



## **SBV-Medienkonferenz „Verschiedene Wege führen auf den europäischen Markt“ Redetext von Hansjörg Walter, Präsident Schweizerischer Bauernverband**

Liebe Medienschaffende, meine Damen und Herren

Wir haben schon öfters kommuniziert, dass wir das vom Bundesrat angestrebte Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich mit der EU ablehnen. Unsere Betriebe sind kleiner, unsere Topografie nur selten flach und die gesetzlichen Vorschriften streng. Zudem produzieren wir in einem Hochkostenland. Wir haben bei vielen unserer Produkte keine Chance gegen die Konkurrenz im Ausland. Das gilt insbesondere für den Pflanzenbau, wo Swissness oder die höhere Qualität nicht ersichtlich sind und sich keine besseren Preise lösen lassen. Chancen gibt es bei Spezialitäten und Produkten mit hohem Verarbeitungsgrad, bei denen Schweizer Qualität als Verkaufsfaktor wirkt. Bei diesen konzentriert sich die Wertschöpfung aber bei Verarbeitern und Handel. Der Importdruck würde zunehmen und die Schweizer Landwirtschaft Marktanteile verlieren, die sich nur schwer wieder im Exportbereich kompensieren lassen. Zudem wollen wir nicht „Klasse für die Welt“ produzieren, wie sich das Gewisse vorstellen! Wir wollen in erster Linie die einheimische Bevölkerung mit hochwertigen Lebensmitteln versorgen. Und diese will nun mal nicht nur Bioprodukte oder hochpreisige Edelwaren.

Dank den bisherigen Abkommen mit der EU über den Freihandelsvertrag von 1972, die Bilateralen I und II sowie dem Zollgesetz bestehen bereits für verschiedene Produkte gegenseitige Nullzollkontingente oder der Markt ist gar ganz frei wie beim Käse. Die Erfahrungen damit zeigen - wie meine Vorredner erwähnt haben - zwei Problemfelder: Erstes Problemfeld am Beispiel des Käses: Der Export von Käse ist leicht steigend, was von den Befürwortern gerne als Erfolgsbeispiel demonstriert wird. Mehr als der Export ist aber der Import von Käse gestiegen. Die Bilanz ist negativ. Es ist also nicht so einfach, die Verluste im Inland mit Exporten auszugleichen. Vor allem als kleines Land mit kleinen Mengen ist es schwierig, geeignete Verkaufskanäle zu finden. Zweites Problemfeld: Die bestehenden Nullzollkontingente werden nicht ausgenutzt. Dies liegt hauptsächlich an nicht tarifären Handelshemmnissen wie administrative Hürden und Papiere, Mindestpreise, nationale Vorschriften, Vorauszahlung der Mehrwertsteuer oder lange Wartezeiten an der Grenze. Oft sind es also nicht Zölle, sondern andere Handelshemmnisse, die den Export von Schweizer Erzeugnissen in die EU erschweren. Diese werden zudem meist nicht von der EU, sondern von einzelnen Mitgliedstaaten ergriffen.

Wir sind der Meinung, dass der bilaterale Weg sich bisher bewährt hat und deshalb weiter verfolgt werden sollte. Deshalb wollen wir den Zugang auf den europäischen Lebensmittelmarkt über die im Artikel 13 der Bilateralen I festgehaltenen Evolutivklausel verbessern. In einem ersten Schritt sollen die zahlreichen nicht tarifären Handelshemmnisse abgebaut werden. Nur so können wir die bestehenden Exportpotentiale auch ausschöpfen. In einem zweiten Schritt kann eine weitere sektorielle Marktöffnung für Produkte mit Exportpotential wie Bio- oder Fleischwaren ins Auge gefasst werden.

Diese Lösung bietet verschiedene Vorteile: Sie bedarf massiv weniger zusätzlicher Finanzmittel als ein umfassendes Agrarfreihandelsabkommen, was insbesondere unseren Schatzmeister freuen dürfte. Zudem birgt sie nicht die Gefahr, dass plötzlich andere Wirtschaftssektoren oder politische Themen einbezogen werden. Die EU soll bereits angetönt haben, dass sie nur ein Gesamtpaket mit der Schweiz diskutiere. Schliesslich ermöglicht diese Variante der Schweiz weiterhin eine eigenständige Agrarpolitik. Und gleichzeitig wird die Grenze für Lebensmittel schrittweise und gezielt weiter geöffnet. Was wollen wir noch mehr?