



Auswirkungen einer Agrarmarkt- liberalisierung auf die Schweizerischen Weichweizen-Mühlenunternehmen

Heiko Bergmann

Lisa Benz

Urs Fueglistaller



EQUIS

KMU-HSG

Zitierweise / Citation:

Bergmann, Heiko; Benz, Lisa; Fueglistaller, Urs (2009): Auswirkungen einer Agrarmarktliberalisierung auf die Schweizerischen Weichweizen-Mühlenunternehmen. Forschungsbericht Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG), Universität St. Gallen.

KMU-HSG

Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen

Dufourstrasse 40a

CH - 9000 St. Gallen

+41 (0) 71 224 71 00 (Telefon)

+41 (0) 71 224 71 01 (Fax)

www.kmu.unisg.ch

Das Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) beschäftigt sich seit Jahrzehnten intensiv mit Klein- und Mittelunternehmen. Das Tätigkeitsgebiet umfasst Forschung, Lehre, Praxisförderung (Erfahrung-Gruppen, Beratung) und Weiterbildung. Die Themenschwerpunkte liegen in KMU, Entrepreneurship und Familienunternehmen.

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-------|--|----|
| 1 | Ausgangslage und Zielsetzung..... | 1 |
| 2 | Methodisches Vorgehen..... | 2 |
| 2.1 | Schriftliche Befragung der Mühlenbetriebe..... | 2 |
| 2.2 | Persönliche Expertenbefragung..... | 3 |
| 2.3 | Literaturanalyse..... | 3 |
| 3 | Marktstruktur und Importregelungen heute..... | 5 |
| 3.1 | Brotgetreide..... | 6 |
| 3.2 | Weichweizenmehle..... | 8 |
| 3.3 | Zollansätze..... | 10 |
| 3.4 | Veränderungen durch ein FHAL..... | 10 |
| 4 | Struktur der Mühlenunternehmen in der Schweiz..... | 13 |
| 4.1 | Größenstruktur der befragten Unternehmen..... | 13 |
| 4.2 | Kostenstruktur der befragten Unternehmen..... | 15 |
| 4.3 | Exkurs: Kostenstruktur und Absatzradius von Mühlenbetrieben in Deutschland..... | 21 |
| 4.4 | Kundenstruktur und realisierte Preise..... | 22 |
| 4.4.1 | <i>Marktsegmente</i> | 23 |
| 4.4.2 | <i>Produkte</i> | 24 |
| 5 | Vergleich ausgewählter Kostenfaktoren CH-EU und Kostenauswirkungen eines FHAL..... | 25 |
| 5.1 | Arbeitskosten..... | 26 |
| 5.2 | Rohstoffpreise..... | 28 |
| 5.3 | Economies of scale..... | 30 |
| 5.4 | Stromkosten..... | 34 |
| 5.5 | Investitionsbeihilfen..... | 34 |
| 5.6 | Szenario: Auswirkungen einer Senkung der Rohstoffpreise..... | 36 |
| 6 | Einschätzung eines FHAL durch die befragten Unternehmen..... | 40 |
| 6.1 | Vorteile..... | 40 |
| 6.2 | Nachteile..... | 41 |
| 6.3 | EU-Konkurrenz..... | 42 |
| 6.4 | Wirkungen eines FHAL..... | 43 |
| 6.5 | Geplante und bereits vollzogene Massnahmen im Hinblick auf ein FHAL..... | 43 |
| 6.6 | Erwartete Beschäftigungseffekte..... | 45 |
| 6.7 | Systemische Auswirkungen eines FHAL..... | 45 |
| 7 | Erwartete Anpassungen auf der Abnehmerseite..... | 49 |
| 7.1 | Vor- und Nachteile eines FHAL für Mühlenkunden..... | 49 |
| 7.2 | Vor- und Nachteile eines FHAL für die Mühlen..... | 50 |
| 7.3 | Qualität von CH- und EU-Produkten im Vergleich..... | 51 |
| 7.4 | Bedeutung der Herkunft der Produkte..... | 53 |
| 7.5 | Zahlungsbereitschaft für CH-Produkte..... | 55 |

| | | |
|-----|---|----|
| 7.6 | Verhalten bei einem FHAL | 57 |
| 8 | Exkurs: Der EU-Beitritt Österreichs..... | 60 |
| 9 | Zusammenfassung und Fazit: Auswirkungen einer Agrarmarkliberalisierung..... | 63 |
| 10 | Handlungsempfehlungen | 67 |
| 11 | Literatur..... | 69 |
| | Anhang A: Liste aller befragten Experten..... | 71 |
| | Anhang B: Interviewleitfaden..... | 72 |
| | Kurzportrait des KMU-HSG | 74 |

Abbildungsverzeichnis

| | |
|--|----|
| Abbildung 1: Erzeugerpreis für Qualitätsweizen (A) in Baden-Württemberg (in Fr./100 kg, ab Sammelstelle, nach Wirtschaftsjahr)..... | 7 |
| Abbildung 2: Schematische Darstellung der Auswirkungen eines FHAL auf die Wertschöpfungskette* | 11 |
| Abbildung 3: Durchschnittliche Anteile einzelner Kostenfaktoren an den Gesamtkosten (gewichtet nach Verarbeitungsmenge) | 16 |
| Abbildung 4: Kostenstruktur grosser Mühlenbetriebe (> 6000 t / Jahr) | 17 |
| Abbildung 5: Kostenstruktur mittelgrosser Mühlenbetriebe (500-6000 t / Jahr) | 18 |
| Abbildung 6: Kostenstruktur kleiner Mühlenbetriebe (< 500 t / Jahr) | 18 |
| Abbildung 7: Vergleich der einzelnen Bereiche der Produktionskosten | 20 |
| Abbildung 8: Vergleich weiterer Kosten, nach Grössen kategorien | 21 |
| Abbildung 9: Gründe für Preisunterschiede bei Weichweizenmehlen zwischen CH und EU aus Sicht Schweizer Mühlen (Anzahl der Nennungen) | 26 |
| Abbildung 10: Arbeitskosten pro Stunde (2006) im verarbeitenden Gewerbe/Industrie | 27 |
| Abbildung 11: Durchschnittliche Preisdifferenz (in Fr./100 kg), ab der die Mühlenunternehmen mehr ausländischen Weichweizen beziehen würden (nach Grössenklassen) | 30 |
| Abbildung 12: Vergleich Rohstoff- und Produktionskosten, nach Grössen kategorien..... | 31 |
| Abbildung 13: Durchschnittliche jährliche Vermahlung in Tonnen pro Mitarbeiter, nach Grössen kategorien | 32 |
| Abbildung 14: Auswirkung einer Senkung des Mühleneinstandspreises von Getreide um 59% auf die Gesamtkosten (in % der ursprünglichen Gesamtkosten)..... | 38 |
| Abbildung 15: Einschätzung, ob und in welchem Umfang die Unternehmen von den Vorteilen eines Agrarfreihandels profitieren würden..... | 40 |
| Abbildung 16: Einschätzung, ob und in welchem Umfang die Unternehmen von den Nachteilen eines Agrarfreihandels betroffen wären..... | 41 |
| Abbildung 17: Konkurrenten aus Sicht der befragten Unternehmen (Anzahl Nennungen)..... | 42 |
| Abbildung 18: Wirkungen eines FHAL aus Sicht der befragten Unternehmen..... | 43 |
| Abbildung 19: Voraussichtliches Verhalten im Falle eines FHAL und bereits vollzogene Massnahmen im Hinblick auf ein FHAL | 44 |
| Abbildung 20: Auswirkungen eines FHAL aus der Sicht Schweiz. Mühlenunternehmen | 46 |
| Abbildung 21: Bedeutung qualitativer Produktmerkmale aus der Sicht der befragten Mühlenunternehmen | 53 |

Tabellenverzeichnis

| | |
|--|----|
| Tabelle 1: Mehlausstoss für das Getreidejahr 2007/2008 | 5 |
| Tabelle 2: Weizenpreise im Vergleich Schweiz-Deutschland, 2006-2008 | 6 |
| Tabelle 3: Mühleneinstandspreise für Weizen | 8 |
| Tabelle 4: Preise für Weissmehl Typ 550 in Süddeutschland, nach Abnehmergruppen | 9 |
| Tabelle 5: Anzahl Mühlen und Vermahlungen nach Grössenkatgorien 2007/2008..... | 13 |
| Tabelle 6: Grössenstruktur der befragten Mühlenunternehmen..... | 14 |
| Tabelle 7: Durchschnittlicher Umsatzanteil der verschiedenen Kundengruppen nach Grössenklassen (gewichtet mit produzierter Menge, ohne Mühlennachprodukte)..... | 23 |
| Tabelle 8: Anteil einzelner Mehlsorten am Jahresumsatz (gewichtet mit prod. Menge) | 24 |
| Tabelle 9: Grössenstruktur der Mühlenunternehmen in der Schweiz, Deutschland, Frankreich und Österreich | 33 |
| Tabelle 10: Monetäre Auswirkungen von öffentlichen Fördermassnahmen..... | 36 |

1 Ausgangslage und Zielsetzung

Die Schweiz verhandelt derzeit mit der EU über ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL). Durch ein solches Abkommen würden sowohl tarifäre Handelshemmnisse (wie Zölle und Kontingente) als auch nicht-tarifäre Hürden (wie unterschiedliche Produktvorschriften und Zulassungsbestimmungen) abgebaut werden und damit ein gemeinsamer Markt mit der EU geschaffen.

Die Preise für Getreide und Mehlerzeugnisse liegen in der EU deutlich tiefer als in der Schweiz. Durch die Liberalisierung des Agrarmarktes würde es voraussichtlich zu einem starken Preisdruck auf Schweizer Getreide und Mehlerzeugnisse kommen. Die Lohnausfälle der Landwirte sollen hierbei durch Ausgleichszahlungen kompensiert werden. Über Massnahmen für die nachgelagerten Verarbeitungsstufen wird derzeit noch diskutiert (vgl. hierzu den Bericht der Arbeitsgruppe Begleitmassnahmen 2009).

Der Dachverband Schweizerischer Müller (DSM) vertritt die wirtschaftlichen und beruflichen Interessen der schweizerischen Weichweizen-Mühlenunternehmen. Gemessen an der Gesamtvermahlung von Weichweizen in der Schweiz decken die dem DSM angeschlossenen Mühlen über 96 % des Marktes ab.

Der DSM will im Rahmen der hier vorliegenden Studie untersuchen lassen, welche Auswirkungen durch ein Agrarfreihandelsabkommen auf die Mitgliedsunternehmen zu erwarten sind. Untersucht wird insbesondere, welche Auswirkungen sich auf der Kostenseite dieser Unternehmen ergeben und welche Veränderungen sich durch die sich abzeichnende Agrarmarkliberalisierung in Bezug auf den Preis und die Nachfrage von Mehlprodukten abzeichnen. Weiterhin wird untersucht, ob bzw. welche Massnahmen sowohl auf der Seite der Mühlenunternehmen als auch auf der Absatzseite geplant sind. Die Untersuchung berücksichtigt dabei die wichtigsten Produktgruppen der Mitglieder des Dachverbands Schweizerischer Müller. Ziel der Studie ist es nicht, die gesamten volkswirtschaftlichen Effekte eines Agrarfreihandelsabkommens aufzuzeigen.¹

¹ Die Studie bezieht sich explizit auf die Mitgliedsunternehmen des DSM. Über andere Mühlenunternehmen in der Schweiz, die nicht Mitglied im DSM sind, können daher keine Aussagen getroffen werden.

2 Methodisches Vorgehen

Auswirkungen von zukünftigen Veränderungen wirtschaftspolitischer Rahmenbedingungen lassen sich nie mit vollkommener Sicherheit voraussagen. Die Abschätzung der Auswirkungen der geplanten Agrarmarkliberalisierung erfordert ein methodisch breit abgestütztes Vorgehen. Neben einer Aufarbeitung der Literatur zu diesem Thema und der Analyse der Erfahrungen aus anderen Ländern wurden eine schriftliche Befragung der schweizerischen Weichweizen-Mühlenunternehmen sowie Experteninterviews mit Personen durchgeführt, die die Abnehmerseite für die Produkte der betrachteten Unternehmen beurteilen können.

Die derzeitigen und zukünftigen Rahmenbedingungen für die Weichweizen-Mühlenunternehmen wurden mit Unterstützung des DSM ermittelt.

Die vorliegende Untersuchung konzentriert sich auf die Darstellung der Ergebnisse für mittelgrosse und grosse Mühlenbetriebe, da diese nach verarbeiteter Menge den Schweizer Markt bestimmen.

2.1 Schriftliche Befragung der Mühlenbetriebe

Alle Mitgliedsunternehmen des DSM wurden mit einem Fragebogen zu Ihrer Kosten- und Ertragsstruktur sowie zu ihrer allgemeinen Einschätzung der Auswirkungen eines Agrarfreihandels bedient. Die Unternehmen erhielten den Fragebogen per Post, sowie per E-Mail zugestellt. Sie hatten die Möglichkeit, den ausgefüllten Fragebogen auf dem Postweg oder per E-Mail zurückzusenden. Die Mühlen in der Westschweiz wurden zusätzlich mit einem französisch-sprachigen Fragebogen befragt.

Von den 60 angeschriebenen unabhängigen Mitglieds-Unternehmen retournierten 45 einen ausgefüllten Fragebogen². Dies entspricht einer Rücklaufquote von 75%.³ Aufgrund der hohen Rücklaufquote und der Struktur der Unternehmen in der Stichprobe im Vergleich zur Grundgesamtheit kann die Befragung als repräsentativ angesehen werden.⁴ Die Befragung ermöglicht damit eine repräsentative Einschätzung der Mühlenunternehmen zum Thema Agrarfreihandel.

² Betriebe, die im Besitz eines anderen Mühlenunternehmens sind, wurden nicht als eigenständige Unternehmen gezählt, da hier der Fragebogen durch den jeweiligen Eigentümer beantwortet wurde.

³ Insgesamt wurde der Fragebogen von 36 Unternehmen aus der Deutschschweiz und 9 Unternehmen aus der Westschweiz beantwortet. Bei den 15 Unternehmen, die den Fragebogen nicht beantwortet haben, handelt es sich überwiegend um sehr kleine Betriebe.

⁴ Allerdings muss die Repräsentativität für einzelne Fragen eingeschränkt werden, die nur von einer geringen Anzahl von Unternehmen beantwortet wurden. Hier wird jeweils im Text gesondert darauf hingewiesen.

2.2 Persönliche Expertenbefragung

Die Befragung von Experten dient vor allem der Abschätzung der Reaktion der Abnehmerseite auf Preisänderungen und einen Eintritt von Anbietern aus dem EU-Ausland.

Die Abnehmerseite der Mühlenunternehmen setzt sich in erster Linie aus den gewerblichen Bäckereien, der Mehl verarbeitenden Industrie (einschliesslich der Grossbäckereien), sowie dem Detailhandel zusammen. Insgesamt wurden zwölf Interviews mit Vertretern aus den genannten Bereichen geführt: Vier Interviews wurden mit Geschäftsführern gewerblicher Bäckereien geführt, drei Interviews mit Einkäufern Mehl verarbeitender Industrieunternehmen, sowie vier Interviews mit Einkäufern von Handelsunternehmen. Darüber hinaus wurde ein Gespräch mit einem Mühlenunternehmen geführt, das nicht Mitglied des DSM ist und Standorte in der Schweiz und in Deutschland unterhält. Mit einer begrenzten Anzahl an Experteninterviews kann kein Anspruch auf vollumfängliche Repräsentativität der Ergebnisse erhoben werden. Die befragten Experten aus Industrie und Handel decken mit Ihren Unternehmen aber einen grossen Teil des Schweizer Marktes ab. Bei der Auswahl von Interviewpartnern aus dem Bereich der gewerblichen Bäckereien wurden insbesondere solche Personen gewählt, die aufgrund langjähriger Erfahrungen oder Verbandstätigkeiten den Markt gut einschätzen können. Vor diesem Hintergrund halten wir die in den Experteninterviews ermittelten Ergebnisse für weitgehend repräsentativ für den Schweizer Markt.

Ziel der Interviews war es, die Reaktion der Abnehmerseite auf Preisänderungen und einen Eintritt von Anbietern aus dem EU-Ausland abzuschätzen. Zentrales Thema war dabei das voraussichtliche Einkaufsverhalten bei Marktliberalisierung. Die Interviews wurden in der Form von persönlichen Interviews von Dr. Heiko Bergmann und Lisa Benz durchgeführt und hatten eine Dauer von 30 Minuten bis 2 Stunden. In vier Fällen wurden die Interviews aus terminlichen Gründen oder auf Wunsch des Befragten in telefonischer Form absolviert.

Eine Liste aller befragten Experten sowie der detaillierte Interviewleitfaden finden sich im Anhang. An dieser Stelle wird allen befragten Personen noch einmal herzlich für Ihre Teilnahme an der Befragung gedankt.

2.3 Literaturanalyse

Ein weiterer Baustein der Untersuchung stellt die Sichtung und Auswertung der relevanten Literatur sowie der verfügbaren Statistiken dar. Hierzu wurden insbesondere die statistischen Informationen des DSM und anderer Mühlen-Verbände im Ausland, sowie die offiziellen Statistiken des Bundes und der EU für Branchendaten und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen herangezogen. Eine Liste der verwendeten statistischen Quellen findet sich im

Literaturverzeichnis. Für Italien waren keine statistischen Daten zur Mühlenstruktur verfügbar; die Betrachtung der EU-Nachbarländer konzentriert sich daher auf Österreich, Deutschland und Frankreich.

Bei der Analyse der Erfahrungen anderer Länder bei der Agrarmarkliberalisierung lassen sich die Erfahrungen Österreichs aus dem EU-Beitritt für die vorliegende Untersuchung mit Einschränkungen gewinnbringend auswerten. Aufgrund der geringen Verfügbarkeit von Publikationen, die die Auswirkungen der Liberalisierung auf die hier betrachteten Branchen im Detail analysieren, wurde hier zum Teil auf Untersuchungen und Statistiken, die den gesamten Agrarmarkt bzw. die Nahrungsmittelindustrie betreffen, zurück gegriffen.

Bei der Umrechnung von Euro in Schweizer Franken wird in diesem Bericht mit einem Kurs von 1 Euro = 1.55 Franken gerechnet.

3 Marktstruktur und Importregelungen heute

Im Getreidejahr 2007/2008 wurden 482'798 Tonnen Weichweizen zur menschlichen Ernährung verarbeitet.⁵ Daraus wurden insgesamt 382'583 Tonnen Mehl hergestellt, davon 217'752 Tonnen Weissmehl, 94'201 Tonnen Halbweissmehl, 36'395 Tonnen Ruchmehl und 34'235 Tonnen Spezialmehl (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Mehlausstoss für das Getreidejahr 2007/2008

| Mahlprodukte-Ausgänge | Menge in t | Prozentualer Anteil |
|-----------------------|----------------|---------------------|
| Weissmehl | 217'752 | 56.9% |
| Halbweissmehl | 94'201 | 24.6% |
| Ruchmehl | 36'395 | 9.5% |
| Spezialmehl | 34'235 | 9.0% |
| Total | 382'583 | 100% |

Quelle: DSM, siehe www.dsm-fms.ch/de/figures_flour.php

Der Markt für Getreide und Mehlprodukte in der Schweiz ist massgeblich durch den Grenzschutz bestimmt. Die Zollansätze für Brotgetreide und Brotmehle bieten einen gewissen Schutz für die inländischen Produzenten und Brotgetreidemühlen vor ausländischer Konkurrenz und umgekehrt. Im Zuge der Agrarpolitik 2011 (AP 2011) und einer weiteren Flexibilisierung der Importregelungen werden die Zollansätze jedoch nach und nach gesenkt. Die inländischen Preise für Brotgetreide und Brotmehl geraten dadurch weiter unter Druck.

Brotgetreide kann nur bis zum festgelegten Kontingent zum Kontingentszollansatz aus dem Ausland importiert werden. Dagegen ist die Einfuhr von Brotmehlen mengenmässig nicht beschränkt. Die Importregelungen für Brotgetreide und Brotmehle werden im Folgenden genauer betrachtet.

⁵ Davon darf gemäss WTO-Vereinbarung ein Kontingent von 70'000 Tonnen zu einem verminderten Zollsatz importiert werden. Aufgrund der schlechten Ernte 2007 wurde das Kontingent 2008 um 60'000 Tonnen erhöht auf insgesamt 130'000 Tonnen.

3.1 Brotgetreide

Bei Brotgetreide beträgt der Inlandsanteil der verarbeiteten Menge etwa bei 85 bis 90%. Das Zollkontingent für Brotgetreide beträgt insgesamt 70'000 Tonnen⁶ pro Jahr und wird in vier Tranchen freigegeben⁷. Meist ist die Nachfrage nach Importgetreide so gross, dass das Kontingent bereits wenige Stunden nach Freigabe ausgeschöpft ist.⁸ Dies ist ein Zeichen dafür, dass ausländisches Getreide innerhalb des Kontingentes trotz Kontingentszollansatz deutlich günstiger zu beziehen ist als inländisches Getreide.

Ein Preisvergleich mit EU-Ländern ist insofern schwierig, da die Preise zwischen und auch innerhalb der einzelnen Ländern sowie im Zeitverlauf zum Teil deutlich voneinander abweichen. Grundsätzlich liegen die Preise für Brotgetreide in der EU allerdings deutlich unter dem Schweizer Preisniveau. Beispielhaft werden hier die Preisunterschiede zum Nachbarland Deutschland betrachtet, das innerhalb der EU hinter Frankreich an zweiter Stelle bei der Getreideproduktion steht.

Tabelle 2: Weizenpreise im Vergleich Schweiz-Deutschland, 2006-2008

| Durchschnittspreise | 2006 | | 2007 | | 2008 | |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | D | CH | D | CH | D | CH |
| Weizen Klasse 1 in Fr./100 kg | 18.21 | 51.95 | 35.16 | 52.10 | 26.82 | 57.96 |

Quelle: BLW (2008): Agrarbericht 2008, S. 274.

Der Preisvergleich zeigt, dass die Produzentenpreise beim Weizen 2006 in der Schweiz noch zwei bis drei Mal so hoch waren wie in Deutschland. 2007 verringerte sich dies auf einen Faktor 1.5 und erhöhte sich in 2008 wieder auf einen Faktor über 2.⁹ Eine ähnliche Entwicklung zeigen beispielhaft Erzeugerpreise für Qualitätsweizen (A) in Baden-Württemberg, das durch seine Grenznähe zur Schweiz besonders relevant ist. Hier schwanken die Preise im Zeitraum 2002-2009 im Jahresmittel zwischen 15 und 35 Franken pro 100 kg Getreide (vgl. Abbildung 1).

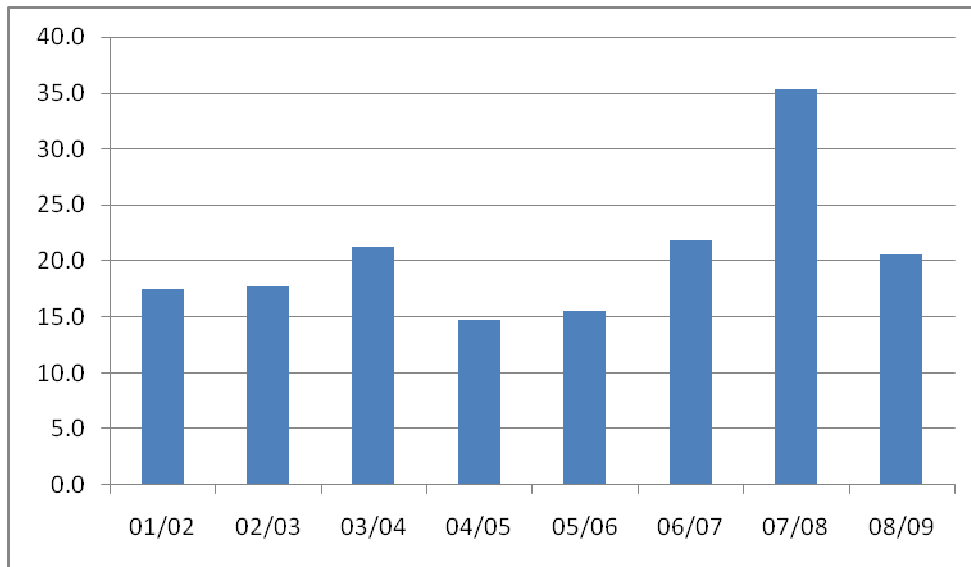
⁶ Die Gesamteinfuhr von Weizen liegt wesentlich höher: 2007 wurden allein 332'775 t Weizen eingeführt. Hierzu zählen zum einen Hartweizen, der zu 100 % eingeführt wird, sowie Futterweizen, dessen Bedarf zu ca. 30 % durch Importe abgedeckt wird.

⁷ 20'000 t am 01. Januar, 20'000 t am 01. April, 15'000 t am 01. Juli, 15'000 t am 01. Oktober.

⁸ Vgl. www.sgpv.ch/fspc/print.php?content_id=307: "Wettlauf um das Zollkontingent beim Brotgetreide".

⁹ Nicht berücksichtigt sind höhere Preise für Label-Getreide wie bspw. IPS-Weizen.

Abbildung 1: Erzeugerpreis für Qualitätsweizen (A) in Baden-Württemberg (in Fr./100 kg, ab Sammelstelle, nach Wirtschaftsjahr)



Quelle: LLM, LBV Baden-Württemberg

In den letzten Jahren sind die Preise für Brotweizen in EU Ländern und auch weltweit deutlich höheren Schwankungen unterworfen gewesen als in der Schweiz. Die Preise für Getreide hatten auf den Weltmärkten bereits im Herbst 2006 angezogen, nachdem deutlich wurde, dass die Ernte 2006 den Bedarf nicht vollständig würde decken können. Im Herbst 2007 zeigte sich dann ebenfalls ein Defizit in der Getreideversorgung, worauf die weltweiten Märkte mit einer Hausse reagierten und die Getreidepreise bis dato unbekannte Höhen erreichten. Mit einer Rekordernte 2008, einem Rückgang der Aktienkurse und einer sich abzeichnenden Rezession gingen dann auch die Getreidepreise wieder zurück und fielen bis Ende 2008 auf das Niveau von 2006 (LEL 2009).

Der Schweizer Markt war von dieser Preisentwicklung aufgrund des Grenzschutzes, der ein Kernelement des Schweizer Agrarpolitik darstellt, weitgehend entkoppelt und wies einen stabileren Preis auf. Die Mühleneinstandspreise bewegten sich für inländischen Weizen je nach Qualitätsklasse 2007 zwischen 56 und 68 Franken, für 2008 zwischen 52 und 64 Franken pro 100 kg, bei IPS Weizen zwischen 65 und 74 Franken (2007) bzw. zwischen 64 und 72 Franken (2008) (vgl. Tabelle 3).

Tabelle 3: Mühleneinstandspreise für Weizen

| Mühleneinstandspreise | | Aktuell | | | Frühere Erhebungen | | |
|--|--------|--|----------------------------|----------------------------|--|--|--|
| | | CH-Ø* gewichtet E 2008 in Fr. | tiefster Wert in Fr. | höchster Wert in Fr. | CH-Ø* gewichtet E 2007 in Fr. | CH-Ø* gewichtet E 2006 in Fr. | CH-Ø* gewichtet E 2005 in Fr. |
| Weizen | | | | | | | |
| Qualitätsklasse, Herkunft | | | | | | | |
| Brotweizen, Übersee (CWRS / USNS 1) | 100 kg | 71.61 | 67.40 | 106.44 | 78.43 | 66.51 | 63.77 |
| Brotweizen, Europa | 100 kg | 63.36 | 55.91 | 77.57 | 74.79 | 58.38 | 54.18 |
| Inlandweizen, Klasse TOP | 100 kg | 64.48 | 63.19 | 65.42 | 68.09 | 59.86 | 59.86 |
| Inlandweizen, Klasse I | 100 kg | 62.07 | 60.72 | 63.63 | 63.34 | 57.04 | 57.12 |
| Inlandweizen, Klasse II | 100 kg | 57.78 | 56.17 | 59.50 | 59.61 | 53.96 | 53.60 |
| Inlandweizen, Klasse III | 100 kg | 52.15 | 51.00 | 54.90 | 56.60 | 48.64 | 48.89 |
| Inlandweizen, Biskuit | 100 kg | 58.89 | 58.26 | 63.28 | 61.61 | 56.38 | 56.85 |
| IPS Weizen, Klasse TOP | 100 kg | 71.95 | 70.51 | 74.93 | 74.27 | 66.66 | 67.14 |
| IPS Weizen, Klasse I | 100 kg | 68.37 | 66.46 | 71.14 | 71.18 | 62.15 | 62.99 |
| IPS Weizen, Klasse II | 100 kg | 64.52 | 62.44 | 66.43 | 65.04 | 56.32 | 56.78 |
| Bio Weizen, Übersee | 100 kg | 101.81 | 85.72 | 136.00 | 111.18 | 92.67 | 87.88 |
| Bio Weizen, Europa | 100 kg | 104.15 | 5.55 | 114.52 | 108.76 | 81.94 | 75.69 |
| Bio Weizen, Inland | 100 kg | 120.14 | 116.32 | 132.86 | 112.32 | 111.75 | 111.92 |

Quelle: BLW: Marktbericht Getreide (2009), S. 4. * Der Landesdurchschnitt berechnet sich aus den Angaben der meldenden Mühlenbetriebe. Der Durchschnitt entspricht dem gewogenen = mengengewichteten Mittel.

Es gilt zu beachten, dass auch innerhalb der EU der Getreidepreis nicht einheitlich ist. In Norddeutschland liegt der Preis bis zu 20% höher als in Süddeutschland. In Frankreich liegt der Preis leicht und in Italien deutlich über dem Niveau Deutschlands (ZMP 2009).

Mittelfristig - d.h. bis 2015 - rechnen OECD und EU mit einem Getreide-Preisniveau von 23 bis 29 Franken pro 100 kg, was über dem Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2007, aber deutlich unter dem Niveau der Höchstpreise von 2007/08 liegt. Derzeit liegt der Getreidepreis aber bereits wieder unter dem projektierten Niveau, was die Schwierigkeit von Marktprognosen verdeutlicht. Zudem rechnen OECD und EU in Zukunft mit grösseren Preisschwankungen als in der Vergangenheit üblich (OECD 2008, European Commission 2009).

3.2 Weichweizenmehle

Grundsätzlich gilt, dass die Preise für Mehle weniger gut (bzw. zum Teil gar nicht) in öffentlichen Statistiken erfasst werden als die Preise für Getreide. Die Preise für Weichweizenmeh-

le divergieren sehr stark nach Getreideart, Ausmahlungsgrad und spezifischen Abnahme-Konditionen.

Die aktuellen Referenzpreise, die die Grundlage für die Berechnung der Ausfuhrbeiträge im Rahmen des sog. „Schoggigesetzes“ bilden, betragen aktuell für Weichweizenmehl für die Schweiz 111 Fr./100kg und für die EU 46 Fr./100kg (EZV 2009). Damit wird deutlich, dass die Weizenmehlpreise in der EU deutlich unter dem Niveau der Preise in der Schweiz liegen.

Allerdings geben die Referenzpreise nur sehr eingeschränkt Auskunft über die tatsächlichen Marktpreise; so liegen die am Markt realisierten Preise sowohl in der Schweiz als auch in der EU zum Teil deutlich unter den Referenzpreisen.

Die Marktpreise können ausserdem auch innerhalb der EU und nach verschiedenen Abnehmergruppen deutliche Unterschiede aufweisen. Für Süddeutschland - als grenznahe Region und damit für die Schweiz relevant - gelten derzeit etwa die in Tabelle 4 angegebenen Marktpreise, die die genannten Unterschiede verdeutlichen.

Tabelle 4: Preise für Weissmehl Typ 550 in Süddeutschland, nach Abnehmergruppen

| Produkt | Preis |
|--|-------------------------------------|
| <p>Industriemehl für Grossabnehmer</p> <p>Typ: Weissmehl 550, Qualität: Kleber: >28%, Mineralstoffgehalt < 0.63, Jahresbezugsmenge >1'000 t, pro Lieferung 25 t lose</p> | <p>ca. 31 Fr./100kg</p> |
| <p>Losemehl gewerbliche Bäckereien</p> <p>Typ: Weissmehl 550, Qualität: Kleber: ca. 30%, Mineralstoffgehalt < 0.63, Jahresbezugsmenge < 200 t, pro Lieferung < 10 t lose</p> | <p>ca. 42 - 54 Fr./100kg</p> |

Quelle: eigene Erhebung im Juni 2009; 1 EUR = 1.55 Fr.; Preise franko Bäckerei bzw. Industrie.

Aufgrund der gültigen Einfuhrbestimmungen und des hohen Grenzschatzes für Mehl wird bis heute kaum Weichweizenmehl in die Schweiz importiert; Ausnahmen bilden wenig Spezialmehle und Mehlmischungen. Die entsprechenden Zollansätze und Einfuhrbestimmungen werden im folgenden Kapitel erläutert.

3.3 Zollansätze

Das Eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement (EVD) setzt die Zollansätze für Brotgetreide so fest, dass die Differenz zwischen dem Preis für importierten Weizen und dem Referenzpreis von 56 Franken¹⁰ pro 100 kg zu 60 Prozent ausgeglichen wird. Die Zollansätze und Garantiefondsbeiträge betragen zusammen höchstens Fr. 23.00.¹¹

Per 1. Oktober 2009 ist das Inkrafttreten der flexibilisierten Importregelung für den Bereich Mehl vorgesehen. Bereits 2008 wurde der Mehlzoll von 140 Franken auf 65 Franken pro 100 kg reduziert. Ab dem 1. Oktober 2009 wird der Mehlzoll nun an den Brotgetreidezoll gekoppelt, indem der Getreidezoll mit dem Ausmahlungsgrad und einem Zuschlag von 20 Franken verrechnet wird. Konkret beträgt damit der Mehlzoll per 1. Oktober 2009 maximal noch 50.60 Franken je 100 kg Mehl. Im Gegensatz zum Brotgetreide gibt es jedoch für die Einfuhr von Weichweizenmehlen keine mengenmässige Beschränkung durch ein festes Kontingent. Es handelt sich um zwei verschiedene Einfuhrregime, die mengenmässig nicht kongruent sind. Dies stellt einen Nachteil für die Schweizerischen Mühlenunternehmen dar, da ihr Handlungsspielraum im Gegensatz zu ihren Abnehmern eingeschränkt wird.

3.4 Veränderungen durch ein FHAL

Durch einen Agrarfreihandel (FHAL) mit der EU würde der bisher gegen aussen geschützte Agrarmarkt dem Wettbewerb mit der EU ausgesetzt und damit ein EU-weiter freier Markt im Agrar- und Lebensmittelbereich geschaffen. Das Abkommen würde sowohl tarifäre Handelshemmnisse (wie Zölle und Kontingente) als auch nicht-tarifäre Hürden (wie unterschiedliche Produktvorschriften und Zulassungsbestimmungen) abbauen. Neben den landwirtschaftlichen Rohstoffen würden zudem auch die der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Stufen der Produktionskette in den Freihandel einbezogen werden (vgl. EVD, ohne Jahr).

Für die Müllereibranche in der Schweiz würde ein FHAL konkret bedeuten:

- Aufhebung sämtlicher Zölle auf Getreide und Mehl
- Abschaffung der Importkontingente
- EU-Unternehmen haben uneingeschränkten Zugang zum Schweizer Markt. Es kann damit gerechnet werden, dass diese ihre Produkte in der Schweiz anbieten werden.

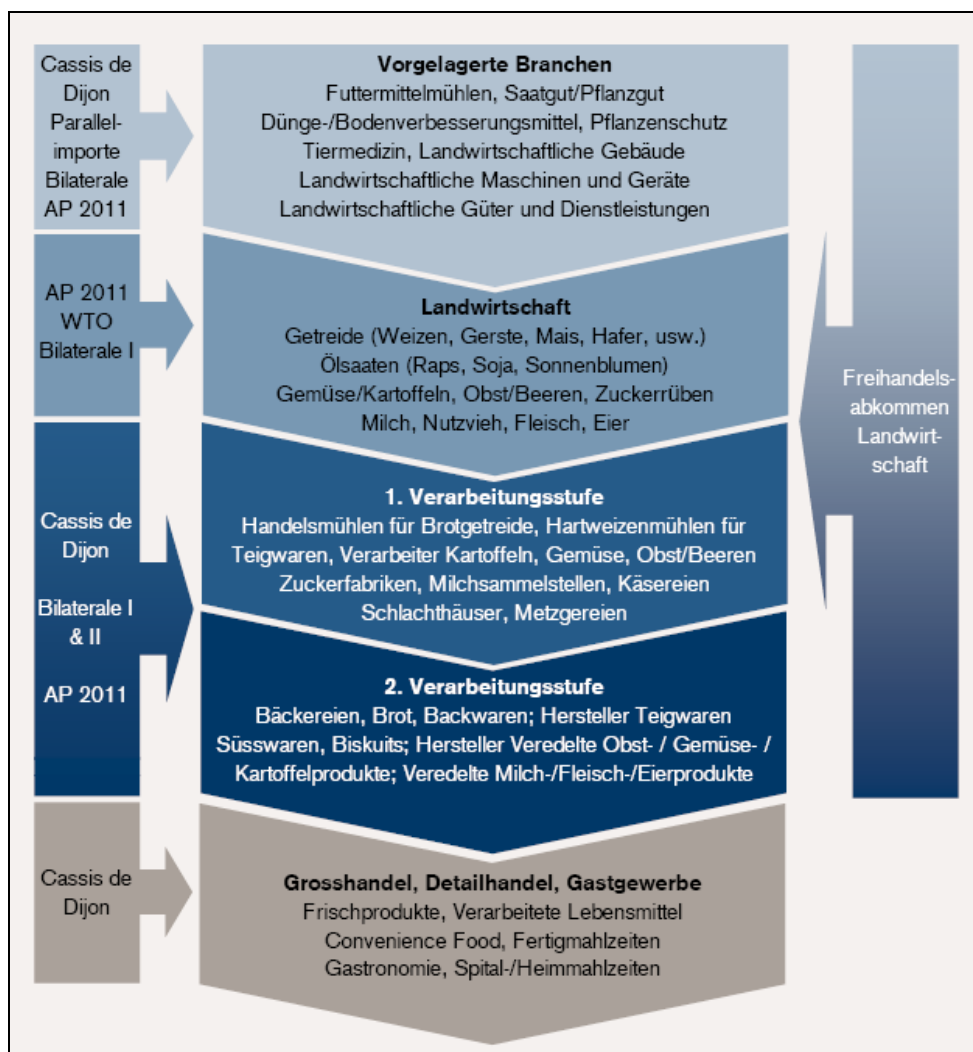
¹⁰ per 01. Juli 2009.

¹¹ vgl. Allgemeine Verordnung über die Einfuhr von landwirtschaftlichen Erzeugnissen (AEV), 2008

- Umgekehrt haben Schweizer Unternehmen auch uneingeschränkten Zugang zum EU-Markt.

Aller Voraussicht nach wird sich ein FHAL unterschiedlich auf die einzelnen Bereiche der Wertschöpfungskette auswirken, abhängig davon, ob die jeweiligen Branchen bereits heute mit EU-Marktmechanismen konfrontiert sind oder nicht und wie sich die Wachstumschancen, z.B. durch Exportmöglichkeiten, entwickeln. Abbildung 2 stellt schematisch die möglichen Auswirkungen eines FHAL auf die verschiedenen Bereiche der Wertschöpfungskette dar.

Abbildung 2: Schematische Darstellung der Auswirkungen eines FHAL auf die Wertschöpfungskette*



Quelle: Credit Suisse Economic Research (2008) * Rechts: Auf welche Bereiche das FHAL direkt wirkt; links: Weitere Massnahmen, die ausser einem FHAL auf die einzelnen Branchen wirken.

Aufgrund der derzeitigen Marktstrukturen ist zu erwarten, dass die Landwirtschaft sowie die erste Verarbeitungsstufe landwirtschaftlicher Produkte durch ein FHAL besonders betroffen sein werden.¹² Hier ist heute ein freier Markt durch den sehr hohen Grenzschutz nicht gegeben. Dazu kommt, dass Schweizer Produzenten im Massengeschäft mit Produkten wie Fleisch, Mehl oder Gemüse deutlich weniger Exportchancen haben dürften als Produzenten von Nahrungsmitteln, die einen höheren Verarbeitungsgrad aufweisen. (Credit Suisse 2008). Diese Unternehmen sind zudem durch einen weitgehend liberalisierten Markt anders positioniert. Sie haben Exportchancen, sind als letztes Glied der Verarbeitungskette aber auf die Exportunterstützung im Rahmen des sog. "Schoggigesetzes" angewiesen, um den Nachteil verhältnismässig hoher Rohstoffkosten auszugleichen.

Es ist davon auszugehen, dass sich der Preisdruck auf inländisches Brotgetreide, insbesondere Weichweizen, durch ein FHAL massiv erhöhen wird. Gestützt wird diese Annahme durch die Aussage der befragten Mühlen, bei Preisunterschieden mehr günstigeren Weizen aus dem Ausland nachzufragen (siehe Abbildung 11). Vor allem die günstigen Weizenpreise in Deutschland werden für einen hohen Preisdruck sorgen. Mittelfristig kann erwartet werden, dass das Preisniveau für inländisches Getreide auf das EU-Niveau absinkt bzw. sich diesem angleicht. Die Getreideproduktion in der Schweiz wird voraussichtlich abnehmen, so dass mehr Getreide importiert werden muss, um den Bedarf zu decken.¹³

Auch die erste Verarbeitungsstufe landwirtschaftlicher Produkte und damit auch die Mülerei werden durch ein FHAL direkt betroffen sein. Inwiefern sich dies auf die Mehlpreise und die Mühlenunternehmen auswirkt, wird in den folgenden Kapiteln untersucht.

¹² Vgl. Credit Suisse Economic Research (2008).

¹³ Wir verweisen an dieser Stelle auf die Ergebnisse der im Auftrag von Swiss Granum von der ETH Zürich durchgeführten Untersuchung: Lehmann et al. (2009): "Auswirkungen eines allfälligen Freihandelsabkommens auf die Getreidebranche der Schweiz".

4 Struktur der Mühlenunternehmen in der Schweiz

Insgesamt gibt es in der Schweiz etwa 70 Mühlenunternehmen, davon 24 kleine Mühlen mit weniger als 500 Tonnen Vermahlung pro Jahr, 35 mittlere Mühlen mit 500 - 6'000 Tonnen pro Jahr und 11 grosse Mühlen mit über 6'000 Tonnen vermahlene Getreide pro Jahr. Tabelle 5 zeigt die Verteilung der Mühlen in der Schweiz nach Grössenkategorien für das Jahr 2007/2008.

Tabelle 5: Anzahl Mühlen und Vermahlungen nach Grössenkategorien 2007/2008

| Kategorien Jahresvermahlung in t | Anzahl Wei- zenmühlen- Unternehmen | Anteil an Gesamtzahl in % | Vermahlene Getreide in t | Anteil Kategorie an Gesamtvermahlung in % |
|--|--|---------------------------------|-----------------------------|---|
| < 500 | 24 | 34.3 % | 5'948 | 1.2 % |
| 501 – 6'000 | 35 | 50.0 % | 71'986 | 14.9 % |
| > 6'000 | 11 | 15.7 % | 404'864 | 83.9 % |
| Total | 70 | 100.0 % | 482'798 | 100.0 % |

Quelle: DSM, eigene Berechnung.

Die Anteile der jeweiligen Grössenkategorien an der Gesamtvermahlung zeigen, dass sich heute über 80 % des Marktvolumens bereits bei den grösseren Mühlen (über 6'000 Tonnen Vermahlung) konzentrieren; die Mühlen mit weniger als 6'000 Tonnen Jahresvermahlung verfügen dagegen nur über einen Marktanteil von etwas über 16 %.

Gleichzeitig nimmt die Anzahl der Mühlenunternehmen in der Schweiz seit Jahren kontinuierlich ab. Dabei sind sowohl Schliessungen, als auch Zusammenschlüsse und Aufkäufe kleinerer Betriebe durch grössere Mühlenunternehmen zu beobachten. Aufgrund des intensiven Binnenwettbewerbs sind hier weitere strukturelle Veränderungen zu erwarten.

Aufgrund der vergleichsweise geringen wirtschaftlichen Bedeutung kleiner Mühlenunternehmen wird diesen bei der nachfolgenden Analyse weniger Raum beigemessen als mittelgrossen und grossen Mühlen.

4.1 Grössenstruktur der befragten Unternehmen

60 der etwa 70 Schweizer Mühlenunternehmen sind Mitglieder des DSM. Gemessen an der Gesamtvermahlung von Weichweizen in der Schweiz decken die dem DSM angeschlossenen Mühlen über 96 % Marktanteil ab.

Alle DSM-Mitgliedsunternehmen wurden im Rahmen der Studie mit einem schriftlichen Fragebogen bedient. Von 60 Unternehmen haben 45 an der Befragung teilgenommen, was einer Rücklaufquote von 75 % entspricht. Im Folgenden werden diese Unternehmen als "befragte Unternehmen" bezeichnet.

Zur Einteilung der Grössenkategorien wurde auf die existierende Einteilung des DSM zurück gegriffen, die für den vorliegenden Datensatz eine sinnvolle Kategorisierung darstellt. Wir sprechen im folgenden von kleinen Mühlenunternehmen (bis 500 t. Jahresvermahlung), mittelgrossen Mühlenunternehmen (500 - 6000 t. Jahresvermahlung) und grossen Mühlenunternehmen (mehr als 6000 t. Jahresvermahlung).¹⁴

Die Grössenstruktur der befragten Unternehmen zeigt eine sehr ähnliche Grössenverteilung wie die Gesamtstruktur der Schweizer Mühlen: 31 % sind kleine Mühlen, 53 % mittlere Mühlen und 16 % grosse Mühlen. Damit können die befragten Unternehmen als repräsentativ für alle Mitgliedsunternehmen des DSM angesehen werden.

Tabelle 6: Grössenstruktur der befragten Mühlenunternehmen

| Grössen-kategorie | Anzahl Unter-nehmen | Anteil in % | Durch-schnittl. Vermahlung | Durchschnittlicher Umsatz |
|--------------------------|----------------------------|--------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| < 500 t | 14 | 31.1 % | 248 t | 365'000 Fr. |
| 500 - 6'000 t | 24 | 53.3 % | 2'160 t | 2'400'000 Fr. |
| > 6'000 t | 7 | 15.6 % | 50'864 t | 56'900'000 Fr. |
| Total | 45 | 100.0 % | 9'142 t | 10'900'000 Fr. |

Quelle: Eigene Erhebung.

Im Durchschnitt vermahlen die kleinen Mühlen 248 Tonnen Getreide jährlich, bei einem durchschnittlichen Jahresumsatz von 365'000 Franken. Die mittleren Mühlenunternehmen vermahlen durchschnittlich 2'160 Tonnen pro Jahr bei einem durchschnittlichen Jahresumsatz von 2.4 Mio. Franken. Die grösseren Mühlen vermahlen im Schnitt 50'864

¹⁴ Die definierten Grössenklassen ergeben sich aus der Grössenverteilung der Unternehmen in der Schweiz. Es ist darauf hinzuweisen, dass die Grössenkategorien an die Struktur der Schweizer Mühlenunternehmen angepasst ist. In Deutschland wird bei einer Jahresvermahlung von 500 - 10'000 t. von einer kleiner Mühle gesprochen, bei 10'-50'000 t. von einer mittelgrossen und erst bei mehr als 50'000 t. von einer grossen Mühle. Mühlen unter 500 t. Jahresvermahlung sind in Deutschland nicht meldepflichtig; deren Anzahl kann daher nur abgeschätzt werden. Ein Vergleich der Grössenstruktur der Mühlenindustrie in ausgewählten europäischen Ländern erfolgt in Kapitel 5.3 Economies of scale.

Tonnen Getreide und erwirtschaften durchschnittlich einen Jahresumsatz von 56.9 Mio. Franken.

4.2 Kostenstruktur der befragten Unternehmen

Die Unternehmen wurden befragt, wie sich die Gesamtkosten ihres Betriebs zusammensetzen. Im Einzelnen wurden folgende Bereiche abgefragt:

- a. Rohstoffe (inkl. Einkaufstransport)
- b. Arbeitskosten in der Produktion (direkte und indirekte Kosten)
- c. Energie
- d. Wasser
- e. Entsorgung
- f. Gebäude und Anlagen, Kapitalkosten
- g. Transport
- h. Verpackung
- i. Vertriebs- und Verwaltungskosten, inkl. Disposition
- j. Weitere Kosten

Die erste Kategorie (a.) bildet den Bereich Materialkosten, die Kategorien b. bis f. stellen die Produktionskosten im engeren Sinn dar. Da möglicherweise nicht alle Unternehmen im Detail angeben können, wie sich die Produktionskosten darstellen, wurde auch die Möglichkeit gegeben, diesen Bereich nur als Summe anzugeben. Zusätzlich wurde den Unternehmen die Möglichkeit gegeben, die Kostenanteile entweder prozentual, oder in absoluten Kosten pro 100 kg Mehl anzugeben. Diese absoluten Kostenangaben wurden dann bei der Auswertung in Prozentanteile umgerechnet.

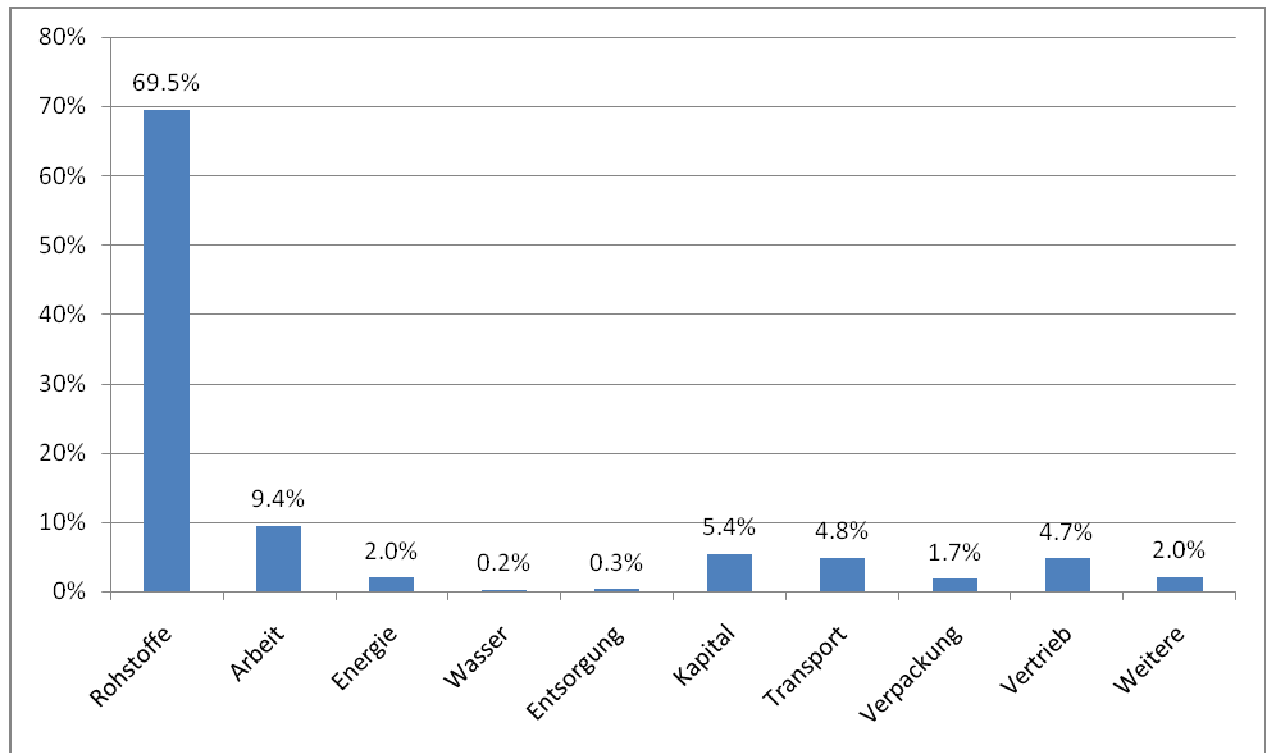
Mehr als zwei Drittel der befragten Unternehmen (33 von 45) machten detaillierte Angaben zur Kostenstruktur ihrer Betriebe.

Insgesamt stellen die Rohstoffe wie zu erwarten den grössten Kostenanteil dar (vgl. Abbildung 3)¹⁵. Durchschnittlich liegt der Anteil der Rohstoffkosten bei 69.5 %. Der zweitgrösste Kostenanteil sind die Arbeitskosten mit durchschnittlich 9.4 % der Gesamtkosten, gefolgt von den Kapitalkosten mit durchschnittlich 5.4 %. Ebenfalls bedeutsam sind Transport- und Vertriebskosten mit jeweiligen Kostenanteilen von fast 5%. Von geringerer Bedeutung sind

¹⁵ Bei der Berechnung der Kostenanteile erfolgte eine Gewichtung mit der produzierten Menge. Die Kostenanteile von grossen Mühlen fallen hierdurch relativ stärker ins Gewicht als die von kleinen Mühlen. Die hier angegebenen Durchschnittswerte liegen daher auch im Bereich der Werte von grossen Mühlen. Durch dieses Vorgehen ergeben sich Werte, die als realistisch für den Markt angesehen werden können.

Energiekosten (2%) und Verpackungskosten (1.7%) Wasser- und Entsorgungskosten spielen so gut wie keine Rolle (< 0.5 %).

Abbildung 3: Durchschnittliche Anteile einzelner Kostenfaktoren an den Gesamtkosten (gewichtet nach Verarbeitungsmenge)



Quelle: Eigene Erhebung, n= 33.

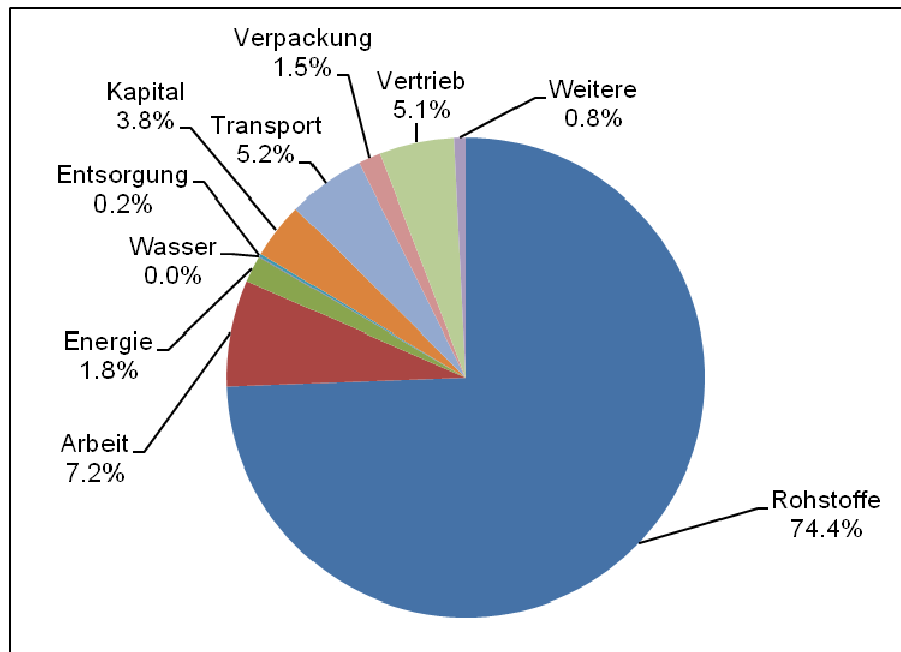
Im Vergleich der Kostenstrukturen der einzelnen Grössenklassen der Mühlenbetriebe zeigt sich, dass die Bedeutung der einzelnen Kostenfaktoren für alle Mühlenbetriebe - unabhängig von der Grösse - ähnlich ist. Es gibt allerdings Unterschiede in der Kostenstruktur von Mühlen unterschiedlicher Grössenklasse, die im folgenden beschrieben werden.

Die Kostenstruktur der grossen Mühlen (vgl. Abbildung 4), ähnelt der Kostenstruktur über alle Mühlen (vgl. Abbildung 3). Der Grund hierfür ist der, dass bei der Berechnung der Durchschnittswerte über alle Mühlen mit einer GewichtungsvARIABLE gerechnet wurde, die aufgrund der hohen Verarbeitungsmenge den grossen Mühlen ein hohes Gewicht beimisst.

Bei den grossen Mühlen liegt der Anteil der Rohstoffkosten mit 74.4 % noch einmal 5% über dem Durchschnitt aller Mühlen. Damit machen die Kosten für Getreide bei den grossen Mühlen fast drei Viertel der Gesamtkosten aus. Umgekehrt sind die Kostenanteile für Arbeit und Kapital etwas geringer und liegen bei 7.2% bzw. 3.8%. Vertrieb und Transport fallen bei

grossen Mühlen mit Werten von leicht über 5% etwas stärker ins Gewicht als im Durchschnitt aller Mühlen.

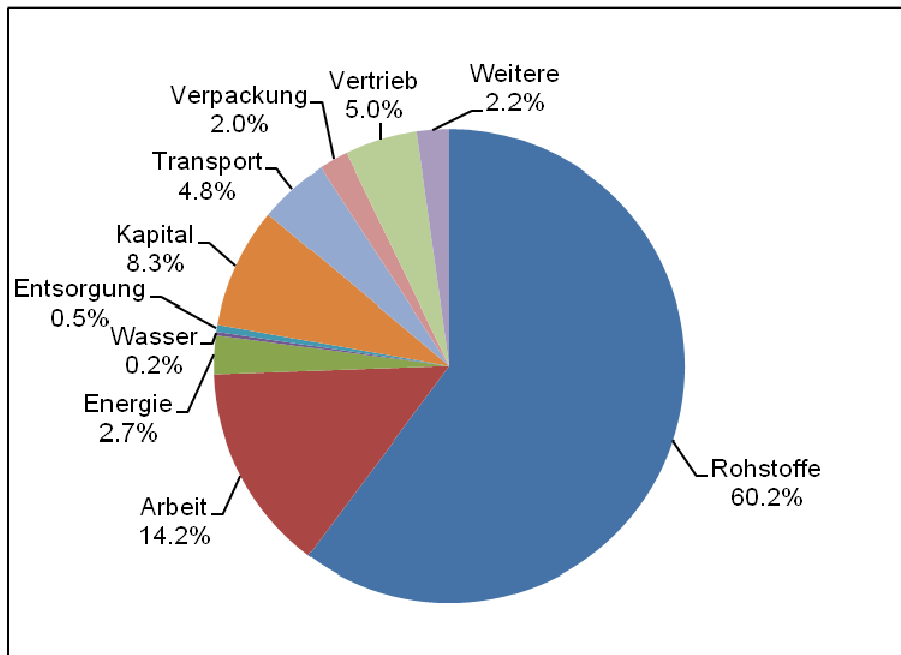
Abbildung 4: Kostenstruktur grosser Mühlenbetriebe (> 6000 t / Jahr)



Quelle: Eigene Erhebung.

Die Kostenstruktur von mittelgrossen Mühlen unterscheidet sich zum Teil deutlich von der grosser Mühlen (vgl. Abbildung 5). Auch hier sind Rohstoffe der mit Abstand bedeutendste Kostenfaktor. Der Anteil ist mit 60.2% allerdings markant geringer als bei grossen Mühlen. Arbeitskosten und Kapitalkosten sind demgegenüber relativ von grösserer Bedeutung. Die Rohstoffkosten bilden mit 60.2% den grössten Anteil, gefolgt von den Arbeitskosten mit 14.2%.

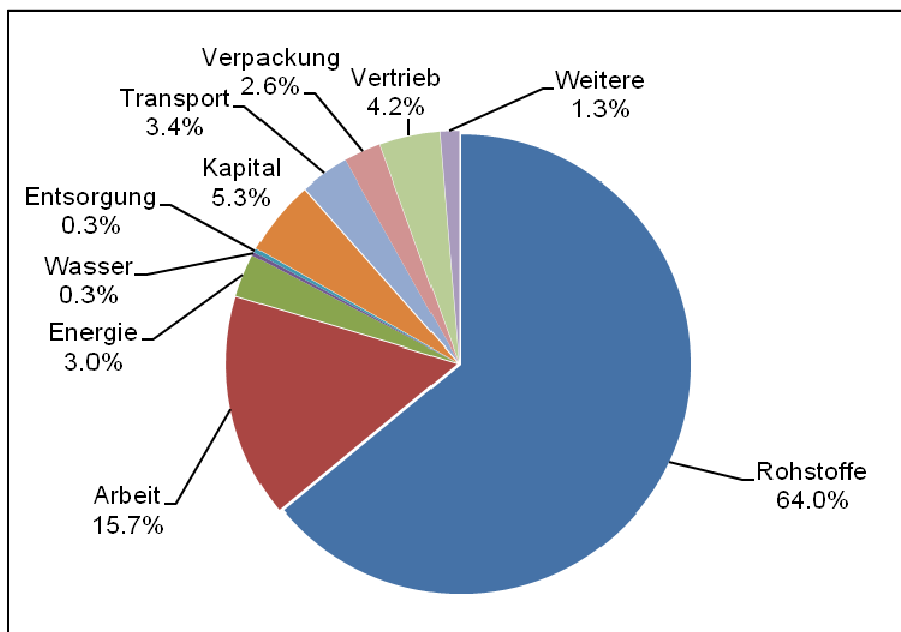
Abbildung 5: Kostenstruktur mittelgrosser Mühlenbetriebe (500-6000 t / Jahr)



Quelle: Eigene Erhebung.

Die Kostenstruktur kleiner Mühlen (< 500 t Verarbeitungsmenge / Jahr) ähnelt der von mittelgrossen Mühlen. Der grösste Kostenanteil bei den kleinen Mühlen sind die Rohstoffkosten mit einem Anteil von 64.0 % - hier liegen die kleinen Mühlen damit unter dem Durchschnittswert. Die Arbeitskosten sind mit 15.7 % der zweitgrösste Kostenfaktor.

Abbildung 6: Kostenstruktur kleiner Mühlenbetriebe (< 500 t / Jahr)



Quelle: Eigene Erhebung.

Im Folgenden werden die einzelnen Kostenfaktoren noch einmal vergleichend über die verschiedenen Grössenkategorien dargestellt (vgl. Abbildung 7). Es zeigt sich, dass die Rohstoffkosten bei allen Grössenkategorien der Mühlenbetriebe den bedeutendsten Kostenanteil ausmachen. Während sich dieser Anteil bei den kleinen und mittleren Mühlen relativ ähnlich darstellt, ist er bei den grossen Mühlen deutlich höher. Damit sind dort andere Kostenfaktoren von relativ grösserer Bedeutung.

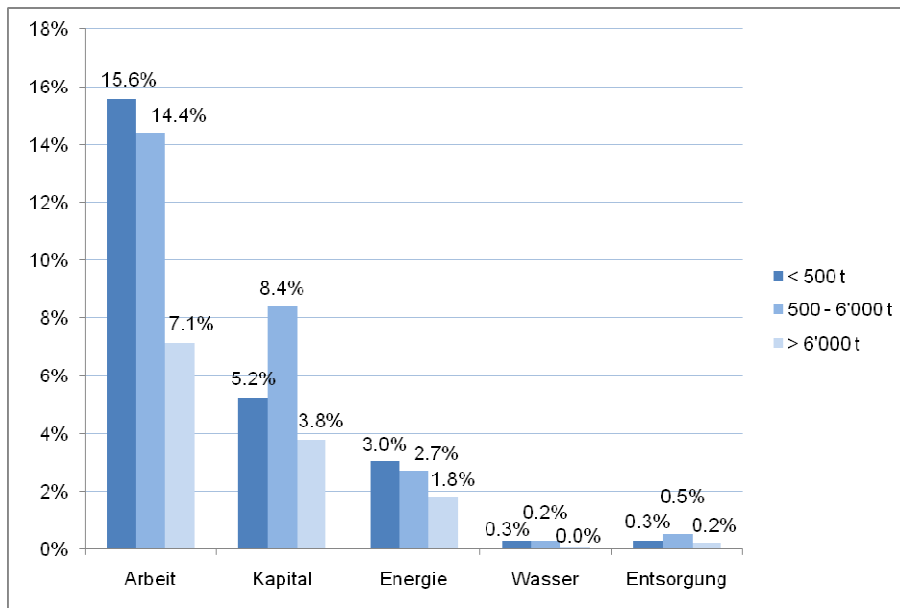
Die Arbeitskosten sind bei allen Grössenkategorien der zweitwichtigste Kostenfaktor. Sie stellen innerhalb der Produktionskosten den grössten Kostenanteil dar. Auch hier unterscheidet sich besonders die Kategorie der grossen Mühlen von den anderen beiden Kategorien: Während die kleinen und mittleren Mühlen jeweils bei Arbeitskosten von 15.6 % bzw. 14.4 % nur etwas mehr als einen Prozentpunkt auseinander liegen, beträgt dieser Kostenanteil bei den grossen Mühlen nur 7.2 %.

Beim zweithöchsten Kostenfaktor innerhalb der Produktionskosten, den Kapitalkosten, bestehen deutliche Unterschiede zwischen den Grössenkategorien: Bei den mittleren Mühlen ist dieser Anteil mit 8.4 % deutlich höher als bei den grossen Mühlen mit 3.8 %. Eine Erklärung hierfür sind Unterschiede bei den Investitionen in Produktionsanlagen. Die vergleichsweise geringen Kapitalkosten bei kleinen Mühlen lassen sich vermutlich darauf zurückführen, dass häufig mit älteren Anlagen gearbeitet wird, die bereits abgeschrieben sind. Grosse Mühlen können dagegen von Economies of Scale (Skalenerträgen) profitieren. Zwischen den einzelnen Unternehmen gibt es zudem auch innerhalb der Grössenkategorien zum Teil deutliche Unterschiede, was sich aus einer unterschiedlichen Ausstattung mit Anlagen und der Tätigkeit in unterschiedlichen Marktsegmenten erklärt.

Der Anteil der Energiekosten ist bei allen Grössenkategorien relativ gering und weist durchschnittlich einen Wert von 3.0 % (bei den kleinen Mühlen) bzw. 1.8 % (bei den grossen Mühlen) auf. Insgesamt liegt der Anteil für die Energiekosten bei maximal 8 %; dies stellt allerdings einen Einzelfall dar, alle anderen angegebenen Werte liegen deutlich niedriger.

Die Kosten für Wasser und Entsorgung sind über alle Grössenkategorien gleich gering und weisen auch in der Betrachtung der einzelnen erhobenen Daten keine höheren Werte als 2 % auf.

Abbildung 7: Vergleich der einzelnen Bereiche der Produktionskosten

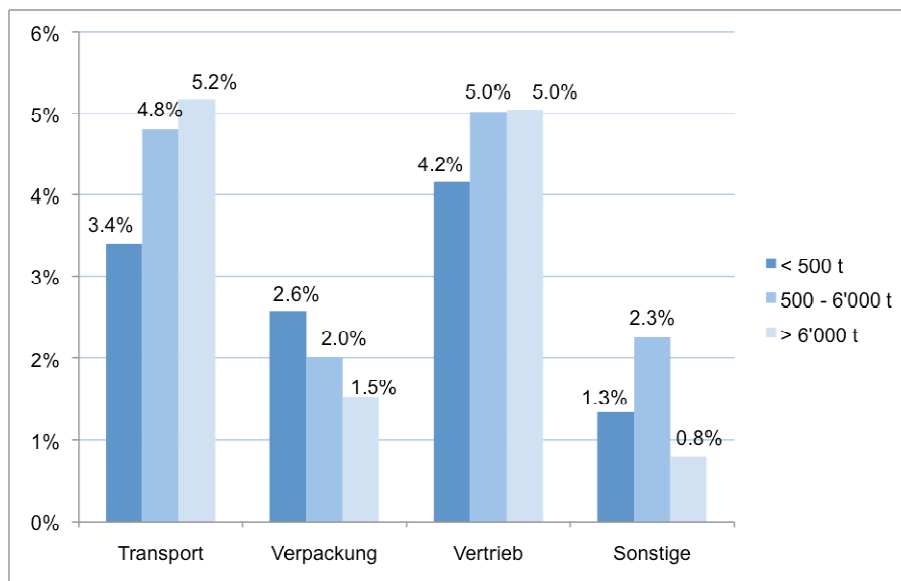


Quelle: Eigene Erhebung.

Bei den weiteren Kosten, die bei der Herstellung von Weichweizenmehl anfallen, sind vor allem die Transportkosten, sowie die Vertriebskosten von Bedeutung (vgl. Abbildung 8). Es zeigt sich, dass es über die Grössenkatgorien bei beiden Kostenfaktoren deutliche Unterschiede gibt: Die Kostenanteile für Vertrieb und Transport sind bei den grossen Mühlen mit jeweils etwa 5 % deutlich höher als bei den kleinen Mühlen mit 3.4 % bzw. 4.2 %. Die mittleren Mühlen liegen bei beiden Kostenfaktoren auf vergleichbarem Niveau mit den grossen Mühlen. Auch hier schwanken die Werte zwischen den einzelnen Betrieben: Bei den Transportkosten zwischen 1.5 % und 10.6 %, bei den Vertriebskosten zwischen 0.4 % und 16 %.

Vertrieb und Transport spielen für die mittleren und grossen Mühlen eine wichtigere Rolle. Dies erklärt sich aus einer unterschiedlichen Kundenstruktur, die höhere Aufwendungen für Vertrieb und Transport erfordert. Dies wird im Detail in Kapitel 4.4.1 betrachtet.

Abbildung 8: Vergleich weiterer Kosten, nach Grössen Kategorien



Quelle: Eigene Erhebung.

Die Verpackungskosten liegen bei den kleinen Mühlen anteilmässig mit 2.6 % am höchsten; es ist anzunehmen, dass aufgrund der Kundenstruktur hier der geringste Anteil der Ware als lose Ware abgegeben wird, so dass hier mehr Kosten für Verpackung anfallen als bei den mittleren und grossen Mühlen.¹⁶

Unter sonstige Kosten wurden vor allem Versicherungen, Abgaben und Gebühren aufgeführt.

4.3 Exkurs: Kostenstruktur und Absatzradius von Mühlenbetrieben in Deutschland

Der Verband der Deutschen Mühlen führte in Kooperation mit dem Bayerischen Müllerbund e.V. und dem Baden-Württembergischen Müllerbund im Jahr 2008 einen Betriebsvergleich durch, der sich auf die Situation im Jahr 2007 bezog (vgl. Schmidt et. al 2008). Der Betriebsvergleich basiert auf einem Rücklauf von 39 auswertbaren Fragebögen (6.5% Rücklaufquote), wodurch etwa 15% der Vermahlungsmengen des Jahres 2007 erfasst wurden. Mehr als die Hälfte der teilnehmenden Mühlen liegen in Baden-Württemberg und Bayern, mehrheitlich handelt es sich um kleinere Mühlen mit weniger als 25'000 t Jahresvermahlung. Es ist keine Aussage darüber möglich, ob die Ergebnisse der Untersuchung repräsentativ für die Mühlenindustrie in Deutschland sind. Repräsentativität wurde von der Untersuchung auch nicht angestrebt. Trotz dieser Einschränkungen ist ein Blick auf einige Ergebnisse der Untersuchung sehr interessant.

¹⁶ Vgl. auch hierzu Kapitel 5.1.

Bei der Untersuchung der Kostenstruktur wird unterschieden nach Materialkosten, Personalkosten, Sachkosten und Abschreibungen. Diese Unterteilung erscheint vergleichbar mit der vorliegenden Einteilung in Rohstoffkosten, Arbeitskosten etc. Es gibt allerdings Abweichungen, die einen direkten Vergleich der Kostenanteile erschweren. So wird bei den deutschen Mühlen unter Materialkosten auch die Kosten für Handelsware erfasst, die immerhin 19.4% der gesamten Materialkosten ausmachen.

Ohne Berücksichtigung der unterschiedlichen Abgrenzungen ähnelt die Kostenstruktur der befragten Mühlenbetriebe in Deutschland der Kostenstruktur von grossen Mühlen in der Schweiz (vgl. Abbildung 4): Materialkosten machen 78.4% der Kosten aus, Personalkosten 6.7%, Sachkosten 12.0% und Abschreibungen 2.8%. Ähnlich wie in der Schweiz haben die kleineren Mühlen deutlich höhere Personalkosten (11.2%) als die grösseren Mühlen (6.4%). Entsprechend sind die Materialkosten bei kleineren Mühlen im Verhältnis geringer.

Weiterhin interessant ist der in dieser Untersuchung ermittelte Absatzradius des Mehlsverkaufs der deutschen Mühlen. Über alle Mühlen erfolgt der Absatz zu 86% in einem Umkreis von bis zu 100 km um die Mühlen. Das Mehl wird bis maximal 600 km transportiert. Der Exportanteil beträgt nur 2.6% (vgl. Schmidt et al 2008: 14). Grössere Mühlen setzen ihr Mehl hierbei im Durchschnitt über weitere Strecken ab als kleinere Mühlen: In der Untersuchung von Schmidt (2008) werden 32.9 % des Absatzes von grösseren Mühlen in einem Umkreis von > 100 km erzielt, die durchschnittliche Entfernung liegt hier bei 177 km. Es kann vermutet werden, dass diese Entfernungen bei sehr grossen Mühlen noch grösser sind als beim hier ermittelten Durchschnittswert. Weiterhin ist zu beachten, dass innerhalb der EU bei Ausschreibungen sehr grosser Mengen bereits heute Mehl über wesentlich weitere Strecken transportiert wird.

4.4 Kundenstruktur und realisierte Preise

Hinsichtlich des zu erwartenden Preisdrucks durch einen Agrarfreihandel stellt sich zum einen die Frage, welche Mühlen zu wettbewerbsfähigen Preisen Mehlprodukte anbieten können, zum anderen, wie die jeweiligen Kunden auf Preisänderungen reagieren.

Dafür soll in diesem Kapitel die Abnehmerseite genauer betrachtet werden, wobei vor allem die Kundenstruktur der Mühlen, sowie die realisierten Preise im Vordergrund stehen. Die Unternehmen wurden sowohl zu ihrer Kundenstruktur, als auch zu ihren Preisen für die unterschiedlichen Mehle befragt.

4.4.1 Marktsegmente

Die Abnehmer von Mehlprodukten lassen sich vor allem in drei Hauptgruppen darstellen: Gewerbliche Bäckereien, Mehl verarbeitende Industrieunternehmen und Grossbäckereien, sowie Handelsunternehmen. Die Unternehmen wurden jeweils nach den Anteilen dieser Kundengruppen am Jahresumsatz befragt.

Tabelle 7 zeigt, dass hier zwischen den Grössenkategorien deutliche Unterschiede bestehen. Bei den grossen Mühlen stellen die Industrieunternehmen mit 64 % des Jahresumsatzes die wichtigste Kundengruppe dar. Die gewerblichen Bäckereien kommen in dieser Grössenkategorie noch auf einen Anteil von 24 %, der Detailhandel auf 11 %.

Bei den mittleren Mühlen stellen die gewerblichen Bäckereien die wichtigste Kundengruppe dar (63 %). Gleichzeitig sind hier aber auch die Industrieunternehmen wichtige Kunden, mit 32 % Umsatzanteil. Dafür spielt der Detailhandel in dieser Grössenkategorie nur eine untergeordnete Rolle.

Die kleinen Mühlen realisieren 68 % ihres Umsatzes mit den gewerblichen Bäckereien. An zweiter Stelle steht der Detailhandel, der weitere 20 % des Umsatzes bringt. Dafür spielen Industrieunternehmen für die kleinen Mühlen so gut wie keine Rolle.

Tabelle 7: Durchschnittlicher Umsatzanteil der verschiedenen Kundengruppen nach Grössenklassen (gewichtet mit produzierter Menge, ohne Mühlennachprodukte)

| Grössenklasse | Anteil Bäckereien | Anteil Industrie | Anteil Detailhandel | Andere |
|------------------|-------------------|------------------|---------------------|--------|
| < 500 t | 68% | 2% | 20% | 10% |
| 500 - 6'000 t | 63% | 32% | 3% | 2% |
| > 6'000 t | 24% | 64% | 11% | 1% |
| Insgesamt | 29% | 59% | 10% | 1% |

Quelle: Eigene Erhebung.

Die gewerblichen Bäckereien werden damit häufig durch kleine und mittelgrosse Mühlen beliefert, während die Industrieunternehmen Kunden von mittelgrossen und grossen Mühlen sind. Für den Detailhandel ergibt sich ein etwas differenzierteres Bild, was zum einen in besonderen Strukturen (Coop/Swissmill), zum anderen auch in eigenen Verkaufsläden kleinerer Mühlen begründet ist.

Weitere Abnehmer von Mehlprodukten sind die Gastronomie, sowie die privaten Haushalte, die Mehl direkt von den Mühlen beziehen. Diese Kundengruppen spielen jedoch nur bei einigen kleinen Mühlen eine bedeutende Rolle.

4.4.2 Produkte

Hinsichtlich der Bedeutung verschiedener Mehlprodukte wurden die Unternehmen zu den Anteilen einzelner Mehlsorten am Jahresumsatz befragt. Tabelle 8 zeigt die Bedeutung der einzelnen Mehlsorten für die unterschiedlichen Grössenkatgorien. Die Anteile wurden hierbei mit der jeweils produzierten Menge gewichtet, um realistische Grössen für den Markt zu erhalten.

In allen Grössenkatgorien weist Weissmehl den höchsten Anteil am Jahresumsatz auf, mit Anteilen zwischen 31 % bei den kleinen Mühlen und 40 % bei den grossen Mühlen. Halbweissmehl stellt ein wichtiges Produkt dar, wobei hier der relative Anteil bei den kleinen und mittleren Mühlen etwas höher ausfällt als bei den grossen Mühlen. Ruchmehl stellt einen durchschnittlichen Anteil von 12 % des Jahresumsatzes dar, bei den kleinen Mühlen ist dieser Anteil mit 23 % deutlich höher als bei den grossen Mühlen mit 14 %. Bei den Spezialmehlen liegt der Umsatzanteil durchschnittlich bei 24 %. Die Mühlennachprodukte tragen mit durchschnittlich 10 % zum Umsatz bei.

Tabelle 8: Anteil einzelner Mehlsorten am Jahresumsatz (gewichtet mit prod. Menge)

| Grössenklasse | Weissmehl | Halbweissmehl | Ruchmehl | Spezialmehl | Nachprodukte |
|------------------|-------------|---------------|-------------|-------------|--------------|
| < 500 t | 31 % | 20 % | 23 % | 16 % | 10 % |
| 500 – 6'000 t | 38 % | 19 % | 18 % | 14 % | 11 % |
| > 6'000 t | 40 % | 16 % | 10 % | 26 % | 8 % |
| Insgesamt | 39 % | 16 % | 12 % | 24 % | 9 % |

Quelle: Eigene Erhebung.

Zwischen den einzelnen Mühlen gibt es deutliche Unterschiede bei den Umsatzanteilen. für Weissmehl schwanken diese beispielsweise zwischen 12 % und 62 %, für die anderen Mehlsorten fallen die Unterschiede noch stärker aus. Dies zeigt, dass die Mühlen sehr unterschiedliche Produktpaletten aufweisen.¹⁷

¹⁷ Die Erhebung weist zudem deutliche Unterschiede auf im Vergleich zu den Anteilen der jeweiligen Mehlsorten am gesamten Mehlausstoss, wie sie in Tabelle 1 dargestellt werden: So wird z. B. der Anteil von Spezialmehl am Mehlausstoss 2008 auf 9 % beziffert; der durchschnittliche Umsatzanteil beträgt laut befragten Unternehmen aber

5 Vergleich ausgewählter Kostenfaktoren CH-EU und Kostenauswirkungen eines FHAL

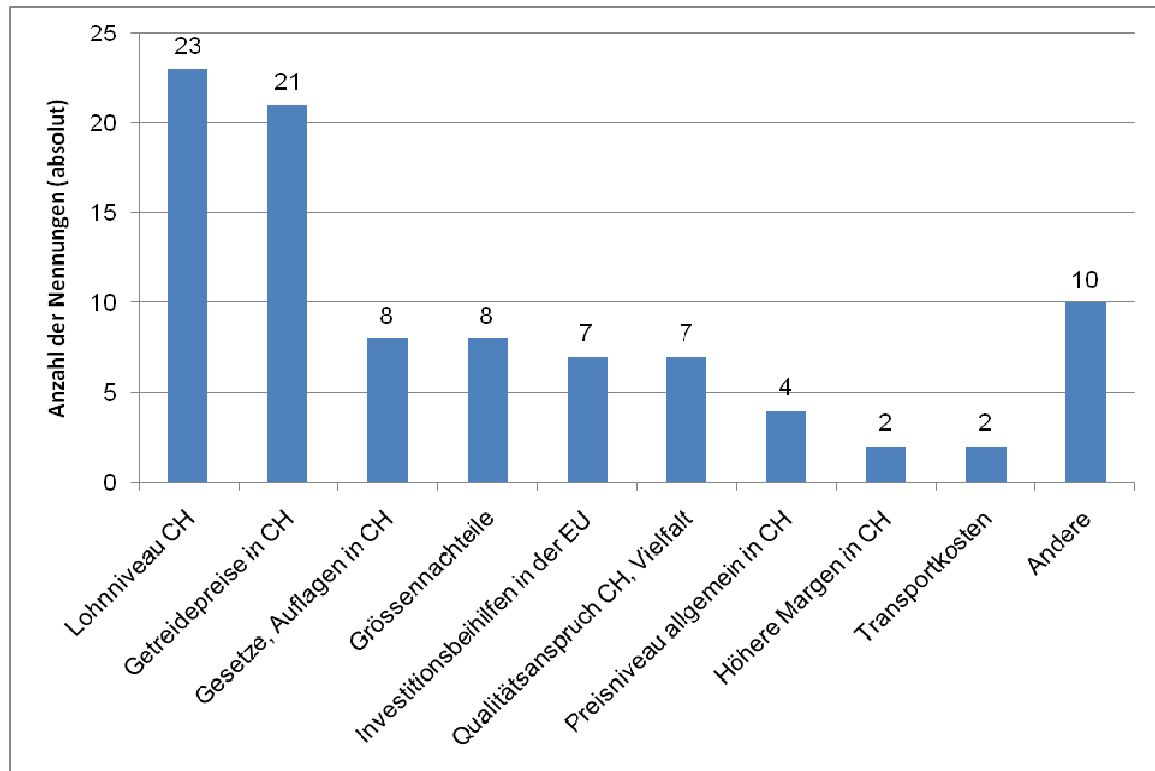
In diesem Kapitel werden ausgewählte Kostenfaktoren mit anderen Ländern der EU verglichen. Aus der Betrachtung im vorangegangenen Kapitel 4.2 wurde deutlich, dass insbesondere die Faktoren Rohstoffe und Arbeit für die Mühlenbetriebe wesentliche Kosten darstellen. Die befragten Unternehmen sehen in diesen beiden Kostenblöcken auch die wesentlichen Faktoren, die ausschlaggebend für die bestehenden Preisunterschiede bei Weichweizenmehl zwischen der Schweiz und EU-Ländern sind.¹⁸

Die Gründe für die höheren Mehlpreise in der Schweiz werden von Schweizer Mühlen vor allem in den höheren Arbeitskosten (23 Nennungen), sowie in höheren Rohstoffpreisen (21 Nennungen) gesehen. Weitere Faktoren, die eine Rolle für das Preisniveau für Mehl eine Rolle spielen, sind aus Sicht der befragten Müllerei-Unternehmer die gesetzlichen Auflagen für die Produktion in der Schweiz, Grössennachteile der Schweizer Mühlenbetriebe gegenüber den Mühlen in anderen EU-Ländern, sowie die hohen Investitionsbeihilfen der EU. Ausserdem wird der hohe Qualitätsanspruch als preistreibender Faktor gesehen. Den Energiekosten wird keine besondere Bedeutung zugewiesen, was die Erkenntnisse aus der Betrachtung der Kostenstrukturen der Unternehmen bestätigt. Abbildung 9 zeigt die genannten Faktoren in der Reihenfolge der absoluten Häufigkeiten der Nennungen.

24 % und liegt damit deutlich höher. Dies kann zum einen auf die unterschiedliche Definition von Spezialmehl zurückgeführt werden, zum anderen schlagen sich bei der Erhebung der Umsatzanteile auch Preisunterschiede in einem höheren Anteil nieder.

¹⁸ In der schriftlichen Befragung wurden die Unternehmen befragt, welche Faktoren ihrer Einschätzung nach ausschlaggebend sind für die bestehenden Preisunterschiede bei Weichweizenmehl zwischen der Schweiz und EU-Ländern sind. Jedes befragte Unternehmen konnte bis zu vier verschiedene Faktoren angeben. Die Antworten waren dabei nicht vorgegeben, sondern konnten frei formuliert werden.

Abbildung 9: Gründe für Preisunterschiede bei Weichweizenmehlen zwischen CH und EU aus Sicht Schweizer Mühlen (Anzahl der Nennungen)



Quelle: Eigene Erhebung.

Im Folgenden werden die Bereiche Arbeitskosten/Lohnniveau, Rohstoffpreise (Getreidepreise), Economies of Scale (Grössenvor- bzw. -nachteile), Stromkosten und Investitionsbeihilfen in der Schweiz und der EU vergleichend betrachtet.

5.1 Arbeitskosten

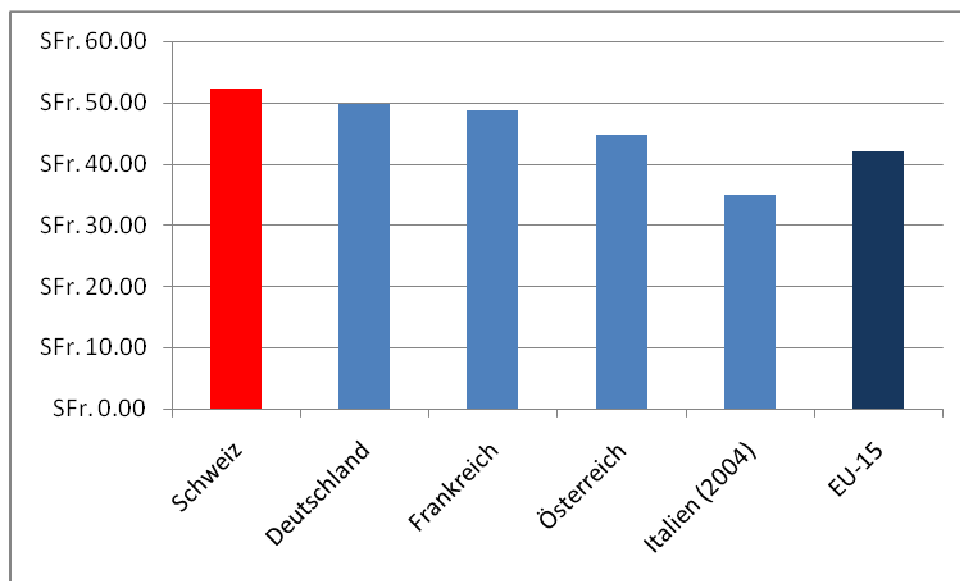
Das Lohnniveau in der Schweiz ist bekanntermassen hoch. So liegt das mittlere jährliche Bruttoeinkommen in der Schweiz mit etwa 71'000 Euro 27 % höher als das mittlere Jahreseinkommen der EU-15-Staaten mit umgerechnet 56'000 Euro.

Für einen Vergleich der Arbeitskosten relevant sind allerdings nicht die jährlichen Bruttoeinkommen der Arbeitnehmer sondern die Kosten, die pro geleisteter Arbeitsstunde beim Unternehmen anfallen. Da in der Schweiz die wöchentliche Arbeitszeit hoch ist, die Fehlzeiten und die Anzahl der Feier- und Ferientage gering sind, relativiert sich das hohe jährliche Bruttoeinkommen. Zudem sind für den Arbeitgeber nicht nur die Löhne und Gehälter rele-

vant sondern auch die von den Arbeitgebern zu leistenden Sozialbeiträge und sonstige anfallende Lohnnebenkosten.¹⁹

Im Jahr 2006 betragen die Arbeitskosten in der Schweiz im verarbeitenden Gewerbe / Industrie 52.24 Franken pro geleistete Arbeitsstunde (vgl. Abbildung 10). Im Vergleich dazu verzeichneten die Nachbarländer der Schweiz, Frankreich, Deutschland und Österreich, Werte zwischen 35 und 50 Franken pro geleistete Arbeitsstunden (BfS 2008).

Abbildung 10: Arbeitskosten pro Stunde (2006) im verarbeitenden Gewerbe/Industrie



Quelle: BfS (2008): Arbeitskosten pro Stunde nach Wirtschaftszweigen. Vergleich Schweiz - Europäische Union.

Auch innerhalb der genannten Länder bestehen jedoch erhebliche regionale und sektorale Unterschiede: So liegen z.B. in Deutschland aufgrund des wesentlich niedrigeren Lohnniveaus in den neuen Bundesländern dort auch die Arbeitskosten wesentlich tiefer; in den für diese Untersuchung vor allem relevanten Regionen – Bayern und Baden-Württemberg – werden im Vergleich der deutschen Bundesländer dagegen eher hohe Löhne bezahlt.

Auch sektorale Unterschiede spielen eine wichtige Rolle: Wurden beispielsweise 2004 im verarbeitenden Gewerbe in Baden-Württemberg durchschnittliche Arbeitskosten von 34 Euro verzeichnet, so betrug dieser Wert für das Ernährungsgewerbe nur 22 Euro und stellt damit die niedrigsten Arbeitskosten innerhalb des verarbeitenden Gewerbes dar.²⁰

¹⁹ So lag der Anteil der vom Arbeitgeber geleisteten Sozialbeiträge in der Schweiz 2004 durchschnittlich bei 14.9 %, in Deutschland dagegen bei 23.9 %, in Österreich bei 24.2 %, in Frankreich bei 28.6 % und in Italien sogar bei 29.3 %.

²⁰ Vgl. Statistisches Monatsheft Baden-Württemberg 7/2007

In der Befragung der DSM-Mitgliedsbetriebe ergab sich ein durchschnittlicher Wert von 43.48 Franken für die Arbeitskosten pro Stunde.²¹ Dieser Wert liegt deutlich tiefer als der oben angegebene, vom Bundesamt für Statistik ermittelte Werte für das gesamte verarbeitende Gewerbe/Industrie. Das Lohnniveau liegt also in der Mülerei in der Schweiz tiefer als im verarbeitenden Gewerbe/Industrie insgesamt.

Der bereits angesprochene Betriebsvergleich der deutschen Mühlenwirtschaft (vgl. Schmidt et al. 2008) ermittelt durchschnittliche Arbeitskosten von 28'800 Euro pro Jahr (44'640 Fr.), was bei einer geschätzten durchschnittlichen Anzahl von 1'676 tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden Kosten von 26.64 Fr. pro Stunde ergibt. Dieser Wert erscheint allerdings sehr gering. Anzumerken ist hierzu, dass der Wert nur auf Basis einer geringen Anzahl befragter Unternehmen - zumeist kleiner Unternehmen - ermittelt wurde und damit nicht als repräsentativ für die Mühlenindustrie in Deutschland angesehen werden kann. Der Verband Deutscher Mühlen gibt an, dass die mehr als 6'000 Beschäftigten in den insgesamt rund 600 Mühlen in Deutschland etwa 200 Mio. Euro an Lohn und Gehalt erhalten. Überschlagsmässig errechnet sich hierdurch ein durchschnittliches Bruttogehalt von 33'000 Euro. Wenn man hierzu als Lohnnebenkosten noch die Arbeitgeberanteile der Sozialversicherungen (+23%) hinzurechnet, ergibt sich ein Wert von über 40'000 Euro, was deutlich über dem im Rahmen des Betriebsvergleichs ermittelten Wertes liegt. Für jede geleistete Arbeitsstunde entspricht dies Kosten von umgerechnet etwa 37 Franken. Der bei der eigenen Befragung ermittelte Wert der DSM-Mitgliedsbetriebe liegt knapp 18% über dem Wert für Deutschland.

Insgesamt kann in Bezug auf Arbeitskosten gesagt werden, dass die Nachbarländer der Schweiz zwar von einem etwas niedrigeren Lohnniveau profitieren, allerdings auch mit höheren Lohnnebenkosten belastet sind und die Arbeitnehmer eine geringere Anzahl Arbeitsstunden leisten. Die verfügbaren Statistiken legen nahe, dass die Arbeitskosten in Schweizer Mühlen pro geleistete Arbeitsstunde etwa 18% höher liegen als beispielsweise in Deutschland. In Bezug auf die Mühlenunternehmen kann man daher von deutlichen Unterschieden bei den Arbeitskosten zwischen der Schweiz und dem Vergleichsland Deutschland sprechen.

5.2 Rohstoffpreise

Rohstoffe stellen hier grundsätzlich alle Brotgetreidesorten dar, die von den Mühlen verarbeitet werden. In der vorliegenden Untersuchung steht allerdings der Weichweizen im Vor-

²¹ Um eine Verzerrung durch Ausreisser zu vermeiden, wurden der höchste und der niedrigste Wert bei der Berechnung des Durchschnittswertes gestrichen.

dergrund. Daher werden im Folgenden ausschliesslich die Preisunterschiede für Weichweizen untersucht, die zwischen der Schweiz und anderen EU-Ländern bestehen.

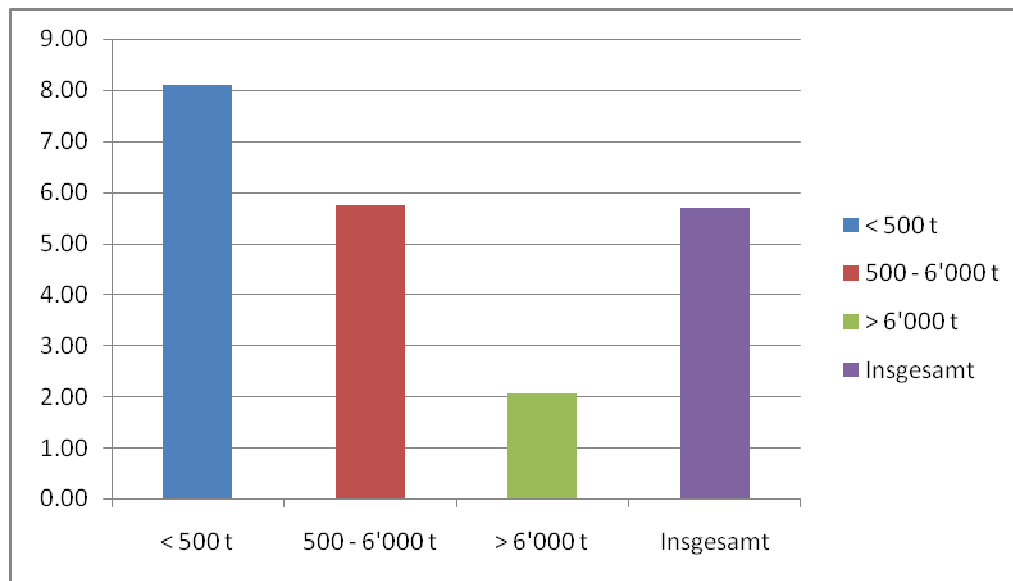
In Kapitel 3.1 wurde bereits detailliert auf die unterschiedlichen Preise für Weichweizen in verschiedenen EU-Ländern eingegangen. Aktuell beträgt der Richtpreis für Weichweizen in der Schweiz 51 Franken. Geht man von einem mittelfristigen Preisniveau in der EU von 23 bis 29 Franken pro 100 kg Getreide aus, so liegen die Weizenpreise in der Schweiz ca. 76 % bis 122 % höher als in der EU. Allerdings sind hier deutliche Preisschwankungen, sowie erhebliche regionale Unterschiede zu erwarten.

Es zeigt sich deutlich, dass die Rohstoffpreise in der EU erheblich niedriger liegen als in der Schweiz. Berücksichtigt man die in Kapitel 4.2 dargestellten Kostenstrukturen und die grosse Bedeutung der Rohstoffkosten für die Gesamtkosten der Mehlproduktion, so wird deutlich, dass die hohen Mehlpreise in der Schweiz sich zu einem grossen Teil durch die hohen Getreidepreise begründen lassen.

Für die Abschätzung der Auswirkungen eines FHAL auf die Schweizerische Mühlenindustrie wird davon ausgegangen, dass die Rohstoffpreise auf das EU-Niveau zurückgehen werden (vgl. hierzu auch Kapitel 5.6).

Die DSM-Mitgliedsunternehmen wurden auch direkt dazu befragt, ab welcher Preisdifferenz sie mehr ausländischen Weizen beziehen würden (vgl. Abbildung 11). Bei den grossen Mühlenbetrieben zeigt sich hier nur eine geringe Toleranz. Bereits ab einer Preisdifferenz von durchschnittlich 2 Franken pro 100 kg Weichweizen würden diese vermehrt ausländischen Weichweizen beziehen. Die mittelgrossen und insbesondere die kleinen Mühlen würden hier deutlich grössere Preisunterschiede akzeptieren.

Abbildung 11: Durchschnittliche Preisdifferenz (in Fr./100 kg), ab der die Mühlenunternehmen mehr ausländischen Weichweizen beziehen würden (nach Grössenklassen)



Quelle: Eigene Erhebung.

Da die grossen Mühlenunternehmen in der Schweiz allerdings den Grossteil des Weichweizens verarbeiten können diese als preisbestimmend angesehen werden. Vor diesem Hintergrund erscheint die in dieser Untersuchung getroffene Annahme, dass sich der Preis für Schweizer Weichweizen an das EU-Preisniveau angleichen wird, als realistisch.

5.3 Economies of scale

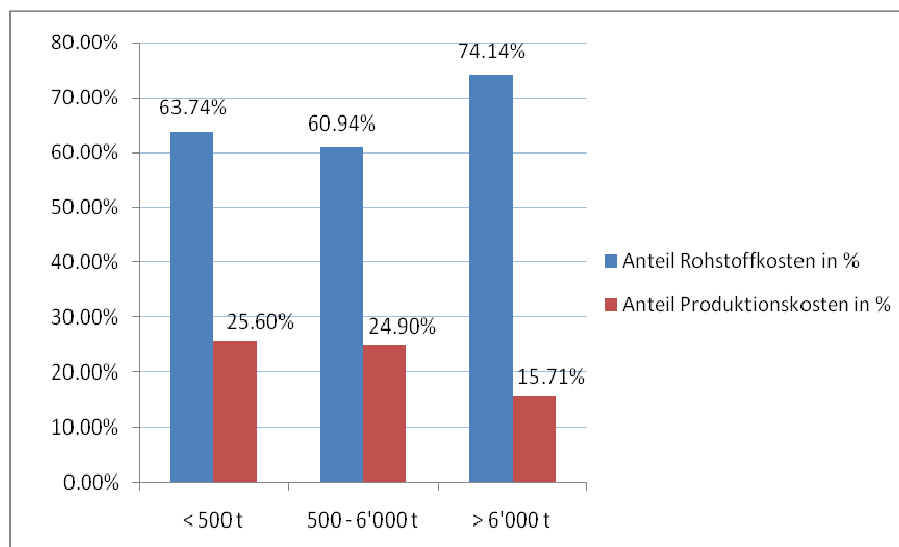
Von Skalenerträgen (economies of scale) spricht man, wenn die Produktionskosten je hergestellter Einheit mit zunehmender Produktionsmenge abnehmen. Es handelt sich dabei also um Grössenvorteile, bei denen grössere Betriebe aufgrund ihrer hohen Produktionsmengen eine günstigere Kostenstruktur erreichen.

Beim Vergleich der Kostenstrukturen der unterschiedlichen Grössenkatoren in Kapitel 5.3 hat sich gezeigt, dass bei den untersuchten Mühlenunternehmen eindeutig Unterschiede in der Zusammensetzung der anfallenden Produktionskosten bestehen, die auf die Betriebsgrösse (gemessen an der Vermahlung) zurückzuführen sind. So fallen Arbeits- und Kapitalkosten bei mittleren Mühlen weitaus stärker ins Gewicht als bei den grossen Mühlen. Die gesamten Produktionskosten der grossen Mühlen sind dafür wesentlich stärker von den Rohstoffpreisen beeinflusst. Dies zeigt auch die Darstellung in Abbildung 12, in der die Kos-

tenanteile für die Rohstoffkosten sowie die Produktionskosten für die einzelnen Grössenkategorien dargestellt werden.²²

Die Betriebsgrösse der Mühlenunternehmen bzw. die entsprechenden Produktionsanlagen haben damit einen deutlichen Einfluss auf die Gesamtkostenstruktur. Es ist davon auszugehen, dass sich dieser Trend mit zunehmender Betriebsgrösse bzw. Vermahlungsmenge noch weiter verstärkt.²³

Abbildung 12: Vergleich Rohstoff- und Produktionskosten, nach Grössenkategorien



Quelle: Eigene Erhebung.

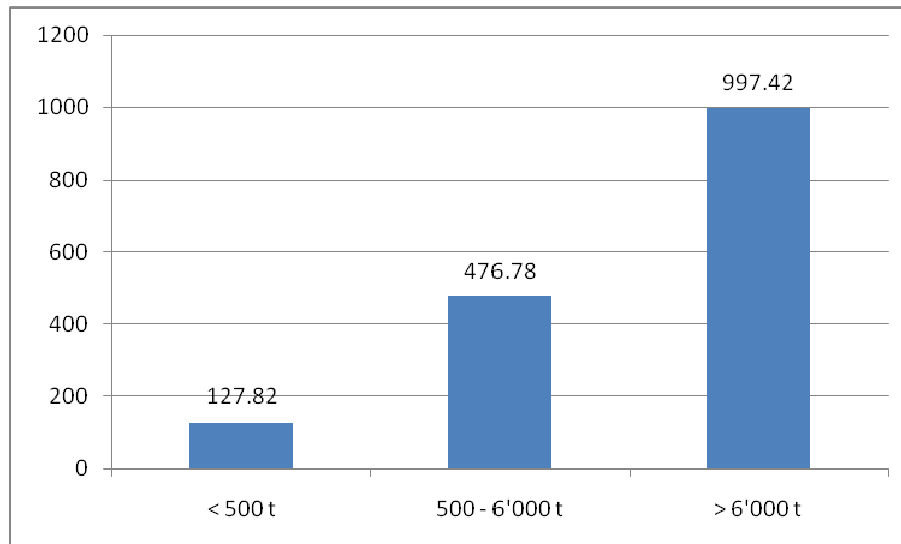
Die Grössenvorteile lassen sich auch anhand der Relation der Mitarbeiteranzahl zur Verarbeitungsmenge darstellen. Während bei den kleinen Mühlen pro Mitarbeiter im Durchschnitt 128 Tonnen pro Jahr verarbeitet werden, liegt dieser Wert bei den mittleren Mühlen bei knapp 480 Tonnen und bei den grossen Mühlen sogar bei knapp 1'000 Tonnen Vermahlung pro Mitarbeiter. Dies zeigt, wie sehr sich die Grössenunterschiede der Mühlen vor allem in der Produktivität bzgl. der eingesetzten Arbeit niederschlagen (vgl. Abbildung 13). Bei der Interpretation der Ergebnisse von Abbildung 13 muss jedoch berücksichtigt werden, dass kleine und mittelgrosse Mühlen voraussichtlich die Mitarbeiterzahl der gesamten Mühle angeben haben, während grosse Mühlen zum Teil andere Organisationsstrukturen aufweisen und bestimmte Aufgaben externalisiert oder in andere Abteilungen ausgelagert haben. In grossen Mühlen ist hierdurch die angegebene

²² Die Produktionskosten setzen sich zusammen aus den Kosten für Arbeit, Kapital, Energie, Wasser und Entsorgung.

²³ Eine Betrachtung der grössten Betriebe mit über 30'000 Tonnen Verarbeitungsmenge pro Jahr zeigt, dass dort der Kostenanteil für Rohstoffe nochmals höher ist, dafür Arbeits- und Kapitalkosten geringere Anteile aufweisen.

Mitarbeiterzahl im Vergleich zur verarbeiteten Menge gering und dementsprechend die Verarbeitungsmenge pro Mitarbeiter hoch.

Abbildung 13: Durchschnittliche jährliche Vermahlung in Tonnen pro Mitarbeiter, nach Grössenkategorien



Quelle: Eigene Erhebung.

Die Mühlenstruktur der Schweiz ist zum einen durch eine hohe Konzentration und zum anderen durch eine hohe Anzahl kleiner Mühlen gekennzeichnet. Dieser zunächst widersprüchlich erscheinende Fund lässt sich folgendermassen erklären: Die zwei grössten Mühlenunternehmen der Schweiz weisen zusammen einen Marktanteil von über 50% auf, was einem hohen Grad an Konzentration entspricht. Gleichzeitig gibt es aber auch viele kleine Mühlen in der Schweiz, die jeweils nur einen sehr kleinen Marktanteil haben. 87 % der Mühlen in der Schweiz weisen eine Vermahlungsmenge von unter 10'000 Tonnen pro Jahr auf. In Deutschland und Frankreich liegt dieser Anteil bei 85% bzw. 77 %.

Weiterhin muss man beachten, dass die Schweiz ein relativ kleiner Markt ist, und Mühlen, die in der Schweiz als gross angesehen werden können, im europäischen Vergleich zum Teil nur als mittelgross gelten. In vielen europäischen Ländern werden Mühlen erst ab einer Vermahlungsmenge über 50'000 Tonnen als gross eingeordnet während in der Schweiz bereits ab 6'000 Tonnen von einer grossen Mühle gesprochen wird. Somit können nur die beiden grössten Mühlenunternehmen der Schweiz auch im europäischen Vergleich als gross angesehen werden (vgl. Tabelle 9). Der Anteil der Unternehmen in dieser Grössenklasse ist in Deutschland und Frankreich deutlich höher als in der Schweiz, was als wesentlicher Unterschied zwischen diesen Ländern angesehen werden kann. In Deutschland gibt es sogar 8

Mühlenunternehmen mit einer Verarbeitungsmenge von über 200'000 Tonnen pro Jahr. Diese verarbeiten über 30 % der gesamten Menge in Deutschland. In Frankreich verarbeiten die 29 grössten Mühlen ca. 50 % der gesamten Vermahlung.²⁴ In diesen Ländern können damit ein deutlich höherer Anteil der Unternehmen von Skaleneffekten profitieren.

Auch innerhalb der EU gibt es deutliche Unterschiede in der Gröszenstruktur von Mühlenbetrieben. In Österreich beträgt der Anteil der kleinen Mühlen mit einer Jahresvermahlung von unter 500 Tonnen 46 %, und liegt damit sogar höher als in der Schweiz. Insgesamt ähnelt die Gröszenstruktur der österreichischen Getreidemühlen trotz Agrarmarkliberalisierung der der Schweiz (Vgl. hierzu auch Kapitel 8). In Deutschland sind die meisten kleinen Mühlen im Süden angesiedelt, insbesondere in Bayern. Die Gröszenstruktur der Betriebe dort ist ebenfalls vergleichbar zu der der Schweiz.

Tabelle 9: Gröszenstruktur der Mühlenunternehmen in der Schweiz, Deutschland, Frankreich und Österreich

| Vermahlungsmenge in Tonnen (t) | Schweiz | | Deutschland | | Frankreich | | Österreich | |
|--------------------------------|---------|----------|---------------------|----------|------------|----------|------------|----------|
| | Anzahl | Anteil % | Anzahl | Anteil % | Anzahl | Anteil % | Anzahl | Anteil % |
| < 500 t | 24 | 34 % | (283) ²⁵ | 47 % | 68 | 15 % | 63 | 46 % |
| 501 - 10'000 t | 37 | 53 % | 223 | 37 % | 291 | 62 % | 56 | 41 % |
| 10'001 - 50'000 t | 7 | 10 % | 56 | 9 % | 82 | 17 % | 13 | 9 % |
| > 50'000 t | 2 | 3 % | 38 | 6 % | 29 | 6 % | 5 | 4 % |
| Gesamt | 70 | 100 % | (600) | 100 % | 470 | 100 % | 137 | 100 % |

Quelle: EFM, Verband Deutscher Mühlen, eigene Recherche, Zahlen von 2007, für Österreich: Quelle Bundesinnung der Müller, Zahlen 2008

Insgesamt zeigt sich, dass es innerhalb Europas deutliche Unterschiede in der Gröszenstruktur von Mühlen gibt. In der Schweiz gibt es nur zwei Mühlenunternehmen, die auch im europäischen Vergleich als gross angesehen werden können. Der Anteil an grossen Unternehmen ist in Deutschland und Frankreich deutlich höher als in der Schweiz. Die aufgezeigten Grössenvorteile, die für Mühlen in der Schweiz aufgezeigt wurden, lassen sich auch auf die Grossmühlen im europäischen Ausland übertragen, wobei die Kostenrelationen hier sicher-

²⁴ Vgl. EFM 2008.

²⁵ In Deutschland sind Mühlen mit einer Vermahlung von weniger als 500 t pro Jahr nicht meldepflichtig. Die Zahl von 283 ist eine Schätzung des Verbands Deutscher Mühlen (VDM). Der VDM geht von insgesamt etwa 600 Mühlen in Deutschland aus, von denen 317 meldepflichtig sind da sie eine Vermahlung von mindestens 500 t aufweisen.

lich nochmals zugunsten der Produktionskosten verschoben sind. Die grossen Mühlen profitieren damit nochmals stärker von günstigen Rohstoffpreisen und können darüber ihre Produkte günstiger absetzen.

5.4 Stromkosten

Ein internationaler Vergleich des Strompreises für industrielle Abnehmer gestaltet sich schwieriger als erwartet, da es erhebliche Unterschiede nach Regionen und Verbrauchsmengen gibt. Zudem sind die Preise für Industriestrom in der Schweiz und auch in Europa in den letzten Jahren deutlichen Schwankungen unterworfen gewesen. Eurostat (2009) veröffentlicht internationale Vergleiche zu Industriestrompreisen. Diese enthalten allerdings keine Daten für die Schweiz.

Aus Untersuchungen aus den Vorjahren ist bekannt, dass die Strompreise in der Schweiz etwa dem europäischen Durchschnitt entsprechen. In den Nachbarländern Deutschland und Italien liegen die Strompreise höher als in der Schweiz, in Österreich etwa auf gleichem Niveau und in Frankreich auf einem tieferen Niveau. Problematisch ist in der Schweiz, dass KMU noch keinen vollständigen Zugang zum Strommarkt haben wie Grossunternehmen.

Bei den befragten DSM-Mitgliedsunternehmen belaufen sich die Kosten für Strom durchschnittlich auf 14.6 Rappen /KWh.²⁶

Aufgrund der schwierigen Datenlagen und da die Kosten für Energie durchschnittlich nur 2% der Gesamtkosten bei der Mehlherstellung ausmachen, wird hier von einer weiteren Untersuchung abgesehen.

5.5 Investitionsbeihilfen

In der EU und hier insbesondere strukturschwachen Regionen können Verarbeitungsbetriebe von Investitionsbeihilfen profitieren. Diese Investitionsbeihilfen haben einen regionalpolitischen Hintergrund und sollen dazu dienen, die Lebensverhältnisse in den verschiedenen Regionen der EU anzugleichen. Gleichzeitig können diese aber auch wettbewerbsverzerrend

²⁶ Im Fragebogen wurden ausserdem die Kosten für die Leistungspauschale (in KW) abgefragt; hier divergieren die angegebenen Werte allerdings so stark, dass eine Interpretation der Daten nicht möglich ist. Der Wert von 14.6 Rp./KWh erscheint hoch. Allerdings muss man berücksichtigen, dass die Strompreise auch in den EU-Ländern in den vergangenen Jahren stark gestiegen sind.

wirken. Derartige Subventionen gibt es in der Schweiz nicht²⁷, weswegen hier untersucht wird, welche monetäre Bedeutung Investitionsbeihilfen für die Produktion von Mehl haben.

Die Abschätzung der monetären Effekte erfolgte durch ein separates Gutachten der Unternehmensberatung Hans-Georg Christiansen (2009), dessen zentrale Ergebnisse hier wiedergegeben werden.

Das Gutachten berechnet beispielhaft die Kosten für die Errichtung einer Mühle einschliesslich Getreideerfassungs- und -aufbereitungsanlage mit einer Produktionsmenge von 60'000 t Weizenmehl pro Jahr.²⁸ Die Gesamtinvestitionen hierfür werden auf 38.75 Mio. Fr. beziffert (25 Mio. Euro). Unter Berücksichtigung von üblichen Abschreibungsdauern und üblichen kalkulatorischen Zinsen ergeben sich jährliche kalkulatorische Anlagenkosten (Kapitalkosten) von 3.88 Mio. Fr., was 6.46 Fr./100 kg Mehl entspricht.

Bei der Berechnung Subventionen werden vier verschiedene Fälle betrachtet (vgl. Tabelle 10). Zum einen wird nach alten Bundesländern (Beispiel Bayern) und neuen Bundesländern unterschieden. In den neuen Bundesländern werden aufgrund des geringen Einkommensniveaus höhere Zuschüsse gewährt. Zudem werden in den neuen Bundesländern Investitionen in den "Bereich Mühle" gefördert, was in Bayern nicht der Fall ist. In Bayern ist nur der "Bereich Getreide" förderfähig. Weiterhin wird nach dem Zeitraum bis 2006 und ab 2007 unterschieden. Mit Beginn des Jahres 2007 sind die Förderanteile deutlich gesenkt worden. Da Mühlen allerdings eine lange Betriebslaufzeit haben werden die bis zum Jahr 2006 erstellten Mühlen noch über viele Jahre den Wettbewerb beeinflussen und sind daher im Hinblick auf ein FHAL relevant.

²⁷ In der Schweiz gibt es lediglich im Rahmen des sog. "Bonny-Beschlusses" die Möglichkeit, Unternehmen in bestimmten wirtschaftlichen Erneuerungsgebieten Steuererleichterungen zu gewähren.

²⁸ Die Betriebsgrösse von 60'000 t Vermahlungsmenge pro Jahr ist für Schweizer Verhältnisse gross. Allerdings wurde bewusst eine Mühlengrösse gewählt, die so gross ist, dass sie aus Deutschland in nennenswertem Umfang in die Schweiz exportieren könnte.

Tabelle 10: Monetäre Auswirkungen von öffentlichen Fördermassnahmen

| | Anlagenkosten ohne Investitionsbeihilfen (in Fr./100 kg Mehl) | Anlagenkosten mit Investitionsbeihilfen (in Fr./100 kg Mehl) | Einsparung durch die Investitionsbeihilfen (in Fr./100 kg Mehl) |
|---|---|--|---|
| Bayern bis 2006 (Zuschuss 30%) | 6.46 | 5.56 | 0.90 |
| Bayern ab 2007 (Zuschuss 20%) | 6.46 | 5.87 | 0.59 |
| Neue Bundesländer bis 2006 (Zuschuss 50%) | 6.46 | 3.23 | 3.23 |
| Neue Bundesländer ab 2007 (Zuschuss 35%) | 6.46 | 4.20 | 2.26 |

Quelle: Gutachten Hans-Georg Christiansen Unternehmensberatung, 1 Euro = 1.55 Fr..

Die Ergebnisse zeigen, dass eine bis 2006 in den neuen Bundesländern erstellte Mühle aufgrund von Fördermassnahmen ihre Kapitalkosten um 50% senken kann und Mehl daher um den Betrag von 3.23 Fr./100 kg günstiger anbieten kann als eine vergleichbare nicht geförderte Mühle. Fraglich ist allerdings, ob eine Mühle aus den neuen Bundesländern in die Schweiz exportieren wird. Der südliche Teil der neuen Bundesländer ist etwa 500 km von St. Gallen in der nördlichen Ostschweiz entfernt. Über diese Distanz ist es in der Regel nicht rentabel, Mehl zu transportieren.

Relevant sind daher die angegebenen Werte für Bayern, die in gleichen Masse auch für Baden-Württemberg gelten. Aufgrund der bis 2006 geltenden Fördersätze können geförderte Mühlen ihr Mehl für 0.90 Fr./ 100kg günstiger anbieten als nicht geförderte Mühlen. Auch dieser Betrag ist relevant und erklärt einen Teil des bestehenden Preisunterschieds zwischen der Schweiz und der EU. Zudem haben Fördermassnahmen die Wirkung, dass Unternehmer einen Anreiz haben, neue Produktionskapazitäten zu schaffen, und damit in der Summe tendenziell Überkapazitäten aufgebaut werden, ein Verdrängungswettbewerb entsteht und damit Preise und Margen unter Druck geraten.

5.6 Szenario: Auswirkungen einer Senkung der Rohstoffpreise

Von den für die Schweizerischen Mühlenbetriebe relevanten Kostenfaktoren würde sich ein FHAL nur auf den Bereich der Rohstoffe, d.h. auf die Getreidekosten auswirken. Es ist nicht ersichtlich, wie und warum ein FHAL zu einer Veränderung der Kosten im Bereich Arbeit, Energie etc. führen sollte. Im Folgenden soll ein Szenario berechnet werden, wie sich ein ver-

änderter Getreidepreis bei sonst gleichen Kostenstrukturen auf die Gesamtkosten der Schweizerischen Mühlenbetriebe auswirken würde.

In diesem Szenario soll untersucht werden, welche Auswirkungen eine Senkung der Rohstoffpreise in der Schweiz auf EU-Niveau auf die gesamten Produktionskosten für Weichweizenmehl hätten. Bei den Rohstoffen konzentrieren wir uns auf die Qualitätsstufe Weizen Klasse I.²⁹ Wir betrachten die Preise des Jahres 2006, da diese Preise eher dem langfristigen Mittelwert entsprechen als die Preise der nachfolgenden Jahre.

Der Preis für Weizen der Klasse I lag in der Schweiz im Jahr 2006 durchschnittlich bei 51.95 Fr. /100 kg (Tabelle 2). Der Mühleneinstandspreis für Weichweizen der Klasse I betrug im Jahr 2006 in der Schweiz 57.04 Fr./100 kg (Tabelle 3). Die Differenz von 5 Fr. erklärt sich aus Handelsmargen und Transportkosten. In Deutschland lag der Preis für Weizen der Klasse I 2006 bei 18.21 Fr./100 kg. Mühleneinstandspreise liegen hier nicht vor, wir gehen ebenfalls von einem Aufschlag von 5 Fr./100 kg aus. Damit ergeben sich Mühleneinstandspreise von 57.04 Franken für die Schweiz und 23.21 Franken für Deutschland; Weizen war für die Mühlen in der Schweiz damit fast 2.5 mal teurer als in Deutschland (bzw. umgekehrt in Deutschland 59% billiger als in der Schweiz).

Unter der Annahme, dass sich mit einem FHAL das Preisniveau für Weichweizen in der Schweiz dem Preisniveau der EU angleicht, würden sich auch hier Preisabschläge bis 59% ergeben. Wir gehen in den folgenden Berechnungen von einem solchen Preisrückgang aus. Anzumerken ist hierzu, dass es sich hierbei um einen sehr starken Rückgang der Preise in der Schweiz handeln würde. Aus der Sicht der hier untersuchten Unternehmen handelt es sich bei dem unterstellten Rückgang der Materialkosten daher um ein sehr günstiges Szenario. Die Frage ist, ob die Mühlen selbst bei einem so günstigen Szenario ihre Gesamtkosten so weit senken können, dass Sie zu EU-Preisniveau anbieten können.

Wir gehen hier von unterschiedlichen Kostenanteilen der Rohstoffe bei den Mühlen aus. Kapitel 4.2 verdeutlicht, dass der Kostenanteil von Getreide bei den unterschiedlichen Unternehmensgrössenklassen unterschiedlich hoch liegt. Wir gehen hier von den folgenden drei Fällen aus:

Fall A: Kostenanteil Getreide 60%

Fall B: Kostenanteil Getreide 67%

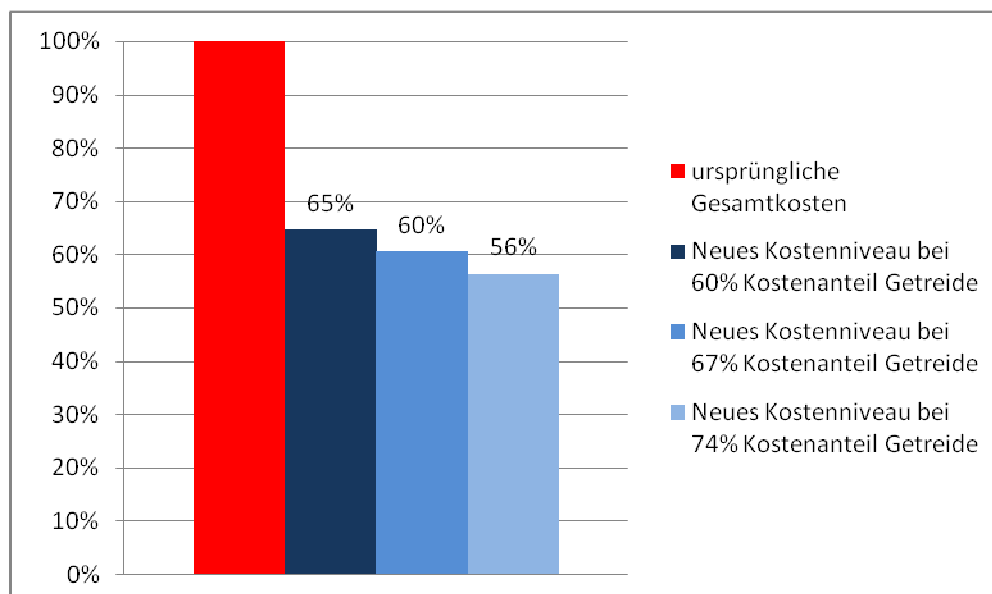
Fall C: Kostenanteil Getreide 74%

²⁹ Für die Berechnung der Auswirkungen sinkender Rohstoffpreise werden nur vergleichbare Rohstoffe berücksichtigt. IPS Weizen, der nach besonderen Qualitätsmassstäben produziert wird und daher nicht dem EU-Weizen gleichzusetzen ist, wird voraussichtlich auch in Zukunft mit Preisauflagen vermarktbar sein.

Abbildung 14 verdeutlicht, welche neuen Gesamtkosten sich bei den Schweizer Mühlen bei einer deutlichen Senkung des Mühleneinstandspreises von Getreide um 59% ergeben würden. Die Kostensenkung schlägt umso stärker auf die Gesamtkosten durch je höher der (ursprüngliche) Kostenanteil von Getreide ist.

Mühlen mit einem hohen Kostenanteil von Getreide würden am stärksten von einem Rückgang des Mühleneinstandspreises von Getreide profitieren. Bei einem Kostenanteil von Getreide von 74%, was dem durchschnittlichen Kostenanteil bei grossen Mühlen in der Schweiz entspricht, ergibt sich durch eine Senkung des Getreidepreises um 59% ein Rückgang der Gesamtkosten um 44%. Bei einem Kostenanteil von Getreide von 60%, was dem durchschnittlichen Kostenanteil bei mittelgrossen Mühlen in der Schweiz entspricht, ergibt sich durch eine Senkung des Getreidepreises um 59% ein Rückgang der Gesamtkosten um 35%. Deutlich wird hierdurch, dass eine Senkung des Getreidepreises in keinem Fall zu einer gleichstarken Senkung der gesamten Produktionskosten von Schweizer Mühlen führt.

Abbildung 14: Auswirkung einer Senkung des Mühleneinstandspreises von Getreide um 59% auf die Gesamtkosten (in % der ursprünglichen Gesamtkosten)



Quelle: Eigene Erhebung.

Weitere Kostenwirkungen, die sich durch ein FHAL ergeben könnten, liegen im Bereich der Preise für Mühlennachprodukte (Futtermittel für die Tierzucht). Die Preise für Futtermittel liegen in der EU heute bei 9 Euro/100 kg (entspricht 14 Fr./100kg) und in der Schweiz bei 25 Fr./100kg. Damit liegen die Preise für Futtermittel in der EU zwar niedriger als in der Schweiz, aber im Vergleich zum Getreidepreis auf einem höheren Niveau als in der Schweiz

liegen. Wenn man davon ausgeht, dass sich auch die Preise für Mühlennachprodukte bei einem FHAL dem EU-Niveau angleichen, könnten Schweizer Mühlen dieses im Vergleich zum Getreidepreis vorteilhafter verkaufen und damit einen höheren Deckungsbeitrag über diesen Absatzweg erzielen. Dieser Effekt wurde in der Beispielrechnung aber nicht berücksichtigt.

Insgesamt lässt sich sagen, dass eine deutliche Senkung der Rohstoffpreise, wie sie sich voraussichtlich im Falle eines FHAL ergeben würde, auch zu einer deutlichen Senkung der Gesamtkosten von Schweizer Mühlen führen würde. Trotzdem lägen die Gesamtkosten von Schweizer Mühlen unter den hier getroffenen Annahmen vermutlich immer noch z.T. deutlich über den aktuellen Marktpreisen in Süddeutschland (vgl. Tabelle 4). Der Referenzpreis für Weichweizenmehl liegt bei 46 Fr./100kg (EU) und damit 59% tiefer als der Referenzpreis für die Schweiz (111 Fr./100kg) (vgl. Kapitel 3.2). Der hier ermittelte Kostenrückgang für Schweizer Mühlen im Falle eines FHAL von insgesamt 35 - 44% wäre damit nicht ausreichend, um zu EU-Preisen anbieten zu können.

6 Einschätzung eines FHAL durch die befragten Unternehmen

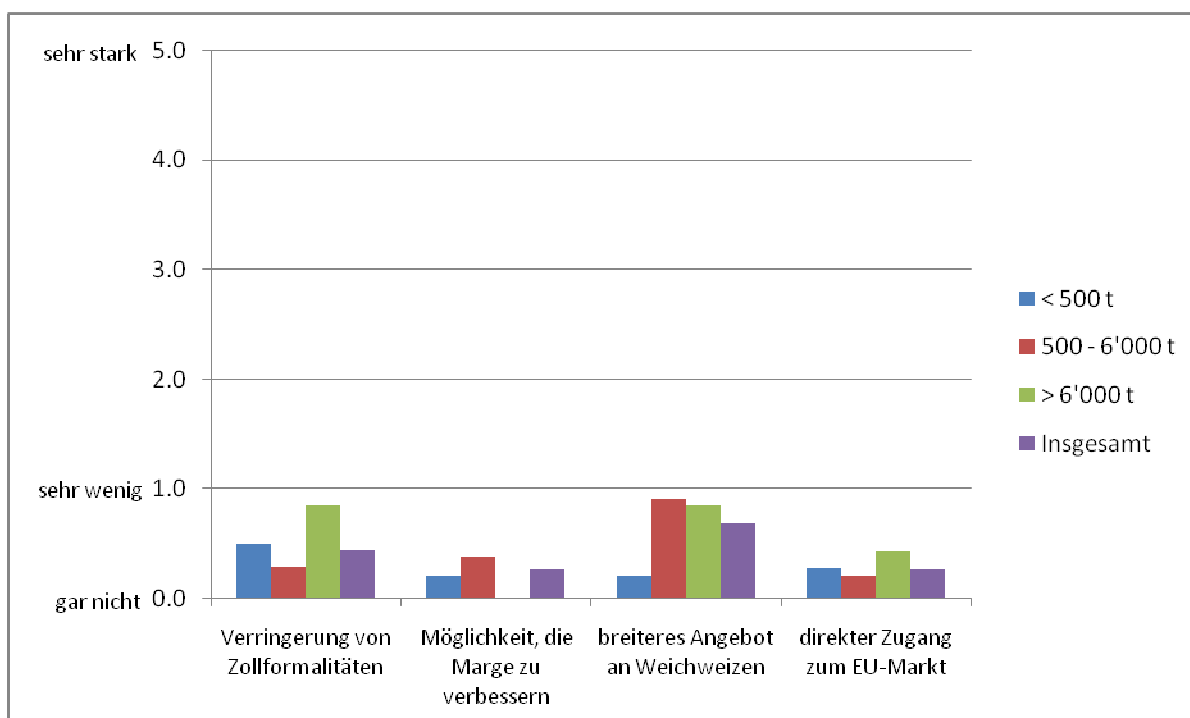
Generell können sich aus einem Agrarfreihandel mit der EU Vorteile und Nachteile für die DSM Mitgliedsunternehmen ergeben. Es stellt sich die Frage, wie diese von den Unternehmen wahrgenommen werden.

Die befragten Unternehmen konnten angeben, ob sie von der jeweiligen Chance oder Gefahr betroffen wären und - falls ja - wie stark sie profitieren oder betroffen wären (Bewertung auf einer Skala von 1 = sehr wenig bis 5 = sehr stark). Für die nachfolgenden Abbildungen wurden die Ergebnisse der jeweiligen zwei Fragen zusammengefasst und

6.1 Vorteile

Bei den möglichen Vorteilen eines FHAL wurden vier Punkte abgefragt: Verringerung von Zollformalitäten, Verbesserung der Marge, breiteres und über das Jahr gleichmässigeres Angebot von Weichweizen sowie ein direkterer Zugang zum EU-Markt.

Abbildung 15: Einschätzung, ob und in welchem Umfang die Unternehmen von den Vorteilen eines Agrarfreihandels profitieren würden



Quelle: Eigene Erhebung.

Die DSM-Mitglieder glauben insgesamt, dass sie nur wenig von den Chancen eines FHAL profitieren könnten (vgl. Abbildung 15). Eine Verringerung von Zollformalitäten wird am

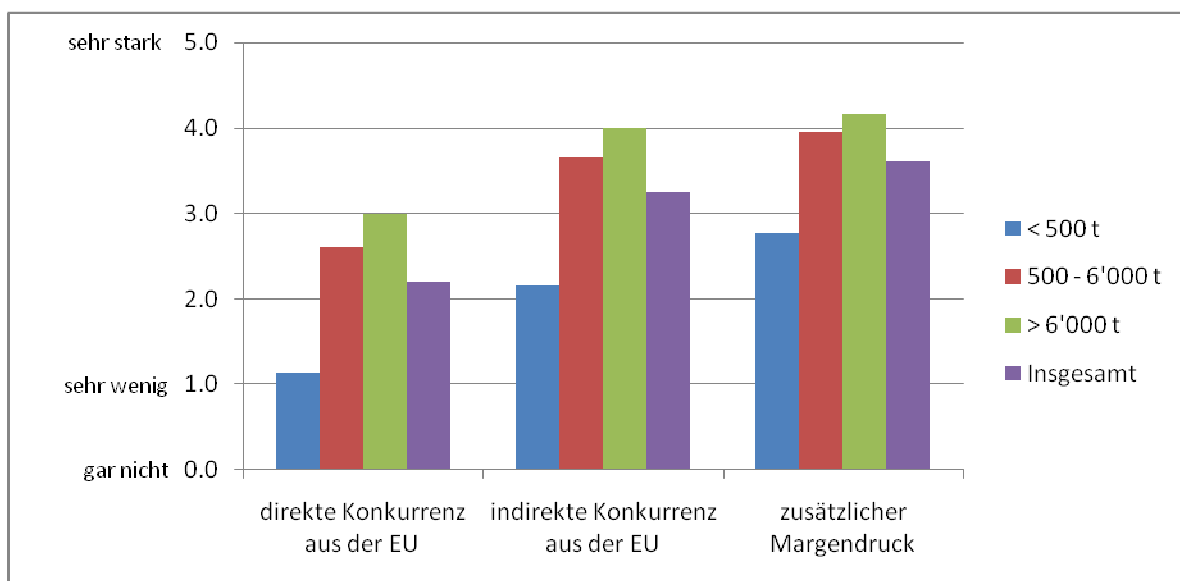
ehesten von grossen Mühlen als Vorteil gesehen. Diese und mittelgrosse Mühlen erwarten als Vorteil auch ein breiteres und über das Jahr gleichmässigeres Angebot an Weichweizen.

Für unterschiedliche Produktgruppen können sich durch ein FHAL unterschiedliche Vor- und Nachteile ergeben. Vorteile sehen die Unternehmen am ehesten noch für Spezialmehle und IP Suisse Mehle. Diese Mehle machen oft aber nur einen kleinen Umsatzanteil der Unternehmen aus.

6.2 Nachteile

Insgesamt sehen die befragten Unternehmen für sich in sehr viel stärkerem Masse Nachteile als Vorteile (vgl. Abbildung 16). Während die kleinen Mühlen kaum direkte Konkurrenz aus der EU erwarten, trifft dies auf die Mehrzahl der mittleren und grossen Mühlen zu. Eine noch stärkere Beeinträchtigung erwarten insbesondere die mittleren und grossen Mühlen durch eine indirekte Konkurrenz aus der EU und einen zusätzlichen Margendruck.

Abbildung 16: Einschätzung, ob und in welchem Umfang die Unternehmen von den Nachteilen eines Agrarfreihandels betroffen wären



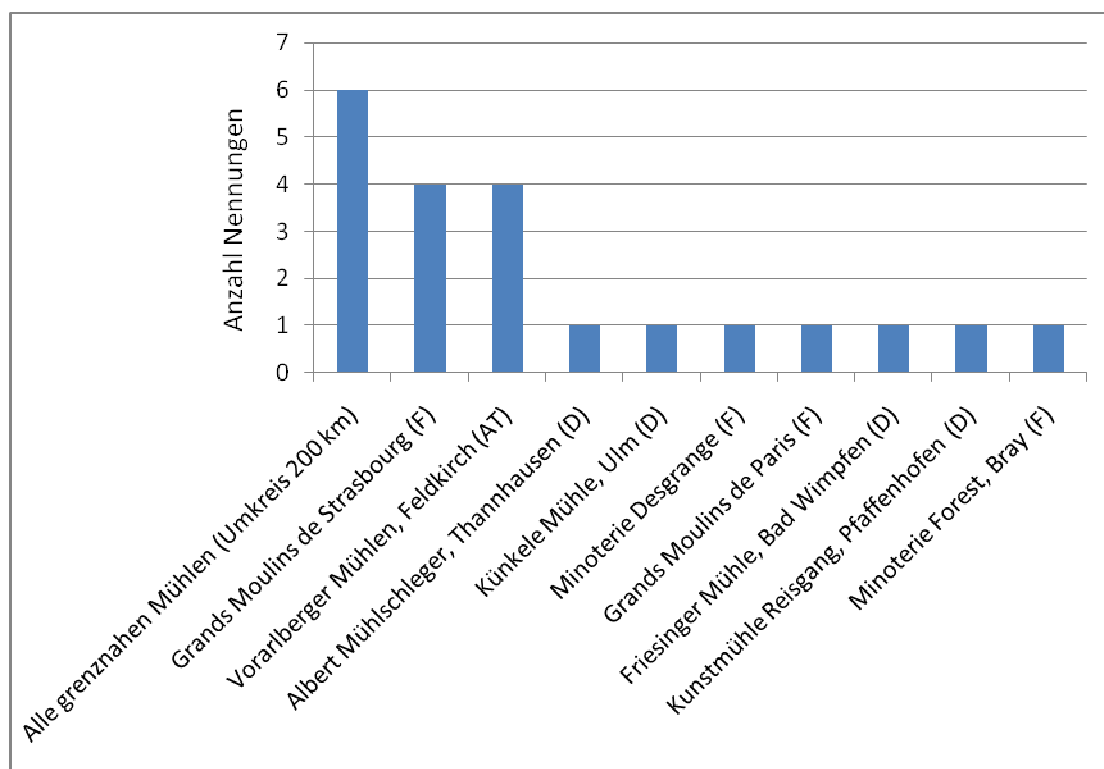
Quelle: Eigene Erhebung.

Für unterschiedliche Produktgruppen können sich durch ein FHAL unterschiedliche Vor- und Nachteile ergeben. Nachteile werden gesehen für alle Mehle, alle Standardmehle (insb. Typ 550) sowie für Mehle, die an Grosskunden geliefert werden. Auch Halbweissmehle werden eher kritisch gesehen.

6.3 EU-Konkurrenz

Die befragten Unternehmen sehen als Konkurrenz für die Mühlenindustrie der Schweiz vor allem grenznah gelegene Mühlen gesehen (vgl. Abbildung 17). Die Grands Moulins de Strasbourg sind eines der grössten Mühlenunternehmen Europas. Die Mühle in Strassburg liegt nur 137 km von der Schweizer Grenze entfernt und stellt daher sicherlich ein potenzielles Konkurrenzunternehmen dar. Die auch häufig genannten Vorarlberger Mühlen sind deutlich kleiner, werden allerdings aufgrund ihrer unmittelbaren Grenznähe als Konkurrenz für den ostschweizer Markt gesehen.

Abbildung 17: Konkurrenten aus Sicht der befragten Unternehmen (Anzahl Nennungen)



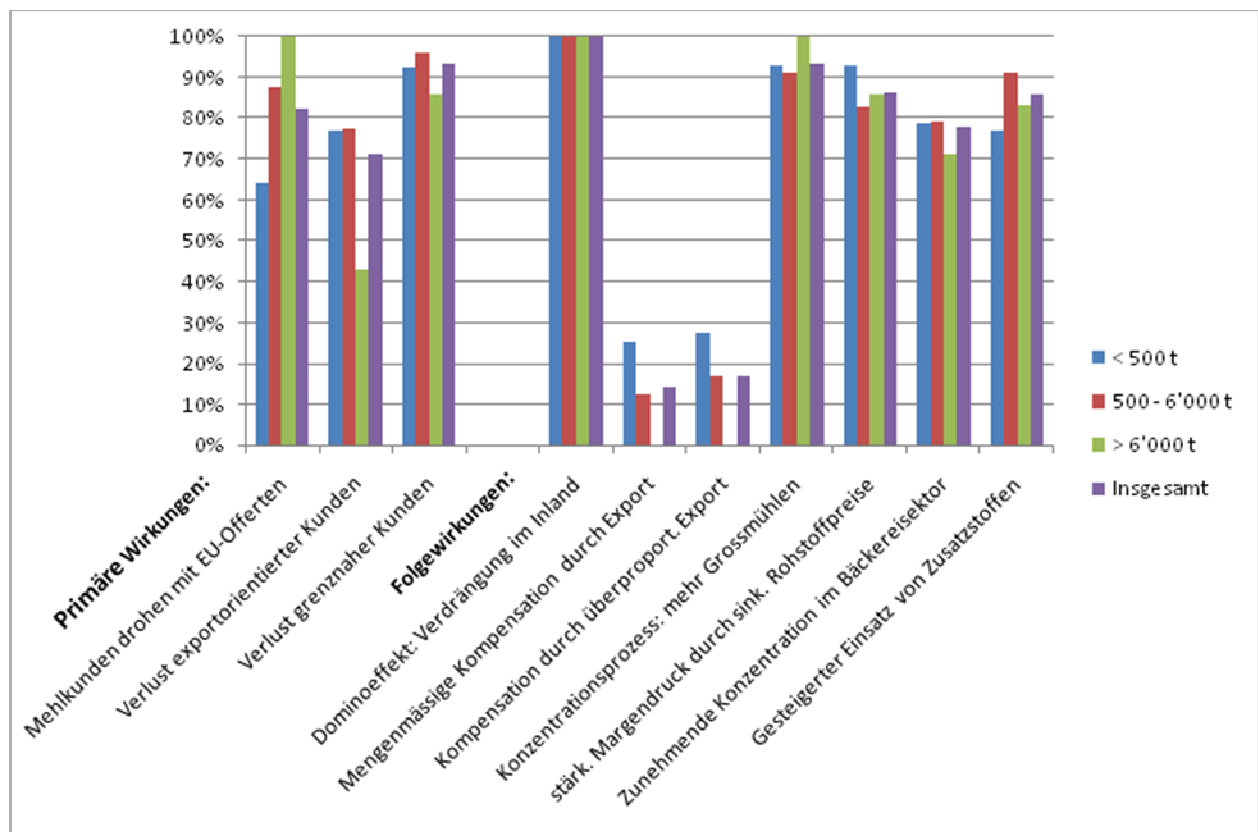
Quelle: Eigene Erhebung.

Während die in Abbildung 17 genannten Mühlen sicherlich kein abschliessendes Bild der Konkurrenzsituation im Falle eines FHAL darstellt, gibt die Abbildung dennoch einen Eindruck davon, in welchem Bereich um die Schweiz Mühlen als Konkurrenz wahrgenommen werden.

6.4 Wirkungen eines FHAL

Die Unternehmen wurden weiterhin danach befragt, welche direkten Wirkungen und welche Folgewirkungen eines FHAL Sie für die Schweiz erwarten. Die Anteile der Nennungen sind in Abbildung 18 dargestellt.

Abbildung 18: Wirkungen eines FHAL aus Sicht der befragten Unternehmen



Quelle: Eigene Erhebung.

Bemerkenswert ist, dass 100% der befragten Mühlen von einem Dominoeffekt ausgehen. Alle Mühlen glauben damit, dass die Schweizer Mühlen allfällige Absatzverluste durch eine Verdrängung von Schweizer Konkurrenten im Inland zu kompensieren versuchen werden. Hierdurch würde der inländische Verdrängungskampf flächenweit zunehmen.

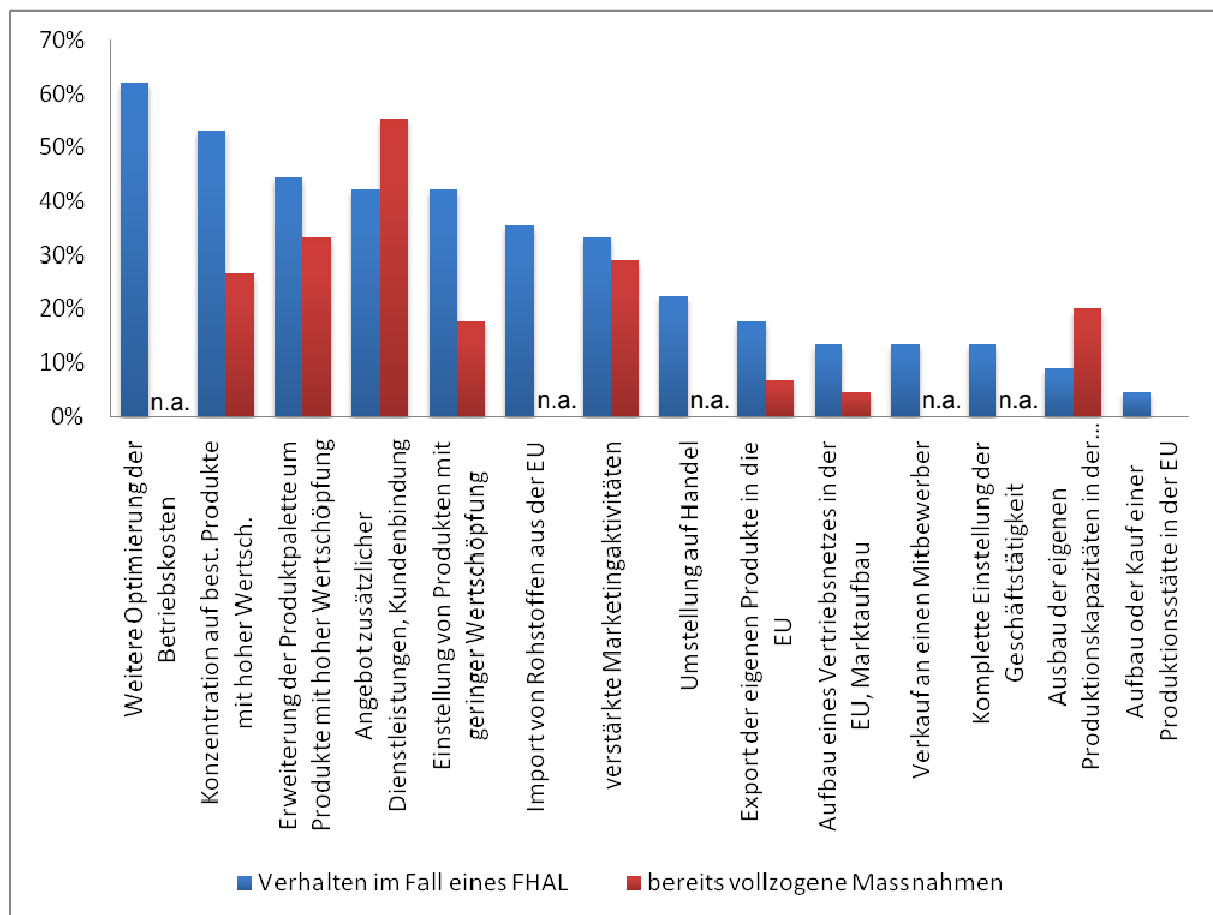
Interessant ist, dass keine der befragten grossen Mühlen davon ausgeht, dass die Schweizer Mühlen einen Marktanteilsverlust im Inland durch Export kompensieren können, weder mengenmässig noch in Bezug auf die Marge.

6.5 Geplante und bereits vollzogene Massnahmen im Hinblick auf ein FHAL

Interessant ist die Frage, wie sich die Unternehmen bei einem FHAL mit der EU voraussichtlich verhalten würden. Den Unternehmen wurde hierzu das folgende Szenario präsentiert:

„Der Bundesrat hat den Agrarfreihandel mit der EU ab dem 1. Januar 2013 beschlossen. Dies bedeutet: Aufhebung sämtlicher Zölle auf Getreide und Mehl; Abschaffung der Importkontingente; EU-Unternehmen haben uneingeschränkten Zugang zum Schweizer Markt. Es kann damit gerechnet werden, dass diese ihre Produkte in der Schweiz anbieten werden; Umgekehrt haben Schweizer Unternehmen auch uneingeschränkten Zugang zum EU-Markt. Es wird erwartet, dass sich die Einkaufspreise für Weichweizen an das Preisniveau der EU angleichen. Regionale Preisdifferenzen, die es auch heute innerhalb der EU gibt, wird es vermutlich auch bei einem Agrarfreihandel geben.“

Abbildung 19: Voraussichtliches Verhalten im Falle eines FHAL und bereits vollzogene Massnahmen im Hinblick auf ein FHAL



Quelle: Eigene Erhebung. n.a.: nicht abgefragt

Abbildung 19 zeigt, wie sich die Unternehmen in diesem Fall voraussichtlich verhalten würden (blaue Balken). Da die Liberalisierung des Agrarmarktes bereits seit längerer Zeit vorangetrieben wird, stellt sich zudem die Frage, welche konkreten Massnahmen die Unternehmen im Hinblick auf ein FHAL bereits vollzogen haben (rote Balken).

Die Unternehmen haben bislang vor allem versucht, durch das Angebot zusätzlicher Dienstleistungen, Produkte mit hoher Wertschöpfung und Marketingaktivitäten ihre Wettbewerbsposition zu stärken. Im Falle eines FHAL würden sich die Unternehmen noch stärker als heute auf bestehende und neue Produkte mit einer hohen Wertschöpfung konzentrieren und ihre Betriebskosten weiter optimieren. 11% der Unternehmen wollen die Geschäftstätigkeit komplett einstellen.

6.6 Erwartete Beschäftigungseffekte

Die DSM-Mitglieder haben weiterhin dazu Angaben gemacht, wie sich voraussichtlich die Anzahl der Beschäftigten in ihrer Brotmühle nach einem FHAL entwickeln würde. In der Summe beschäftigen die befragten Unternehmen im Bereich der Brotgetreidemühle 569 Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente). 64% der Unternehmen erwarten durch eine FHAL keine Veränderung der eigenen Mitarbeiterzahl. Interessant ist, dass kein Unternehmen mit einem Anstieg der Beschäftigung rechnet. 11% erwarten hingegen einen Rückgang um 100%, d.h. eine Einstellung der Produktion. In der Summe erwarten die befragten Unternehmen einen Rückgang der Beschäftigung um 114 Mitarbeiter, was einem Rückgang von 20% entspricht.

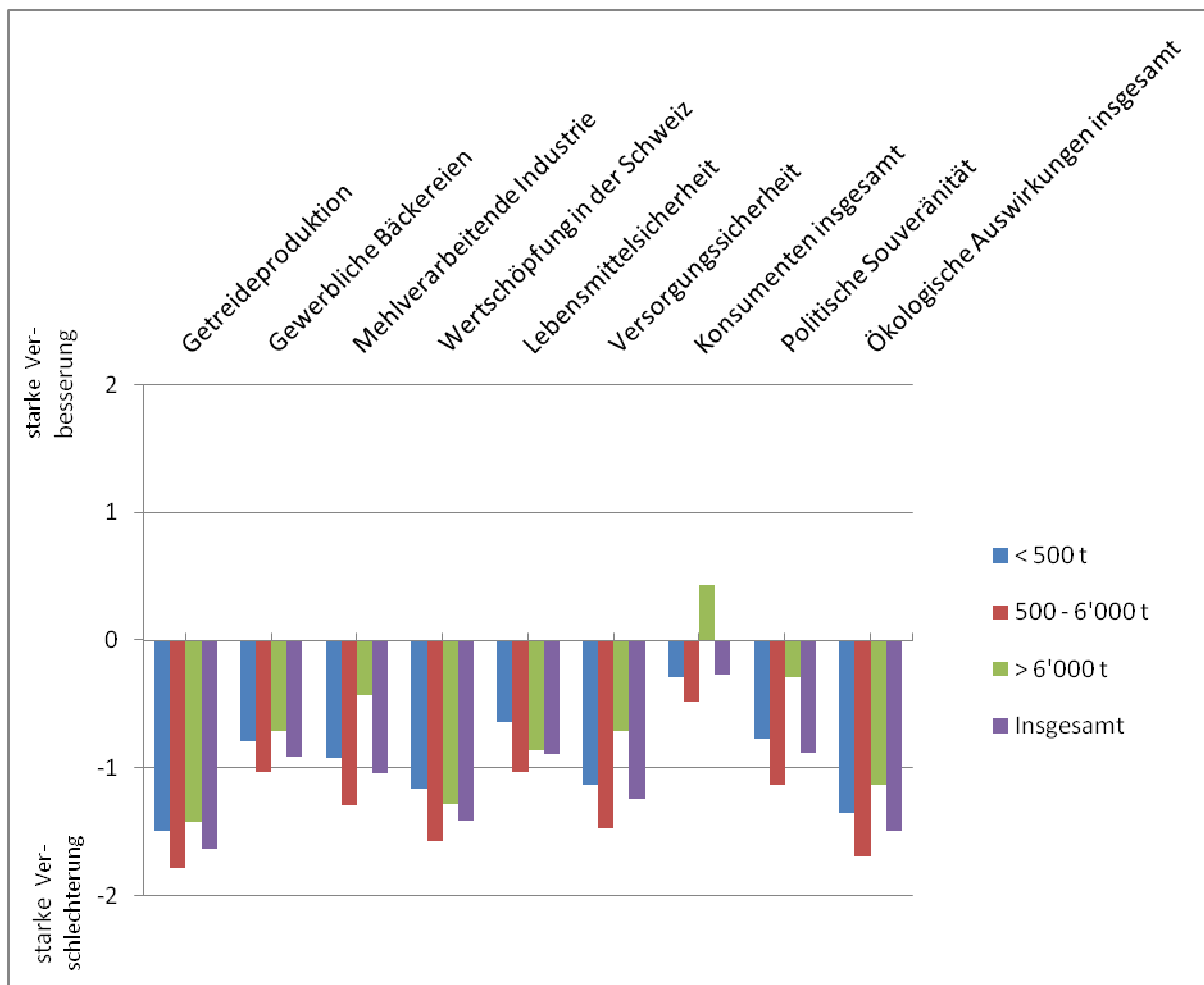
6.7 Systemische Auswirkungen eines FHAL

Ein FHAL hat Auswirkungen auf die gesamte Wertschöpfungskette und betrifft darüber hinaus auch die Konsumenten, die wirtschaftliche und politische Souveränität der Schweiz und hat allfällige ökologische Auswirkungen. Abbildung 20 stellt die diesbezügliche Wahrnehmung der Müller dar.

Die Müller legen grossen Wert auf die Betonung, dass die Wirkung eines Agrarfreihandelsabkommens nicht auf ein rein sektoriell-betriebswirtschaftliches Phänomen reduziert werden kann. Der breite Ansatz ihrer Beurteilung könnte u.a. mit den historischen Erfahrungen zusammenhängen, die die Müller mit dem liberalisierten Agrarmarkt anfangs des 20. Jahrhunderts und den faktisch erlebten Versorgungsstörungen (am jüngsten gerade erst 2007) gemacht haben. Zudem sind sie als bedeutende Pflichtlagerhalter gewohnt, mit den Dimensionen der Ernährungssicherung und der Gesamtwirtschaft permanent konfrontiert zu sein.

Über alle Grössenklassen erwarten die Mühlen insgesamt negative Auswirkungen eines FHAL. Die stärksten Verschlechterungen werden gesehen für die Getreideproduktion in der Schweiz, die Wertschöpfung in der Schweiz, die Versorgungssicherheit und die Ökologie insgesamt. Eine leichte Verbesserung der Situation wird lediglich von grossen Mühlen in Bezug auf die Konsumenten gesehen.

Abbildung 20: Auswirkungen eines FHAL aus der Sicht Schweiz. Mühlenunternehmen



Quelle: Eigene Erhebung.

Die stärksten negativen Auswirkungen erwarten die Müller für die **Getreideproduktion** in der Schweiz. Der zunehmende Wettbewerb durch Getreideimporte aus dem EU-Ausland und damit verbunden stark sinkende Getreidepreise könnte für einige Landwirte ein Anreiz sein, den Anbau von Brotgetreide aufzugeben oder zumindest stark einzuschränken. Zur detaillierten Analyse der Auswirkungen eines FHAL auf die Getreideproduktion in der Schweiz sei an dieser Stelle auf die Studie der ETH Zürich verwiesen.

Auch für die **Wertschöpfung** in der Schweiz insgesamt wird eine deutliche Verschlechterung erwartet. Dies begründen die Müller vor allem mit dem zu erwartenden Import von Mehl und der damit verbundenen geringeren Auslastung Schweizerischer Mühlen zu Gunsten einer Förderung der Auslastung der ausländischen Mühlen. Nach Aussage der befragten Unternehmen auf der Nachfrageseite³⁰ ist es allerdings offen, ob es tatsächlich zu einem mas-

³⁰ Siehe dazu Kapitel 8.

siven Import von Mehl in die Schweiz kommen wird, oder ob nicht eher damit zu rechnen ist, dass der Getreideimport zunimmt, nach wie vor aber der Grossteil der Getreideverarbeitung in der Schweiz stattfinden wird.³¹

Ein weiterer wichtiger Aspekt aus Sicht der Müller sind die **ökologischen Auswirkungen** eines FHAL. Besonders wird befürchtet, dass die Errungenschaften des schweizerischen ÖLN-Getreides durch den Import von Mehl teilweise verloren gehen werden. Durch die zusätzlich anfallenden Transporte von Mehl aus dem Ausland wird vermutlich der CO₂-Ausstoss durch den zusätzlichen Transportverkehr erhöht werden.

Auch für die **gewerblichen Bäckereien** vermuten die Müller negative Auswirkungen. Insbesondere wird hier erwartet, dass durch ein FHAL und damit allgemein sinkende Rohstoffpreise auch der Preisdruck auf Backwaren zunehmen wird. Da Mehl aber nur einen relativ geringen Kostenanteil an den Gesamtkosten für Backwaren hat, könnte dies zu einem überproportionalen Margendruck auf die Bäcker führen. Gleichzeitig werden die kleineren Bäckereien im Vergleich zu den Grossbäckereien als benachteiligt angesehen, da diese nur über geringe Lagerkapazitäten verfügen und somit nicht die Möglichkeit haben werden, grosse Mengen Backmehl zu günstigen Preisen abzunehmen. Die Müller befürchten, dass es durch diesen zusätzlichen Nachteil für die gewerblichen Bäckereien zu einem beschleunigten "Bäckersterben" kommen könnte.

Im Hinblick auf die **Mehl verarbeitende Industrie** glauben die Müller einheitlich nicht, dass diese Industrie ihre Position durch einen Agrarfreihandel letztlich verbessern würde. Auch diese Unternehmen sind auf eine gut funktionierende Infrastruktur im Bereich der multifunktionalen Landwirtschaft und Erstverarbeitung angewiesen. Eine Schwächung der Landwirtschaft und der erstverarbeitenden Industrie könne daher langfristig nicht in deren Interesse liegen. Der steigende Wettbewerbsdruck auf die Industrie könnte ausserdem zu einer Verlagerung der Produktion in Länder mit günstigerem Kostenumfeld führen.

Die Befürchtungen der Müller hinsichtlich der Auswirkungen auf die **Lebensmittelsicherheit** werden vor allem durch die negativen Erfahrungen in der EU - z. B. mit "Gammelfleisch" - begründet. Ausserdem wird befürchtet, dass der zunehmende Preisdruck zwangsläufig zu Einsparungen bei der Produktsicherheit führen wird. Durch die globale Herkunft der Rohstoffe würden die Lebensmittel auch zunehmend schlechter kontrollierbar.

Im Zusammenhang mit der erwarteten rückläufigen Getreideproduktion in der Schweiz sehen die Befragten einheitlich auch eine Abnahme der **Versorgungssicherheit** im Falle eines

³¹ Zu den Auswirkungen auf die gesamte Wertschöpfungskette und damit verbundene direkte Beschäftigungseffekte vgl. Lehmann et al (2009).

FHAL, bzw. eine zusätzliche Auslandsabhängigkeit oder eine zentralisierte Versorgungsstruktur bei Grundnahrungsmitteln wie Getreide und Mehl. Kurzfristig besteht hier eine Gefahr z. B. im Fall schlechter Erntejahre oder logistische Probleme. Die Müller verweisen unter anderem darauf, dass die Finanzkrise gezeigt habe, dass auch in der heutigen Zeit ganze Versorgungssysteme unerwartet zusammenbrechen können. Langfristig befürchten die Müller eine Getreideversorgungslücke, die sich aufgrund der demographischen Entwicklung und der Ressourcenkonkurrenz ergeben wird.

Für die **Konsumenten** sehen die Müller unterschiedliche Auswirkungen eines FHAL. Teilweise werden fallende Konsumentenpreise als deutlicher Vorteil gesehen. Andererseits rechnen die Müller auch mit einem nachteilig veränderten Produktangebot, dem Wegfall regionaler Produkte, einer schlechteren Produktqualität (z. B. durch mehr Zusatzstoffe im Brot), sowie einen schwächeren Konsumentenschutz.

Die Auswirkungen auf die **politische Souveränität** stehen insbesondere im Zusammenhang mit der Versorgungssicherheit. Das Hauptargument der Müller ist hier, dass ein im Bereich Grundnahrungsmittel stark abhängiger Staat an einem vitalen Punkt verletzlich und somit auch in Zeiten des relativen Friedens verhältnismässig leicht zu nötigen sei. Ein hoher Selbstversorgungsgrad in Anbau und Verarbeitung wirke dieser Verletzlichkeit präventiv entgegen.

Insgesamt erwarten die Müller also in allen an ihre Branche angrenzenden wirtschaftlichen, politischen und ökologischen Bereichen eine, wenn auch unterschiedliche, Verschlechterung der Situation bei Einführung eines FHAL zu den im Bericht formulierten Bedingungen.

7 Erwartete Anpassungen auf der Abnehmerseite

Wie oben erläutert erfolgt die Abschätzung des Verhaltens der Abnehmerseite durch Experteninterviews (vgl. Kapitel 2.2). Die wesentlichen Ergebnisse dieser Befragung werden hier dargestellt. Bei den nachfolgenden Ausführungen wird jeweils unterschieden nach den wesentlichen Kundengruppen gewerbliche Bäckereien, Industrie und Detailhandel.

7.1 Vor- und Nachteile eines FHAL für Mühlenkunden

Die Experten wurden zuerst nach Vor- und Nachteilen befragt, die ein FHAL für ihr eigenes Unternehmen bringen würde. Hier lassen sich für die einzelnen Kundengruppen recht unterschiedliche Aussagen machen.

Gewerbliche Bäckereien

Die gewerblichen Bäckereien sehen die Vorteile eines FHAL recht eingeschränkt. Zwar wird ein FHAL den Bäckern voraussichtlich die Möglichkeit geben, Mehl günstiger - z.B. aus dem Ausland - zu beziehen. Es wird auch erwartet, dass die inländischen Mehlpreise durch die ausländische Konkurrenz sinken werden. Die Bäcker schätzen allerdings die Vorteile der gesunkenen Mehlpreise nur bedingt als wichtig für ihre Unternehmen ein, da der Anteil der Mehlkosten an den gesamten Herstellkosten für Brot relativ gering ist.

Die gewerblichen Bäckereien sehen jedoch auch deutliche Nachteile für ihre Unternehmen: So ist fraglich, inwieweit die Mehlqualität durch den höheren Konkurrenzdruck leiden wird und es dann auch zu Qualitätseinbussen bei den Backwaren kommen wird. Einen weiteren Nachteil sehen die Bäcker in den Bewegungen, die ein FHAL im gesamten Lebensmittelmarkt auslösen kann: Hier wird vor allem mit einem höheren Preisdruck auf Lebensmittel, und damit auch auf Backwaren gerechnet.

Industrie

Im Gegensatz zu den gewerblichen Bäckereien sind die Einschätzungen eines FHAL durch die Industrie weitgehend positiv. Die Unternehmen rechnen mit günstigeren Beschaffungsmöglichkeiten, sowohl was die Preise angeht, als auch die Verfügbarkeit neuer, konkurrenzfähiger Anbieter. Durch den freien Zugang zum EU-Markt können Exportchancen und damit neues Wachstum realisiert werden. Die möglichen Nachteile eines FHAL sehen die Industrieunternehmen vor allem in einem höheren Konkurrenzdruck und damit auch in einem höheren Preisdruck auf die eigenen Produkte. Dies wird jedoch im Zuge der eigenen Positi-

onierung auf dem EU-Markt und den damit einhergehenden Anforderungen an die Wettbewerbsfähigkeit in Kauf genommen.

Detailhandel

Die Vertreter des Detailhandels sind explizit sehr an einem FHAL interessiert und unterstützen die Politik hier auch mit eigenen Verbands-Aktivitäten. Die Vorteile werden vor allem in einer Verbesserung der Kaufkraft im Inland, sowie in besseren Beschaffungsmöglichkeiten gesehen. Die Unternehmen sehen deutliche Export- und Wachstumschancen durch den Zugang zum EU-Markt. Durch die Liberalisierung des Detailhandels, die bereits vollzogen wurde, ist hier der Konkurrenzdruck durch die Ansiedlung von Aldi und Lidl in der Schweiz gross. Die Schweizer Detailhändler sehen in einem FHAL die Möglichkeit, zu gleichen Konditionen wie ihre deutschen Konkurrenten Produkte beschaffen zu können und damit auch im inländischen Markt konkurrenzfähig zu bleiben. Als mögliche Nachteile wurden eine stärker schwankende Qualität der Produkte, sowie ein gesteigerter logistischer Aufwand durch ausländische Lieferanten genannt.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass insbesondere die Industrie und der Detailhandel einem FHAL gegenüber sehr positiv eingestellt sind, während die gewerblichen Bäckereien eher unentschieden oder skeptisch sind. Industrie und Detailhandel erwarten einen gesteigerten Konkurrenz- und Preisdruck auch für ihre eigenen Unternehmen. Gleichzeitig sehen diese Kundengruppen diesen Nachteil aber durch die Vorteile eines FHAL aufgewogen. Der Grossteil der befragten Experten rechnet mit einem Absinken der durchschnittlichen Produktqualität in der Schweiz.

7.2 Vor- und Nachteile eines FHAL für die Mühlen

In Bezug auf die Schweizerischen Mühlenunternehmen schätzen die Kundengruppen die Vor- und Nachteile eines FHAL sehr übereinstimmend ein: Vorteile werden für die Mühlen vor allem in günstigeren Beschaffungsmöglichkeiten gesehen, sowohl was die Rohstoffpreise angeht, aber auch durch einen zusätzlichen Spielraum bei der Auswahl der Lieferanten. Die Exportchancen werden unterschiedlich eingestuft: Für spezialisierte Produkte sehen die Abnehmer hier deutliche Chancen, insbesondere für Mühlen, die durch einen grenznahen Standort von geringen Transportkosten profitieren könnten. Die geografische Nähe zur Grenze kann insbesondere für diejenigen Schweizer Mühlen von Vorteil sein, die in unmittelbarer Nähe zu Grossbäckereien und anderen Mehlverarbeitungsbetrieben im Ausland liegen.

Ein weiterer Vorteil wird in den besseren Positionierungsmöglichkeiten in einem funktionierenden Markt gesehen: Innovation und aktive Marktbearbeitung werden honoriert, Schweizer Mühlen können im direkten Wettbewerb von erfolgreichen ausländischen Mühlen lernen.

Die Nachteile eines FHAL für die Mühlen werden vor allem in einem erhöhten Preis- und Margendruck gesehen. Der Import von ausländischem, günstigen Mehl wird insbesondere von Vertretern der Industrie als eine interessante Alternative eingeschätzt. Allerdings sprechen die hohen Transportkosten eher gegen den Transport von Mehl über Strecken von mehr als 200 km; dies wird den Mühlen nach wie vor einen Vorteil auf dem Mehlmarkt in der Schweiz verschaffen. Der Einschätzung der Abnehmer nach wird es aber dennoch zu einem gewissen Verdrängungswettbewerb kommen, der sich in deutlich niedrigeren Marktpreisen niederschlagen wird.

Für die Mühlennachprodukte sehen die Abnehmer die Möglichkeit, bei Überschüssen ins Ausland zu exportieren. Die inländische Nachfrage ist durch Auflagen für Tiermast sehr eingeschränkt, was auch den Preis im Inland drückt. Der Export würde hier insbesondere den grenznahen Mühlen die Chance bieten, eine zusätzliche Nachfrage für Mühlennachprodukte zu generieren.

7.3 Qualität von CH- und EU-Produkten im Vergleich

Die unterschiedlichen Kundengruppen wurden zu qualitativen Unterschieden zwischen Mehlprodukten aus der Schweiz und der EU befragt.

Gewerbliche Bäckereien

Die Erfahrungen der gewerblichen Bäckereien mit Mehl aus der EU fallen insgesamt sehr unterschiedlich aus. Ein Grossteil der befragten Bäcker hat bisher keine eigenen Erfahrungen mit Mehl aus dem Ausland gemacht. Die Mehlqualität in Deutschland ist vor allem aus Produktpräsentationen bekannt; hier sehen die Schweizer Bäcker eher einen qualitativen Nachteil bei deutschem Mehl. Die Vorteile von Schweizer Mehl sehen die Bäckereien vor allem in einer konstanten Qualität, die auf die jeweiligen Anforderungen der Bäckerei zugeschnitten ist, im ökologischen Mehrwert, der durch die konsequenten Richtlinien für den Getreideanbau in der Schweiz gewährleistet ist, in der regionalen Herkunft, die auch für die Bäcker als Verkaufsargument eine wichtige Rolle spielt, sowie in der engen Zusammenarbeit mit der Mühle, die oft auf eine jahrzehntelange Partnerschaft gründet.

Industrie

Die befragten Experten aus der Industrie sind gespalten bei der Frage, ob Schweizer Mehl ein höheres Qualitätsniveau als EU-Mehl bietet. Die höhere Qualität von Schweizer Mehl wird entweder betont oder aber als Mythos bezeichnet. Beispielsweise wurde der Kleberanteil bei Schweizer Mehl teilweise als zu gering bemängelt. Auch eine ausreichend verfügbare Menge Mehl mit konstanter, hoher Qualität ist in der Schweiz nach wie vor ein Problem.

Eindeutig Vorteile von Schweizer Mehl werden gesehen bei Label-Produkten (IPS, ADR, Terra Suisse), bei denen die Qualität bereits beim Getreide gesteuert wird und bei denen es zudem einen ökologischen Mehrwert gibt. Als Nachteile von Schweizer Mehl wird vor allem der höhere Preis gesehen.

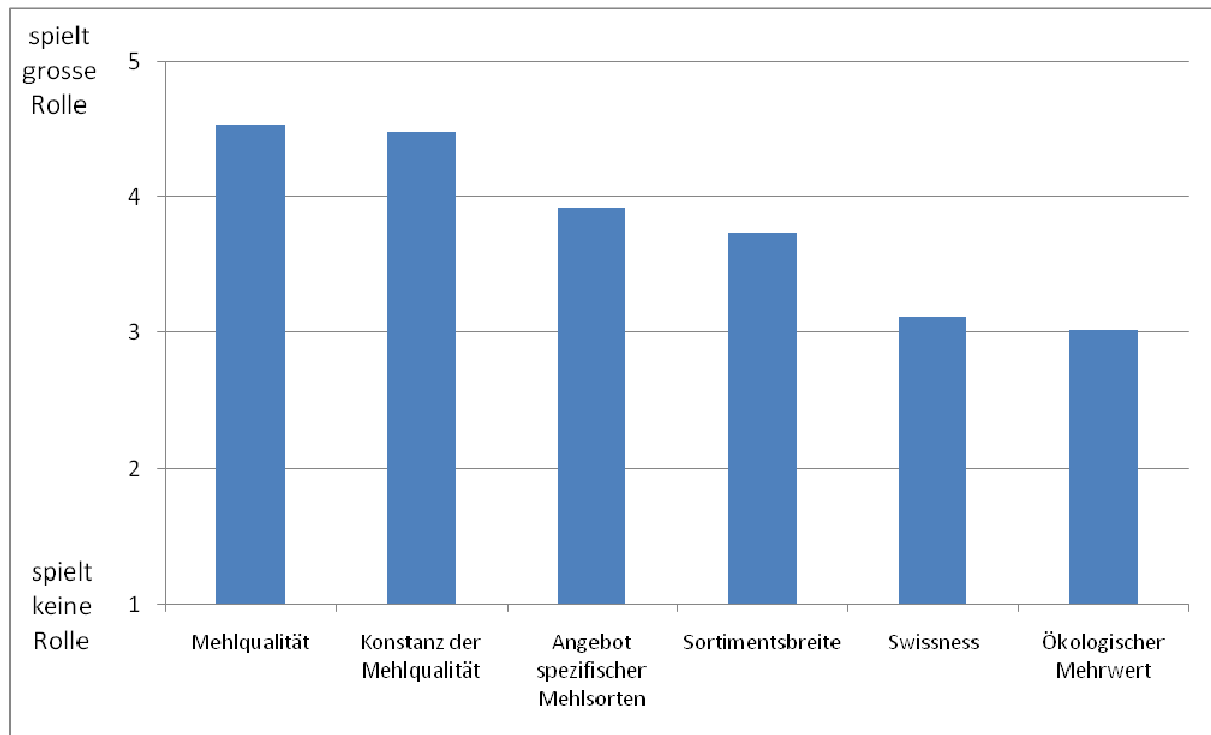
Detailhandel

Der Detailhandel sieht keine grundsätzlichen Qualitätsunterschiede zwischen Schweizer und EU-Mehl; auch Mehl bspw. aus Deutschland entspricht den gängigen Qualitätsnormen. Vorteile werden eher in einer eindeutigen Herkunft der Rohstoffe, sowie in kürzeren Transportwegen gesehen. Die Konstanz der Mehlqualität wird unterschiedlich bewertet, teilweise wird sie besonders bei den Schweizer Lieferanten hervorgehoben, teilweise wird dieser Vorteil aber auch besonders ausländischen Lieferanten zugeschrieben. Als Nachteil sehen die Handelsunternehmen vor allem die hohen Preise für Mehl in der Schweiz, die sie unter anderem auf den stark beschränkten Markt und die damit verbundenen eingeschränkten Produktivitätssteigerungen der Schweizer Lieferanten zurückführen.

Die unterschiedlichen Aussagen zur Mehlqualität in der Schweiz im Vergleich zur EU lassen sich vor allem durch die Vermahlung unterschiedlicher Qualitätsstufen von Weizen in Deutschland erklären. Die meisten Schweizer Mühlenkunden orientieren sich an aus Deutschland importiertem Weizen bzw. an in Deutschland produziertem Mehl. Grundsätzlich werden in Deutschland vergleichbare Qualitätsklassen Weizen angebaut wie in der Schweiz; allerdings wird in der Schweiz durchschnittlich Getreide einer höheren Qualitätsstufe vermahlen, während z.B. in Deutschland meist Weizen der Klasse A /I und B / II vermahlen wird. Weizen der hochwertigen Klasse TOP /Elite wird dort fast gänzlich exportiert. Der aus der EU (bzw. aus Deutschland) importierte Weizen hat daher eine sehr hohe und gleichbleibende Qualität; aufgrund grosser Anbauflächen und Mengen ist die Qualität des ausländischen Getreides sehr konstant, was besonders für Grossabnehmer von Bedeutung ist. Gleichzeitig ist das Mehl, das in Deutschland angeboten wird, aufgrund der geringeren Qualitätsstufe des vermahlenden Getreides durchschnittlich von geringerer Qualität als in der Schweiz.

Zum Vergleich mit den Angaben der Kunden ist nachfolgend die Wahrnehmung der Mühlenunternehmen selbst zur Bedeutung qualitativer Produktmerkmale dargestellt (vgl. Abbildung 21).

Abbildung 21: Bedeutung qualitativer Produktmerkmale aus der Sicht der befragten Mühlenunternehmen



Quelle: Eigene Erhebung.

Abbildung 21 zeigt, dass die Müller die Mehlqualität, sowie die Konstanz der Mehlqualität besonders hoch einschätzen. Die Herkunft der Produkte ("Swissness"), sowie der ökologische Mehrwert spielen eine geringere Rolle.

7.4 Bedeutung der Herkunft der Produkte

Zusätzlich zur Bedeutung der Qualität des Mehls wurden die Mühlenkunden nach der Bedeutung der Herkunft der Produkte befragt. Hier spielt zum einen die Herkunft der Rohstoffe, zum anderen der Ort der Verarbeitung und damit die Lieferbeziehungen eine Rolle.

Gewerbliche Bäckereien

Die gewerblichen Bäckereien beziehen ihr Mehl heute ausschliesslich aus der Schweiz. Gleichzeitig ist es den Bäckern eigentlich egal, wo das verarbeitete Getreide herkommt. Eine Ausnahme bilden hier nur Brote mit einer bestimmten Herkunftsbezeichnung (Bsp. „Zür-

cher Unterländer Brot“), bei denen auch die Herkunft des Getreides eine Rolle spielt. Dieses Marktsegment ist allerdings sehr klein.

Wichtiger als die Herkunft bzw. die Herkunftsbezeichnung des Mehls ist für die Bäcker allerdings der direkte Kontakt zum Müller: Diese Geschäftsbeziehungen bestehen oft bereits über mehrere Generationen und sind durch ein besonderes Vertrauensverhältnis gekennzeichnet. Darüber hinaus ist die Mehlnqualität, die die Traditionsmühle liefert, exakt auf die Anforderungen der jeweiligen Bäckerei abgestimmt. Dieser Aspekt der Herkunft des Mehls spielt für die gewerblichen Bäckereien eine erhebliche Rolle; es ist anzunehmen, dass diese gewachsenen Lieferbeziehungen nicht leichtfertig aufgegeben werden.

Industrie

Auch die befragten Industrieunternehmen beziehen ihr Mehl bislang fast ausschliesslich aus der Schweiz. Die Herkunft ist für Label-Produkte relevant, es gibt aber auch Produkte, bei denen die Herkunft gar keine Rolle spielt. Dies gilt umso mehr, je geringer der Anteil des Mehls am Gesamtprodukt ist. Für die Qualität des Mehls ist die Herkunft nicht ausschlaggebend; in diesem Zusammenhang wird Mehl als "commodity" wahrgenommen, das bei gleicher Qualität (Grundvoraussetzung) grundsätzlich überall her bezogen werden kann. Da jedoch der Transport von Mehl wesentlich aufwändiger ist als der Getreidetransport, wird es sich nur sehr eingeschränkt und nur in grenznahen Regionen lohnen, Mehl zu importieren.

Gleichzeitig spielen verlässliche Lieferantenbeziehungen für alle befragten Unternehmen eine wichtige Rolle. Hier stehen sowohl die pünktliche und zuverlässige Lieferung, als auch die auf die jeweiligen Produktionsanforderungen abgestimmte Mehlnqualität im Vordergrund.

Detailhandel

Der Mehleinkauf erfolgt heute zu 100% in der Schweiz. Nur Mehlmischungen, bei denen der Zoll niedriger liegt, kommen heute z.T. aus Deutschland. Grundsätzlich hat Haushaltsmehl eher commodity-Charakter, insbesondere im Budget- bzw. Discount-Bereich. Einige Handelsunternehmen bieten aber auch Label-Produkte an, die an die Schweizer Herkunft der Rohstoffe gebunden sind.

Mühlennachprodukte

Bei Mühlennachprodukten (MNP) handelt es sich aus Sicht der Kunden um Güter mit commodity-Charakter: Die Herkunft spielt keine Rolle, die Nachfrage wird ausschliesslich

durch den Preis bestimmt. Bestimmte Qualitätsvorgaben bzgl. Schadstofflimite sind dabei Voraussetzung. Die Vorteile Schweizer MNP sind der optimierte Transport (Anlieferung von Getreide, Rücktransport MNP), kurze Wege sowie eine hohe Qualitäts- und Lieferkonstanz.

Für die MNP ergibt sich eine besondere Situation: Hier sind die Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU wesentlich geringer als beim Mehl. Dies ist vor allem auf den höheren Konkurrenzdruck im Marktsegment Futtermittel zurückzuführen: Der Kostendruck auf die Futtermittellieferanten ist durch den hohen Produktionskostenanteil für Futtermittel bei den Mastbetrieben/ Fleischerzeugern heute bereits hoch; dies wird durch den geringen Grenzschutz für Futtermittel und den damit verbundenen Konkurrenzdruck aus dem Ausland verstärkt. Gleichzeitig ist die Gesamtnachfrage für MNP in der Schweiz durch die strengen Vorgaben für die Schweinemast bzw. Fleischerzeugung mengenmässig beschränkt.³²

7.5 Zahlungsbereitschaft für CH-Produkte

Die Abnehmer wurden befragt, inwieweit sie durch ein FHAL einen Preisdruck auf ihre eigenen Produkte erwarten und wie sie die Zahlungsbereitschaft der Konsumenten für Schweizer Produkte einschätzen.

Gewerbliche Bäckereien

Die gewerblichen Bäckereien erwarten im wesentlichen keinen Preisdruck auf die eigenen Produkte. Sie sind meist im Qualitäts- bzw. Premiumsegment tätig, d.h. der Kunde will Qualität, Ambiente, Service etc. Der Preis steht nicht an erster Stelle bei der Kaufentscheidung. Darüber hinaus ist die Kostenstruktur der Bäcker nur zu einem kleinen Teil vom Mehl abhängig; auch bisher haben Preissenkungen bei den Rohstoffen nicht zu einem gesunkenen Brotpreis geführt. Ausserdem bestehen bereits heute schon grosse Preisunterschiede zu den Grossverteilern. Selbst wenn die Bäckereien ihr Mehl geschenkt bekämen, könnten sie nicht so günstig wie die Grossverteiler anbieten. Die Grossverteiler werden bei einem FHAL aus Sicht der Bäcker ihre Preise leicht senken. Die eigene Kundschaft wird als wenig preissensibel eingeschätzt. Die genauen Auswirkungen lassen sich aber noch nicht abschätzen.

Wichtiger als der Mehlpreis sind für die gewerblichen Bäckereien die Qualität und die Dienstleistungen der Mühle. Es gibt schon jetzt Preisunterschiede zwischen Mühlen, das Vertrauensverhältnis zum Müller wird aber als so wichtig eingeschätzt, dass der Preisunterschied allein nicht zum Wechsel des Lieferanten führen wird.

³² Die Mastbetriebe dürfen nur einen bestimmten Prozentsatz MNP für die Tiermast einsetzen.

Industrie

Die befragten Unternehmen erwarten alle einen zunehmenden Preisdruck auf ihre Produkte durch ein FHAL. Zum einen wird der Detailhandel Preissenkungen einfordern, wenn die Rohstoffpreise sinken. Ausserdem werden die Brotpreise durch einen direkten Import von Brot unter Druck geraten.

Label-Produkte werden weiterhin angeboten werden und dafür höhere Preise für Label-Mehl bezahlt. Letztendlich handelt es sich hierbei um eine Sortimentsentscheidung, die vom Verhalten des Kunden bestimmt wird. Nach Einschätzung der Industrie haben Getreide und Mehl nicht die gleiche Emotionalität wie Fleisch oder Milch. Zum Teil wird Mehl von den Endverbrauchern auch als Commodity wahrgenommen. Die Swissness-Prämie liegt wahrscheinlich ähnlich wie im Milchbereich bei ca. 10-15 %, ist aber schwierig zu beziffern. Gleichzeitig gibt es auch heute schon Produkte, bei denen die Herkunft des Mehls keine Rolle spielt; hier entscheiden die Konsumenten ausschliesslich nach der Qualität.³³ Insbesondere bei Industrieprodukten, die exportiert werden, spielt die Herkunft des Mehles keine Rolle sondern es kommt vermutlich nur auf den Ort der Herstellung des exportierten Produktes an.

Ob eine Swissness-Prämie langfristig aufrecht gehalten werden kann, hängt allein vom Konsumenten ab. Letztendlich sind Konsumenten oft preisbewusster als sie es selbst wahrnehmen. Die Zukunft der Label-Produkte, für die Konsumenten einen höheren Preis bezahlen, hängt daher massgeblich davon ab, welchen zusätzlichen Wert die Konsumenten Schweizer Produkten in der Zukunft beimessen.

Detailhandel

Ähnlich wie die Vertreter der Industrieunternehmen beziffern die befragten Handelsunternehmen den Swissness-Bonus auf maximal ca. 10-20 %. Schweizer Konsumenten sind eher traditionell, Schweizer Produkte stellen einen Mehrwert für die Kunden dar. Fraglich ist allerdings, wie hoch ein etwaiger Swissness-Bonus bei Mehl sein darf. Vermutlich ist die Schweizer Herkunft bei Fleisch und Milchprodukten wichtiger als bei Mehl und Brot.

Die Handelsunternehmen werden in der Zukunft weiterhin auf Label-Produkte setzen; allerdings ist auch hier die Präferenz der Konsumenten ausschlaggebend, und damit letztend-

³³ Vgl. hierzu auch das Interview mit Dr. Urs Bernegger im Schweizer Bauer vom 6.6.2009, bzgl. seiner Einschätzung für Nestlé Suisse S.A.

lich die Bereitschaft, für Schweizer Produkte mehr zu bezahlen. Ein wichtiger Aspekt ist hierbei die entsprechende „Schulung“ der Konsumenten: Die Wertschätzung der Grundnahrungsmittel sowie die Sensibilisierung für die heimische Landwirtschaft und Landschaftspflege stehen hier im Vordergrund. Die befragten Unternehmen unterstützen dies durch entsprechende Marketingaktivitäten.

Der Preisdruck ist durch die Liberalisierung des Detailhandels in der Schweiz bereits hoch. Es wird erwartet, dass der Druck auf die Mehlpreise weiter steigen wird, was wiederum zu einem höheren Preisdruck bei den Lieferanten führen wird. Beim Brot wird der Druck auf die Preise etwas weniger stark gesehen: Hier spielen Qualitätsmerkmale und die höhere Wertigkeit von Brot als gesundem Nahrungsmittel in der Zukunft eine wichtigere Rolle.

7.6 Verhalten bei einem FHAL

Die Unternehmen wurden befragt, wie sie sich bei einem FHAL mit der EU in Bezug auf den Einkauf von Mehl bzw. Mühlenprodukten verhalten würden.

Gewerbliche Bäckereien

Die befragten Experten aus dem Bereich der gewerblichen Bäckereien wollen auch bei einem FHAL weiterhin Schweizer Mehl beziehen, wenn Preisunterschiede in einem bestimmten Rahmen bleiben. Sie sehen keinen Grund zum Wechsel der Mühle, wenn sie im Schweizer Markt weiterhin gut beliefert werden und die Preisunterschiede zu EU-Mehl nicht grösser als etwa 20% werden.

Generell kann das Verhalten der Bäcker eher als reaktiv denn als proaktiv beurteilt werden, d.h. sie würden vermutlich zunächst ihrem Schweizer Lieferanten treu bleiben und das Verhalten der Kunden und der grossen Detailhändler mit ihren Bäckereien beobachten. Erst wenn es zu einem wirklichen Preisrutsch bei Brot kommen würde und die Kunden deutlich günstigeres Brot nachfragen würden, würde günstigeres EU-Mehl vermehrt zum Einsatz kommen. Zu beachten ist, dass der Mehlp Preis für die Preise der Endprodukte nicht von entscheidender Bedeutung ist und nur 10 - 25% des letztendlichen Warenwertes ausmacht. Ein hoher Mehlp Preis wird im Moment nicht als grosser Nachteil wahrgenommen, da auch die eigene Kundschaft nicht übermässig preissensibel ist, sondern vor allem auf Qualität und Service achtet. Die kostenbewusste Kundschaft kauft ihr Brot auch heute schon im Detailhandel. Nach Einschätzung eines Bäckers würden sich etwa 70% der Bäcker so wie hier beschrieben verhalten; 20 % würden allein wegen des Preises wechseln und 10 % seien unentschlossen.

Industrie

Die Industrie würden im Falle eines FHAL für die Label-freien Sortimente voraussichtlich auch EU-Mehle einkaufen. Zum Teil stehen die Unternehmen heute schon in Kontakt zu EU-Mühlen, um bei einem FHAL schnell agieren zu können: „Man muss rechtzeitig die Verbindungen aufbauen, sonst braucht man Jahre, bis man die Lieferbeziehungen etabliert hat“. Kontakte bestehen zu grossen Mühlen im grenznahen Ausland. Ein FHAL ist sehr erwünscht, da es die Möglichkeit bietet, Rohstoffe zu konkurrenzfähigen Preisen zu beziehen; komplizierte Ausgleichsmechanismen über das Schoggigesetz fallen dann weg.

Als entscheidend für das eigene Verhalten wird hier vor allem die Präferenz der Konsumenten gesehen. Bei einem FHAL wird sich vermutlich auch der gesamte Detailhandel verändern, so dass es schwierig ist abzuschätzen, wie sich die Kundenpräferenzen entwickeln werden.

Detailhandel

Das Verhalten des Detailhandels ist stark abhängig von der jeweiligen Unternehmensstrategie. Im Moment setzen die beiden grossen Detailhändler der Schweiz sehr stark auf Schweizer Produkte. Daher würden diese auch im Falle eines FHAL Schweizer Mehl im Sortiment haben. Wenn dieses allerdings im Vergleich zu EU-Mehl zu teuer sei und der Kunde es nicht mehr nachfragt, kann sich die Verbundenheit mit Schweizer Produkten auch abschwächen.

Im Bereich der Discounter werden Qualitäten und Preise beurteilt, um für den Kunden eine optimales Preis-Leistungs-Verhältnis zu erreichen. Mehl wird nach wie vor aus der Schweiz bezogen werden unter der Voraussetzung, dass es europaweit konkurrenzfähig ist.

Mühlennachprodukte

Ein Grossteil (ca. 30 %) der MNP werden von der fenaco abgenommen, auf der Basis einer grundsätzlichen Partnerschaft mit den Mühlen, die einen Grossteil des schweizerischen Getreides über die fenaco beziehen.

Im Zuge eines FHAL mit der EU wäre der Markt für MNP dann betroffen, wenn die bisherigen Handelsbeziehungen sich insgesamt verschieben würden. Nehmen Schweizerische Mühlen z.B. in Zukunft weniger Schweizer Getreide bei der fenaco ab, so besteht hier im Gegenzug auch eine geringere Verpflichtung, MNP zu beziehen. Der Import von MNP aus der EU ist dabei eher unwahrscheinlich; eher würden die Futtermittelhersteller MNP durch

andere Rohstoffe ersetzen, die durch ein FHAL günstiger zu beziehen wären. Inwieweit sich die Gesamtnachfrage für MNP in der Schweiz durch mögliche Veränderungen bei den Richtlinien zur Fleischerzeugung verändern bzw. steigern kann, ist aus heutiger Sicht nicht abzuschätzen.

8 Exkurs: Der EU-Beitritt Österreichs

In diesem Kapitel wird die Situation der Mühlenindustrie in Österreich betrachtet, die durch den Beitritt zur EU in vergleichbarer Weise den Wandel von einem stark geschützten Markt zu einem liberalisierten Agrarmarkt durchlebte. Gleichzeitig muss darauf hingewiesen werden, dass ein Beitritt zur EU nicht vollständig vergleichbar ist mit einem FHAL, wie es die Schweiz derzeit anstrebt, da der EU-Beitritt zugleich den Zugang zu EU-Förderprogrammen bedeutete, die sowohl für die Landwirtschaft, als auch für die verarbeitenden Betriebe in Österreich relevant waren und heute noch sind.

Die Ausgangslage der österreichischen Mühlen war vor dem EU-Beitritt den Schweizer Strukturen sehr ähnlich: Die Mühlen waren durch den starken Grenzschutz ausschliesslich auf den Heimatmarkt ausgerichtet, Exporte waren so gut wie nicht möglich. Durch diese Marktordnung war die Mühlenstruktur besonders durch kleine Betriebe geprägt, die die flächendeckende Meherversorgung sicherten. Gleichzeitig führte die Abschottung des Marktes zu einem Aufbau von Überkapazitäten in der Getreideverarbeitung.

Österreich und die Schweiz gingen im Rahmen der europäischen Integration zunächst lange Zeit gemeinsame Wege (Breuss 2005: 682). Dies änderte sich mit dem EU-Beitritt Österreichs 1995, mit dem das Land den Beitritt zum Binnenmarkt, sowie zur gemeinsamen Agrarpolitik der EU wählte. Im Zuge dessen fiel der gesamte Grenzschutz für die vormals geschützten Bereiche der Landwirtschaft sowie der vor- und nachgelagerten Verarbeitungsstufen - damit auch die Mühlen - ohne Übergangsfristen weg. Die Betriebe mussten sich innerhalb kürzester Zeit auf eine neue Marktordnung einstellen und sich im Wettbewerb behaupten.

Mit dem EU-Beitritt sanken die Preise von Agrargütern innerhalb kürzester Zeit durchschnittlich um 21 % (Hofreither 2006). Der erwartete Anstieg der Importe von Agrarprodukten aus der EU blieb weitgehend aus, allerdings zeigten sich auch nur wenig Exporterfolge für österreichische Agrarprodukte.³⁴ Der Beitritt zur EU führte jedoch recht schnell zu Struktur Anpassungen bei den Landwirten: Die Abwanderung aus der Landwirtschaft sank markant, stattdessen investierten die landwirtschaftlichen Betriebe - auch mithilfe der EU-Investitionshilfeprogramme - stärker in die Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Einkommensrückgänge konnten dabei durch grosszügige Ausgleichs- und Anpassungshilfen verhindert werden (Hofreither 2006).

³⁴ Getreideimporte stiegen allem in den westlichen Bundesländern an, dort wird Getreide aus dem nahe gelegenen süddeutschen Raum sowie aus Frankreich bezogen, um Transportkosten zu sparen. Gleichzeitig stieg die

Durch die gesunkenen Rohstoffpreise wurden die "Struktur­mängel" bei den Mühlen schnell deutlich sichtbar (Christalon 1996). Die bestehenden Kapazitäts­überhänge führten zu einem starken inländischen Wettbewerb. Dies ging mit einem deutlichen Preisrückgang einher.³⁵ Dadurch konnte insgesamt verhindert werden, dass die Backbetriebe zu ausländischen Anbietern wechselten; auch die österreichischen Konsumenten hielten den heimischen Produkten weitgehend die Treue.³⁶

Betrachtet man die Lebensmittelindustrie insgesamt, so lässt sich für die Jahre 1995 - 2007 ein massiver Rückgang der Anzahl der Betriebe um etwa 35 %, sowie Beschäftigten in der Lebensmittelindustrie um etwa 30 % beobachten. Gleichzeitig ging der Jahresumsatz in der Lebensmittelindustrie zwar bis 2000 zurück, stieg dann aber seit 2001 wieder an und erreichte bereits im Jahr 2002 ein höheres Niveau als vor dem EU-Beitritt. Seit 2004 steigt der Jahresumsatz weiter stark an (Wachstumsraten bis 5 %). Auch die Exportquote (Anteil an der abgesetzten Produktion von Erzeugnissen der Nahrungsmittelindustrie) erhöhte sich im Zeitraum 1995 - 2007 von 16.6 % auf 62.0 % (Domschitz 2008). Die Lebensmittelindustrie konnte in der Summe vom EU-Beitritt profitieren; gleichzeitig mussten einzelne Firmen oder Branchen auch deutliche negative Entwicklungen verkraften.

Bei den Erfolgen der österreichischen Lebensmittelindustrie und insbesondere bei den Exportzahlen muss zudem der Red-Bull-Effekt berücksichtigt werden. Die gesamte Red Bull Produktion für den weltweiten Markt war bis vor kurzem im österreichischen Vorarlberg angesiedelt. Erst seit 2006 wird Red Bull vor allem für den amerikanischen Markt auch an einem zweiten Standort in der Schweiz produziert. Fast ein Viertel der Lebensmittelexporte Österreichs entfallen auf die Position "Limonaden, Eistee, Energy-Drinks". Ohne Red Bull wäre Österreichs Agrarhandelsbilanz vermutlich deutlich negativ (Deutsche Milchwirtschaft 2008: 91).

Die Situation der Mühlen stellt sich im Vergleich dazu allerdings anders dar: Die Mühlenstruktur in Österreich zeigt sich heute noch erstaunlicherweise durch eine Vielzahl kleinerer Betriebe geprägt; der Strukturwandel ist allerdings nach wie vor im Gange, die Anzahl der Mühlen sinkt weiter. Der Mehlmarkt ist geprägt von einem scharfen Preiswettbewerb, den vor allem die grossen Mühlen antreiben. Kleinere Mühlen haben sich durch Spezialisierung differenziert oder versuchen, sich durch die Profilierung mit regionalen Produkten ihren Marktanteil zu sichern. Ein Chance, die sich diesen Mühlen sicherlich bietet, ist die nach wie

Nachfrage italienische Getreidekäufer für Qualitätsweizen aus Österreich, so dass die Gesamtnachfrage wieder ausgeglichen wurde (Christalon 1996; brot + backwaren 4/1999: Mühlen-Megafusion in Österreich).

³⁵ Vgl. Domschitz (2008): Preisrückgang Weizenmehl von 12/1994 - 11/1995 um 30.7 %.

³⁶ Zur Verteilung der Hauptabnehmer für Mehl in Österreich: siehe Lebensmittelreport 2008, S. 36.

vor grosse Nachfrage nach heimischen Produkten durch die Konsumenten, sowie nach Getreideprodukten aus kontrolliertem Anbau. Auch die Bildung strategischer Allianzen bieten kleinen und mittleren Mühlen die Chance, ihre Kostenstrukturen weiter zu optimieren (Lebensmittelbericht AT 2008: 35).

Die befürchteten Importe von Mehl aus anderen EU-Ländern haben sich weitgehend nicht bewahrheitet; gleichzeitig konnten die österreichischen Mühlen auch keine Exporterfolge im EU-Ausland erzielen (Lebensmittelbericht 2008: 36). Der Preisdruck im Inland wird den Strukturwandel bei den Mühlen aber weiter beschleunigen.

9 Zusammenfassung und Fazit: Auswirkungen einer Agrarmarkliberalisierung

Das Ziel der vorliegenden Studie ist zu analysieren, welche Auswirkungen durch ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL) auf die Mitgliedsunternehmen des Dachverbands Schweizerischer Müller (DSM) zu erwarten sind. Die Preise für Getreide und Mehlerzeugnisse liegen in der EU deutlich tiefer als in der Schweiz. Mehl und Getreide weisen deutlich die Merkmale von commodity-Produkten auf, bei denen die Qualität klar messbar bzw. gleich ist und damit vor allem der Preis kaufentscheidend ist. Durch die Liberalisierung des Agrarmarktes würde es damit voraussichtlich zu einem nochmals verstärkten Preisdruck auf Schweizer Getreide und Mehlerzeugnisse kommen, dem vermutlich kaum entsprechende Exportchancen gegenüber stünden.

Kosten

Die Preisunterschiede bei Weichweizenmehl lassen sich zu einem grossen Teil auf den Preisunterschied von Getreide zurückführen, da Getreide durchschnittlich 64% der Kosten von Schweizer Mühlen ausmacht und in der Schweiz mehr als doppelt so teuer wie in der EU gehandelt wird. Die grundlegende Annahme bei der Berechnung der Kostenauswirkungen eines FHAL in dieser Studie ist, dass sich das Preisniveau von Getreide dem EU-Preisniveau angleichen wird. Der Kostennachteil, der den Schweizer Mühlenunternehmen durch höhere Rohstoffpreise in der Schweiz entsteht, würde damit durch ein FHAL wegfallen. Unklar bleibt, inwieweit der Import von günstigerem Getreide aus dem Ausland zu höheren Logistik- und Transportkosten führen würde.

Die heute bestehenden Preisunterschiede bei Weichweizenmehl lassen sich aber nicht völlig durch Unterschiede beim Getreidepreis erklären. Auch bei einer deutlichen Absenkung des Getreidepreises in der Schweiz auf das Niveau Deutschlands lägen die Gesamtkosten Schweizer Betriebe im Durchschnitt immer noch über den Marktpreisen für Mehl in Deutschland. Die Produktionskosten werden vor allem bestimmt von Arbeitskosten und Skaleneffekten. Bei einer angenommenen Senkung des Getreidepreises um 59% könnten Schweizer Mühlen ihre Gesamtkosten um 35 - 44% senken, was vermutlich nicht ausreichend wäre, um zu EU-Preisen anbieten zu können.

Unterschiede bei den Arbeitskosten tragen zur Erklärung des Preisunterschieds bei Mehl bei. Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung wurden für Schweizer Mühlenbetriebe um etwa 18% höhere Arbeitskosten als für deutsche Betriebe ermittelt.

Grössenvorteile leisten einen weiteren Erklärungsbeitrag zu Kostenunterschieden. In Deutschland und Frankreich gibt es im Vergleich zur Schweiz eine deutlich höhere Anzahl

an grossen Mühlen mit einer Vermahlungsmenge von über 50'000 Tonnen pro Jahr. Einzelne Mühlen sind deutlich grösser als die grössten Mühlen der Schweiz. Es herrscht ein intensiver Kostenwettbewerb, insbesondere im Bereich von Backmehl für Grossabnehmer.

Öffentliche Investitionsbeihilfen und Zuschüsse führen dazu, dass neu erstellte Mühlen aus Süddeutschland ihr Mehl knapp einen Franken pro 100 kg günstiger anbieten können als nicht-geförderte Mühlen. Dieser Wert ist zwar nicht übermässig hoch aber dennoch ökonomisch relevant. Zudem - und dies ist vermutlich entscheidender - hat die Förderpolitik dazu geführt, dass neue Mühlen tendenziell gross dimensioniert wurden und daher deutliche Überkapazitäten aufgebaut worden sind, die zu einer hohen Wettbewerbsintensität mit niedrigen Preisen und Margen geführt haben.

Inwieweit unterschiedliche gesetzliche Regelungen und Auflagen einen Einfluss auf die Kosten der Mehlproduktion in der Schweiz und der EU haben, wurde im Rahmen dieser Studie nicht untersucht.

Absatz

Die Auswirkungen eines Freihandelsabkommens hängen nicht nur von der Betrachtung der Kosten ab sondern werden auch durch das Verhalten der Abnehmerseite bestimmt. Betrachtet wurden die drei wesentlichen Kundengruppen der Schweizerischen Mühlen: gewerbliche Bäcker, die Industrie und der Detailhandel. Diese sind unterschiedlich preissensibel und werden sich im Falle eines FHAL unterschiedlich verhalten. Gewerbliche Bäckereien sind an einer hohen Mehlqualität interessiert und haben meist eine wenig preissensible Kundschaft. Sie würden vermutlich ihrem Schweizer Lieferanten treu bleiben und das Verhalten der Kunden und der grossen Detailhändler beobachten. Erst wenn es zu einem wirklichen Preisrutsch bei Brot kommen würde und die Kunden deutlich günstigeres Brot nachfragen würden, würde günstigeres EU-Mehl vermehrt zum Einsatz kommen. Dies kann allerdings zum jetzigen Zeitpunkt als eher unwahrscheinlich eingeschätzt werden. Die Lieferanten der gewerblichen Bäckereien sind zumeist kleine und mittelgrosse Mühlen.

Die Mehleinkäufer der Industrie befürworten i.d.R. ein FHAL und würden bei einem FHAL auch Mehl aus dem Ausland beziehen, z.T. bestehen schon heute Kontakte zu Mühlen im grenznahen Ausland. Es ist zu erwarten, dass sich ein erhöhter Preisdruck durch einen Agrarfreihandel im Marktsegment Industrie am schnellsten niederschlagen wird. Mühlen aus dem Ausland werden versuchen, Grossabnehmer aus der Schweiz als Kunden zu gewinnen. Die Mehllieferanten der Industrie sind heute vor allem die grossen und z.T. die mittelgrossen Mühlen. Die grossen Mühlen verfügen über eine deutlich günstigere Kostenstruktur als

die mittelgrossen und kleinen Mühlen. Allerdings könnten auch die grossen Mühlen mit ihrer derzeitigen Kostenstruktur preislich vermutlich nicht vollumfänglich mit Mühlen aus dem Ausland konkurrieren. Weitere Kosteneinsparungen, Nutzung von Skaleneffekten und vermutlich auch Margenreduktionen wären diesbezüglich notwendig.

Im Bereich des Detailhandels wird voraussichtlich auch günstiges EU-Mehl im Bereich der Budget-Produkte bzw. im Discount-Bereich in die Sortimente aufgenommen. Letztendlich hängt die Marktentwicklung in diesem Bereich vom Verhalten der Konsumenten ab. Ein Swissness-Bonus für Schweizer Mehl wird im Detailhandel nur bedingt gesehen und auf max. 10 - 20% taxiert.

Es ist zu vermuten, dass die mittleren und grossen Mühlen sich durch einen verstärkten Preisdruck seitens der Industrieunternehmen mehr auf die Kunden aus den gewerblichen Bäckereien fokussieren werden. Dies würde zu einem zunehmenden Verdrängungswettbewerb zwischen den Mühlen in der Schweiz führen. Damit würden auch die Mühlen, deren Kundenstruktur heute von gewerblichen Bäckereien geprägt ist und die nicht primär von einem FHAL betroffen wären, Marktanteile verlieren. Heute bereits bieten die grossen Mühlen hier ihr Mehl günstiger an; es wird also massgeblich vom Verhalten der jeweiligen Kunden abhängen, inwieweit es zu einem Verdrängungswettbewerb kommt.

Inwieweit die Schweizerische Mühlenindustrie Exportchancen hat, ist schwer abzuschätzen. Mit sehr grosser Wahrscheinlichkeit wird es allerdings nur in kleinen Nischenmärkten und bei Spezialitäten Exporte geben. Gleichzeitig wird es im Bereich der Industrie und im Discount-Bereich aller Voraussicht nach Importe geben. Der Importdruck wird begrenzt durch die vergleichsweise hohen Transportkosten von Mehl. Importe von Mehl werden voraussichtlich eher von Mühlen aus den an die Schweiz angrenzenden Regionen stattfinden³⁷.

Systemische Auswirkungen

Obwohl solche Wirkungen zu erwarten sind, war deren Analyse nicht Auftragsbestandteil. Der vorliegende Bericht beschränkt sich daher auf die Wiedergabe der erfassten Antworten und Kommentare aus den Befragungen.

Insgesamt erwarten die Müller in allen an ihre Branche angrenzenden Bereichen eine Verschlechterung der Situation bei Einführung eines Agrarfreihandels zu den im Bericht formu-

³⁷ In der Untersuchung von Schmidt (2008) werden 32.9 % des Absatzes von grösseren deutschen Mühlen in einem Umkreis von > 100 km erzielt, die durchschnittliche Entfernung liegt hier bei 177 km. Die maximale Distanz beträgt 600 km. Vor diesem Hintergrund ist nicht damit zu rechnen, dass es zu regelmässigen Mehllieferungen aus beispielsweise den ostdeutschen Bundesländern oder Osteuropa in die Schweiz kommen wird.

lierten Bedingungen. Abgefragt wurden hierzu die Auswirkungen auf die Brotgetreideproduktion, die gewerbliche Bäckereien, die Mehl verarbeitende Industrie, die Versorgungssicherheit, die Wertschöpfung in der Schweiz, die Lebensmittelsicherheit, die Konsumenten, die politische Souveränität sowie die Ökologie. Bemerkenswert ist, dass die Einschätzung einer verschlechternden Wirkung fast alle genannten Bereiche betrifft; einzige Ausnahme bildet die Einschätzung im Hinblick auf die Konsumenten, für die neben einigen negativen Auswirkungen auch Vorteile durch günstigere Preise erwartet werden.

10 Handlungsempfehlungen

In diesem Kapitel werden einige Handlungsempfehlungen für die untersuchten Unternehmen genannt. Diese Handlungsempfehlungen basieren auf den Ergebnissen, die in den vorangegangenen Kapiteln erarbeitet wurden und decken sich zum Teil auch mit den Aussagen der befragten Experten. Die Empfehlungen sollen den Mühlenunternehmen als Orientierung dienen, mit welchen Massnahmen sie sich auf ein FHAL vorbereiten können, bzw. wie sie ihre Position im Markt im Falle eines FHAL stärken können.

Welche Massnahmen für den jeweiligen Betrieb geeignet sind, muss dabei im Einzelfall betrachtet und entschieden werden; Patentrezepte sind kaum möglich. Der Erfolg des einzelnen Unternehmens hängt neben den gegebenen Rahmenbedingungen immer auch vom Handeln und vom Geschick des Unternehmers ab.

- **Mehrwert der eigenen Produkte herausstreichen.** Backmehle und andere Mühlenprodukte bieten nur in begrenztem Umfang die Möglichkeit, sich gegenüber Konkurrenzprodukten aus dem Ausland abzugrenzen; der Preis als Differenzierungsmerkmal spielt daher eine wichtige Rolle. Die Schweizer Mühlenunternehmen sollten dennoch alle Möglichkeiten nutzen, den Mehrwert von in der Schweiz hergestellten Produkten herauszustreichen. Eine zentrale Rolle spielt dabei auch die Kommunikation gegenüber den Konsumenten; hier bieten sich Kooperationen mit gewerblichen Bäckereien - z.B. für gemeinsame Werbemassnahmen – an. Mögliche Ansatzpunkte für eine Differenzierung Schweizer Produkte sind Qualität, Geschmack, Gesundheit (bzw. Freiheit von Schadstoffen) und Regionalität.
- **Kostenstrukturen optimieren.** Die Schweizer Mühlenunternehmen sollten jede Möglichkeit nutzen, ihre Kostenstrukturen zu optimieren, zum Beispiel durch eine bessere Auslastung der bestehenden Produktionsanlagen. In diesem Zusammenhang sollten die Betriebe auch Kooperationen und sogar Fusionen mit anderen Betrieben aus der Schweiz oder der EU in Betracht ziehen. Eine wichtige Rolle bei der möglichen Senkung der Produktionskosten wird in Zukunft vor allem der Einkauf günstigerer Rohstoffe spielen. Die Mühlenunternehmen sollten hier die Vorteile, die ein liberalisierter Markt bietet, auch zu ihren Gunsten nutzen, vor allem vor dem Hintergrund, dass die Nachfrage nach Mehl aus Schweizer Getreide voraussichtlich abnehmen wird. Die Mühlen sollten sich stärker auf den Vorteil der Verarbeitung in der Schweiz konzentrieren. Schweizer Kunden ist wichtig, dass sie sich auf die Qualität des Schweizer Mehls verlassen können. Die Herkunft des Getreides ist für sie oft sekun-

där. Andererseits gibt es für Mühlen aber auch die Möglichkeit, sich durch einen bewusste und artikulierte Verwendung von Schweizer Getreide im Hinblick auf die regionale Herkunft von Brot- und Backwaren zu positionieren.

- **Dienstleistungen für den Kunden optimieren.** Vor dem Hintergrund eines zu erwartenden zunehmenden Verdrängungswettbewerbs zwischen den Schweizer Mühlen ist es besonders wichtig, die bestehenden Kunden zu halten. Das Vertrauensverhältnis zwischen Mühle und Mühlenkunden spielt heute schon eine wichtige Rolle; die Mühlenunternehmen sollten dies weiter ausbauen und vor allem die guten Kunden so bedienen, dass sie keinen Anlass zum Wechsel haben. Mögliche zusätzliche Dienstleistungen sind z.B. Siloreinigung, Altbrotverwertung; hier haben die Mühlen in der Region einen wesentlichen Standortvorteil.
- **Mit anderen Mühlenunternehmen kooperieren.** Der Markt wird durch ein FHAL zunehmend von Grossunternehmen bestimmt sein. Um sich im Markt behaupten zu können, kann es sinnvoll sein, sich mit anderen Mühlenunternehmen zusammen zu tun. Zum einen bilden Einkaufs- und Vermarktungsgemeinschaften die Möglichkeit, stärker am Markt aufzutreten und gemeinsam Ressourcen besser zu nutzen. Ein weiterer Aspekt von Kooperationen ist die Konzentration auf das jeweilige Kerngeschäft und damit einhergehend eine stärkere Spezialisierung der einzelnen Betriebe. Dies ermöglicht wiederum eine Senkung der Produktionskosten. Zusätzlich können Partnerschaften mit leistungsfähigen Partnern sowohl auch der Abnehmer- als auch der Beschaffungsseite vorteilhaft sein.
- Letztendlich sollten die Betriebe auch die **Erfahrungen des Auslands nutzen.** Erfolgreiche österreichische Betriebe der untersuchten Branchen können möglicherweise ein Beispiel dafür sein, wie man sich im EU-Markt positionieren kann.

11 Literatur

- Arbeitsgruppe Begleitmassnahmen (2009): Begleitmassnahmen zu einem Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich. Bericht zuhanden des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartments. (Internetquelle, heruntergeladen am 20. Juli 2009 unter: <http://www.blw.admin.ch/themen/00005/00298/index.html?lang=de>)
- Breuss, Fritz (2005): Österreich und Schweiz - Erfahrungen mit und ohne EU-Mitgliedschaft; in: WIFO Monatsberichte 10/2005, S. 681 ff.
- Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) (2009): Marktbericht Getreide. (Internetquelle, heruntergeladen am 30.09.2009 unter: <http://www.blw.admin.ch/dokumentation/00018/00110/index.html?lang=de>)
- Bundesamt für Statistik (BfS) (2008): Arbeitskosten pro Stunde nach Wirtschaftszweigen. Vergleich Schweiz - Europäische Union. (Internetquelle, heruntergeladen am 5. Juli 2009 unter: <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/06/04/blank/data.html>).
- Christiansen, H.G. (2009): Bericht über die Behandlung von Investitionsbeihilfen zur Errichtung einer Mühle einschliesslich Getreideerfassungs- und Getreideaufbereitungsanlagen. unveröffentlichtes Dokument, Landsberg.
- Credit Suisse Economic Research (2008): Research News, EU-Freihandel: Weichen jetzt stellen!
- Deutsche Milchwirtschaft (2008): Österreichische Milch- und Lebensmittelwirtschaft: Trotz Exportrekord negative Bilanz im Agrar-Aussenhandel zu erwarten. Deutsche Milchwirtschaft 3/2008, 59. Jg., S. 91-92.
- Eidgenössische Zollverwaltung (EZV) (2009): Referenzpreise CH - EU. (Internetquelle, heruntergeladen am 20. Juli 2009 unter: http://www.ezv.admin.ch/zollinfo_firmen/besonderheiten/)
- Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartment (EVD) (ohne Jahr): Fragen und Antworten FHAL. (Internetquelle, heruntergeladen am 20. Juli 2009 unter: [www.evd.admin.ch/themen/00433/00439/.../index.html?... /](http://www.evd.admin.ch/themen/00433/00439/.../index.html?.../))
- European Commission (2009): Prospects for Agricultural Markets and Income in the European Union 2008 - 2015. Brüssel.
- Eurostat (2009): Electricity prices for second semester 2008. Data in Focus 25/2009. Luxembourg.

- Hofreither, Markus F. (2006): Anpassungsprozesse der österreichischen Landwirtschaft als Folge des EU-Beitritts; in: Die Volkswirtschaft 9/2006, S. 23-26.
- Landesanstalt für Entwicklung der Landwirtschaft und der Ländlichen Räume (LEL) (2009): Agrarmärkte 2008. Schwäbisch Gmünd.
- Lehmann, B.; Weber, M.; Peter, S.; Mamardashvili, P.; Bösch, I. (2009): Auswirkungen eines allfälligen Freihandelsabkommens auf die Getreidebranche der Schweiz. Untersuchung zuhanden der Branchenorganisation Swiss Granum, durchgeführt von der Gruppe Agrar-, Lebensmittel- und Umweltökonomie am Institut für Umweltentscheidungen, ETH Zürich.
- OECD (2008): OECD-FAO Agricultural Outlook 2008-2017. Paris.
- Schmidt, Ch.; Halk, O.; Detmering, W. (2008): Betriebsvergleich der deutschen Mühlenwirtschaft 2007, Ergebnisbericht einer Unternehmenserhebung. Hannover: Marketinggesellschaft der niedersächsischen Land- und Ernährungswirtschaft e.V.
- Senti, Richard (2007): Die Schweizer Agraraussenhandelspolitik im Spannungsfeld zwischen WTO und EU; in: Breuss, F. / Cottier, Th. / Müller-Graff, P.-Ch. (Hrsg.): Die Schweiz im europäischen Integrationsprozess, S. 247 ff.
- Statistisches Monatsheft Baden-Württemberg 7/2007: Was kostet Arbeit in Baden-Württemberg? (Internetquelle, heruntergeladen am 20. Juli 2009 unter: http://www.statistik-portal.de/Veroeffentl/Monatshefte/PDF/Beitrag07_07_12.pdf)
- ZMP (2009): Marktbericht Getreide, Ölsaaten, Futtermittel. 31. Jg., Nr. 12, Freitag, 20. März 2009. Bonn.

Anhang A: Liste aller befragten Experten

| Marktsegment | Unternehmen | Interviewpartner |
|-------------------------------|-------------------------------------|--|
| Gewerbliche Bäckereien | Lichtensteiger AG, Flawil | Urs Lichtensteiger, Geschäftsführer |
| | Bäckerei Schwyter, St. Gallen | Matthias und Patrick Schwyter, Geschäftsführer |
| | Bäckerei Reinhard, Bern | Alexander Reinhard, Geschäftsführer |
| | Konditorei Hotz, Dübendorf | Ernst Hotz, Geschäftsführer |
| Industrie und Grossbäckereien | JOWA AG, Volketswil | Thomas Schmid, Leiter Beschaffung |
| | Hiestand Services AG, Lupfig | Christophe Toitot, Managing Director |
| | Nestlé Suisse S.A., Vevey | PD Dr. Urs Bernegger, Technical Management Europa- und Landwirtschaftsfragen |
| Detailhandel | Migros Genossenschafts Bund, Zürich | Franco Näf, Bereichsleiter Einkauf |
| | Coop, Basel | Pius Odermatt, Unternehmenspolitik; Hr. Scherer, Backwaren |
| | Discount – Markt | anonym |
| Mühlennachprodukte | Fenaco GOF, Winterthur | Pius Eberhard, Geschäftsleiter Brotgetreide und Ölsaaten |
| Weitere | A. Mühlebach & Co., Würenlingen | Corinne und Anton Mühlebach, Geschäftsführer |

Anhang B: Interviewleitfaden



DACHVERBAND SCHWEIZERISCHER MÜLLER
FEDERATION DES MEUNIERS SUISSES
FEDERAZIONE MUGNAI SVIZZERI

Schweizerisches Institut
für Klein- und Mittelunternehmen



Universität St.Gallen

I n t e r v i e w l e i t f a d e n

Auswirkungen einer Agrarmarkliberalisierung auf die schweizerischen Weichweizen-Mühlenunternehmen

Befragung der Abnehmerseite im Rahmen von Experten-Interviews

HINTERGRUND:

Derzeit wird ein **Agrarfreihandel mit der EU** diskutiert. Dieses Interview hat das **Ziel**, die Reaktion der Abnehmerseite auf Preisänderungen und einen Eintritt von Anbietern aus dem EU-Ausland abzuschätzen. Das voraussichtliche Einkaufsverhalten bei Marktliberalisierung soll besprochen werden.

Bei der Untersuchung stehen Mehlprodukte im Vordergrund. Im einzelnen werden die folgenden Produkte untersucht:

- Weissmehl (Typ 550)
- Halbweissmehl
- Ruchmehl (Typ 1100)
- Spezialmehl (def. nach Lebensmittelrecht)
- Nachprodukte

1. Ein Agrarfreihandel mit der EU wäre mit Vorteilen und mit Nachteilen verbunden. Was sind für **Ihr Unternehmen** die wesentlichen **Vorteile**, was die wesentlichen **Nachteile**?
2. Wo sehen Sie für schweizerische Weichweizen-Mühlenunternehmen die wesentlichen Vor- und Nachteile?
3. Welche der oben genannten **Produkte** haben Sie bei sich im Sortiment bzw. beziehen und verarbeiten Sie? In welchem Umfang beziehen Sie diese Produkte (Grössenordnung, to / Jahr)?

4. In welchem Umfang beziehen Sie die oben genannten Produkte heute aus der Schweiz, in welchem Umfang aus der EU? Wie hoch ist der Preisunterschied bei diesen Produkten?
5. Wo sehen Sie die wesentlichen Vorteile von Schweizer Produkten im Vergleich zu Produkten aus der EU? Was sind Nachteile von Produkten aus der Schweiz?
6. Ist für Sie die Herkunft oder die Qualität der oben genannten Produkte relevant oder handelt es sich um „Commodities“, bei denen Sie ausschliesslich auf der Basis des Preises entscheiden?
7. Bitte stellen Sie sich die folgende Situation vor: Der Bundesrat hat den **Agrar-Freihandel mit der EU** ab dem 1. Januar 2013 beschlossen. Aufgrund geringerer Einkaufspreise werden Schweizer Hersteller ihre Mehlprodukte günstiger anbieten können. Gleichzeitig haben EU-Unternehmen ab 2013 uneingeschränkten Zugang zum Schweizer Markt. Es kann erwartet werden, dass diese ihre Produkte noch günstiger als Schweizer Produzenten anbieten können.
Wie verhalten Sie sich in dieser Situation? Werden Sie weiterhin Schweizer Produkte beziehen oder konsequent EU-Produkte einkaufen?
8. Erwarten Sie durch ein Agrarfreihandelsabkommen mit der EU einen Preisdruck auf Ihre eigenen Produkte?

Die Fragen 9-12 sollen nur besprochen werden, falls Herkunft/Qualität der Produkte relevant. NICHT fragen, falls Commodities:

9. Welche andere Kriterien bzw. Produktmerkmale sind für Sie beim Einkauf von Mehlprodukten entscheidend (z.B. Qualität, Lieferantenbeziehungen etc.)?
10. Würden Sie bewusst darauf hinweisen, dass bestimmte Produkte aus der Schweiz stammen und bestimmte Produkte aus der EU?
11. Glauben Sie, dass die Kunden bereit sein werden, für Produkte, die in der Schweiz hergestellt werden, einen höheren Preis zu bezahlen als für EU-Produkte? Wenn ja, bis zu welchem Umfang gilt dies?
12. Werden Sie weiterhin Schweizer Produkte einkaufen, auch wenn diese 10%, 20% oder 30% teurer sind?

Abschlussfrage:

13. Was empfehlen Sie den Schweizer Weichweizen-Mühlenunternehmen vor dem Hintergrund eines potenziellen Agrarfreihandelsabkommens?

Kurzportrait des KMU-HSG

Unsere zentralen Tätigkeitsfelder sind

- Forschung
- Lehre
- Weiterbildung
- Consulting & Services

Unsere zentralen Themenfelder sind:

- KMU
- Entrepreneurship
- Familienunternehmen

Unser Team

- Urs Fueglistaller (Prof. Dr., Geschäftsführender Direktor)
- Thierry Volery (Prof. Dr., Direktor)
- Urs Frey (Prof. Dr., GL-Mitglied, Leiter Bereich Consulting & Services)
- Walter Weber (lic.oec.HSG, GL-Mitglied)
- Frank Halter (lic.oec.HSG, Leiter Bereich Weiterbildung)
- Heiko Bergmann (Dr., Projektleiter)
- Thomas Zellweger (Dr., Projektleiter)
- Alexander Fust (M.A. HSG, Projektleiter)
- Philipp Sieger (M.A. HSG, Projektleiter)
- Thomas Schrettle (Dipl.-Volkswirt, Projektleiter)
- Michael Gasda (Dipl.-Kfm., Projektleiter)
- Susan Müller (MBA, Dipl.Kffr., Projektleiterin)
- Janine Pullich (lic.phil, Projektleiterin)
- Tamara Roderer (Betriebsökonomin FH, Projektleiterin)
- Sekretariat: Regula Grunder, Heidi Füglistaller, Rita Hohl-Romano, Nadine Hergovits, Conny Schai, Claudio Keller (Lehrling).



KMU-HSG

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

(Telefon) + 41 71 224 71 00

(Fax) + 41 71 224 71 01

www.kmu.unisg.ch



Zitierweise / Citation:

Bergmann, Heiko; Benz, Lisa; Fueglistaller, Urs (2009): Auswirkungen einer Agrarmarkliberalisierung auf die Schweizerischen Weichweizen-Mühlenunternehmen. Forschungsbericht Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG), Universität St. Gallen.

KMU-HSG

Schweizerisches Institut für Klein- und Mittel-
unternehmen an der Universität St. Gallen
(KMU-HSG)

Dufourstrasse 40a

CH - 9000 St. Gallen

+41 (0) 71 224 71 00 (Telefon)

+41 (0) 71 224 71 01 (Fax)

www.kmu.unisg.ch



KMU-HSG