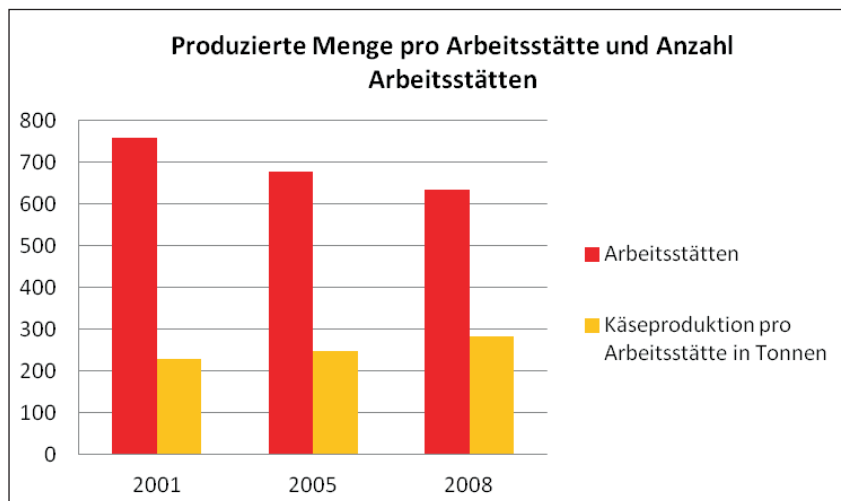


Abb. 9: Durchschnittlich produzierte Menge pro Betrieb und Anzahl Produktionsbetriebe. Quelle: EZV, NOGA 2008, Eigene Darstellung.

Die durchschnittlich produzierte Menge pro Betrieb hat zwischen 2001 und 2008 von 227,2 Tonnen um 25% auf 282.4 Tonnen zugenommen. Im Folgenden werden die drei ehemaligen Unionssorten Emmentaler AOC, Gruyère und Sbrinz in Bezug auf die Anzahl Arbeitsstätten und die Produktionsmenge dargestellt. Dadurch kann aufgezeigt werden, dass die Betriebskonzentration bei diesen durch die Union jahrzehntelang geförderten Käsesorten seit Auflösung der Käseunion noch stärker aufgetreten ist:

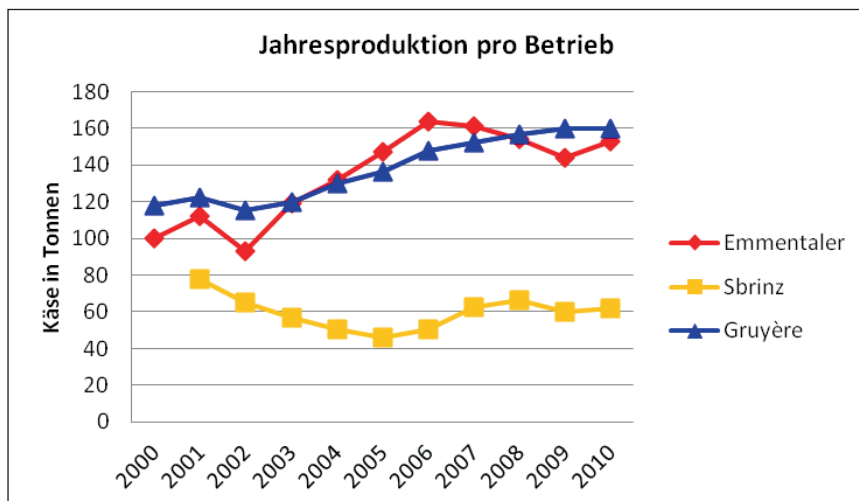


Abb. 10: Durchschnittlich produzierte Käsemenge pro Betrieb, differenziert nach Sorten. Quelle: www.milchstatistik.ch, Eigene Darstellung.

Die Produktionsmenge pro Betrieb hat beim Emmentaler und beim Gruyère um 30 bis 50% zugenommen. Beim Sbrinz ist dies nicht der Fall, was daran liegt, dass bei den Sbrinzkäsereien auch heute noch ein Drittel Alpkäsereien sind¹⁷ und die gesamte Produktionsmenge gering ist (zwischen 2000 und 3000 Tonnen jährlich). Diese Darstellung zeigt auf, dass bei staatlich stark geschützten Produktvarianten der Wandel nach einer Liberalisierung stark spürbar ist.

Seit dem Jahr 2000 hat sich die Produktion pro Betrieb klar erhöht, während sich die Anzahl Betriebe seit 2000 signifikant reduziert hat. Es kann festgestellt werden, dass sich die Annahmen der Neuen Handelstheorie bestätigt haben und die Marktöffnung zu einer Straffung der Produktionsstruktur geführt hat. Betriebe müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben, eine genügend grosse Menge produzieren und absetzen.

17 Gemäss Auskunft von Markus Baumann, Sbrinz AG, vom 11.11.2011.

Die Reduktion der Arbeitsstätten um ein Drittel seit 1998 zeigt, dass eine signifikante Restrukturierung in den Produktion stattgefunden hat. Dies soll aber nicht mit einem Strukturwandel verwechselt werden, welcher dazu führen würde, dass ganze Industrien verschwinden. Vielmehr handelt es sich bei der hier beobachteten Entwicklung um eine Effizienzsteigerung. Diese ist durch den Freihandel notwendig geworden, da die Produzenten gezwungen wurden, kostengünstiger zu produzieren.

Gleichzeitig hat sich aber auch gezeigt, dass nicht nur die Marktliberalisierung für diese Veränderung verantwortlich ist, sondern auch die Reform der Schweizerischen Agrarpolitik, welche mit der Auflösung der Käseunion grosse Veränderungen für die Käsebranche gebracht hat. So mussten beispielsweise zwischen 1997 und 2000 30 Sbrinz-käsereien im Rahmen der Agrarreform zwangsgeschlossen werden.

¹⁸ Während die Käseunion bis 1999 noch jeglichen produzierten Käse aufgekauft und mithilfe von Subventionen weiterverkauft hat, sind die Käseproduzenten seit Mitte 1999 vom Markt abhängig. Aus diesem Grund musste die Menge an produziertem Käse in diesen Jahren reduziert werden. Die bis dahin produzierte Menge stand in keinem Verhältnis mehr mit der vom Markt, sei es der inländische oder der Exportmarkt, nachgefragten Menge.

4.1.3 Diskussion der Analyse

Die Liberalisierung des Käsehandels mit der EU hat nicht zu einer signifikanten Zunahme der Exporte geführt. Hingegen haben die Importe schon vor der Liberalisierung stets zugenommen und dieser Trend verstärkte sich nach der Liberalisierung. Daher ist heute die importierte Käsemenge nahezu gleich gross wie die exportierte. Dadurch hat sich der GL-Index zunehmend der Zahl 1 angenähert.

¹⁸ Ebenfalls gemäss telefonischer Auskunft von Herrn Baumann, Sbrinz AG, vom 11.11.2011.

Betrug der GL-Index im Jahre 1995 gut 0.7, stieg er bis 2011 auf 0.99 an.

Dies bestätigt die Annahmen der Neuen Handelstheorie: Die Liberalisierung hat dazu geführt, dass in einer Branche, in der bereits hoher intra-industrieller Handel stattgefunden hat, dieser nach der Marktöffnung nochmals zunimmt. Die zunehmenden Importe ermöglichen dem Schweizer Konsumenten, aus einem grossen Angebot an Produktvarianten zu wählen. Dies ist gemäss der Neuen Handelstheorie einer der Motivationsgründe für die Marktliberalisierung. Der Schweizer Konsument kann aufgrund der Vielfalt eine Variante kaufen, die ihm besser gefällt als eine andere.

Für 2010 und 2011 sind die importierte sowie die exportierte Käsemenge nahezu gleich gross. Daraus folgt, dass die Liberalisierung in erster Linie der EU zum Nutzen war. Diese konnte ihre Käseimporte in die Schweiz seit 1995 nahezu verdoppeln, während es der Schweiz knapp gelang, die Exportmenge von 1995 auch im Jahr 2011 zu halten. Die Schweiz konnte dementsprechend keine zusätzlichen Konsumenten innerhalb der EU gewinnen. Dass es der Schweiz gelungen ist, die exportierte Menge auf gleichem Niveau wie 1995 zu halten, kann aber als Erfolg gesehen werden. Der bilateralen Marktliberalisierung sind interne Liberalisierungsmassnahmen vorangegangen, welche tiefgreifende Veränderungen innerhalb der Milchverarbeitenden Branche, insbesondere in der Käsebranche, zur Folge gehabt haben. Diese marktorientierten Reformen waren notwendig, um die Branche auf die aussenwirtschaftliche Liberalisierung vorzubereiten. Daraus kann gefolgert werden, dass Branchen auf eine internationale Liberalisierung gut vorbereitet werden müssen. Gelingt dies, ist es für die betroffene Branche eher möglich, sich im liberalisierten internationalen Marktumfeld zu behaupten. Die internen Reformen waren im Käsemarkt besonders wichtig, da dieser Markt stark reguliert und staatlich organisiert war, so dass die Marktkräfte kaum mehr spürbar waren.

Das Verhältnis zwischen den Exporten in die EU zu den Exporten nach ausserhalb der EU hat sich kaum verändert. Wurden bis 2003 ungefähr 20% der Käseexporte nach ausserhalb der EU getätigt, sind es seit 2003 noch 18%. Die Reduktion um 2% ist sehr gering, wenn man bedenkt, dass die Schweiz jetzt Zoll- und Kontingentfrei in die EU exportieren kann. Man würde erwarten, dass sich die Exporte vermehrt diesem Handelspartner zuwenden, da für die anderen Gebiete nach wie vor tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse existieren. Es scheint, dass der EU-Markt bereits vor der Marktöffnung seine Sättigungsgrenze erreicht hatte. Ein Grund für die Stagnierung der Exporte liegt auch in der Frankenstärke. Diese beeinflusst jedoch den Export erst seit 2008, als der Euro im Wert abzunehmen begann. Die Verteuerung durch die Frankenstärke zeigt klar auf, dass die Preiselastizität der Nachfrage der europäischen Konsumenten eher gross ist und die Schweizer Käse durch weniger teure Produktvarianten substituiert werden. Hingegen sind die Exportmärkte ausserhalb der EU seit 2003 stabil, und dies, obwohl von staatlicher Seite kein Geld in Werbung oder Marketing in diese Länder investiert wird. Dies zeigt auf, dass das Marktpotential ausserhalb der EU noch nicht ausgeschöpft ist, jedoch im Moment noch durch Kontingente und Zölle eingeschränkt ist. So könnte es für die Schweiz interessant sein, zu versuchen, den Freihandel im Käsemarkt auch mit anderen Ländern zu erreichen.

Bei der Untersuchung der unterschiedlichen Varianten hat sich herausgestellt, dass die Schweiz hauptsächlich eine Variante exportiert. Diese macht knapp 70% der gesamten Schweizer Exporte in die EU aus. Dabei handelt es sich um die Produktvariante „Hartkäse“ (Zollnummer 0406.9099), welche insbesondere den Emmentaler und den Gruyère beinhaltet. Weitere knappe 20% machen die Halbhartkäse der Zollnummer 0406.9091 aus, darunter der Tilsiter oder der Raclette-Käse. Knappe 10% machen zudem die Schmelzkäse der Zollnummer 0406.3000 aus. Es lässt sich feststellen, dass die Schweiz vor allem diejenigen Käse exportiert, welche über einen bekannten

Markennamen verfügen und bereits seit Jahrzehnten exportiert werden. Dabei hat es der Emmentaler sogar geschafft, trotz nicht geschütztem Markennamen seine Position relativ stabil zu halten. Emmentaler kann nicht als Schweizer Marke geschützt werden, da in Ländern wie Amerika oder Deutschland bereits zu lange ebenfalls Käse unter diesem Namen hergestellt wird. Es kann daher das Fazit gezogen werden, dass diese Markt- sowie Markenaufbauarbeit eine wichtige Voraussetzung ist, damit die Konkurrenzfähigkeit der Produkte bei einer Liberalisierung erhalten bleibt.

Die Statistiken zu den exportierten Varianten zeigen, dass sich die Verteilung über die Jahre teilweise verändert hat. In den Jahren 1995 bis 2000 gehörten 75% der exportierten Käsemenge zur Zollnummer 0406.9099, also zu den Hartkäsen. In den Jahren 2001 bis 2006 waren es 71%. Seit 2007 hingegen beträgt dieser Anteil 60%. Zudem konnten sich seit 2007 erstmals weitere Varianten, neben den Halbhartkäsen und den Schmelzkäsen, im Export etablieren. Dies zeigt, dass die Exportindustrie über eine gewisse Dynamik verfügt und versucht, mit weiteren Produktvarianten im europäischen Exportmarkt Fuss zu fassen. Die importierten Varianten sind viel diversifizierter. Am meisten (30%) wird vom Frischkäse importiert, gefolgt vom Weichkäse, der 20% der gesamten Importmenge ausmacht. Die restlichen 50% der Importmenge verteilen sich auf alle weiteren Produktvarianten. Die Annahmen der Neuen Handelstheorie treffen somit auch im Bezug auf die Verteilung der Varianten zu. Die Schweiz importiert Varianten, welche sie selber nicht exportiert. Marktliberalisierung führt also dazu, dass sich die Handelspartner auf den Export einiger Varianten konzentrieren. Gleichzeitig kann festgestellt werden, dass diese Verteilung schon vor der Liberalisierung vorherrschte und durch die Liberalisierung nicht signifikant umgestaltet wurde. Dennoch zeigt sich eine gewisse Dynamik bei den exportierten Varianten dadurch, dass sich in den letzten Jahren einige zusätzliche Varianten mit kleinen Mengen im Export etablieren konnten.

Gemäss der Neuen Handelstheorie sind Produktvarianten entweder horizontal oder vertikal differenziert. Es wurde untersucht, ob sich die von der Schweiz exportierten Varianten vertikal, das heisst qualitativ, von denjenigen der EU unterscheiden. Dies konnte jedoch in den Untersuchungen nicht bestätigt werden. So muss davon ausgegangen werden, dass die Qualität der Schweizer Produkte sich nicht signifikant von der Qualität der Produkte aus der EU unterscheidet. Für den EU-Raum ist nicht nachweisbar, dass Europäische Produzenten qualitativ weniger hochstehende Produkte herstellen als Schweizer Produzenten.

Die Neue Handelstheorie trifft auch Voraussagen im Bezug auf die Veränderung der Betriebsgrösse. So soll eine Handelsliberalisierung dazu führen, dass die Handelspartner nach der Marköffnung weniger, dafür grössere Produktionsbetriebe haben. Dies trifft auf die Schweiz insofern zu, als sich die Anzahl der käseproduzierenden Arbeitsstätten seit 1998 um rund einen Drittel reduziert hat, bei einer leicht wachsenden Produktionsmenge. So hat sich die produzierte Menge pro Betrieb seit 1998 signifikant erhöht und die Annahme der Neuen Handelstheorie kann bestätigt werden.

Die Neue Handelstheorie besagt, dass eine bilaterale Liberalisierung zwischen zwei ähnlichen Volkswirtschaften keinen Strukturwandel zur Folge hat. Die Liberalisierung führt vor allem zu einem verstärkten intra-industriellen Handel. In der Schweiz konnte dies für die Käsebranche bestätigt werden. So werden die gleichen Käsevarianten hergestellt wie vor der Liberalisierung. Zudem ist auch die exportierte Menge gleichgeblieben. Jedoch hat eine Restrukturierung innerhalb der Branche hin zu grösseren Betrieben stattgefunden, welche allerdings zu Teilen auch durch die internen Reformen im Landwirtschaftssektor begründet ist.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Liberalisierung des Käsehandels zwischen der EU und der Schweiz klar zu einer Situation intra-industriellen Handels geführt hat, wie sie in der Neuen Handelstheorie beschrieben wird.

4.2 Der Schweizerische Agrarmarkt

Im Folgenden werden die im Käsemarkt gemachten Erfahrungen und die Erkenntnisse der vorausgegangenen Analyse auf den gesamten Agrarmarkt übertragen und den Erwartungen einer Liberalisierung dessen gegenübergestellt.

Anhand einer Metaanalyse von sechs Studien, welche die Auswirkungen eines allfälligen Agrarfreihandelsabkommen (FHAL) auf verschiedene Branchen untersucht haben, wird aufgezeigt, welche Chancen und Risiken in einer Agrarmarktliberalisierung gesehen werden. Drei der verwendeten Studien wurden vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen der HSG verfasst, zwei weitere durch das Agrarinstitut der ETH und eine durch die Schweizerische Hochschule für Landwirtschaft in Zollikofen. Danach werden Aussagen von Landwirtschaftsvertretern dargelegt, welche anhand von offenen, qualitativen Interviews erfasst wurden. Diese Tiefeninterviews erlauben es, die unterschiedlichen Ansichten der Landwirtschaftsvertreter detailliert nachvollziehen zu können. Sie werden zudem durch verfügbares Informationsmaterial der drei Verbände ergänzt. Die Interviews wurden mit einem Vertreter des Bauernverbandes, zwei Vertretern des Demeter Verbandes sowie einem Vertreter des Verbandes Bio Suisse geführt. Zuletzt werden die formulierten Erwartungen und Auswirkungen eines möglichen Freihandelsabkommens den gemachten Erfahrungen im Käsemarkt gegenübergestellt werden.

4.2.1 Metaanalyse

In der ETH Studie über die „Auswirkungen eines allfälligen Freihandelsabkommen auf die Getreidebranche der Schweiz“ (Lehmann, Weber, Peter, Bösch, & Mamardashvili, 2009) untersuchen die Autoren, wie die verschiedenen Branchenvertreter von Mühlen, Saatguthersteller, Getreideproduzenten, Sammelstellen und Getreidehändler

(Lehmann u. a., 2009, S. 4) die Chancen und Herausforderungen eines FHAL sehen. Dazu wurden diese Vertreter in Interviews und Fragebogen um ihre Meinung gebeten. Die Saatgut- und Getreideproduzenten schätzen, dass das FHAL zu einer starken Konkurrenz für ihre Produkte führen wird. Der entstehende Preisdruck wird als sehr gross eingeschätzt, so gross, dass die Produzenten von einem signifikanten Rückgang der Produktionsfläche ausgehen (Lehmann u. a., 2009, S. IV). Mühlenbetreiber, welche eine grosse Mühle besitzen, sehen im FHAL die Möglichkeit, Getreide im EU-Raum einzukaufen, um dieses in der Schweiz verarbeiten zu können (Lehmann u. a., 2009, S. 54). Hingegen gehen sie davon aus, dass sie einem verstärkten Wettbewerb ausgesetzt sein werden. Kleine Mühlen sehen eher keine Gefahr durch ein FHAL, da sie und ihre Produkte lokal stark verankert seien und nur kleine Märkte bedienten (Lehmann u. a., 2009, S. 57). Fast alle Befragten gehen davon aus, dass die Preise, welche sie lösen werden können, relativ schnell und stark sinken werden, während die Produktionskosten eher langsam sinken werden, da die strukturelle Anpassung nur langsam passieren werde (Lehmann u. a., 2009, S. V). Als Nachteil gilt, dass die heutige Produktionsstruktur stark auf den kleinräumigen Schweizer Markt ausgerichtet ist und deswegen auch in kleinen Strukturen produziert wird. Dies führt zu höheren Produktionskosten als im EU-Raum. Die Möglichkeiten zu Betriebsvergrösserungen seien für Getreidebauern gering, da kaum jemand den Betrieb und damit die Fläche aufgeben werde, sondern eher in die Milchproduktion wechseln würde (Lehmann u. a., 2009, S. VI). Die Händler und die Mühlenbetreiber gehen davon aus, dass die Kosten für Rohstoffe (das Getreide) sinken werden (Lehmann u. a., 2009, S. 44). Der Anteil an importierten Rohstoffen wird signifikant zunehmen. Jedoch werden alle anderen Produktionskosten wie Lohnkosten und Energie gleich hoch bleiben. Auch Schweizer Bau- und Umweltvorschriften werden dazu beitragen, dass sie die Produkte nicht zu EU-Preisen verkaufen können (Lehmann u. a., 2009, S. 50). Die Produzenten gehen davon aus, dass Schweizer Mehl kaum eine hö-

here Qualität als solches aus dem EU-Raum aufweist (Lehmann u. a., 2009, S. 51ff). Somit sei eine Differenzierung ausschliesslich über die Herkunft möglich, oder in der Herstellung von Spezialitäten, so dass auch Exportchancen höchstens bei Nischenprodukten und Spezialitäten gesehen werden.

In der zweiten Studie, „Auswirkungen einer Agrarmarkliberalisierung auf die Schweizerischen Weichweizen-Mühleunternehmen“ (Bergmann, Benz, & Fueglistaller, 2009), wurden die Schweizerischen Weichweizen-Mühleunternehmen schriftlich befragt, sowie Experteninterviews geführt. Die Autoren kommen dabei zum Schluss, dass eine Marktliberalisierung zu Rohstoffpreisen auf EU-Niveau führen würde. Trotzdem würden die untersuchten Mühleunternehmen keine dem EU-Niveau entsprechenden Herstellungskosten erreichen, da die Arbeitskosten hoch bleiben werden (Bergmann u. a., 2009, S. 36). Diese haben einen grossen Anteil an den gesamten Produktionskosten (Bergmann u. a., 2009, S. 25). Hingegen hätte ein FHAL zur Folge, dass grössere Mühlen mit höheren Produktionsmengen entstehen würden, da dadurch Skaleneffekte entstünden. (Bergmann u. a., 2009, S. 43). Die Betriebsgrösse hat also grossen Einfluss auf die Kostenstruktur. Grosse Mühlen gehen davon aus, dass der inländische Verdrängungskampf sowie der Preis- und Wettbewerbsdruck stark zunehmen werden (Bergmann u. a., 2009, S. 43).

Hingegen sehen sie ein Exportpotential für einzelne Produkte, vor allem Nischenprodukte und Mehlspezialitäten (Bergmann u. a., 2009, S. 65). Die Mühlen bereiten sich auf die Liberalisierung vor, indem sie sich zunehmend auf Produkte mit hoher Wertschöpfung konzentrieren (Bergmann u. a., 2009, S. 45). Zudem begrüssen sie die grössere Auswahl an Rohstoffen, welche sie sich von einem FHAL versprechen. Die Studie kommt zum Schluss, dass die Getreideproduktion in der Schweiz stark abnehmen wird. Dadurch werde die Wertschöpfung der Mühlen zurückgehen, da ein grosser Anteil des konsumierten Mehls importiert würde und so die Schweizer Mühlen weniger stark ausgelastet wären (Bergmann u. a., 2009, S. 46). Dieser An-

nahme widersprechen teilweise die Mehlabnehmer, da sie aufgrund kürzerer Transportwege und besser auf sie zugeschnittenen Produkten tendenziell in der Schweiz gemahlenes Mehl vorziehen würden. Jedoch würde der verwendete Rohstoff, also das Getreide, dennoch grösstenteils importiert. In Bezug auf die Qualität sind die Aussagen unterschiedlich. Dem Schweizer Mehl wird tendenziell keine bessere Qualität als demjenigen aus dem EU-Raum zugesprochen. Bei Label Produkten wie Terra Suisse, IP oder Aus der Region. Für die Region hingegen werden Qualitätsvorteile anerkannt. (Bergmann u. a., 2009, S. 52). Jedoch wird auf Abnehmerseite (insb. Detailhandel) darauf hingewiesen, dass nicht klar sei, inwieweit der Konsument in der Zukunft bereit sei, solche Produkte zu einem höheren Preis einzukaufen (Bergmann u. a., 2009, S. 56).

Eine weitere Studie beschäftigt sich mit den Auswirkungen eines FHAL auf Tafeläpfel, Lagerkarotten und Rispentomaten (Bergmann & Fueglistaller, 2007). Dazu wurden schriftliche Befragungen sowie Gespräche durchgeführt. Die Autoren kommen zum Schluss, dass das Preisniveau für diese Produkte in der EU so viel tiefer ist (40 bis 50%), dass es für die Schweizer Produzenten sehr schwierig sein wird, sich weiterhin auf dem Schweizer Markt behaupten zu können (Bergmann & Fueglistaller, 2007, S. 25). Die hohen Produktionskosten entstehen vor allem wegen hohen Arbeitsstückkosten sowie höheren Infrastruktur-, Maschinen- und Transportkosten (Bergmann & Fueglistaller, 2007, S. 30). Diese werden auch nach Abschluss eines FHAL hoch bleiben, so dass Schweizer Produkte nicht das Preisniveau des EU-Raumes erreichen können. Desweiteren ist die Produktionsstruktur auf den Schweizer Markt ausgerichtet und in kleinen Strukturen organisiert, so dass kaum Skaleneffekte zum Tragen kommen (Bergmann & Fueglistaller, 2007, S. 45). Auch gibt es im Schweizer Gemüse- und Obsthandel mehrere Zwischenhandelsstufen, welche das Endprodukt wiederum verteuern. Es wird davon ausgegangen, dass bei einem FHAL der Marktanteil von Schweizer Produzenten signifikant sinken würde. 30 bis 50% der Produzenten geben deshalb

an, im Falle eines FHAL andere Produkte anzubauen oder ganz aus der Produktion auszusteigen (Bergmann & Fueglistaller, 2007, S. 49). Auch werden kaum Exportchancen gesehen, da sich die hier untersuchten Produkte wenig bis gar nicht differenzieren lassen würden. Exportmöglichkeiten werden nur dann gesehen, wenn die Produkte über einen guten Ruf hinsichtlich ihrer Qualität verfügen und preislich mit den EU-Preisen für Bioprodukte mithalten können (Bergmann & Fueglistaller, 2007, S. 49). Gemäss der Studie hängt die Überlebenschance der Schweizer Produzenten insbesondere vom zukünftigen Verhalten und der Preissensibilität der Konsumenten ab (Bergmann & Fueglistaller, 2007, S. 50), welche jedoch kaum zuverlässig voraus-sagbar ist.

In der vierten Studie, „Auswirkungen eines Freihandelsabkommens CH- EU auf die mittelgrossen Betriebe der Gemüse-, Kartoffel- und Ölsaatenverarbeitung“, (Bergmann & Fueglistaller, 2006) wurden mittelgrosse, industrielle Verarbeitungsbetriebe schriftlich über die erwarteten Effekte eines FHAL befragt. Die Studie wurde mit Interviews ergänzt. Auch Personen auf der Abnehmerseite wurden befragt. Die befragten Betriebe sehen in einem FHAL tendenziell mehr Nachteile. Sie wären demnach einem hohen Preisdruck ausgesetzt. Trotz bis zu 50% günstigeren, aus dem EU-Raum importierten Rohstoffen, werde es ihnen nicht gelingen, ihre Kosten genügend zu senken. Die Importkonkurrenz wird vor allem Auswirkungen auf Schweizer Rohstoffproduzenten haben, welche ihre Produkte vermutlich ihrerseits bis zu 45 % günstiger anbieten werden müssen (Bergmann & Fueglistaller, 2006, S. 9). Durch die hohen Schweizer Lohnstückkosten sowie behördliche Auflagen und Umweltauflagen werden die Produktionskosten für die verarbeitenden Betriebe weiterhin höher bleiben als im EU-Raum. Zudem wird die kleinstrukturierte Schweizer Produktionsorganisation erwähnt, welche Skaleneffekte verunmöglicht (Bergmann & Fueglistaller, 2006, S. 9). Ein Teil der Betriebe will die Produktion von Produkten mit hoher Wertschöpfung intensivieren (Bergmann & Fueglistaller, 2006, S. 4). Für solche Produkte werden

Exportchancen in den EU-Raum gesehen. Jedoch rechnet niemand damit, grosse Mengen zu exportieren. Insgesamt rechnen die Betriebe daher mit einem Arbeitsplatzabbau von rund einem Drittel des heutigen Niveaus (Bergmann & Fueglistaller, 2006, S. 5). Die Studie befragte zusätzlich die Abnehmerseite über ihr voraussichtliches Verhalten bei einem FHAL: Die Abnehmer sehen Vorteile in einer grösseren Produktauswahl auf einem grösseren Beschaffungsmarkt (Bergmann & Fueglistaller, 2006, S. 13). Hingegen gehen auch sie davon aus, dass ihre Marge kleiner würde aufgrund des grösseren Wettbewerbes. Die Qualität der Schweizer Produkte bezeichnen die Abnehmer als durchgehend hochstehend. Gleichzeitig seien auch die Produkte aus dem EU-Raum qualitativ gut, wobei aber eine abgestufte Auswahl qualitativ unterschiedlicher Produkte existiere (Bergmann & Fueglistaller, 2006, S. 14). Die Abnehmer gehen davon aus, dass Premiumprodukte eher in der Schweiz eingekauft würden, alle weiteren dagegen eher im EU-Raum (Bergmann & Fueglistaller, 2006, S. 14). Da es sich bei den in der Studie untersuchten Produkten um Tiefkühlprodukte handelt, geht die Abnehmerseite davon aus, dass die Herkunft eher unwichtig ist. Bei frischen Produkten sei die Sensibilität der Konsumenten hingegen grösser und die Transportfähigkeit spiele eine grössere Rolle, so dass die Herkunft mehr Relevanz hat (Bergmann & Fueglistaller, 2006, S. 14). Bezüglich der Zahlungsbereitschaft für Schweizer Produkte gehen die Abnehmer davon aus, dass zwischen 5 bis 15% mehr bezahlt würde. Dies jedoch nur, wenn das Produkt einen erkennbaren Mehrwert biete. Insgesamt gehen die Abnehmer aber davon aus, dass der Preis gerade bei Tiefkühlprodukten für den Konsumenten eine wichtige Rolle in der Kaufentscheidung spielt (Bergmann & Fueglistaller, 2006, S. 14/15).

Die zwei letzten Studien beschäftigen sich mit dem Fleischmarkt und seinen Zukunftsperspektiven. Raaflaub und Berner (2005) untersuchen die Schweine- und Geflügelhaltungsbranche und kommen zum Schluss, dass die Kosten in der Schweiz nahezu doppelt so hoch sind wie im EU-Raum. Dies liege an den höheren Arbeitskosten, den Fut-

terkosten und den Kosten für die Infrastruktur. Auch die Studie über die „Perspektiven der Schweizer Fleischwirtschaft 2015+“ (Lehmann, ETH, & Bell AG, 2005) kommt zum Schluss, dass Schweizer Fleisch aufgrund der hohen Kosten kaum konkurrenzfähig sein werde. Insbesondere betonen beide Studien, dass die hohen Anforderungen an die Tierhaltung sowie die Tierbestandsobergrenzen zu hohen Haltungskosten führen (Lehmann u. a., 2005, S. 16/17). So sei es unmöglich, von Skaleneffekten zu profitieren, wie dies im EU-Raum möglich sei. Zudem existiere in der Schweiz im Fleischverarbeitungsbereich eine Überkapazität (Lehmann u. a., 2005, S. 7). Dies führt zu ungenügender Auslastung der Produktionsanlagen, was wiederum die Kosten pro produzierte Einheit erhöht. Durch eine Grenzöffnung im Rahmen eines FHAL versprechen sich die Branchenvertreter günstigere Beschaffungskosten im Bereich der Futtermittel sowie der Einkaufskosten von Rohstoffen, wie beispielsweise bei Küken (Raaflaub & Berner, 2005, S. 5). Jedoch werden sich die Produktionskosten in der Schweiz denjenigen im EU-Raum nur wenig annähern können, da sich an den Haltungsanforderungen und Tierschutzrichtlinien sowie den Arbeitskosten kaum etwas ändern werde. Dies sei gemäss den Autoren politisch nicht realisierbar (Raaflaub & Berner, 2005, S. 18). Exportchancen werden bei einer Marktöffnung im Hochqualitätssegment gesehen. Dabei sei die Spezialisierung auf Produkte mit erkennbarem, objektivem Mehrwert entscheidend. Dieser Mehrwert könne insbesondere durch ein Label kommuniziert werden. Die im Label definierten Kriterien müssten sich „an den Bedürfnissen der Zielkonsumenten orientieren“ (Lehmann u. a., 2005, S. 15).

Zusammenfassung

Zusammenfassend sind die Einschätzungen der betroffenen Betriebe und Produzenten über die Auswirkungen eines FHAL tendenziell negativ. Insbesondere die hohen Arbeitsstückkosten und hohen Anforderungen durch Tierschutz- und Anbaurichtlinien würden dazu füh-

ren, dass Schweizer Produkte preislich nicht mit der europäischen Konkurrenz mithalten könnten. Zudem hat sich die Schweizerische Produktionsstruktur bisher vollständig auf die Bedürfnisse der kleinstrukturierten Schweiz ausgerichtet. Dadurch kann nicht von Skaleneffekten profitiert werden. Eine Umstellung dieser Strukturen würde gemäss den Studien viel Zeit benötigen und würde erst viel später kostenrelevant werden, während importierte Produkte sofort günstiger erhältlich wären. Preisunterschiede zwischen europäischen und schweizerischen Produkten von bis zu 50% würden die inländischen Produzenten unter so starken Druck setzen, dass, je nach Branche, zwischen 15 und 50% der Betriebe ein neues Betätigungsfeld suchen würden. Bei vielen Schweizer Produkten wird keine signifikant höhere Qualität festgestellt als bei EU Produkten. So sind die Preisunterschiede gegenüber dem Konsumenten oft nicht durch einen offensichtlichen Mehrwert begründbar.

Hingegen sehen einige Branchen Chancen im günstigeren Import von Rohstoffen für die Produktion von Schweizer Produkten. Gerade in der Getreidebranche, der Tiefkühlkostbranche und der Fleischbranche stellt sich aber die Frage, inwiefern Produkte noch Schweizer Produkte sind, wenn die benötigten Rohstoffe allesamt aus der EU stammen. Zudem stellt der Import von Rohstoffen zwar eine Chance für die verarbeitende Industrie dar, für die produzierende Landwirtschaft hingegen ist es ein grosser Nachteil, aufgrund des Preisverfalls und den dem EU-Raum gegenüber verhältnismässig hohen Arbeits- und Infrastrukturkosten.

Exportchancen werden vor allem für Nischenprodukte und Spezialitäten gesehen. Zudem sind sich fast alle Branchenvertreter einig, dass eine Konzentration auf die Produktion und den Export von Produkten mit hoher Wertschöpfung nötig sein wird. Nicht klar ist, wie gross die Nachfrage nach solchen Produkten sein wird. Viele Branchenvertreter betonen, dass es schlussendlich vom Anspruch und Verhalten der Konsumenten abhängen wird, ob solche Strategien für das inländische Geschäft und das Exportgeschäft erfolgreich sein können.

4.2.2 Bauernvertreter

Schweizer Bauernverband

Der Schweizerische Bauernverband (SBV) hat eine klar ablehnende Haltung gegenüber einer Agrarmarkliberalisierung. Insbesondere wird befürchtet, dass das Einkommen der Bauern weiter sinken würde. Der SBV berechnet anhand des Modells Horizont (Brugger, 2009) eine Einkommenseinbusse für die Bauern von 50%, während das vom Bund gewählte Modell eine Einkommenseinbusse von 30%¹⁹ errechnet (Brugger, 2010, S. 4). Diese Einkommenseinbussen entstehen laut SBV vor allem, weil sich die Produktpreise im Falle eines FHAL an das EU-Preisniveau anpassen würden.

Das FHAL steht gemäss SBV auch dem Recht jedes Landes „auf eine eigenständige Landwirtschaft und Ernährungssicherung [] (Ernährungssouveränität)“ entgegen (Brugger, 2010, S. 7). Ein FHAL würde die Sicherung wichtiger sozialer und ökologischer Funktionen der Landwirtschaft in Frage stellen (Brugger, 2010, S. 7).

Gemäss dem SBV würden, bei einem FHAL, auch die der Landwirtschaft vorgelagerten Branchen grosse Einkommenseinbussen hinnehmen müssen, ausser es gelinge ihnen, Exportchancen in den EU-Raum effektiv zu nutzen. Die Landwirtschaft selbst werde verstärkt abhängig von den Weltmarktpreisen. Für die nachgelagerten Branchen ergäben sich vermehrt Exportmöglichkeiten. Dies gelte jedoch fast ausschliesslich für die zweite Verarbeitungsstufe, der es gelingen werde, differenzierte Produkte herzustellen, deren Schweizer Qualität ersichtlich sei (Schweizer Bauernverband, 2008, S. 6/7). Dabei handle es sich vor allem um Spezialitäten im Hochpreissegment. Die Wertschöpfung werde dabei insbesondere bei der Verarbeitung stattfinden,

¹⁹ Dies im Vergleich zum Einkommen, welches für die Situation gemäss der Agrarpolitik 2011 berechnet wurde. Im Vergleich zur Einkommenssituation der Referenzjahre 2002/2004 würde die Einkommenseinbusse ebenfalls 50% betragen (Martin Brugger, 2010, S. 4).

so dass die Landwirtschaft selber kaum davon profitiere (Schweizer Bauernverband, 2008, S. 7). Der Importdruck würde stark zunehmen und die Schweizerische Landwirtschaft würde Marktanteile von bis zu 30% verlieren. Zudem sei es möglich, dass die EU Qualitätsprodukte in die Schweiz importiere und so Schweizer Produkte auch im Hochpreissegment konkurriert würden (Schweizer Bauernverband, 2008, S. 9). Weitere Herausforderungen stellten sich beim Kaufverhalten der Konsumenten, da nicht klar sei, wie sich dieses in Zukunft entwickeln werde. Oft entsprächen Aussagen der Konsumenten nicht ihrem tatsächlichen Kaufverhalten (Schweizer Bauernverband, 2008, S. 9). Eine weitere Schwierigkeit besteht gemäss dem SBV in den kleinen Produktionsmengen, welche die Schweizer Landwirtschaft herstellt. Dies erschwere die Exportchancen, da bei kleinen Mengen die Distribution pro Einheit teurer ist. Zudem schmälern kleine Produktionsmengen die Lieferfähigkeit des Produzenten. Eine Chance für den Export sieht der SBV hingegen in gewissen Nischenprodukten. Dafür sei es jedoch unabdingbar, dass sämtliche nicht-tarifären Handelshemmnisse abgebaut würden (Schweizer Bauernverband, 2008, S. 9).

Im Gespräch erwähnte Martin Brugger²⁰ zudem, dass sich Exporte, sofern sie möglich sein werden, insbesondere auf Milchprodukte und Fleischprodukte im Hochqualitätssegment konzentrieren werden. Insgesamt sei die Schweizerische Landwirtschaft aufgrund der unterschiedlichen Kostenstruktur gegenüber dem Preisniveau der EU kaum konkurrenzfähig. Das Lohnniveau sowie die unterschiedlichen Auflagen führten dazu, dass die Produzentenpreise in der Schweiz signifikant höher seien als im EU-Raum. Die Produzentenpreise würden durch eine Grenzöffnung stark unter Druck kommen, was zur Folge hätte, dass entweder viele Landwirte ihren Beruf aufgeben oder die Direktzahlungen stark erhöht werden müssten. Dort sieht Brugger

20 Interview vom 28.09.2011 mit Martin Brugger, Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Departement Wirtschaft, Politik und Internationales des Schweizerischen Bauernverbandes (SBV) in Brugg. Alle folgenden Aussagen beziehen sich auf dieses Gespräch.

jedoch die politische Schmerzensgrenze erreicht. Im Selbstverständnis der meisten Schweizer Landwirte sei es so, dass diese nicht zu „staatlichen Gärtnern“ werden wollen, sondern produzierende Landwirte bleiben wollen. Brugger sieht eine gewisse Chance einer Grenzöffnung darin, dass diese einen Innovationsschub, sowie eine Effizienzsteigerung der Schweizer Landwirtschaft zur Folge haben werde. Man müsse sich aber bewusst sein, dass die eintretende Strukturveränderung grundlegend sein werde und viele Landwirtschaftsbetriebe zur Aufgabe zwingen würde. Brugger rechnet damit, dass nach diesen Veränderungen eine kleinere Schweizer Landwirtschaft mit wenigen, dafür grossen Betrieben existieren würde. Was dies für Randgebiete, sowie die Landschaftsgestaltung in Berggebieten heisse, könne er allerdings nicht sagen.

Bio Suisse

Die Vereinigung Bio Suisse hat sich noch nicht explizit für ein Ja oder ein Nein zum Agrarfreihandel mit der EU ausgesprochen. Sie

„arbeitet kritisch-konstruktiv an der Liberalisierung und an der Öffnung gegenüber Europa mit. Wenn das Verhandlungsergebnis vorliegt, werden die Delegiertenversammlung eine Diskussion darüber führen, die Vor- und Nachteile abwägen und sich dann für ein Ja oder Nein zu den Verträgen entscheiden“.²¹

Gemäss Martin Bossard²² muss eine Marktöffnung gut vorbereitet werden. Im Rahmen der WTO muss die Abschaffung der Exportsubventionen gelingen. Diese führen zu stark subventionierten und ruinösen Weltmarktpreisen, welche bei der Marktöffnung die Schweizer

21 Gemäss Email von Martin Bossard, Leiter Politik der Bio Suisse 30.11.2011.

22 Interview vom 30.11.2011 mit Martin Bossard, Bio Suisse, in Basel. Alle folgenden Aussagen beruhen auf diesem Interview.

Preise negativ beeinflussen werden. Die Schweizer Landwirtschaft muss sich gut auf die Markttöffnung vorbereiten, indem sie eine Strategie entwickelt die es ihr erlaubt, sich im nationalen und internationalen Umfeld zu positionieren. Diese Strategie soll die Schweizer Konsumenten und Steuerzahler ansprechen und gegenüber ausländischen Importprodukten eine klare Positionierung Schweizer Produkte ermöglichen. Gemäss der Bio Suisse muss dies eine Qualitätsstrategie sein, welche als wichtigen Eckpfeiler den Biolandbau²³ aufweist und auf GVO-freien²⁴ Anbau setzt. Heute werde oft behauptet, dass die Schweizer Agrarprodukte qualitativ hochstehend seien. Diese Aussagen müssen durch Taten untermauert werden, damit sie der Realität entsprechen.

Die Qualitätsstrategie soll erreichen, dass die Schweizer Landwirtschaft qualitativ sehr gute Produkte anbiete, welche sich von ausländischen Produkten differenzieren. Diese Qualitätseigenschaften müssten klar kommuniziert werden, damit eine starke Marktpositionierung erreicht werde und die Konsumenten informiert seien, welche Qualität sie für ihr Geld bekommen. So weiss der Steuerzahler auch, wofür die aus seinen Steuern finanzierten Direktzahlungen verwendet werden. Gemäss Martin Bossard ist es essentiell, dass sich alle betroffenen Landwirtschaftsverbände gemeinsam engagieren und eine gemeinsame Marketingstrategie entwickeln und vertreten. Auch der Bund müsse sich positionieren und die Strategie mittragen. Zur Qualitätsstrategie gibt es für die Schweiz gemäss Martin Bossard keine Alternative, da sie sonst riskiert, teure Produkte ohne Mehrwert für die Konsumenten herzustellen. Diese würden danach folgerichtig im Ausland günstigere, qualitativ gleichwertige Produkte zu kaufen. So vorbereitet müsse die Schweizer Landwirtschaft die Markttöffnung nicht fürchten.

Bio Suisse betont auch die Wichtigkeit der Begleitmassnahmen zum

23 Siehe dazu auch die Antwort des Bundesrates auf die Interpellation von Andrea Hämmerli (Schweizerischer Bundesrat, 2011).

24 GVO: Gentechnisch Veränderte Organismen.

FHAL, welche vor einer weiteren Annäherung mit allen Betroffenen der Wertschöpfungskette geklärt sein müssen. Auch müsse der Zeitpunkt der Markttöffnung gut gewählt und frühzeitig kommuniziert werden. Es mache keinen Sinn, z.B. während einer Phase mit hoher Arbeitslosigkeit und einem starken Franken den Markt zu öffnen. Bio Suisse geht nicht davon aus, dass die Exportchancen für Schweizerische Agrarprodukte signifikant zunehmen. Jedoch ist Brunner überzeugt, dass es durch die Qualitätsstrategie gelingt, Schweizer Konsumenten vom Kauf von Schweizer Produkten zu überzeugen.

Der Freihandel werde von der Bio Suisse nicht aktiv angestrebt, jedoch mache es keinen Sinn, sich gegen eine Entwicklung zu stellen, welche unvermeidbar früher oder später kommen werde. Zudem sei die Markttöffnung im Agrarbereich im Interesse der Gesamtwirtschaft und stehe auch in der Logik der sonstigen Schweizerischen Aussenhandelspolitik. Längerfristig sei es sinnvoller, ein Abkommen zu haben, welches den Handel mit landwirtschaftlichen Produkten ganzheitlich und transparent regelt, anstatt wie heute eine teilweise Markttöffnung zu haben sowie viele EU-Regelungen im Agrarbereich automatisch zu übernehmen. Die Schweiz hat heute einen Selbstversorgungsgrad von höchstens 60%, sodass der geschlossene Markt eine Illusion sei. Die Konsumenten wollen nicht auf ausländische Produkte wie Olivenöl, Bananen, Kaffee oder Orangen zu verzichten. Gleichzeitig exportiert die Schweiz Nahrungsmittel wie Käse oder Schokolade im Wert von mehreren Mrd. Franken jährlich. 100% Selbstversorgung und einen geschlossenen Markt gab es nie in der Geschichte der Schweiz, selbst in den beiden Weltkriegen nicht. Ein ganzheitliches Herangehen an die Frage der Agrarimporte und -exporte sei daher im Sinne der Schweiz. Zudem ist für Bio Suisse wichtig, dass erkannt wird, dass die Standards der EU und der Schweiz nahe beieinander sind und im Rahmen der bilateralen Verträge I und II ständig weiter angenähert werden. Auch hebt die EU die Standards in den Bereichen Ökologie und Tierwohl wie die Schweiz weiter an und verfolgt auf dem Weltmarkt ebenfalls eine Qualitätsstrategie. Zudem gibt es

innerhalb der EU Länder, welche höhere Standards als diejenigen der EU befolgen (z.B. Schweden, Österreich). Es sei deswegen gemäss Martin Bossard nicht in jedem Fall wahr, dass Schweizer Produkte punkto Ökologie und Tierwohl besser seien als europäische Produkte. Die Marktöffnung führe daher nicht zu grundlegenden Veränderungen in Bezug auf die Produktqualität und Produktstandards. Andererseits zeige dies auf, dass die EU ein direkter Konkurrent im Qualitätssegment sein wird, wenn diese Marktöffnung kommen wird.

Biologisch-dynamische Landwirtschaft

Felix Lang und Hugo Ottiger²⁵ sind Landwirte und bewirtschaften ihren Hof²⁶ bio-dynamisch. Diese Art des landwirtschaftlichen Anbaus setzt einen möglichst geschlossenen Produktionskreislauf voraus. Das Futter für die Tiere soll auf dem eigenen Hof produziert werden und der entstandene Mist wieder den eigenen Böden zugeführt werden. Produkte, welche so hergestellt werden, werden unter dem Demeter²⁷ Label verkauft. Der biodynamische Anbau gilt als nachhaltige und naturnahe Anbaumethode (Vgl. im Internet, „Qualität“, o. J., o. V.) und ist eine stark ausgeprägte Variante der biologischen Landwirtschaft. Daher gilt die Demeter Strategie als Umsetzungsvariante der Qualitätsstrategie, wie sie von Bio Suisse gewünscht wird. Landwirtschaftliche Produkte aus dem bio-dynamischen Anbau sind qualitativ hochstehend. Diese Produkte und ihre Qualität sind einem kleinen, dafür überzeugten, Kundensegment bekannt.

25 Die folgenden Aussagen basieren auf dem Interview vom 23. November 2011 mit Felix Lang und Hugo Ottiger, biologisch-dynamische Landwirte, Lostdorf.

26 Buechhof in Lostorf. weitere Informationen unter www.buechhof.ch.

27 Mehr über die Philosophie der Demeter Vereinigung sowie über die biologisch-dynamische Landwirtschaft findet sich auf www.demeter.ch oder in den Schriften Rudolf Steiners, dem Begründer dieser Landwirtschaft, zum Beispiel: Rudolf Steiner: Geisteswissenschaftliche Grundlagen zum Gedeihen der Landwirtschaft: landwirtschaftlicher Kursus, Dornach, 1984.

Diese Konsumenten schätzen die Qualität und sind bereit, teilweise höhere Preis zu bezahlen, da ihnen bewusst ist, welchen Gegenwert sie dafür erhalten. Demeter Produkte sind differenzierte Produkte, die sich von den herkömmlich hergestellten Produkten unterscheiden. Die in der Schweiz produzierte Menge ist klein und findet in der Schweiz selber genügend Abnehmer. Exporte in andere Länder sind daher nicht nötig und auch aus ökologischer und philosophischer Sicht mit der biologisch-dynamischen Anbauweise nicht vereinbar.

Gegenüber einer Marktliberalisierung haben beide Landwirte eine ablehnende Haltung. Sie sind überzeugt, dass Demeter Produkte bei den Konsumenten genügend etabliert sind, um gegenüber ausländischen Konkurrenzprodukten bestehen zu können. Jedoch sind sie als Landwirte nicht nur an der Aufrechterhaltung der biologisch-dynamischen Betriebe interessiert sind, sondern auch am Fortbestand eines grossen Bauernstandes in der Schweiz, da die lokale Verankerung der Nahrung, die wir täglich zu uns nehmen, wichtig sei. Die Nahrungsproduktion nehme zudem eine spezielle Position ein: Es sei im Interesse jedes Landes, die eigene Bevölkerung zumindest teilweise durch lokal produzierte Nahrung versorgen zu können, nicht zuletzt als Prävention für den Krisenfall.

Gleichzeitig sehen sie aber durchaus eine Möglichkeit für Freihandel im Agrarbereich. Dies jedoch nur dann, wenn für importierte Produkte genau die gleichen Ansprüche in der Produktion gelten.²⁸ Dies müsse wiederum ganzheitlich gesehen werden und Tierschutzrichtlinien, sowie ökologischen Anbau und die Einhaltung von fairen Löhnen beinhalten. Ihre Haltung begründen sie damit, dass in der Schweiz das Stimmvolk immer wieder für strengere ökologische und den Tierschutz betreffende Regeln und Gesetze votiere. Diese verteuern für die Schweizer Landwirte die Produktion. Gleichzeitig verlange das gleiche Stimmvolk, diesmal in der Rolle der Konsumenten, immer

28 Siehe dazu auch einen Leserbrief von Felix Lang, Mitglied der Bio Suisse Nordwestschweiz: Ohne Standardschutz kein Freihandel, 2008, <http://www.bioaktuell.ch/de/zeitschrift/leserbriefe.html>, 29.11.2011.

günstigere Produkte. Diese Haltung sei gegenüber den Landwirten nicht fair. Der Agrarfreihandel sei ein weiterer Ausdruck dieser inkohärenten Haltung, da so günstigeren und weniger ökologischen Produkten erleichterter Zugang gewährt werde, während Schweizer Landwirte weiterhin gemäss höheren Standards produzieren müssten.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Haltungen gegenüber einem FHAL unterschiedlich sind.

Während der SBV durch die fehlende Wettbewerbsfähigkeit, welche aufgrund der kleinräumigen Produktionsstruktur, den bis zu 50% höheren Produzentenpreisen, sowie den rechtlichen Auflagen entsteht, vor allem die Einkommen der Landwirte bedroht sieht, geht Bio Suisse davon aus, dass sich die Schweizer Landwirtschaft aus eigener Kraft so gut positionieren kann, dass sie einer Marktöffnung selbstbewusst entgegensehen kann. Dies wird durch die hochpreisigen Demeter Produkte bestätigt, welchen es gelingt, sich dank einer klaren Qualitätsstrategie und transparenter Kommunikation im Marktumfeld zu behaupten. Die Demeter Landwirte sehen die Öffnung nicht grundsätzlich als Bedrohung an, betonen aber die Bedeutung der Chancengleichheit, welche dadurch gewährleistet werden könne, dass an importierte Produkte die gleichen Ansprüche gestellt werden wie an inländische Produkte. In Bezug auf die Strategie sind sich die Vertreter eher einig. So müsse sich die Schweiz auf qualitativ hochstehende Produkte konzentrieren. Die Bio Suisse betont, dass sich die Schweizer Landwirtschaft klar auf eine Hochqualitätsstrategie einigen muss und insbesondere den biologischen Landbau fördern soll. Dies sehen auch die Demeter Vertreter so, welche eine Fokussierung der Schweizer Landwirtschaft auf eine ressourcenschonende und nachhaltige Landwirtschaft wünschen, da dies zu einer Stärkung der Schweizer Landwirtschaft führen würde. Der SBV sieht Exportmöglichkeiten höchstens in Nischenprodukten und Spezialitäten, welche über eine hohe Qualität verfügen.

Interessant ist dabei, dass die Bio Suisse betont, dass die EU in der landwirtschaftlichen Produktion eine ganz ähnliche Qualitätsstrategie verfolgt wie die Schweiz.

4.3 Anwendung der Analyse des Käsemarktes auf den Agrarmarkt

Im Folgenden werden die in der Metaanalyse sowie in den Interviews formulierten Erwartungen den Realitäten im Käsemarkt gegenübergestellt.

Die Metaanalyse der Studien sowie die Meinung des SBV besagt, dass eine Marköffnung dazu führe, dass sich die Produktionsstruktur in einigen Agrarbranchen verändere. Die einzelnen Betriebe würden grössere Mengen produzieren und die Gesamtanzahl der Betriebe würde sich reduzieren. Dies werde nötig sein, damit die Betriebe kostengünstiger produzieren könnten, da sie mit der heutigen Kostenstruktur auf einem gemeinsamen Markt mit der EU nicht konkurrenzfähig wären. Die Vergrösserung der Betriebe erlaube es, von Skaleneffekten zu profitieren und jede Einheit günstiger herzustellen. Diese Erwartung deckt sich mit den im Käsemarkt gemachten Erfahrungen. So hat sich die Anzahl der Käsereien seit der Liberalisierung signifikant reduziert. Die Agrarmarkliberalisierung würde also aller Wahrscheinlichkeit nach zu einer Reduktion der Landwirtschaftsbetriebe führen, sowie auch zu einer Reduktion der Verarbeitungsbetriebe wie Mühlen. Dabei schlossen vermutlich insbesondere diejenigen Betriebe, welche eine ungünstige Kostenstruktur haben oder dem Qualitätsanspruch nicht genügen. Dies konnte auch bei der Käsemarkliberalisierung beobachtet werden. Dort haben im Vorfeld der Liberalisierung Schweiz-intern durchgeführte Reformen dazu geführt, dass diejenigen Käsereien, welche Käse schlechter Qualität herstellten oder vergleichsweise stark von Subventionen und Preisgarantien abhängig waren, ihre Produktion einstellen mussten. Dies zeigt auch

auf, dass einige der Begleitmassnahmen einer Liberalisierung bereits vor der eigentlichen Marktöffnung im Rahmen einer Schweiz-internen Reform umgesetzt werden müssen, so dass die Produktionsstruktur vor der Marktöffnung angepasst werden kann. Es kann aber nicht vorausgesagt werden, wie viele Betriebe schliessen müssten. Der SBV geht davon aus, dass es eine sehr grosse Anzahl sein wird, während in den Studien zum Ausdruck kommt, dass einige Betriebe lokal stark verankert sind und auf die Kundentreue vertrauen. Die Analysen des Käsemarktes lassen sich hier nur schwer zu einer Beantwortung der Frage hinzuziehen, da im Käsemarkt die Produktionsstruktur schon vor der Liberalisierung stark auf die Produktion für den Export ausgerichtet war. Jedoch hat sich gezeigt, dass beim Käsemarkt der Schritt von einer sehr geschützten Marktsituation im Rahmen der Käseunion zu einem liberalisierten Markt eine Reduktion von gut einem Drittel der Betriebe zur Folge gehabt hatte. Die restliche Agrarbranche ist bis heute ebenfalls geschützt, jedoch nicht im gleichen Ausmasse wie dies für die Käsebranche der Fall war. Gleichzeitig existiert die Exportstruktur für die restliche Agrarbranche kaum. Dadurch kann gemutmasst werden, dass die Betriebsreduktion in der restlichen Agrarbranche wohl in ähnlichem Ausmass stattfinden wird wie in der Käsebranche.

Um die Anzahl der Betriebsaufgaben, sowie die Reduktion der Gesamtproduktionsmenge möglichst gering zu halten, betont vor allem Bio Suisse die Wichtigkeit des Schweizer Konsumenten. Dieser soll motiviert werden, weiterhin Schweizer Produktvarianten zu kaufen und nicht auf importierte Varianten umzustellen. Die Bio Suisse betont, dass darum die Schweizer Landwirtschaft auf eine Qualitätsstrategie ausgerichtet werden muss. So können Schweizer Agrarprodukte auf dem Schweizer Markt, aber auch auf dem EU-Markt, klar positioniert werden. Dabei zeigen die im Käsemarkt gemachten Erfahrungen, dass die Marktpositionierung anhand einer klaren Strategie erfolgen muss. Gleichzeitig haben sie aber auch aufgezeigt, dass die Marktpositionierung, sowie die Etablierung einer Marke oder des

Images eines Produktes, viel Zeit in Anspruch nimmt. Die Marktpositionierung muss von der Agrarbranche möglichst schnell angegangen werden. Zudem hat sich im Käsemarkt gezeigt, dass diejenigen Varianten, welche schon immer exportiert wurden, den Exportmarkt nach wie vor dominieren: Bekannte Schweizer Käsemarken konnten ihre Position auf dem Exportmarkt halten. Die Etablierung weiterer Varianten für den Export ist erst mehrere Jahre nach der Grenzöffnung in kleinem Masse gelungen. Dies heisst für die Agrarbranche, dass sie viel Zeit investieren muss, wenn sie neue Produktvarianten für den Export etablieren will.

Die Qualitätsstrategie muss zudem dazu führen, dass die Schweiz sich auf die Herstellung vertikal differenzierter, also hochqualitativer, Varianten konzentriert. Diese sollen im Heimmarkt, jedoch auch auf dem Exportmarkt, abgesetzt werden können. Hier widersprechen die im Käsemarkt gemachten Erfahrungen diesen Erwartungen. So hat sich im Käseexport nicht bestätigen können, dass die Schweiz ausschliesslich Produkte aus dem Hochqualitätssegment exportiert und nur günstigere, qualitativ weniger profilierte Produkte importiert. Die vertikale Differenzierung der Produktvarianten gegenüber der EU hat sich im Käsemarkt als nicht gegeben herausgestellt. Die EU produziert ebenfalls Produkte mit hoher Qualität, was auch durch Aussagen der Bio Suisse, wonach die EU in der Landwirtschaft ebenso wie die Schweiz eine Qualitätsstrategie verfolgt, bestätigt wird. Diese Erkenntnis stellt auch die Erwartungen, wie sie in den Studien formuliert wurden, in Frage, denn viele Branchen haben die Erwartung geäussert, dank Nischenprodukten und Spezialitäten auf dem EU-Markt eine Marktnische erobern zu können.

Jedoch scheint die Chance zu bestehen, den EU-Markt mit horizontal differenzierten Produktvarianten beliefern zu können. Diese horizontale Differenzierung hat sich auch beim Käsemarkt als realistisch dargestellt und würde bedeuten, dass beide Handelspartner differenzierte Varianten im Qualitätssegment exportieren und importieren. Es hat sich gezeigt, dass die von der Schweiz hergestellten und exportierten

Varianten auf eine Nachfrage stossen, jedoch waren die Konsumenten kaum bereit, höhere Preise für diese Varianten zu bezahlen. Dies zeigt sich daran, dass die Importe welche die Schweiz aus der EU tätigt, zu fast gleichen Kilopreisen gehandelt werden, wie die Exporte, welche die Schweiz in die EU macht. So kann argumentiert werden, dass Spezialitäten und Nischenprodukte durchaus eine Chance im Exportmarkt haben können, sofern sie die in der EU bestehenden Varianten ergänzen ohne sich preislich allzu stark abzuheben. Eine Schlüsselfrage wird sein, ob bei den EU-Konsumenten eine Bereitschaft für höhere Preise für Schweizer Produktvarianten vorhanden ist und wenn ja, wie gross diese ist. Diese Frage kann nicht abschliessend beantwortet werden, jedoch hat sich bei der Käsemarktanalyse abgezeichnet, dass die Preissensibilität der EU-Konsumenten gross ist.

Desweiteren hat sich bei der Analyse des Käsemarktes gezeigt, dass sich die Exporte auf einige wenige Varianten konzentrieren. Dies steht im Widerspruch zu der in den Studien formulierten Absicht, sich im Export auf Nischenprodukte sowie Spezialitäten zu konzentrieren, da diese vermutlich nur in geringen Mengen exportiert werden könnten. Dadurch verteuern sich die Preise, da der Aufwand trotz der geringen Menge gleich gross bleibt. Zudem lässt eine Exportstrategie, die sich auf viele Nischenproduktvarianten sowie Spezialitäten konzentriert, keine einheitliche Marketingstrategie und Marktpositionierung zu. Dies wäre aber nötig, um das Marktpotential im EU-Raum zu nutzen. Gleichzeitig hat die Analyse des Käsemarktes gezeigt, dass sich der Käseexport langsam hin zu einer weiteren Differenzierung der Varianten entwickelt. Dies bedeutet, dass eine diversifizierte Exportstrategie nicht chancenlos ist, jedoch anhand einer langfristig angelegten Strategie umgesetzt werden muss.

Die Studien, wie auch die Interviewpartner, schätzen, dass die Importe aus der EU stark zunehmen werden. Die Erfahrung im Käsemarkt bestätigt dies. Ein grosser Unterschied besteht jedoch im Bezug auf das Verhältnis der Importe zu den Exporten. So ist die Käsebran-

che mit einem grossen Exportüberschuss in die Liberalisierung gestartet. Nach der Marktöffnung hat die Importmenge signifikant zugenommen, was dazu geführt hat, dass der intra-industrielle Handel angestiegen ist. Dies zeigt sich im Grubel-Lloyd Index, welcher für die Käsebranche heute nahezu 1 beträgt. Im restlichen Agrarmarkt ist die Ausgangslage eine ganz andere. So sind dort die Exporte heute sehr klein und es besteht ein Importüberschuss. Dies liegt insbesondere daran, dass der Selbstversorgungsgrad der Schweiz nur knapp 60% beträgt, wodurch die Schweiz Agrarprodukte importieren muss. Beim Käse liegt dies anders, dort wird seit langer Zeit mehr Käse hergestellt, als in der Schweiz nachgefragt wird, so dass der Export als Absatzkanal notwendig ist. Die Agrarbranche würde also aus einer ganz anderen Position in die Liberalisierung starten. Sie wird beim Grubel-Lloyd Index und damit im intra-industriellen Handel kaum eine ähnliche Position erreichen wie dies der Käsebranche gelungen ist. Dies wird aber weder erwartet noch erwünscht, weder in den Studien, noch bei den Landwirtvertretern. Vielmehr wird betont, dass es nötig sei, auch nach einer Marktöffnung auf dem Schweizer Markt bestehen zu können. Hier wird daher die Anwendung der Analysen des Käsemarktes schwierig.

Einer der wichtigsten Punkte, welcher in den Interviews sowie in den Studien erwähnt wurde, sind die unterschiedlichen Kosten der Arbeit, sowie die unterschiedlichen ökologischen und baurechtlichen Anforderungen. Hingegen haben sich diese Faktoren im Rahmen der Käsemarktanalyse nicht als problematisierend herausgestellt. Warum dies so ist, kann hier nicht abschliessend beantwortet werden, jedoch lassen sich drei mögliche Erklärungen vermuten. Zum ersten ist es möglich, dass das Produkt Käse aufgrund seiner Eigenschaft als verarbeitetes Produkt mehr Wertschöpfung pro Einheit generiert. Da jedoch der hauptsächliche Inputfaktor neben Milch die Arbeitskraft ist, haben die Lohnkosten einen grossen Einfluss auf die Herstellungskosten. Dies kann ein Zeichen dafür sein, dass die Lohnkosten nicht den negativen Einfluss auf die Konkurrenzfähigkeit gegenüber

EU-Produkten haben werden, wie dies von vielen Branchenvertretern sowie in den Studien vermutet wird. Zum zweiten wurde von der Bio Suisse erwähnt, dass die ökologischen sowie tierrechtlichen Standards in der EU ebenfalls hoch sind und stets weiterentwickelt werden. Möglicherweise generiert die Einhaltung der Schweizerischen Standards nicht viel höhere Produktionskosten als die Standards in der EU dies tun. Zum dritten ist es möglich, dass sich bestätigen wird, was schon die Studie von McCorriston und Luka&Levkovich festgestellt haben: verarbeitete Agrargüter wie Käse können klarer differenziert werden als Rohstoffe wie Getreide, Milch oder Tiefkühlkost. Dadurch können mit dem Produkt Käse im Verkauf höhere Margen erzielt werden, während bei den Rohstoffen davon ausgegangen wird, dass sie Massenprodukte sind, weswegen sie weniger differenzierbar sind und daher solche Margen nicht erreichen können.

5. Schlussfolgerungen

Die Analyse der Annahmen der Neuen Handelstheorie hat gezeigt, dass diese grösstenteils auf den Schweizerischen Käsemarkt zutreffen. So existieren in der Schweizerischen Käseproduktion Skalen-Effekte, welche seit der Liberalisierung vermehrt genutzt werden. Dies hat zu einer Vergrößerung bestehender Betriebe geführt, sowie zu einer Abnahme der Gesamtzahl der Betriebe. Auch hat sich gezeigt, dass die einzelnen Käse differenzierte Produktvarianten darstellen. Der Import von Käse aus der EU hat stark zugenommen, gleichzeitig konnten die inländischen Varianten ihre Position im Exportmarkt halten. Dadurch existiert seit der Liberalisierung in der Schweiz eine grosse Auswahl an verschiedenen Varianten, wovon insbesondere die Konsumenten profitieren. Das wichtigste Argument der Neuen Handelstheorie, die Zunahme des intra-industriellen Handels innerhalb der Käsebranche, konnte anhand des GL-Indexes bestätigt

werden. Dieser hat im Jahr 2011 den Wert 0.99 erreicht, was einem nahezu vollständigen intra-industriellen Handel gleichkommt. Die Zunahme des GL-Index ist vor allem auf die Zunahme der Importe zurückzuführen.

Die Exporte in die EU konnten im Vergleich zum ersten untersuchten Jahr (1995) nicht signifikant erhöht werden. Hinzu kommt, dass auch kaum eine Verschiebung der Exporte hin in die EU stattgefunden hat. Dies bedeutet, dass es gelungen ist, die Marktanteile ausserhalb der EU zu halten während es jedoch nicht gelungen ist, zusätzliches Exportpotential in die EU zu realisieren. Die Analyse hat gezeigt, dass die Schweiz vor allem eine Variante in die EU exportiert. Hingegen hat eine genauere Analyse gezeigt, dass die Exporte seit 2007 etwas diverser geworden sind und sich der Anteil der Hauptexportvariante von 75% auf 60% reduziert hat. Dies zeigt, dass es möglich ist, neue Varianten im Export zu etablieren, was jedoch viel Zeit braucht. Die Gesamtexportmenge der Käsebranche musste in den Jahren 2001 bis 2003, zu Beginn der Liberalisierung, eine Reduktion hinnehmen (siehe Tabelle 2), hat heute jedoch wieder den Stand von vor der Liberalisierung erreicht. Auch daran zeigt sich, dass es Zeit braucht, bis sich eine Branche an die neue Situation angepasst hat.

Im Zusammenhang mit der Darstellung der historischen Entwicklung des Schweizer Käsemarktes hat sich gezeigt, dass nicht nur die Marktliberalisierung eine Auswirkung auf die Entwicklung der Exporte und Importe hatte. So hat vielmehr auch die innerschweizerische Reform während der 1990er Jahre, welche zur Auflösung der Käseunion und zur Einführung eines neuen Landwirtschaftsgesetzes ohne Preis- und Abnahmegarantie geführt hat, zu einer signifikanten Strukturbereinigung in der Käsebranche geführt. Viele Betriebe wurden geschlossen und einige Exportmärkte, welche vorher stark von Exportsubventionen profitiert haben, wurden aufgegeben. Die starke Reglementierung, wie sie im System der Käseunion geherrscht hat, musste also zuerst aufgegeben werden, bevor die Liberalisierung mit der EU umgesetzt werden konnte. Die stufenweise Anpassung an

den Markt, bei der zuerst interne Reformen durchgeführt wurden und erst im zweiten Schritt die Öffnung der Grenzen angegangen wurde, hat sich als sinnvoll erwiesen. Sie konnte jedoch auch nicht verhindern, dass eine Strukturanpassung stattfand. Diese soll aber nicht mit einem Strukturwandel verwechselt werden. Der Schweiz ist es gelungen, die Produktionsstruktur, wie sie vor der Liberalisierung existierte, beizubehalten. So hat die produzierte Menge nicht abgenommen, und die hauptsächlich produzierten Varianten sind ebenfalls noch die gleichen wie vor der Liberalisierung. Auch hier wurde also die Annahme der Neuen Handelstheorie bestätigt: Eine Liberalisierung zwischen ähnlichen Ländern führt nicht zu einem starken Strukturwandel, sondern zu mehr intra-industriellem Handel und einer Spezialisierung auf gewisse Produktvarianten sowie einer Zunahme der Produktionsmenge pro Betrieb, welche dadurch vermehrt von Skaleneffekten profitieren können. Die internen Reformen hatten also insgesamt einen grösseren Einfluss auf die Käsebranche als die Marktöffnung selbst. Jedoch kann auch argumentiert werden, dass die internen Reformen mit der Absicht vorgenommen wurden, den Käsemarkt auf die Liberalisierung vorzubereiten.

Die Erkenntnisse aus dieser ersten Liberalisierung zeigen insbesondere auf, dass die Erwartung, dank weiteren Liberalisierungsschritten Marktnischen mit Qualitätsprodukten in der EU zu etablieren, nicht in dem Ausmasse gerechtfertigt zu sein scheint. Produktvarianten aus der Schweiz sind qualitativ nicht messbar von solchen aus der EU differenzierbar. Zudem hat sich auch gezeigt, dass die Preissensibilität der EU-Konsumenten hoch ist und daher grosse Preisunterschiede kaum durchgesetzt werden können. Die Käsemarktanalyse hat ebenfalls belegt, dass sich ein grosses Engagement für den Aufbau einer Marke und eines damit verbundenen Images lohnt. So hat zwar das System der Käseunion zu einem rigiden, eher marktfernen Preis- und Exportsystem geführt, gleichzeitig ist es ihr gelungen, die Schweizer Käsemarken erfolgreich im EU-Markt zu positionieren. Damit wird klar, dass eine künftige Agrarmarkliberalisierung in zwei

Bereichen gut vorbereitet werden muss: Einerseits müssen interne Reformen durchgeführt werden, damit die Marktkräfte innerhalb der Schweiz klarer wahrgenommen werden können. Andererseits muss eine klare Markt- und Markenpositionierung vorgenommen werden, damit die Schweizer Konsumenten gehalten werden können und der zukünftige Markt innerhalb der EU vorbereitet werden kann. Eine klare Positionierung sowie ein Markenaufbau mit klar erkennbaren Charakteristika sind nötig, damit zukünftig Schweizer Produktvarianten im Export eine Chance haben können. Zudem muss genügend Zeit in diesen Aufbau investiert werden, denn die Liberalisierung im Käsemarkt hat gezeigt, dass sich neue Produktvarianten im Export nur langsam etablieren, jedoch durchaus eine Chance darauf haben, sich zu positionieren.

Insgesamt hat sich herausgestellt, dass die meisten Branchen und einige Landwirtschaftsvertreter die Chancen, die sich aus einem FHAL ergeben, als eher gering einschätzen. Insbesondere wird argumentiert, dass die Produktionskosten in der Schweiz, aufgrund höherer Löhne, höherer Ansprüche an Standards und strengerer Richtlinien, signifikant höher sind als im EU-Raum. Dieses Argument kann kaum in Abrede gestellt werden. Gleichzeitig scheint es aber, dass auch in der EU die Standards und Richtlinien streng sind und sich nur in wenigen Bereichen stark von denjenigen in der Schweiz unterscheiden. Nicht klar ist, inwiefern die Arbeitsstückkosten den Preisunterschied zwischen EU und Schweizer Produktvarianten beeinflussen werden. Was jedoch die Aussagen der Studien sowie der Branchenvertreter aufzeigen, ist, dass eine Chance im Bereich günstigerer Rohstoffimporte wie beispielsweise Getreide, Futtermittel oder Küken gesehen wird. Dabei scheint aber teilweise vergessen zu gehen, dass diese Rohstoffe ebenfalls aus der Agrarbranche stammen und daher, wenn sie durch Importe aus der EU ersetzt werden, diese rohstoffproduzierenden Betriebe verhältnismässig stark von einem FHAL betroffen sein werden.

Es muss also damit gerechnet werden, dass sich bestätigt, was auch

in anderen Studien (McCorriston & Sheldon, 1991; Qasmi & Faus-ti, 2001), welche den intra-industriellen Handel in der Agrarbranche untersucht haben, festgestellt wurde: Bei verarbeiteten Produkten ist die Chance tendenziell grösser, dass bei einer Markttöffnung der intra-industrielle Handel zunehmen wird. Dies liegt einerseits daran, dass diese vermehrt differenziert werden können, während Rohstoffe eher als homogene Güter wahrgenommen werden. Gleichzeitig hat sich aber bei den Studien zur Getreidebranche und Fleischbranche (Lehmann u. a., 2009; Raaflaub & Berner, 2005) herausgestellt, dass bei Rohstoffen die Herkunft teilweise auch eine Rolle spielt und ein Verkaufsargument sein kann.

Abschliessend kann das Fazit gezogen werden, dass eine vollständige Liberalisierung der Agrarbranche tendenziell weniger erfolgreich sein wird als dies bei der Käsemarkliberalisierung der Fall war. Dabei zeichnet sich ab, dass die von vielen Landwirtschaftsvertretern als Chance betrachtete Strategie der Konzentration auf qualitativ hochstehende Nischenprodukte und Spezialitäten weniger erfolgsversprechend sein wird als erwartet. Zum einen ist nicht klar, inwieweit die Konsumenten im EU-Markt diese Produktvarianten wünschen, zum anderen zeichnet sich ab, dass die EU ihre Landwirtschaft ebenfalls anhand einer Qualitätsstrategie weiterentwickelt. Die Landwirtschaftsbranche der Schweiz muss also im Falle einer Markttöffnung auf eine starke Konkurrenz vorbereitet sein. Wie der Vertreter von Bio Suisse erwähnt hat, ist die Abschottung vermutlich keine Strategie für die Zukunft, insbesondere auch nicht, da die Schweizer Landwirtschaft nicht genug produziert, um die gesamte Bevölkerung zu ernähren. Es scheint daher ein realistischeres Szenario zu sein, wenn sich die Landwirtschaftsbranche im Falle eines Agrarfreihandelsabkommen darauf konzentriert, im Schweizer Markt eine starke Position zu halten. Hierbei gilt es zu klären, inwieweit dabei die von vielen Landwirtschaftsvertretern und Branchenstudien bevorzugte Qualitätsstrategie sinnvoll ist, wenn sie dazu führen würde, dass sich die landwirtschaftliche Produktion von der Nahrungsproduktion für den täglichen

Verbrauch wegbewegt und zunehmend exklusive Premiumprodukte produziert. Essentiell scheint daher, dass die Weiterentwicklung der Agrarpolitik auf der politischen Ebene diskutiert wird, um zu klären, welche Landwirtschaft die Schweiz will, ob sie eine will und wenn ja, wie viel diese kosten darf und was ihre Aufgabe sein soll.

Literaturverzeichnis

Quellen

Daten

Bundesamt für Statistik (2011). STAT-TAB. Die interaktive Statistikdatenbank. Betriebszählung: Arbeitsstätten nach Kanton und NOGA 2008 (Art): http://www.pxweb.bfs.admin.ch/Datatabase/German_06%20-%20Industrie%20und%20Dienstleistungen/06.2%20-%20Unternehmen/06.2%20-%20Unternehmen.asp?lang=1&prod=06&secprod=2&openChild=true, 28.11.2011.

Eidgenössische Zollverwaltung (2011). Aussenhandelsstatistik, Datenauszug zu Käseimport und -export. Email vom 07.07.2011 und 1.11.2011.

TSM Treuhand GmbH (2011). www.milchstatistik.ch, 28.11.2011.

Interviews

Baumann, Markus. Geschäftsführer Sbrinz GmbH: Telefoninterview vom 11.11.2011.

Bossard, Martin. Mitarbeiter Politik, Bio Suisse Basel: Interview vom 30.11.2011 in Basel.

Brugger, Martin. Mitarbeiter Wirtschaft, Politik und International, Schweizerischer Bauernverband Brugg: Interview vom 28.09.2011 in Brugg.

Bürki, Peter. selbstständiger Käsehändler, Luzern: Interview vom 17.08.2011 in Luzern.

Lang, Felix & Ottiger Hugo. Landwirte Demeter, Buechhof Lostorf: Interview vom 23. 11 in Lostorf.

Streit, Peter. Leiter Bereich Meldewesen, Milchwirtschaft und Statistik, Telefoninterview vom 10.11.2011.

Literatur

Bücher

- Bundeskanzlei Hrsg. (2011). Bundesverfassung Der Schweizerischen Eidgenossenschaft Vom 18. April 1999. (Stand am 1. Januar 2011 Aufl.). Bern: Schweiz.
- Bundesverwaltung. (1996). Botschaft zur Reform der Agrarpolitik. Zweite Etappe (Agrarpolitik 2002) Vom 26. Juni 1996. Bern: EDMZ.
- Caves, R. E., Frankel, J. A., & Jones, R. W. (2007). World trade and payments : an introduction (10. Aufl.). Boston MA: Pearson Addison Wesley.
- Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement, Bundesamt für Landwirtschaft (1995). Zweite Etappe der Agrarreform. Agrarpolitik 2002. Vorschlag für ein neues Landwirtschaftsgesetz. Vernehmlassungsunterlage. Bern: Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement.
- Freiburghaus, D. (2009). Königsweg oder Sackgasse? Sechzig Jahre schweizerische Europapolitik (1. Aufl.). Zürich: Neue Zürcher Zeitung.
- Helpman, E., & Krugman, P. (1985). Market structure and foreign trade : increasing returns, imperfect competition, and the international economy. Cambridge Mass.: MIT Press.
- Krugman, Paul. (2009). International economics : theory and policy (8. Aufl.). Boston: Pearson Addison-Wesley.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2009). Internationale Wirtschaft: Theorie und Politik der Aussenwirtschaft. München: Pearson Studium.
- Mittag, J. (2008). Kleine Geschichte der Europäischen Union : von der Europaidee bis zur Gegenwart. Münster: Aschendorff
- Rieder, P. (1992). Schweizerische Agrarmärkte. Zürich: Verlag der Fachvereine.
- Rieder, P. (1994). Grundlagen der Agrarmarktpolitik (4. Aufl.). Zürich: Vdf Hochschulverlag an der ETH.

- Roth, A. G., & Fischer, F. (1962). 75 Jahre Emmentaler Käserverein - 1887-1962. Burgdorf: Haller und Jenzer.
- Rübel, G. (2004). Grundlagen der realen Aussenwirtschaft. Internationale Standardlehrbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. München: Oldenbourg.
- Schweizerische Käseunion (1990a). Die Schweiz - Ein Käseland. Bern: Schweizerische Käseunion.
- Schweizerische Käseunion (1990b). Käsehandel - Käsekonsum. Bern: Schweizerische Käseunion.
- Schweizerische Käseunion AG (1964). 50 Jahre Schweizerische Käseunion AG. Bern: Schweizerische Käseunion.
- Schweizerische Käseunion AG (1989). Von der Alphütte zum Weltmarkt - 1914-1989 Schweizerische Käseunion. Bern: Schweizerische Käseunion.
- Schweizerischer Bundesrat (1999). Botschaft zur Genehmigung der sektoriellen Abkommen zwischen der Schweiz und der EG vom 23. Juni 1999. S.l.: s.n.
- Senti, R. (2007). WTO. Die heute Geltende Welthandelsordnung (6. Aufl.). Zürich: Eidgenössische Technische Hochschule Zürich.
- Senti, R. (2008). Die Schweizer Agraraussenpolitik im Spannungsfeld zwischen WTO und EU. In F. Breuss, T. Cottier, & P.-C. Müller-Graff (Hrsg.), Die Schweiz Im Europäischen Integrationsprozess, Schriftenreihe des Arbeitskreises europäische Integration. Baden-Baden: Nomos.

Artikel

- Abd-el-Rahman, K. (1991). Firms' competitive and national comparative advantages as joint determinants of trade composition. *Review of World Economics*, 127(1), 83–97.
- Aepli, M. (2011). Volkswirtschaftliche Bedeutung und Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Nahrungsmittelindustrie. ETH Zürich, Zürich. Abgerufen von <http://e-collection.library.ethz.ch/eserv/eth:2874/eth-2874-01.pdf>, 11.11.2011.

- BFS (2008a). NOGA 2008: allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige. Einführung. Neuchâtel. Abgerufen von http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/infothek/nomenklaturen/blank/blank/noga0/revision_noga_2007.html, 10.11.2011.
- BFS (2008b). NOGA 2008. Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige. Titel. Neuchâtel. Abgerufen von <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/news/publikationen.html?publicationID=3289>, 10.11.2011.
- Brugger, M. (2009). Presse-Rohstoff. Horizont Version 7. Abgerufen von http://www.sbv-usp.ch/fileadmin/user_upload/bauernverband/Medien/Medienmitteilungen/PM_2009_de/091119_SBV_Rohstoff.pdf, 17.11.2011.
- Brugger, M. (2010). Standpunkt Agrarfreihandel. Abgerufen von <http://www.sbv-usp.ch/de/positionen/freihandel-ch-eu/>, 17.11.2011.
- Bundesamt für Landwirtschaft (2009). Internationale Verhandlungen im Agrarbereich. Präsentation gehalten auf der Informationsveranstaltung vom 3. Juli 2009, Bern. Abgerufen von http://www.blw.admin.ch/themen/00005/00298/index.html?lang=de&download=NHZLpZeg7t,Inp6lONTU042l2Z6ln1acy4Zn4Z2qZpnO2Yuq2Z6gpJCEdHt_gWym162epYbg2c_JjKbNoKS6A--, 06.12.2011.
- Bundesverwaltung (1998). Bundesgesetz über die Landwirtschaft. SR 910.1. Abgerufen Juni 13, 2011, von <http://www.admin.ch/ch/d/sr/9/910.1.de.pdf>.
- Dixit, A. K., & Stiglitz, J. E. (1977). Monopolistic competition and optimum product diversity. In: The American Economic Review, 67(3), 297–308.
- Integrationsbüro EDA/EVD. (2011). Medienmitteilung - Verhandlungen in den Bereichen Landwirtschaft, Lebensmittelsicherheit, Produktsicherheit und öffentliche Gesundheit. Bern. Abgerufen von <http://www.europa.admin.ch/themen/00499/00503/01051/index.html?lang=de>, 6.12.2011.
- Lang, F. (2011). Ohne Standardschutz kein Freihandel. In: www.bio-

aktuell.ch/de/zeitschrift/leserbriefe.html.

Abgerufen November 29, 2011, von <http://www.bioaktuell.ch/de/zeitschrift/leserbriefe.html>.

- Neary, J. P. (2009). Putting the „new“ into New Trade Theory Paul Krugman's Nobel Memorial Prize in Economics. London: CEPR.
- Oberzolldirektion Bern. (2011). Tarifnummern-Verzeichnis zum elektronischen Zollltarif Tares. Bern. Abgerufen von http://www.ezv.admin.ch/pdf_linker.php?doc=Tarifnummern-Verzeichnis_d,01.11.2011.
- Roth, T. (2004). Abkommen über landwirtschaftliche Verarbeitungsprodukte - eine neue Etappe in den Freihandelsbeziehungen mit der EU. In: Die Volkswirtschaft. Das Magazin Für Wirtschaftspolitik, S. 11-14.
- Ruffin, R. J. (1999). The nature and Significance of Intra-industry Trade. In: Economic and Financial Review - Federal Reserve Bank of Dallas, 2–16.
- SALS (2011). Der Nationalrat begräbt den EU Agrarfreihandel (Medienmitteilung) (S. 1). Bern: SALS. Abgerufen von http://www.lid.ch/fileadmin/user_upload/lid/Pressecorner/2011/20110610_SALS_Agrarfreihandel_NR_d.pdf, 23.11.2011.
- Schweizer Bauernverband. (2008). Weiterentwicklung der Beziehungen zur EU im Agrarbereich - Position des SBV. Abgerufen von http://www.sbv-usp.ch/fileadmin/user_upload/bauernverband/Medien/Medienmitteilungen/PM_2008_de/080911_Unterlage.pdf, 17.11.2011.
- Schweizerischer Bundesrat (2010). 10.3940 - Stellenwert eines Aktionsplans Bio in der Schweizer Landwirtschaftspolitik - Curia Vista - Geschäftsdatenbank - Die Bundesversammlung - Das Schweizer Parlament. Abgerufen Dezember 02, 2011, von http://www.parlament.ch/d/suche/seiten/geschaeft.aspx?gesch_id=20103940

Van Marrewijk, C. (o. J.). Intra-Industry Trade. In: Princeton encyclopedia of the world economy. (Princeton: Princeton University Press. Abgerufen von <http://www2.econ.uu.nl/users/marrewijk/pdf/marrewijk/Intra%20Industry%20Trade.pdf>, 17.06.2011.

Studien

Bergmann, H., & Fueglistaller, U. (2006). Studie des Schweizerischen Instituts für Klein-und Mittelunternehmen (KMU-HSG) der Universität St. Gallen: Auswirkungen eines Agrarfreihandelsabkommens CH-EU auf die mittelgrossen Betriebe der Gemüse-, Kartoffel- und Ölsaatenverarbeitung. Studie des Schweizerischen Instituts für Klein-und Mittelunternehmen (KMU-HSG) der Universität St. Gallen. Abgerufen von [http://www.kmu.unisg.ch/org/kmu/web.nsf/c2d5250e0954edd3c12568e40027f306/f02f357c4b79c954c125729e0059136a/\\$FILE/Bericht%20SCFA%20SwissOlio%20FINAL.pdf](http://www.kmu.unisg.ch/org/kmu/web.nsf/c2d5250e0954edd3c12568e40027f306/f02f357c4b79c954c125729e0059136a/$FILE/Bericht%20SCFA%20SwissOlio%20FINAL.pdf), 25.11.2011.

Bergmann, H., & Fueglistaller, U. (2007). Auswirkungen eines Agrarfreihandelsabkommens CH-EU auf die Produktion und den Grosshandel von Tafeläpfeln, Lagerkarotten und Rispentomaten in der Schweiz. Forschungsbericht Schweizerisches Institut für Klein-und Mittelunternehmen (KMU-HSG). Universität St. Gallen. Abgerufen von [http://www.kmu.unisg.ch/org/kmu/web.nsf/c2d5250e0954edd3c12568e40027f306/f02f357c4b79c954c125729e0059136a/\\$FILE/ATTLMVM0M/Bericht%20Agrarfreihandel%20Final%2018%20Feb%2007-d.pdf](http://www.kmu.unisg.ch/org/kmu/web.nsf/c2d5250e0954edd3c12568e40027f306/f02f357c4b79c954c125729e0059136a/$FILE/ATTLMVM0M/Bericht%20Agrarfreihandel%20Final%2018%20Feb%2007-d.pdf), 23.06.2011.

Bergmann, Heiko, Benz, L., & Fueglistaller, U. (2009). Auswirkungen einer Agrarmarkoliberalisierung auf die Schweizerischen Weichweizen-Möhlenunternehmen. Forschungsbericht Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG), Universität St. Gallen. Abgerufen von <http://www.dsm-fms.ch/files/documents/>

dsm_endbericht_fhal_kmu-hsg_v3_final_30sept2009.pdf,
17.11.2011.

- Eidgenössisches Departement des Inneren (2008). Verhandlungen Schweiz-EU für ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL); Verhandlungen Schweiz-EU für ein Abkommen im Bereich der öffentlichen Gesundheit (GesA) (Evaluation). Bern: EDI. Abgerufen von www.blw.admin.ch/themen/00005/00298/index.html?...lang... 17.11.2011.
- Hartmann, M., Bösch, I., Weber, M., & Lehmann, B. (2010). Umsetzungsvarianten für die Einführung eines Freihandelsabkommens zwischen der Schweiz und der EU für den Agrar- und Lebensmittelbereich. Untersuchung zuhanden des Bundesamtes für Landwirtschaft (BWL). Info Agrar Wirtschaft. Abgerufen von http://www.afee.ethz.ch/publications/InstitutionS/Inst_ser_2010_1.pdf, 02.10.2011.
- Lehmann, B., Weber, M., Peter, S., Bösch, I., & Mamardashvili, P. (2009). Auswirkungen eines allfälligen Freihandelsabkommens auf die Getreidebranche der Schweiz. Gruppe Agrar-, Lebensmittel- und Umweltökonomie am Institut für Umweltentscheidungen ETH Zürich. Abgerufen von [http://www.kmu.unisg.ch/org/kmu/web.nsf/c2d5250e0954edd3c12568e40027f306/f02f357c4b79c954c125729e0059136a/\\$FILE/ATTLVM0M/Bericht%20Agrarfreihandel%20Final%2018%20Feb%2007-d.pdf](http://www.kmu.unisg.ch/org/kmu/web.nsf/c2d5250e0954edd3c12568e40027f306/f02f357c4b79c954c125729e0059136a/$FILE/ATTLVM0M/Bericht%20Agrarfreihandel%20Final%2018%20Feb%2007-d.pdf), 23.06.2011.
- Lehmann, Bernard, ETH, & Bell AG. (2005). Perspektiven der Schweizer Fleischwirtschaft 2015+ Grundlagenbericht Im Auftrag Der Bell AG, Basel. Zürich: Institut für Agrarwirtschaft.
- Luka, O., & Levkovych, I. (2004). Intra-industry trade in agricultural and food products: the case of Ukraine. IAMO Discussion Papers. Abgerufen von <http://econpapers.repec.org/paper/zbwiamodp/14923.htm>, 17.11.2011.
- McCorrison, S., & Sheldon, I. M. (1991). Intra-Industry trade and specialization in processed agricultural products: the case of

the US and the EC. Review of Agricultural Economics, 13(2), 173-184. Abgerufen von <http://links.jstor.org/sici?sici=1058-7195%28199107%2913%3A2%3c173%3AITASIP%3E2.0.CO%3B2-3>, 15.06.2011.

Qasmi, B. A., & Fausti, S. W. (2001). NAFTA intra-industry trade in agricultural food products. Agribusiness, 17(2), 255–271. Abgerufen von <http://web.ebscohost.com/ehost/detail?sid=d00e0b8c-1e6d-44c2-a7c6-bd60e5c8deed%40sessionmgr104&vid=3&hid=110>, 16.11.2011.

Raaflaub, M., & Berner, F. (2005). Wettbewerbsfähigkeit der tierischen Veredelung in der Schweiz. Strukturwandel, Produktionskosten und Preise in der Schweine- und Geflügelhaltung Im internationalen Vergleich. Schlussbericht Vom 21. Oktober 2005. Zollikofen: Schweizerische Hochschule für Landwirtschaft. Abgerufen von http://www.bell.ch/Portaldata/1/Resources/6_Medien/Dossier_Wettbewerbsfaehigkeit/dossier_wettbewerbsfaehigkeit_studie_shl.pdf, 25.11.2011.

Ryser, D. (2011). Von der Dorfkäserei zu den Märkten Europas. Der Käsehandel im 20. Jahrhundert am Beispiel der Firma Mauerhofer Söhne & Co. Basel: s.n.

Webseiten

Demeter (o. J.). Abgerufen Dezember 16, 2011, von <http://www.demeter.ch/>

Economic: Chamberlin's Monopolistic Competition (o. J.). Abgerufen von <http://www.economictheories.org/2008/10/chamberlins-monopolistic-competition.html>, 21.06.2011.

EVD - Agrarfreihandel CH-EU FAQ (o. J.). www.evd.admin.ch. Abgerufen von <http://www.evd.admin.ch/themen/00433/00439/00513/00891/00931/index.html?lang=de>, 06.12.2011.

IB - Freihandel (o. J.). Abgerufen von <http://www.europa.admin.ch/themen/00500/00506/00526/index.html?lang=de>, 06.12.2011.

- IB - Landwirtschaft (o. J.). Abgerufen von <http://www.europa.admin.ch/themen/00500/00506/00560/index.html?lang=de>, 06.12.2011.
- IB - Landwirtschaftliche Verarbeitungsprodukte (o. J.). Abgerufen November 21, 2011, von <http://www.europa.admin.ch/themen/00500/00506/00512/index.html?lang=de>.
- Philosophie (o. J.). Abgerufen November 08, 2011, von <http://www.switzerland-cheese.ch/de/scm-ag/philosophie.html>.
- Portrait (o. J.). Abgerufen November 08, 2011, von <http://www.switzerland-cheese.ch/de/scm-ag/portrait.html>
- Qualität (o. J.). Abgerufen Dezember 19, 2011, von <http://www.demeter.ch/de/qualitaet/guete.html>
- Schweizer Käsetypen (o. J.). Abgerufen November 08, 2011, von <http://www.switzerland-cheese.ch/de/wissenswertes/schweizer-kaesetypen.html>.
- SECO - Schweizerische Europapolitik (o. J.). Abgerufen November 21, 2011, von <http://www.seco.admin.ch/themen/00513/00538/index.html?lang=de>.
- Tares Schweizerischer Gebrauchstarif (o. J.). Abgerufen November 16, 2011, von <http://xtares.admin.ch/tares/login/loginFormFilter.do;jsessionid=2ggqTrNKfZSGXn55G3YQwMhHLtSQJTY4CGWWWh5nJyQsXD1qBXxln!1293170700>.

Zeitung

- Neue Zürcher Zeitung (1996, Juni 04). Korruptionsverdacht bei der Käseunion. Ehemaliger Mitarbeiter verhaftet, S. 13. Neue Zürcher Zeitung, Zürich.
- Neue Zürcher Zeitung (1999, Januar 16). Letzte Durchhalteübung für die Schweizer Käseunion. Undankbare Übergangsphase bis zum Vollzug der Liquidation, S. 1. Neue Zürcher Zeitung, Zürich.
- Neue Zürcher Zeitung (2009, April 23). Schwieriger Abschied von der Kriegswirtschaft, S. 1. Neue Zürcher Zeitung, Zürich.

- Neue Zürcher Zeitung (2011a, April 30). Die Dauha-Runde am toten Punkt, S. 27. Neue Zürcher Zeitung, Zürich.
- Neue Zürcher Zeitung (2011b, November 9). EU will Schweizer Vorschläge und hält an harter Haltung fest (Politik, International, NZZ Online). Abgerufen Dezember 16, 2011, von http://www.nzz.ch/nachrichten/politik/international/eu_for_dert_schweizer_vorschlaege_und_haelt_an_harter_haltung_fest_1.13272132.html.
- Neue Zürcher Zeitung (2011c, Februar 13). Mission impossible, S. 24. Neue Zürcher Zeitung, Zürich.
- Neue Zürcher Zeitung (2012, März 07). Parlament will Verhandlungen zum Freihandel sistieren. Abgerufen am 15. Mai 2012 von http://mobile.nzz.ch/politik/schweiz/agrarfreihandel_1.15547338.html.

Anhang

Anhang 1

0406.1000	Frischkäse
0406.2000	Geriebener Käse
0406.3000	Schmelzkäse
0406.4000	Schimmelkäse
0406.9011/19	Weichkäse
0406.9021	Kräuterkäse
0406.9031	Halbhartkäse der Marken Grana Padano, Parmigiano Caciocavallo, Canestrato, Aostataler Fontina, Pecorino und Provolone
0406.9039	Hartkäse der Marken Grana Padano, Parmigiano, Caciocavallo, Canestrato, Aostataler Fontina, Pecorino und Provolone
0406.9051/59	Asiago, Bitto, Brà, Fontal, Montasio, Saint-Paulin und Saint Nectaire, halbhart und hart
0406.9091	Fontal, Edamer, Gouda, Saint-Paulin, Danbo, Esrom, Finbo, Havarti, Samsoe, Tilsiter, Raclette-Käse, Asagio, Bitto, Manchego, Babybel, Tomme de Savoie, Tomme de Pyrénées, Provolone
0406.9099	Emmentaler, Gruyère de Comte, Manchego, Bergkäse, Reggianito, Provolone, Brà, Parmigiano Reggiano, Grana Padano,

Tab. 4: : Aufschlüsselung der Tarifnummern. Quelle: Tares Schweizerischer Gebrauchstarif

Anhang 2

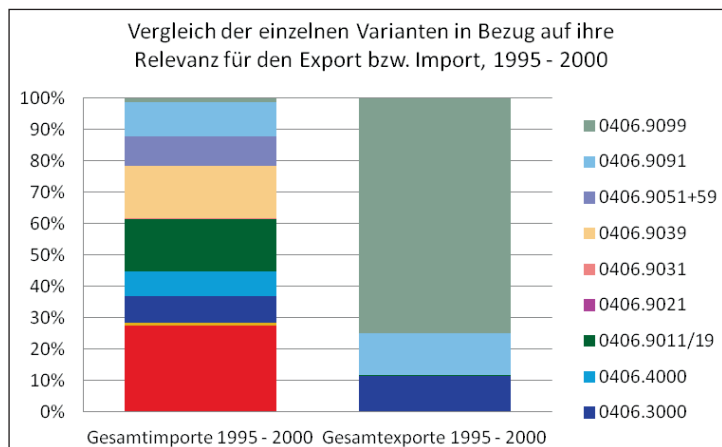


Abb. 11: Vergleich der Relevanz der einzelnen Varianten für den Import bzw. Export zwischen 1995 und 2000. Quelle: EZV, Eigene Darstellung.

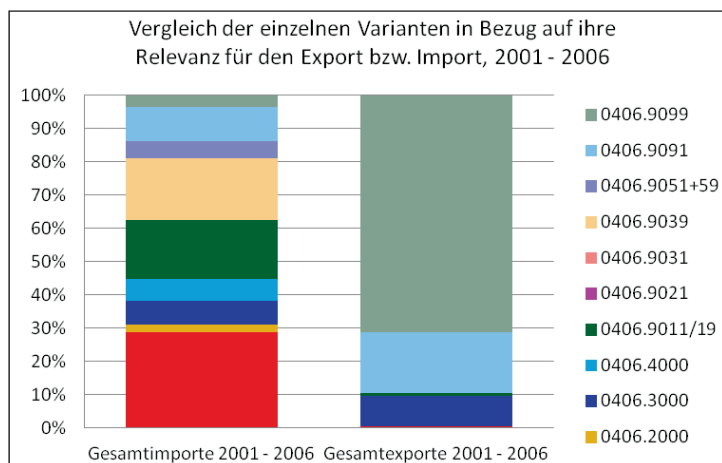


Abbildung 12: Vergleich der Relevanz der einzelnen Varianten für den Import bzw. Export zwischen 2001 und 2006. Quelle: EZV, Eigene Darstellung.

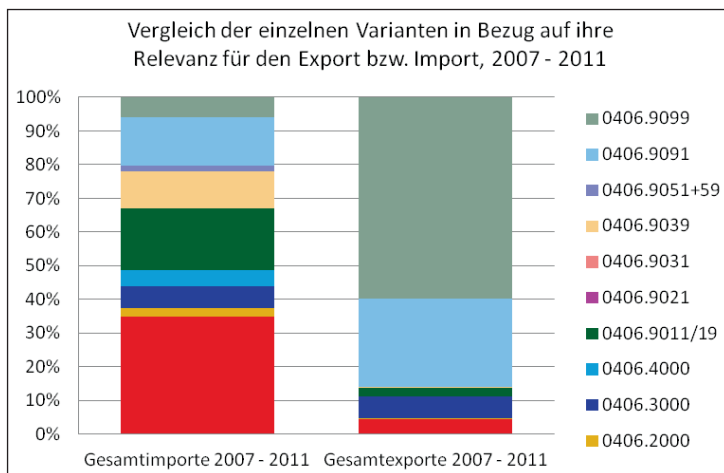


Abbildung 13: Vergleich der Relevanz der einzelnen Varianten für den Import bzw. Export zwischen 2007 und 2011. Quelle: EZV, Eigene Darstellung.

BASLER SCHRIFTEN ZUR EUROPÄISCHEN INTEGRATION

Ca. 4 x jährlich bringt das Europainstitut eine „Basler Schrift für europäische Integration“ heraus.

Diese steht ab der Nr. 50 unter <http://europa.unibas.ch/dokumentation/basler-schriften/> als kostenloser Download zur Verfügung.

Sie kann ausserdem als Broschüre beim Europainstitut direkt bestellt werden.

Wir bestellen die Schriftenreihe im Jahresabonnement zu CHF 120.-. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht drei Monate vor Ablauf schriftlich gekündigt wird.

O Wir bestellen folgende Nummern zum Preis von CHF 20.- (Doppelnr. 30.-)

O Wir sind an einem Publikationsaustausch interessiert.

O Wir sind an Weiterbildungs-Unterlagen (Nachdiplomkurs) interessiert.

* vergriffen

O Nr. 1 Subsidiarität - Schlagwort oder Kurskorrektur (mit Beiträgen von Flavio Cotti, Jean-Paul Heider, Jakob Kellenberger und Erwin Teufel) (Doppelnummer).

O Nr. 2 Ein schweizerisches Börsengesetz im europäischen Kontext (Tagungsband/Doppelnummer).

O Nr. 3 Martin Holland, The European Union's Common Foreign and Security Policy: The Joint Action Towards South Africa.*

O Nr. 4 Brigid Gavin, The Implications of the Uruguay Round for the Common Agricultural Policy.

O Nr. 6 Urs Saxer, Die Zukunft des Nationalstaates.

O Nr. 7 Frank Emmert, Lange Stange im Nebel oder neue Strategie?

Die aktuelle Rechtsprechung des EuGH zur Warenverkehrsfreiheit.

- ONr. 8 Stephan Kux, Subsidiarity and the Environment: Implementing International Agreements.
- ONr. 9 Arbeitslosigkeit (mit Beiträgen von Christopher Boyd, Wolfgang Franz und Jean-Luc Nordmann).
- ONr. 10 Peter Schmidt, Die aussenpolitische Rolle Deutschlands im neuen Europa.
- ONr. 11 Hans Baumann, Möglichkeiten und Grenzen der Sozialen Dimension nach Maastricht: Das Beispiel der Bauwirtschaft.*
- ONr. 12 Georg Kreis, Das schweizerische Staatsvertragsreferendum: Wechselspiel zwischen indirekter und direkter Demokratie.
- ONr. 13 Markus Lusser, Die europäische Währungsintegration und die Schweiz.
- ONr. 14 Claus Leggewie, Ist kulturelle Koexistenz lernbar?
- ONr. 15 Rolf Lüpke, Die Durchsetzung strengerer einzelstaatlicher Umweltschutznormen im Gemeinschaftsrecht (Doppelnummer).
- ONr. 16 Stephan Kux, Ursachen und Lösungsansätze des Balkankonflikts: Folgerungen für das Abkommen von Dayton.
- ONr. 17 Jan Dietze/Dominik Schnichels, Die aktuelle Rechtssprechung des Europäischen Gerichtshofes zum Europäischen Gerichtsstands- und Vollstreckungsübereinkommen (EuGVÜ).
- ONr. 18 Basler Thesen für die künftige Verfassung Europas (2. Aufl.).
- ONr. 19 Christian Garbe, Subsidiarity and European Environmental Policy: An Economic Perspective.
- ONr. 20 Claudia Weiss, Die Schweiz und die Europäische Menschenrechtskonvention: Die Haltung des Parlaments 1969-1995.
- ONr. 21 Gunther Teubner, Globale Bukowina: Zur Emergenz eines transnationalen Rechtspluralismus.

- O Nr. 22 Jürgen Mittelstrass, Stichwort Interdisziplinarität (mit einem anschliessenden Werkstattgespräch).
- O Nr. 23 William James Adams, The Political Economy of French Agriculture.
- O Nr. 24 Aktuelle Fragen der Wirtschafts- und Währungsunion (mit Beiträgen von Gunter Baer, Peter Bofinger, Renate Ohr und Georg Rich) (Tagungsband/Doppelnummer).*
- O Nr. 25 Franz Blankart, Handel und Menschenrechte.
- O Nr. 26 Manfred Dammeyer/Christoph Koellreuter, Die Globalisierung der Wirtschaft als Herausforderung an die Regionen Europas.
- O Nr. 27 Beat Sitter-Liver, Von Macht und Verantwortung in der Wissenschaft.*
- O Nr. 28 Hartwig Isernhagen, Interdisziplinarität und die gesellschaftliche Rolle der Geistes- und Kulturwissenschaften.
- O Nr. 29 Muriel Peneveyre, La réglementation prudentielle des banques dans l'Union Européenne.
- O Nr. 30 Giuseppe Callovi/Roland Schärer/Georg Kreis, Citoyenneté et naturalisations en Europe.
- O Nr. 31 Peter Häberle, Gemeineuropäisches Verfassungsrecht.
- O Nr. 32 Jacques Pelkmans, Europe's Rediscovery of Asia. Political, economic and institutional aspects.
- O Nr. 33 Maya Krell, Euro-mediterrane Partnerschaft. Die Chancen des Stabilitätstransfers.*
- O Nr. 34 Valéry Giscard d'Estaing, L'Union Européenne: Elargissement ou approfondissement?
- O Nr. 35 Martin Holland, Do Acronyms Matter? The Future of ACP-EU Relations and the Developing World.*
- O Nr. 36 Andreas Guski, Westeuropa - Osteuropa: Aspekte einer problematischen Nachbarschaft.
- O Nr. 37 Matthias Amgwerd, Autonomer Nachvollzug von EU-Recht

durch die Schweiz - unter spezieller Berücksichtigung des Kartellrechts (Doppelnr.).

- O Nr. 38 Manfred Rist, Infotainment oder Sachinformation? Die Europäische Union als journalistische Herausforderung (Doppelnummer).
- O Nr. 39 Lothar Kettenacker/Hansgerd Schulte/Christoph Weckerle, Kulturpräsenz im Ausland. Deutschland, Frankreich, Schweiz.
- O Nr. 40 Georg Kreis/Andreas Auer/Christoph Koellreuter, Die Zukunft der Schweiz in Europa? Schweizerische Informationstagung vom 15. April 1999 veranstaltet durch das EUROPA FORUM LUZERN.
- O Nr. 41 Charles Liebherr, Regulierung der audiovisuellen Industrie in der Europäischen Union.
- O Nr. 42/3 Urs Saxer, Kosovo und das Völkerrecht. Ein Konfliktmanagement im Spannungsfeld von Menschenrechten, kollektiver Sicherheit und Unilateralismus.
- O Nr. 44/5 Gabriela Arnold, Sollen Parallelimporte von Arzneimitteln zugelassen werden? Eine Analyse der Situation in der Europäischen Union mit Folgerungen für die Schweiz.*
- O Nr. 46 Markus Freitag, Die politischen Rahmenbedingungen des Euro: Glaubwürdige Weichenstellungen oder Gefahr möglicher Entgleisungen?
- O Nr. 47/8 Andrew Watt, „What has Become of Employment Policy?“ - Explaining the Ineffectiveness of Employment Policy in the European Union.
- O Nr. 49 Christian Busse, Österreich contra Europäische Union - Eine rechtliche Beurteilung der Reaktionen der EU und ihrer Mitgliedstaaten auf die Regierungsbeteiligung der FPÖ in Österreich.
- O Nr. 50 Thomas Gisselbrecht, Besteuerung von Zinserträgen in der Europäischen Union - Abschied vom Schweizerischen Bank-

geheimnis?

- O Nr. 51 Uta Hühn, Die Waffen der Frauen: Der Fall Kreil - erneuter Anlass zum Konflikt zwischen europäischer und deutscher Gerichtsbarkeit? EuGH, Urteil vom 11.1.2000 in der Rs. C-283/98, Tanja Kreil/BRD.
- O Nr. 52/3 Thomas Oberer, Die innenpolitische Genehmigung der bilateralen Verträge Schweiz - EU: Wende oder Ausnahme bei ausserpolitischen Vorlagen?
- O Nr. 54 Georg Kreis, Gibraltar: ein Teil Europas - Imperiale oder nationale Besitzansprüche und evolutive Streiterledigung.
- O Nr. 55 Beat Kappeler, Europäische Staatlichkeit und das stumme Unbehagen in der Schweiz. Mit Kommentaren von Laurent Goetschel und Rolf Weder.
- O Nr. 56 Gürsel Demirok, How could the relations between Turkey and the European Union be improved?
- O Nr. 57 Magdalena Bernath, Die Europäische Politische Gemeinschaft. Ein erster Versuch für eine gemeinsame europäische Aussenpolitik.
- O Nr. 58 Lars Knuchel, Mittlerin und manches mehr. Die Rolle der Europäischen Kommission bei den Beitrittsverhandlungen zur Osterweiterung der Europäischen Union. Eine Zwischenbilanz.
- O Nr. 59 Perspektiven auf Europa. Mit Beiträgen von Hartwig Isernhagen und Annemarie Pieper.
- O Nr. 60 Die Bedeutung einer lingua franca für Europa. Mit Beiträgen von Georges Lüdi und Anne Theme.
- O Nr. 61 Felix Dinger, What shall we do with the drunken sailor? EC Competition Law and Maritime Transport.
- O Nr. 62 Georg F. Kraye, Spielraum für Bankegoismen in der EU-Bankenordnung.
- O Nr. 63 Philippe Nell, China's Accession to the WTO: Challenges

ahead.

- O Nr. 64 Andreas R. Ziegler, Wechselwirkung zwischen Bilateralismus und Multilateralismus. Das Beispiel der Freihandelsabkommen der EFTA-Staaten.
- O Nr. 65 Markus M. Haefliger, Die europäische Konfliktintervention im burundischen Bürgerkrieg, („Arusha-Prozess“) von 1996 bis 2002.
- O Nr. 66 Georg Kreis (Hrsg.), Orlando Budelacci (Redaktion): Der Beitrag der Wissenschaften zur künftigen Verfassung der EU. Interdisziplinäres Verfassungssymposium anlässlich des 10 Jahre Jubiläums des Europainstituts der Universität Basel.
- O Nr. 67 Francis Cheneval, Die Europäische Union und das Problem der demokratischen Repräsentation.
- O Nr. 68 Politik und Religion in Europa. Mit Beiträgen von Orlando Budelacci und Gabriel N. Toggenburg.*
- O Nr. 69 Chantal Delli, Das Wesen der Unionsbürgerschaft, Überlegungen anhand des Falls Rudy Grzelczyk gegen Centre public d'aide sociale d'Ottignies-Louvain-la-Neuve.
- O Nr. 70 Federica Sanna, La garantie du droit de grève en Suisse et dans la l'Union européenne.
- O Nr. 71 Elze Matulionyte, Transatlantic GMO Dispute in the WTO: Will Europe further abstain from Frankenstein foods?
- O Nr. 72 Rolf Weder (Hrsg.), Parallelimporte und der Schweizer Pharmamarkt.
- O Nr. 73 Marc Biedermann, Braucht die EU Lobbying-Gesetze? Annäherungen an eine schwierige Frage.
- O Nr. 74 Hanspeter K. Scheller, Switzerland's Monetary Bilateralism. The episode of 1975.
- O Nr. 75 Bruno Kaufmann/Georg Kreis/Andreas Gross, Direkte Demokratie und europäische Integration. Die Handlungsspielräume

der Schweiz.

- O Nr. 76 Daniel Zimmermann, Die Zwangslizenzierung von Immaterialgüterrechten nach Art. 82 EG. Schutz vor Wettbewerb oder Schutz des Wettbewerbs?
- O Nr. 77 Laurent Goetschel/Danielle Lalive d'Epinay (Hrsg.), Die Beziehungen zwischen Wirtschaft und Aussenpolitik: Eine natürliche Symbiose?
- O Nr. 78 Georg Kreis (Hrsg.), Frieden und Sicherheit. Israel und die Nahostkrise als europäisches Thema.*
- O Nr. 79 Christoph Nufer, Bilaterale Verhandlungen, wie weiter? Liberalisierung der Dienstleistungen zwischen der Schweiz und der EU: Gewinner und Verlierer aus Schweizer Sicht.
- O Nr. 80 Simon Marti, Die aussenpolitischen Eliten der Schweiz und der Beginn der europäischen Integration. Eine rollentheoretische Untersuchung der schweizerischen Teilnahme an der Lancierung des Marshallplans und an der Errichtung der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa 1947-1948.
- O Nr. 81 Thomas Cottier, Rachel Liechti, Die Beziehungen der Schweiz zur Europäischen Union: Eine kurze Geschichte differenzieller und schrittweiser Integration / Thomas Cottier, Alexandra Dengg: Der Beitrag des freien Handels zum Weltfrieden.
- O Nr. 82 Martina Roth, Die neue Rolle Nicht-Staatlicher Organisationen. Möglichkeiten und Grenzen am Beispiel des Engagements in der Konflikt-Prävention; Gereon Müller-Chorus: Privatwirtschaftliche Organisation der Trinkwasserversorgung. Fluch oder Segen?
- O Nr. 83 Christoph A. Spénlé (Hrsg.), Die Europäische Menschenrechtskonvention und die nationale Grundrechtsordnung. Spannungen und gegenseitige Befruchtung.
- O Nr. 84 Peter Maurer, Europa als Teil der UNO.

- O Nr. 85 Georg Kreis (Hrsg.), Europa als Museumsobjekt.
- O Nr. 86 Christa Tobler (Hrsg.), Aspekte des Finanzdienstleistungs- und Unternehmenssteuerrechts nach dem EG-Recht und dem bilateralen Recht.
- O Nr. 87 Christa Tobler, Internetapotheken im europäischen Recht. Positive und negative Integration am Beispiel des grenzüberschreitenden Verkaufs von Arzneimitteln in der EU und in der Schweiz.
- O Nr. 88 Ausra Liepinyte, Emigration von Arbeitskräften nach dem EU-Beitritt: wer gewinnt und wer verliert? Eine Analyse am Fallbeispiel Lettlands.
- O Nr. 89 Laurent Goetschel/Daniel Michel, Der aussenpolitische Handlungsspielraum der Schweiz als Nichtmitglied der Europäischen Union: ein Blick auf einige Aspekte der Friedensförderung.
- O Nr. 90 Martin Alioth, Irland und Europa 2002- 2009.
- O Nr. 91 Sarah Conradt, Die Wirtschaftskrise - eine Chance für die Umwelt?
- O Nr. 92 Sara Behrend, Möglichkeiten und Auswirkungen einer Abkehr von der nationalen Erschöpfung für Pharmaprodukte aus Sicht der Schweiz und einkommensschwacher Länder.
- O Nr. 93 Roland Vaubel, Rechtfertigt die Bankenkrise die Bankenregulierungen der Europäischen Union?
- O Nr. 94 Georg Kreis, Etappen auf dem Weg der französisch-deutschen Verständigung bis 1963 - mit einem Ausblick auf die Zeit danach.
- O Nr. 95 Michael Ambühl, Interessendifferenzen und Interessenkongruenzen in den Beziehungen zur EU - mit Fokus auf Finanzfragen; Michael Reiterer, Die Beziehungen zwischen der EU und der Schweiz „dynamisieren“ oder die „Grenzen des Bilateralismus“.

- O Nr. 96 Johannes Kohlschütter, Lokomotiven der Einigung - Europäische Eisenbahnen zwischen Kooperation und Konkurrenz.
- O Nr. 97 Aline Müller, The Future of EFTA from a Swiss point of View.
- O Nr. 98 Elena Mirkovska, Solar energy: Impetus for the future development of the Macedonian economy.

ISBN-13: 978-3-905751-24-6
ISBN-10: 3-905751-24-0

Europainstitut der Universität Basel, Gellertstrasse 27, CH-4020 Basel,
Schweiz, Tel. ++41 (0) 61 317 97 67, FAX ++41 (0) 61 317 97 66
E-mail: europa@unibas.ch, Internet: www.europa.unibas.ch

© Europainstitut der Universität Basel 2012

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, sowie die
Verbreitung auf elektronischem, photomechanischem oder sonstigem