

Freihandelsabkommen EU und USA

Die möglichen Auswirkungen eines Abkommens auf den Schweizer Agrar- und
Lebensmittelsektor

Bachelorthesis August 2014

Eingereicht von:
Tobias Schläpfer

Eingereicht bei:
PD, Dr. rer. pol. Mathias Binswanger

Olten, 8. August 2014

Titel: Freihandelsabkommen EU und USA
Untertitel: Die möglichen Auswirkungen eines Abkommens auf den Schweizer Agrar- und Lebensmittelsektor

Autor:

Name: Tobias Schläpfer
Adresse: Sandgasse 15
5734 Reinach AG
Telefon: 062 771 72 49
Email: tobias.schlaepfer@students.fhnw.ch

Auftraggeberschaft:

Auftraggeber: SALS - Schweizerische Vereinigung für einen starken Agrar- und Lebensmittelsektor
Ansprechperson: David Rüetschi, Geschäftsführer
Adresse: SALS Schweiz,
c/o AGORA,
Avenue des Jordils 5
1006 Lausanne
Telefon: 021 614 04 79
Email: info@sals-schweiz.ch

Betreuender Dozent:

Name: PD, Dr. rer. pol. Mathias Binswanger
Adresse: Von Rollstrasse 10
4600 Olten
Email: mathias.binswanger@fhnw.ch

Ehrenwörtliche Erklärung

Ich versichere, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne Benutzung anderer als der im Literaturverzeichnis angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt habe. Die wörtlich oder inhaltlich den im Literaturverzeichnis aufgeführten Quellen und Hilfsmitteln entnommenen Stellen sind in der Arbeit als Zitat bzw. Paraphrase kenntlich gemacht.

Diese Bachelor Thesis ist noch nicht veröffentlicht worden. Sie ist somit weder anderen Interessenten zugänglich gemacht noch einer anderen Prüfungsbehörde vorgelegt worden.

Reinach, 8. August 2014



Tobias Schläpfer

Dank

Zunächst möchte ich mich an dieser Stelle bei all denjenigen bedanken, die mich während der Anfertigung dieser Bachelor-Arbeit unterstützt und motiviert haben.

Ganz besonders gilt dieser Dank Herrn Dr. rer. pol. Binswanger, der meine Arbeit und somit auch mich betreut hat. Vielen Dank für die Geduld und Mühen.

Auch der Auftraggeber David Rüetschi hat durch kritisches Hinterfragen und konstruktive Kritik wertvolle Hinweise gegeben.

Daneben gilt mein Dank meiner Freundin Stefanie Jenni und meiner Mutter Gabriella Binz, die beide in zahlreichen Stunden die Arbeit korrigiert haben. Sie wiesen auf Schwächen hin und konnten als Fachfremde immer wieder zeigen, wo noch Erklärungsbedarf bestand.

Abstract

Die Auftraggeberschaft SALS Schweiz (Schweizerische Vereinigung für einen starken Agrar- und Lebensmittelsektor) hat die Fachhochschule Nordwestschweiz beauftragt, die möglichen Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA auf den Agrar- und Lebensmittelsektor in der Schweiz zu untersuchen.

In einer ersten Phase wurde auf die aktuelle Verhandlungssituation, die tarifären und nichttarifären Handelshemmnisse sowie den Investitionsschutz eingegangen. Die Gesamtwirtschaft der drei Gebiete (EU, USA, CH) sowie ihre wichtigsten Handelsgüter und Handelspartner wurden aufgeführt. Der Hauptteil der Arbeit setzt sich zum einen aus der Analyse der entwickelten Strategie der drei Gebiete sowie insbesondere den Stellungnahmen der Agrar- und Lebensmittelindustrie zusammen. Dabei stützte sich der Autor wie in den anderen Kapiteln auf die Literaturrecherchen und zusätzlich auf stichprobenartige Umfragen.

Abschliessend wurden die möglichen Auswirkungen auf die Schweiz untersucht. Dazu wurde das Cassis-de-Dijon-Prinzip ausgeführt sowie die Kernaussagen der World Trade Institute (WTI) Studie mit dem Titel "Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations" wiedergegeben.

Falls das TTIP-Abkommen (Transatlantic Trade and Investment Partnership) zustande kommen würde, hätte dies einen Einfluss auf die Schweizer Gesamtwirtschaft. Die Auswirkungen hängen jedoch von zwei Faktoren ab. Zum einen, wie umfangreich das Abkommen zwischen der EU und den USA ausfallen wird und zum anderen, welche Massnahmen die Schweiz ergreifen wird. Bei den untersuchten Szenarien der WTI Studie hat sich gezeigt, dass die Schweiz am meisten profitieren würde, wenn es ein umfassendes Abkommen zwischen der EU und den USA geben würde und sich die Schweiz zugleich an einem EFTA-US-Abkommen beteiligen würde.

Trotzdem wird es bis zum Abkommen noch ein weiter Weg sein. Während einzelne Branchen wie z.B. die Autoindustrie sowohl aus der EU als auch aus den USA der TTIP offen gegenüberstehen, sind die Stimmen aus der Agrar- und Lebensmittelbranche kritischer. Zwar befürworten auch hier mehrheitlich beide Seiten die Verhandlungen zum Abkommen, jedoch gibt es bisher noch grosse Meinungsverschiedenheiten bzw. Ansprüche bei Verhandlungspunkten wie GVO, Hormonen und Antibiotika als Wachstumsförderer, Investitionsschutz, geografische Herkunftsbezeichnung, Umweltschutz, Tierschutz, Verbraucherinteressen, Beschleunigte Zulassungsverfahren und der Festlegung von sensiblen Produkten im Heimmarkt. Ursachen für diese Differenzen liegen zum einen beim unterschiedlichen Ansatz des Vorsorgeprinzips in der EU und dem Risikoprinzip in den USA. Ungleich sind die beiden Länder bei der Anzahl Klagen von bestehenden Investitionsschutzabkommen. Damit der Agrarsektor schlussendlich Bestandteil in der TTIP ist, braucht es Kompromisse.

Inhalt

1. Einleitung	5
1.1 Ausgangslage	5
1.2 Hypothesen.....	5
1.3 Ziele und Relevanz	5
1.4 Vorgehensweise	5
1.5 Methodik	6
1.6 Abgrenzung	6
1.7 Vorstellung Auftraggeber: SALS Schweiz	7
2 Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft.....	8
2.1 Aktueller Stand der Verhandlungen	9
2.2 Tarifäre Handelshemmnisse	9
2.3 Nichttarifäre Handelshemmnisse	11
2.4 Investitionsschutz.....	12
3 Aktuelle Handelsbeziehung zwischen der CH, der EU und den USA.....	15
3.1 Der Handel zwischen der Schweiz und der Europäischen Union	15
3.2 Der Handel zwischen der CH und den USA	16
3.3 Der Handel zwischen der EU und den USA	17
3.4 Fazit Handelsbeziehungen.....	20
4. Analyse der entwickelten Strategien im Zusammenhang mit der TTIP in der EU, den USA und der Schweiz.....	22
4.1 Gesamtstrategie EU.....	22
4.1.1 Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMW)	22
4.1.2 Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW)	23
4.1.3 Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA).....	23
4.1.4 Verbraucherschutz	24
4.1.5 Übersicht Gesamtstrategie EU	25
4.2 Gesamtstrategie USA	26
4.2.1 Office of the United States Trade Representative	26

4.2.2 Verbraucherschutz	26
4.2.3 Politik und Wissenschaft.....	27
4.2.4 Übersicht Gesamtstrategie USA	30
4.3 Gesamtstrategie CH	31
4.3.1 SECO.....	31
4.3.2 economiesuisse.....	31
4.3.3 Schweizerischer Gewerbeverband	32
4.3.4 Interpharma	32
4.3.5 Föderation der Schweizerischen Nahrungsmittel-Industrie (fial)	33
4.3.6 Schweizer Politik und Wissenschaft	33
4.3.7 Übersicht Gesamtstrategie CH	36
5. Stellungnahme einzelner Agrar- und Lebensmittelbranchen in der EU, den USA und der Schweiz.....	37
5.1 Europäische Union.....	37
5.1.1 EU: Deutscher Bauernverband (DBV) & Französischer Bauernverband (FNSEA).....	37
5.1.2 EU: Geflügelfleisch.....	38
5.1.3 EU: Rindfleisch.....	41
5.1.4 EU: Schweinefleisch.....	43
5.1.5 EU: Milch- und Milchprodukte	44
5.1.6 EU: Getreide, Zucker und Ölsaaten	47
5.1.7 EU: Wein	51
5.1.8 Übersicht Agrar- und Lebensmittelindustrie EU	52
5.2 USA	53
5.2.1 USA: National Council of Farmer Cooperatives	53
5.2.2 USA: Geflügelfleisch.....	53
5.2.3 USA: Rindfleisch	54
5.2.4 USA: Schweinefleisch	54
5.2.5 USA: Milch- und Milchprodukte.....	56

5.2.6 USA: Getreide, Zucker und Ölsaat	57
5.2.7 USA: Wein.....	58
5.2.8 Übersicht Agrar- und Lebensmittelindustrie USA	60
5.3 Schweiz	61
5.3.1 CH: Schweizer Bauernverband (SBV)	61
5.3.2 CH: Geflügelfleisch.....	62
5.3.3 CH: Rindfleisch.....	63
5.3.4 CH: Schweinefleisch.....	64
5.3.5 CH: Milch- und Milchprodukte.....	65
5.3.6 CH: Getreide, Zucker und Ölsaaten.....	65
5.3.7 CH: Wein.....	66
5.3.8 CH: Labelindustrie	66
5.3.9 CH: Genetik.....	67
5.3.10 Übersicht Agrar- und Lebensmittelindustrie CH	68
6. Auswirkungen auf die Schweiz	69
6.1 Cassis-de-Dijon Prinzip.....	69
6.2 Szenario SECO – Studie des World Trade Institute	70
7. Konklusion.....	81
7.1 Resultate	81
7.1.1 Gesamtwirtschaft EU – USA – Schweiz.....	81
7.1.2 Strategie, Positionen und Differenzen im Agrar- und Lebensmittelsektor.....	82
7.1.3 Welche Auswirkungen hat eine TTIP auf die Schweiz	86
7.1.4 Kommt es zu einem TTIP Abkommen zwischen der EU und den USA?	87
7.2 Persönliche Meinung des Autors.....	88
8. Fallfragen	89
9. Literatur- und Quellenverzeichnis	90
10. Abkürzungsverzeichnis.....	99
11. Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	101

12. Anhang.....107

1. Einleitung

1.1 Ausgangslage

Im Juli 2013 haben die EU und die USA die Verhandlungen über eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) aufgenommen. Die vorliegende Arbeit soll nun untersuchen, welche Konsequenzen ein solches Abkommen auf den Schweizer Agrar- und Lebensmittelsektor haben könnte und welche Strategien der einzelnen Branchen in der EU, den USA und der CH verfolgt werden.

1.2 Hypothesen

- Die verschiedenen Branchen haben unterschiedliche Interessen.
- Ein allfälliges TTIP-Abkommen hätte Auswirkungen auf die Schweiz.
- Generell wird angenommen, dass die TTIP zustande kommt.

1.3 Ziele und Relevanz

Das Ziel dieser Arbeit ist eine Bestandsaufnahme der IST-Situation von der EU, der Schweiz und den USA. Zusätzlich soll analysiert werden, ob eine TTIP zustande kommen könnte. Abschliessend sollen mögliche Auswirkungen auf die Schweiz anhand verschiedener Szenarien geklärt werden.

Die Ergebnisse dieser Arbeit sollen die Verhandlungspositionen zwischen der EU und den USA aufzeigen. Dadurch wird ersichtlich, in welchen Bereichen die grössten Differenzen bestehen bzw. wo Kompromisse nötig sind. Auch wenn die TTIP im Endeffekt nicht zustande kommen würde, wird diese Arbeit das Meinungsbild spezifischer landwirtschaftlicher Bereiche wiedergeben. Zusätzlich soll die Arbeit das Bewusstsein erwecken, dass die Globalisierung immer weiter voranschreitet. Es darf deshalb nicht ausser Acht gelassen werden, dass die Schweiz möglicherweise durch dieses oder zukünftige Abkommen direkt oder indirekt betroffen werden könnte.

1.4 Vorgehensweise

In einer ersten Phase wird das aktuelle Marktumfeld der Schweiz betrachtet. Dabei sollen die Handelspartner und die Bündnisse genauer untersucht werden. Anschliessend folgt eine Analyse des Marktumfeldes der Europäischen Union und der USA.

In der zweiten Phase geschieht die Betrachtung einzelner relevanter landwirtschaftlicher Erzeugnisse.

Der zweiten Phase schliesst sich eine Untersuchung der verschiedenen Verbände, Organisationen und Interessensgruppen hinter den einzelnen relevanten landwirtschaftlichen Erzeugnissen an. Basierend auf den Interessen, Argumenten und Positionen der relevanten Branchen- und Wirt-

schaftsvertreter wird sich eine Entwicklungstendenz für das Zustandekommen einer TTIP zeigen. Relevante Branchen sind hierbei die Geflügelfleisch-, Schweinefleisch-, Rindfleisch-, Wein-, Getreide-, Ölsaaten- und die Zuckerindustrie. Die Informationsbeschaffung erfolgt hierbei unter anderem durch halbstandardisierte Fragebogen. Dabei soll jedoch nicht nur die exportierende Industrie befragt werden, sondern auch jene, die nur den Binnenmarkt beliefert.

In einer vierten Phase werden mögliche Auswirkungen einer TTIP auf die Schweiz aufgezeigt. Das Ziel ist, eine objektive, unabhängige und glaubwürdige Bachelorthesis zu erstellen.

1.5 Methodik

Die Bachelorarbeit basiert hauptsächlich auf Literaturrecherchen. Im Kapitel "4. Analyse der entwickelten Strategien im Zusammenhang mit der TTIP in der EU, den USA und der Schweiz" sowie Kapitel "5. Stellungnahme einzelner Agrar- und Lebensmittelbranchen in der EU, den USA und der Schweiz" wurden stichprobenartig qualitative Umfragen bei verschiedenen Verbänden durchgeführt. Deshalb sind die Umfragen nicht repräsentativ. Dadurch, dass die Fragen auf dem Fragebogen überwiegend offen formuliert waren, sollten die Interessen, Argumente und Positionen der jeweiligen Verbände klar und deutlich werden. Die offenen Fragen führen dazu, dass eine einfache und übersichtliche Tabellendarstellung aller Interviewergebnisse keinen Sinn macht, weil dadurch ein falsches Bild entstehen würde. Die Gewichtung bzw. die Zusammensetzung der Interviewpartner ist zufällig entstanden, basierend auf den erhaltenen Rückmeldungen.

1.6 Abgrenzung

Nicht Bestandteil dieser Arbeit ist es, eine optimale Lösung für die Schweiz bzw. für die beiden Vertragsparteien EU und USA in Bezug auf die Inhalte der Vertragsverhandlungen zu finden. Diese können von der Schweiz nicht beeinflusst werden. Der Grund liegt in der Tatsache, dass eine mögliche TTIP nicht nur die Handelsvereinbarungen für die Landwirtschaftsbranche, sondern auch für viele weitere Branchen regeln wird.

Des Weiteren spekuliert der Autor nicht über Punkte, welche in das TTIP-Abkommen aufgenommen werden könnten oder nicht. Ebenfalls wird auf die Analyse und den Vergleich der Produktionsbedingungen und Vorschriften verzichtet.

Abschliessend sei vermerkt, dass diese Arbeit kein Kommunikationskonzept beinhaltet und dass keine Gesetze ausführlich untersucht wurden. Ebenfalls liegt keine Analyse der Machtverhältnisse der verschiedenen Verbände vor. Es werden keine Informationen des Dienstleistungssektors, der öffentlichen Auftragsvergabe und des geistigen Eigentums analysiert, obwohl diese auch Bestandteile der TTIP-Verhandlungen sind.

1.7 Vorstellung Auftraggeber: SALS Schweiz

"Die Schweizerische Vereinigung für einen starken Agrar- und Lebensmittelsektor (SALS Schweiz) setzt sich für eine produzierende Landwirtschaft und eine starke Lebensmittelindustrie in der Schweiz ein" (SALS Schweiz o. J.).

"Sie vertritt die Interessen des Agrar- und Lebensmittelsektors im Umfeld zunehmender Öffnung und Internationalisierung der Agrarmärkte. Sie setzt sich gezielt gegen Freihandelsabkommen ein, welche die Schweizer Landwirtschaft bedrohen. Deswegen lehnt sie insbesondere ein Agrarfrei-handels-Abkommen mit der Europäischen Union ab" (SALS Schweiz o. J.).

2 Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft

Die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft, kurz TTIP, ist ein Handelsabkommen. Dieses wird aktuell zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten ausgehandelt. Das Ziel dieses Abkommens ist die Beseitigung von Handelshemmnissen in zahlreichen Branchen. Dadurch soll es zu einer Erleichterung beim Kauf und Verkauf von Waren und Dienstleistungen kommen. Neben einem angestrebten Zollabbau sollen die technischen Regelwerke, Normen und Zulassungsverfahren reduziert werden. Gemäss der unabhängigen Studie des Centre Economic Policy Research mit dem Titel "Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment" würde die TTIP das Wirtschaftswachstum fördern und neue Arbeitsplätze schaffen. Das Potential liegt in der EU bei 120 Milliarden Euro und in den USA bei 90 Milliarden Euro. Für die Weltwirtschaft bedeutet dies ein Potential von 100 Milliarden Euro. Bereits heute werden täglich zwischen der EU und den USA Güter und Dienstleistungen im Wert von 2 Milliarden Euro gehandelt (vgl. Europäische Kommission 2014a).

Kommen wir nun zu den Verhandlungsbeteiligten. Auf der Europäischen Seite werden wie bei der Behandlung von Handelsthemen üblich die Verhandlungen durch die Europäische Kommission geführt. Die Entscheidungskompetenz hängt jedoch von der Art des Abkommens ab (vgl. Kaf-sack/Rossbach 2014). Falls es sich bei der TTIP um ein gemischtes Abkommen handelt, muss das EU-Parlament zustimmen und alle EU-Mitgliedsländer müssen es zusätzlich einstimmig ratifizieren. Das würde bedeuten, dass die Parlamente der 28 Mitgliedsstaaten abstimmen müssen. Falls die TTIP jedoch als reines Abkommen eingestuft würde, reichen bereits die Mehrheit der EU-Mitgliedsländer und die Zustimmung des Europaparlaments aus (vgl. Brüsseler Zeitung 2014). Diesbezüglich hat der EU Handelskommissar Karel de Gucht folgende Aussage gemacht: "Die EU-Kommission hat die feste Intention, in den kommenden Wochen hierzu vor den Europäischen Gerichtshof zu gehen." (Brüsseler Zeitung 2014). Damit soll geklärt werden, ob es sich um ein reines oder ein gemischtes Abkommen handelt. In diesem Zusammenhang befürchtet Bärbel Höhn, stellvertretende Fraktionsvorsitzende der Grünen, folgende Situation: "Die EU-Kommission plant offensichtlich, die nationalen Parlamente beim Abschluss der Abkommen auszuschalten" (Brüsseler Zeitung 2014).

Auf der amerikanischen Seite stimmt der US-Kongress, genauer der Senat, über das Freihandelsabkommen ab. Dort wird darüber diskutiert, wie viel Mitspracherecht den Abgeordneten eingeräumt werden soll. Durch das Überholspur-Gesetz (bekannt als Fast Track) sollen die Abgeordneten nur noch mit einem Ja oder Nein über das Handelsabkommen abstimmen dürfen, ohne dabei Einfluss auf den Inhalt nehmen zu können. Mit diesem Schnellverfahren wurden in den letzten zehn Jahren alle grossen Handelsabkommen abgeschlossen. Trotzdem steht unter anderem der Mehrheitsführer der Demokraten, Harry Reid, nicht hinter der Idee Obamas und der Wirtschafts-

und Agrar-Lobby. Er meint gar, falls ein solches Vorhaben durchgesetzt würde, käme keine Mehrheit im Kongress zustande (vgl. Deutsche Wirtschafts Nachrichten 2014).

Mittlerweile haben sich viele Interessensgruppen kritisch zu der TTIP geäußert. Sie sehen ein Problem in der Tatsache, dass die Verhandlungen hinter verschlossenen Türen im Geheimen verhandelt werden bzw. dass die Verhandlungsdokumente geheim sind. Dies war bereits bei allen vergangenen Handelsgesprächen der Fall. Einsicht in die europäischen Verhandlungsdokumente erhalten nur die Vertreter der Staaten und Vertreter des Handelsausschusses im EU-Parlament. Nach den Forderungen für mehr Offenheit bekommen nun zusätzlich Vertreter der Industrie und Zivilgesellschaften einen Einblick in die Dokumente (vgl. Kafsack/Rosbach 2014).

In diesem Kapitel werden der aktuellen Stand der Verhandlungen, die Handelshemmnisse (tarifäre und nichttarifäre) sowie der Investitionsschutz weiter ausgeführt.

2.1 Aktueller Stand der Verhandlungen

Die sechste und bisher letzte Verhandlungsrunde zur TTIP dauerte vom 14. bis 18. Juli 2014. Darin wurden Diskussionen zu den "Themen wie Handel mit Waren und Dienstleistungen, Regulierungsfragen, öffentliches Beschaffungswesen, Umweltschutz und Arbeitnehmerrechte, Energie und Rohstoffe sowie Möglichkeiten für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) fortgeführt." (Europäische Kommission 2014b). Zusätzlich haben sich die EU- und die US-Verhandlungsführer an einem Tag "mit Vertretern der Industrie, von Nichtregierungsorganisationen, Verbraucherverbänden, Gewerkschaften, Berufsverbänden und anderen Gruppen der Zivilgesellschaft" getroffen (Europäische Kommission 2014b). Ziel dieses Treffens war zum einen die Anhörung der Statements der Interessensgruppen sowie den Austausch über die laufenden Verhandlungen. Zusätzlich gab es eine Informationsveranstaltung für die Medienschaffenden (vgl. Europäische Kommission 2014b). Die Verhandlungen über die TTIP werden durch den EU-Handelskommissar Karel De Gucht und den Handelsbeauftragten aus den USA Michael Froman geführt (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2014a, S. 10). "Ignacio Garcia Bercero aus der Generaldirektion Handel ist der Hauptverhandlungsführer der EU-Kommission" (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2014a S. 11). Auf Seiten der USA ist Dan Mullaney der Hauptverhandlungsführer (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2014a, S. 11).

2.2 Tarifäre Handelshemmnisse

Die Ursachen für tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse können unterschiedlich sein. Deshalb muss, bevor diese reduziert werden, abgeklärt werden, weshalb diese aufgestellt wurden. Somit können einige gar nicht reduziert werden, weil sonst unrealistische gesetzliche, verfassungsmässige und technische Veränderungen nötig wären. Es gibt aber auch Handelshemmnisse,

die reduziert werden könnten. Das wird wegen eines ungenügend wirtschaftlichen Nutzens, wegen anderer Wünsche der Konsumenten, aufgrund der Sprache und Kultur, oder weil die Zusammensetzung der Regulatoren zu weit gehen würde, nicht gemacht (vgl. SECO 2014b, S. 4). Zusätzlich dienen die Zolleinnahmen in der Schweiz für die Finanzierung von wichtigen "Aufgaben im Sozial-, Gesundheits-, Bildungswesen und in anderen Bereichen" (Eidgenössische Zollverwaltung 2014a). Im Jahr 2013 betrug die Schweizerischen Zolleinnahmen 24,104 Milliarden Schweizer Franken (vgl. Eidgenössische Zollverwaltung 2014a). Diese 24 Milliarden setzten sich wie folgt zusammen: Einfuhrzölle 1,1 Mrd. CHF, Mehrwertsteuer 12,2 Mrd. CHF, Mineralölsteuer 5 Mrd. CHF, Tabaksteuer 2,3 Mrd. CHF, Schwerverkehrsabgabe 1,5 Mrd. CHF und andere Einnahmen (Abgaben: CO₂, Automobile, Vignette, VOC, Bier etc.) 2 Mrd. CHF (vgl. Eidgenössische Zollverwaltung 2014a).

Die Zolleinnahmen der Europäischen Gemeinschaft beliefen sich im Jahr 2013 auf 4,2 Mrd. Euro (vgl. Bundesfinanzministerium 2014), während die Zolleinnahmen in den USA im Jahr 2012 30 Mrd. USD betrug (vgl. Gresser 2013), zusammen gesetzt aus:

- Kleider 10,4 Mrd. USD
- Autos 3 Mrd. USD
- Schuhe 2,4 Mrd. USD
- Gepäck und Leder 1,2 Mrd. USD
- Haushaltswäsche (Home linens) 0,9 Mrd. USD
- diverse Haushaltsartikel 0,5 Mrd. USD
- andere 12 Mrd. USD (vgl. Gresser 2013)

Im Falle der TTIP-Verhandlungen sind die Zölle zwischen den USA und der EU mit durchschnittlich 3% auf der US-Seite und 5% auf der EU-Seite relativ niedrig. Da jedoch das transatlantische Handelsvolumen 2 Mrd. Euro pro Tag beträgt, würde dies zu bedeutenden Einsparungen führen (vgl. Europäische Kommission o. J.).

Branche	Zoll US-Grenze	Einsparungspotential in Mio. €
Automobilhersteller	2.50%	650
Maschinen/elektrische Geräte	1.90%	680
Chemikalien	1.70%	520

Tabelle 1: Zollgrenzen und Einsparungspotential verschiedener Branchen (Europäische Kommission o. J.)

Weitere hohe US-Zollsätze existieren "auf Lastwagen (25%) und Zugwaggons (14%) oder im landwirtschaftlichen Bereich auf Milchprodukten (19%), Zucker (16%) und Getränken (15%)" (Europäische Kommission o. J.).

2.3 Nichttarifäre Handelshemmnisse

Nichttarifäre Handelshemmnisse sollen den eigenen Markt vor ausländischen Produkten schützen. Zugleich möchte die heimische Industrie mit den eigenen Produkten am weltweiten Markt Zugang haben und nicht mit einer Marktdiskriminierung in anderen Ländern konfrontiert werden. Deshalb müssen sich die einzelnen Länder entweder für mehr Protektionismus oder für eine grössere Marktöffnung entscheiden. Ein Grund, weshalb die Non Tariff Barriers (NTBs) immer mehr zugenommen haben, sind die ständig sinkenden Zolltarife. So sind diese im Vergleich von 1947 (Gründung des General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)) mit 1993 (Uruguay Runde) bei Industrieprodukten von 40% auf bis zu 3,8% gefallen. Zu den NTB gehören (vgl. Wirtschaftskammer Österreich 2007):

- "• Quoten und restriktive Handelspolitik
- Exportförderungen und Steuern
- Diskriminierender Staat und nicht öffentliche Vergaberechte
- Gezielte indirekte Steuern
- Gezielte Subventionen am heimischen Markt
- Restriktive Zollabfertigung
- Antidumping Regelungen
- Restriktive administrative und technische Regulierungen
- Restriktive Geschäftspraktiken
- Kontrollen über ausländische Investitionen
- Restriktive Einwanderungspolitik
- Gezielte Geldmarktkontrolle und diskriminierende Wechselkurspolitik" (Wirtschaftskammer Österreich 2007)

Zusätzlich gehören die technischen Handelshemmnisse zu den NTBs. Die verschiedenen Staaten definieren die Anforderungen an die Entwicklung, den Import, die Herstellung und den Verkauf einer Ware sowie auch an Dienstleistungen. Falls die technischen Standards einheitlich wären, käme es zu einer Angleichung und einer einfacheren Kommunikation in der Industrie und im Handel (vgl. Europäisches Parlament, o. J.). Die technischen Handelshemmnisse sind jedoch auch aufgrund der verschiedenen Kulturen in den verschiedenen Ländern entstanden. Deshalb ist es

schwierig, diese ohne weiteres zu reduzieren. Wenn die technischen Standards jedoch uneinheitlich sind, haben die Importeure, Exporteure und der Handel zusätzliche Aufwendungen mit Konformitäts- und Anerkennungsverfahren oder Zertifizierungen (vgl. Europäisches Parlament, o. J.). Deshalb wird oftmals versucht, regional oder global mit Hilfe von Freihandelsabkommen die unterschiedlichen Standards zu vereinheitlichen.

2.4 Investitionsschutz

Ein Investitionsschutz ist für das Beenden von Streitigkeiten zwischen den Staaten und Investoren wichtig. Dabei sollen ein Gleichgewicht zwischen den Regulierungs- und Selbstbestimmungsrechten der Staaten und ein gewisser Schutz für die Investoren erfolgen. Im Fall von Klagen, die mit einem Investitionsschutzabkommen zu tun haben, gibt es jeweils ein Schiedsverfahren. Der Investitionsschutz dient zudem dazu, dass gewaltsame Enteignung von Unternehmenswerten durch das Gastland, Diskriminierung und der Entzug der Gewerbeerlaubnis verhindert werden. Des Weiteren soll das Gesetz für eine angemessene Entschädigung im Falle einer Enteignung sorgen (vgl. Europäische Kommission 2013a, S. 4).

Bereits heute kann die EU auf 1'400 Investitionsschutzübereinkünfte ihrer Mitgliedsstaaten zurückgreifen. Ein wichtiges Ziel für die EU ist es, eindeutigere und bessere Standards im Bereich Investitionsschutz festzulegen. Dies erfolgt zum einen auf der bilateralen Ebene durch Verhandlungen mit Drittstaaten und zum anderen auf multilateraler Ebene. Das bedeutet, dass die EU zum Beispiel direkt Einfluss auf die Kommission der Vereinten Nationen für Internationales Handelsrecht (UNCITRAL) durch Forderung von besseren Transparenzbestimmungen ausübt (vgl. Europäische Kommission 2013a, S. 1).

Die Kommission erarbeitet deshalb Verbesserungen auf zwei Ebenen:

- Investitionsbestimmungen

Die Regulierungsrechte werden zugunsten des Gemeinwohls gestärkt.

Ein weiterer Aspekt ist die indirekte Enteignung, d.h., dass die Handlungen des Staates im öffentlichen Interesse Vorrang vor den wirtschaftlichen Auswirkungen auf die Investoren haben. Dazu werden in den zukünftigen EU-Abkommen den Schiedsrichtern genaue Leitlinien abgegeben.

Ein Augenmerk soll bei Klagen auch auf eine genormte, gerechte und billige Behandlung gerichtet werden. Bei allfälligen Klagen von Investoren gilt eine frei formulierte Klageschrift, was dem Schiedsgericht einen grossen Auslegungsspielraum lässt. In Zukunft soll deshalb klar festgelegt werden, was verboten ist (vgl. Europäische Kommission 2013a, S. 2).

- Streitbeilegungsverfahren

Bei der Verbesserung des Streitbeilegungsverfahrens soll zukünftig verhindert werden, dass zu viele und belanglose Verfahren unterbunden werden. Investoren, die verlieren, sollen in Zukunft die gesamten Prozesskosten übernehmen.

Des Weiteren sollen die Schiedsverfahren transparenter werden. Das bedeutet, dass Interessenträger ihre Anliegen vorbringen können und Anhörungen öffentlich sind. Zusätzlich soll für die Schiedsrichter ein verbindlicher Verhaltenskodex geschaffen werden. Dadurch erhofft man sich, dass die zahlreichen Verfahren eine gewisse Stringenz aufweisen (vgl. Europäische Kommission 2013a, S. 2).

Aufgrund der obengenannten Mängel bzw. der fehlenden Umsetzung der Verbesserungsvorschläge steht der Investitionsschutz öffentlich in der Kritik. Durch den heutigen Investitionsschutz ist es Unternehmungen möglich, durch private Schiedsgerichte einen Staat in Millionenhöhe zu verklagen. Deshalb befürchten die Bürgerinnen und Bürger, dass durch solche Klagen Steuergelder verbraucht werden. So hat z.B. der Zigarettenkonzern Philip Morris den Australischen Staat verklagt, weil dieser die Bevölkerung mit Bildern über die Gefahren des Rauchens aufklären will (vgl. 3sat 2014).

Bei den bereits bestehenden Investitionsschutzabkommen zeigen die Zahlen, dass die Investoren von ihrem Recht rege Gebrauch machen. Die Zahl der neuen Anklagen eines Unternehmens gegen einen Staat betrug im Jahr 2012 58. Von diesen 58 Fällen wurden 37 Fälle von Investoren aus entwickelten Ländern eingereicht, davon 27 gegen Entwicklungs- oder Reformländer, die restlichen 10 gegen entwickelte Länder. 15 Anklagen stammten aus Entwicklungsländern. Damit ist die Zahl im Vergleich zum Vorjahr um 9 Anklagen stark angestiegen ist. Basierend auf Abkommen wurden bis 2012 514 Klagen eingereicht. Über die vergangenen Jahre mussten insgesamt 95 Regierungen auf eine oder mehrere Klagen vor dem Schiedsgericht reagieren (vgl. United Nations Conference on Trade and Development 2013, S. 2 ff.). Die Spitze der Angeklagten wird mit 52 Fällen von Argentinien belegt. Die USA liegen auf Platz 8 mit 15 Anklagen. Gegen die EU gibt es insgesamt 94 Anklagen (vgl. United Nations Conference on Trade and Development 2013, S. 29 f.).

Rangliste der Anklagen

Platz	Länder	Anklagen
1	Argentinien	52
2	Venezuela	34
3	Ecuador	23
4	Mexiko	21
8	USA	15
	EU Länder	94

Angeklagte EU Länder

Länder	Anklagen	Länder	Anklagen
Tschechien	20	Lettland	3
Polen	14	Slowenien	2
Slowakei	11	Spanien	2
Ungarn	10	Grossbritannien	2
Rumänien	9	Belgien	1
Litauen	5	Frankreich	1
Bulgarien	3	Italien	1
Kroatien	3	Portugal	1
Estland	3	Total EU Länder	94
Deutschland	3		

Tabelle 2: Rangliste der Anklagen weltweit und in den jeweiligen EU-Ländern (United Nations Conference on Trade and Development 2013, S. 29 f.)

Angeklagt sind total 61 Entwicklungsländer, 18 entwickelte Länder und 16 Reformländer. Auf der Seite der Kläger führt die USA mit 123 Fällen oder auch 24% von allen Klagen das Klassement an, gefolgt von den Niederlanden (50 Fälle), Grossbritannien (30 Fälle) und Deutschland (27 Fälle). Als Grundlage für die Klagen dienten vor allem das North American Free Trade Agreement (NAFTA) mit 49 Fällen, der Energiecharta-Vertrag (29) und das Bilaterale Investment Abkommen zwischen Argentinien und den USA (17). Kommen wir nun zu den Urteilen der Investor-state dispute settlement (ISDS) im Jahr 2012. Bisher gibt es 244 abgeschlossene Urteile. Ungefähr 42% wurden zugunsten eines Staates entschieden, 31% zugunsten eines Investors. Bei den übrigen 27% gab es einen Vergleich, welcher meist vertraulich behandelt wurde (vgl. United Nations Conference on Trade and Development 2013, S. 4 f.).

Mittlerweile sind die Verhandlungen zum Investitionsschutz auf Eis gelegt worden. Nachdem die EU-Kommission eine öffentliche Befragung durchgeführt hat, muss sie nun 150'000 Stellungnahmen bewerten. Diese Auswertung wird gemäss dem EU-Chefunterhändler Ignacio Garcia Berceo erst im November 2014 abgeschlossen sein (vgl. Schweizer Bauer 2014).

3 Aktuelle Handelsbeziehung zwischen der CH, der EU und den USA

Insgesamt wurden im Jahr 2012 aus der Schweiz Waren im Wert von 200'227 Mio. Schweizer Franken exportiert. Diese Exporte sind im Jahr 2013 auf 201'227 Mio. Schweizer Franken angestiegen. Damit wurde beim Export die 200 Milliarden Franken Marke zum 3. Mal überschritten (vgl. Eidgenössische Zollverwaltung 2014b).

3.1 Der Handel zwischen der Schweiz und der Europäischen Union

Die Europäische Union mit ihren 28 Mitgliedsstaaten ist der wichtigste Handelspartner der Schweiz. Im Jahr 2013 gingen auf der einen Seite 55% aller Schweizer Exporte in die EU. Auf der anderen Seite wurden 73% aller Importe aus der EU bezogen. Umgekehrt gehört die Schweiz nebst den USA, China und Russland zu den vier wichtigsten Handelspartnern der EU (vgl. Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten o. J.).

Aus Sicht der EU exportiert die Schweiz Waren im Wert von 94'266 Millionen Euro (5,6% aller Importe) in die EU und steht damit auf dem 4. Platz hinter China, Russland und den USA. Bei den Exporten aus der EU ist die Schweiz nach den USA der grösste Abnehmer von Gütern im Wert von 169'591 Millionen Euro. Dies entspricht 9,8% des gesamten Exportvolumens (vgl. Europäische Kommission 2014c, S. 10).

Zu den grössten Exportschlagern aus der EU in die Schweiz zählen Perlen, Edelmetall und Artikel aus Edelmetall mit über 35,5%. Die chemischen Produkte oder anverwandte Branchen machen 13,4% aus. Auf dem dritten Platz folgen Maschinen und Geräte, gefolgt von Transport Equipment mit 6,3%. Auf dem fünften Platz befinden sich die Grundmetalle und Artikel davon (vgl. Europäische Kommission 2014c, S. 2).

Zu den grössten Importen aus der Schweiz in die EU zählen chemische Produkte oder anverwandte Branchen, welche mehr als 1/3 ausmachen. Anschliessend folgen Maschinen und Geräte und auf dem dritten Platz sind die Exporte von Perlen, Edelmetall und Artikel davon. Mit über 10% Anteil liegen optische und photographische Instrumente auf dem vierten Platz, vor den Grundmetallen (vgl. Europäische Kommission 2014c, S. 2).

Top 5 - HS sections					
Product	Value (Mio €)	Share (%)	Product	Value (Mio €)	Share (%)
VI Products of the chemical or allied industries	31,555	33.5	XIV Pearls, precious metals and articles thereof	60,140	35.5
XVI Machinery and appliances	15,247	16.2	VI Products of the chemical or allied industries	22,720	13.4
XIV Pearls, precious metals and articles thereof	13,560	14.4	XVI Machinery and appliances	20,636	12.2
XVIII Optical and photographic instruments, etc.	10,838	11.5	XVII Transport equipment	10,742	6.3
XV Base metals and articles thereof	5,380	5.7	XV Base metals and articles thereof	8,196	4.8

Tabelle 3: Top 5 Sektoren der Exporte und Importe zwischen der Schweiz und der EU (Europäische Kommission 2014a, S. 2)

Der aktuelle Buchwert an Direktinvestitionen der Schweiz in Europa betrug 457'645 Millionen Franken. Dies sind 42,7% aller Direktinvestitionen der Schweiz. Per 2012 wurden 10'562 Millionen Direktinvestitionen in die EU getätigt. Umgekehrt hat Europa im Jahr 2012 21'041 Mio. Franken Direktinvestitionen in der Schweiz getätigt. Der Buchwert an Direktinvestitionen der EU in der Schweiz betrug 2012 531'595 Mio. Franken. Somit kommen 79,2% der Direktinvestitionen in der Schweiz aus der EU (vgl. SNB 2012, S. A4 ff.).

3.2 Der Handel zwischen der CH und den USA

Amerika bietet mit einer geschätzten Bevölkerungsanzahl von 316,4 Millionen (2013) ein grosses Absatzpotential. Die meisten Exporte aus den USA gelangen nach Kanada (19% des Exportwertes), Mexiko (14,3%), China (7,7%) und Japan (4,1%). Die Schweiz landet mit einem Anteil von 1,7% auf Platz 14. Bei den Importen sind wieder die gleichen 4 Handelspartner auf den ersten vier Plätzen: Die meisten Importe beziehen die USA aus China (19,4% des Importwertes), gefolgt von Kanada (14,6%), Mexiko (12,4%) und Japan (6,1%). Die Schweiz exportiert 1,2% in die USA und liegt damit auf dem 15. Platz. Die Importe überwiegen deutlich mit 2'267,6 Mrd. USD gegenüber den Exporten mit 1'578,9 Mrd. USD.

Für die Schweiz ist die USA nach Deutschland die zweitwichtigste Exportdestination. Wertmässig exportierte die Schweiz 24,8 Mrd. CHF und importierte Waren im Wert von 11,3 Mrd. CHF. Die USA liegen auf dem 4. Rang bei den Importen in die Schweiz (hinter Deutschland, Italien und Frankreich) (vgl. SECO 2014a, S. 1 ff.)

Bei der Betrachtung der wichtigsten Import- und Exportprodukten (Tabelle 4) fällt auf, dass diese deckungsgleich sind. In der Schweiz machen die drei wichtigsten Produktexporte 75,5% aus und in den USA 60,2% (vgl. SECO 2014a, S. 6).

2.2.2 Wichtigste Produkte

Exporte in die USA	2012 (% des Totals)	2013 (% des Totals)
1. Pharmaprodukte, Vitamine, Diagnostika	40,7	40,6
2. Präzisionsinstrumente, Uhren, Bijouterie	23,3	23,1
3. Maschinen, Apparate, Elektronik	12,5	11,8
Importe aus den USA	2012 (% des Totals)	2013 (% des Totals)
1. Pharmaprodukte, Vitamine, Diagnostika	27,9	29,7
2. Präzisionsinstrumente, Uhren, Bijouterie	19,0	18,6
3. Maschinen, Apparate, Elektronik	12,2	11,9
4. Fahrzeuge	9,7	8,8

Tabelle 4: Wichtigster Produkthandel zwischen den USA und der Schweiz (SECO 2014a)

Insgesamt tätigte die Schweiz Direktinvestitionen in den USA im Jahr 2012 im Wert von 201 Mrd. CHF. Dies entspricht 18,8% aller Schweizer Direktinvestitionen. Damit ist die USA die wichtigste Destination. Alleine unsere Nachbarländer Deutschland, Frankreich, Italien und Österreich vereinen zusammen nur 11% der Direktinvestitionen aus der Schweiz. Der Bestand der Direktinvestitionen per 2012 aus den USA in die Schweiz betrug 86,8 Mrd. CHF. Die Schweiz liegt damit auf Rang 6 bei den Direktinvestitionen der USA, wobei die USA einen Kapitalbestand von 130,3 Mrd. USD ausweisen (vgl. SECO 2014a, S. 6 f.). Diese Zahlen sollten ungefähr verdeutlichen, wie wichtig der gegenseitige Handel sowohl für die Schweiz als auch für die USA ist.

3.3 Der Handel zwischen der EU und den USA

Im Jahr 2013 blieb die USA sowohl im Waren- als auch im Dienstleistungsverkehr der grösste Handelspartner der EU. Trotzdem sind die prozentualen Anteile der USA an den Einfuhren und Ausfuhren der EU28 von 2002-2013 stetig gesunken. Die Warenausfuhren der EU28 in die USA betrug 2013 288 Mrd. Euro. Die Warenimporte der EU aus den USA lagen im selben Jahr bei 196 Mrd. Euro. Daraus ergab sich 2013 ein Exportüberschuss der EU28 von 92 Mrd. Euro im Warenverkehr.

Betrachtet man die einzelnen EU-Länder, so importierte die USA am meisten Waren aus Deutschland (89 Mrd. Euro bzw. 31% der Warenexporte). Anschliessend folgten das Vereinigte Königreich (44 Mrd. Euro bzw. 15%), Frankreich und Italien (jeweils 27 Mrd. bzw. 9%), Irland und Belgien (jeweils 18 Mrd. bzw. 6%) und die Niederlande (17 Mrd. bzw. 6%). Bei den Warenexporten aus den USA in die EU wird das Klassement wieder von Deutschland (37 Mrd. bzw. 19% der Warenimporte) angeführt. Es folgen das Vereinigte Königreich (35 Mrd. bzw. 18%), die Niederlande (29 Mrd. bzw. 15%), Frankreich (27 Mrd. bzw. 14%) und Belgien (24 Mrd. bzw. 12%) (vgl. Eurostat 2014a). In der folgenden Tabelle ist ersichtlich, welche Länder von einer möglichen TTIP und dadurch tieferen Zölle in den USA profitieren könnten. Es handelt sich dabei um die grössten Exportländer aus den EU28. Darunter fallen Deutschland, das Vereinigte Königreich, Frankreich und Italien. Gleichzeitig fliesst durch die höheren Zölle der EU28 mehr Geld in die Staatskassen. Am meisten profitieren davon Deutschland, das Vereinigte Königreich, Niederland. Um jedoch abschliessend beurteilen zu können, wer nun profitieren würde, müsste zusätzlich analysiert werden, welche Produkte und zu welchen Zöllen in die jeweiligen Länder importiert bzw. in die USA exportiert werden.

Mio. Euro						
	Ausfuhren		Einfuhren		Saldo	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
EU28	292 815	287 962	206 490	195 964	86 325	91 998
Belgien	20 540	18 137	21 788	23 723	-1 247	-5 587
Bulgarien	371	301	173	195	198	106
Tschechische Republik	2 788	2 657	1 598	1 509	1 189	1 148
Dänemark	5 583	5 267	1 857	1 570	3 707	3 697
Deutschland	88 375	88 621	38 198	36 605	48 179	52 016
Estland	584	358	111	133	473	225
Irland	17 897	18 218	6 382	4 918	11 514	13 300
Griechenland	1 031	935	572	504	459	431
Spanien	9 018	8 675	8 308	8 591	710	84
Frankreich	27 033	27 220	26 435	26 650	598	570
Kroatien	282	245	361	279	-79	-34
Italien	28 640	27 023	12 660	11 541	13 980	15 482
Zypern	45	54	73	43	-28	11
Lettland	114	120	95	83	19	37
Litauen	347	682	245	308	102	375
Luxemburg	312	353	1 770	1 686	-1 457	-1 313
Ungarn	1 941	2 098	1 322	1 324	619	774
Malta	178	156	94	127	82	29
Niederlande ¹	20 498	17 348	28 803	28 944	-8 305	-11 596
Österreich	6 639	6 693	2 753	2 846	3 886	3 847
Polen	2 811	3 359	2 704	2 847	107	512
Portugal	1 865	2 001	961	843	904	1 158
Rumänien	857	826	816	626	41	200
Slowenien	344	371	310	456	34	-85
Slowakei	1 189	1 164	297	256	872	908
Finnland	3 605	3 559	1 327	1 346	2 277	2 213
Schweden	8 603	7 853	4 193	3 278	4 410	4 575
Vereinigtes Königreich	45 371	43 668	42 269	34 753	3 082	8 915
Extra-EU28 insgesamt	1 683 087	1 732 928	1 796 279	1 683 443	-115 192	49 484
USA / insgesamt	17,4%	16,6%	11,5%	11,6%		

1 "Die Einfuhren und damit das Handelsbilanzdefizit einiger Mitgliedstaaten (bspw. der Niederlande) werden aufgrund des „Rotterdam-Effekts“ überschätzt: Güter, die für die übrige EU bestimmt sind, kommen in einem Mitgliedstaat an und werden in der harmonisierten EU-Außenhandelsstatistik des Mitgliedstaats erfasst, von dem aus sie in den freien Verkehr überführt werden. Dies hat dann einen positiven Effekt auf den Saldo der Handelsbilanz mit den USA für die Mitgliedstaaten, in die diese Güter dann reexportiert, da die Verschiffungen als Intra-EU Handel mit dem ersten Mitgliedstaat verzeichnet werden, anstatt als Extra-EU Handel mit den USA. Die belgischen Handelszahlen werden in ähnlicher Weise, jedoch in geringerem Umfang, überschätzt." (Eurostat 2014a).

Tabelle 5: Internationaler Warenverkehr der EU28-Mitgliedstaaten mit den USA (Eurostat 2014a)

Kommen wir nun zum Warenverkehr der Produkte. Von den Primärerzeugnissen exportierten die EU28-Länder 2013 am meisten Energie im Wert von 17'290 Mio. Euro in die USA. Dieser Wert ist im Vergleich zu 2012 gesunken. Die Positionen Nahrungsmittel und Grundstoffe, welche den Primärerzeugnissen zugeordnet werden, waren deutlich geringer. Die USA exportierten mit 18'962 Mio. Euro mehr Energie in die EU28-Länder als umgekehrt (vgl. Eurostat 2014a).

Mit 122'532 Mio. Euro exportierten die EU28-Länder bei den Industrieerzeugnissen am meisten Maschinen und Fahrzeuge in die USA. Die USA erreichten in die EU28-Länder im gleichen Zeitraum nur 74'391 Mio. Euro Exportvolumen bei den Maschinen und Fahrzeugen (vgl. Eurostat 2014a).

Betrachtet man in der letzten Spalte im Jahr 2013 den Saldo, so ergibt sich die grösste Differenz bei den Maschinen und Fahrzeugen. Die EU28-Länder weisen dort einen Exportüberschuss aus, ebenso wie bei den chemischen und den anderen Erzeugnissen. Bei den USA bestand 2012 und 2013 einzig bei den Grundstoffen und der Energie ein Exportüberschuss (vgl. Eurostat 2014a).

Mio. Euro

	Ausfuhren		Einfuhren		Saldo	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Insgesamt	292 815	287 962	206 490	195 964	86 325	91 998
Primärerzeugnisse:	36 291	34 415	34 839	35 496	1 452	-1 081
<i>Nahrungsmittel</i>	13 484	13 807	6 623	7 440	6 861	6 387
<i>Grundstoffe</i>	3 347	3 318	8 512	9 095	-5 165	-5 777
<i>Energie</i>	19 460	17 290	19 705	18 962	-245	-1 672
Industrieerzeugnisse:	250 992	247 793	161 285	155 619	89 707	92 174
<i>Chemische Erzeugnisse</i>	66 830	62 104	44 038	43 464	22 793	18 640
<i>Maschinen & Fahrzeuge²</i>	121 158	122 532	78 629	74 391	42 527	48 141
<i>Andere Erzeugnisse²</i>	63 008	63 158	38 619	37 764	24 388	25 394
Sonstige	5 531	5 754	10 365	4 848	-4 834	905

2 "Maschinen und Fahrzeuge beinhalten Kraftmaschinen und Industriemaschinen, Computer, elektrische und elektronische Teile und Geräte, Straßenfahrzeuge und Teile davon, Schiffe, Flugzeuge und Eisenbahnmaterial. Andere Erzeugnisse beinhalten Leder, Gummi, Holz, Papier, Textilien, Metalle, Gebäudezubehör und Baubestandteile, Möbel, Bekleidung, Schuhe und Zubehör, wissenschaftliche Instrumente, Uhren und Kameras." (Eurostat 2014a).

Tabelle 6: Internationaler Warenverkehr der EU28 mit den USA nach Produkten (Eurostat 2014a)

Bezüglich Dienstleistungen war die USA von Seiten der EU28 2012 der grösste Partner. Die EU28-Länder exportierten Dienstleistungen im Wert von 164'839 Mio. Euro, was bei einer Importmenge der USA von 661'927 Mio. Euro einem Anteil von knapp 25% entspricht. Auch für die USA sind die EU28-Länder der grösste Abnehmer von Dienstleistungen. 2012 betrug die Exporte in die EU28 150'885 Mio. EUR. Diese entsprechen 29,7% von 508'548 Mio. Euro des Importvolumens der EU28-Länder (vgl. Eurostat 2014a).

Mio. Euro									
	Ausfuhren			Einfuhren			Saldo		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Insgesamt	139 692	149 683	164 839	136 743	142 787	150 885	2 949	6 896	13 954
darunter:									
Transportleistungen	29 632	30 123	33 260	19 689	21 121	22 605	9 943	9 002	10 655
Reiseverkehr	15 058	15 839	17 151	15 861	17 025	17 522	-802	-1 185	-371
Sonstige Dienstleistungen	94 974	103 700	114 395	98 323	102 188	108 315	-3 349	1 512	6 080
darunter:									
Kommunikationsleistungen	4 035	4 211	4 223	3 940	4 063	5 223	95	149	-1 000
Bauleistungen	895	932	922	704	648	687	191	284	235
Versicherungs- dienstleistungen	10 664	10 520	10 026	3 008	2 806	2 792	7 657	7 714	7 238
Finanzdienstleistungen	13 851	15 064	18 477	7 415	8 854	9 835	6 435	6 211	8 642
EDV- und Informationsleistungen	8 148	8 952	11 270	6 763	7 248	8 559	1 386	1 703	2 711
Patente und Lizenzen	11 434	13 967	14 877	23 123	22 922	23 847	-11 689	-8 955	-8 970
Sonstige unternehmensbez. Dienstleistungen ³	42 209	45 844	49 874	48 551	51 436	52 579	-6 342	-5 592	-2 705
Dienst. für pers. Zwecke, Kultur u. Freizeit	2 063	2 579	2 881	2 759	2 569	2 759	-696	10	121
Regierungsleistungen, a.n.g.	1 676	1 633	1 844	2 062	1 644	2 035	-366	-11	-191
Extra-EU28 insgesamt	564 877	608 993	661 927	456 113	478 052	508 548	108 764	130 941	153 379
USA / Extra-EU28 insgesamt	24,7%	24,6%	24,9%	30,0%	29,9%	29,7%			

3 "Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen" umfassen Transithandelserträge und sonstige Handelsleistungen, Operational Leasing, übrige unternehmensbezogene, freiberufliche und technische Dienstleistungen." (Eurostat 2014a).

Tabelle 7: Internationaler Dienstleistungsverkehr der EU28 mit den USA (Eurostat 2014a)

Die USA haben 2013 in den EU28-Ländern 313 Mrd. Euro Direktinvestitionen getätigt, während umgekehrt 159 Mrd. Euro in die USA investiert wurden (vgl. Eurostat 2014b). In den seit 2005 aufgeführten Zahlen von Eurostat wird ersichtlich, dass die EU28-Länder in den Jahren 2006 und 2008 mehr Direktinvestitionen leisteten als die USA (vgl. Eurostat 2014a).

3.4 Fazit Handelsbeziehungen

Die Zahlen der Warenbewegungen als auch der Dienstleistungen belegen, dass das Dreiergespann Schweiz - EU - USA wirtschaftlich stark miteinander verbunden ist. Die grösste Handelsbeziehung besteht zwischen der EU und den USA. Beide sind stark voneinander abhängig. Trotzdem bestehen tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse zwischen diesen beiden Grossmächten. Es ist deshalb verständlich, dass beide Gebiete eine Annäherung anstreben. Durch eine Vereinheitlichung der Standards bzw. Abschaffung der Zölle könnten die grösseren Exportunternehmungen aus den USA und der EU profitieren.

Die Schweiz ist mit ihren über 8 Millionen Einwohner zwar ein kleines Land. Trotzdem ist der Absatz in der Schweiz interessant, da die Exporteure höhere Margen erzielen können. Falls das Abkommen zustande kommt, wird dies die Schweiz beeinflussen, da ihr jetziger grösster Handelspartner sowohl im Im- als auch im Export die EU ist. Im Jahr 2013 waren die USA die zweitwichtigste Exportdestination für die Schweiz. Bei den Einfuhren lag die USA im selben Jahr auf Rang 4. Umgekehrt lag die Schweiz als Abnehmerland auf Rang 14, während sie als Zulieferer der USA

Rang 15 belegte (vgl. SECO 2014a, S. 2 ff.). Es kann gesagt werden, dass die Schweiz viel mehr von diesen zwei Exportdestinationen abhängig ist als umgekehrt. Ein grosser Teil unserer Volkswirtschaft ist auf die USA und die EU28-Länder ausgerichtet.

	CH Import	EU Import	USA Import
CH Export		116 Mrd. CHF	24,8 Mrd. CHF
EU Export	135 Mrd. CHF		288 Mrd. EUR
USA Export	11,3 Mrd. CHF	196 Mrd. EUR	

Tabelle 8: Übersicht des Warenverkehrs zwischen der EU, den USA und der CH (SECO 2014a, Eurostat 2014a, Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten 2014, S. 9)

4. Analyse der entwickelten Strategien im Zusammenhang mit der TTIP in der EU, den USA und der Schweiz

4.1 Gesamtstrategie EU

Für die Untersuchung der Gesamtstrategie wurden vorwiegend Meinungen aus Deutschland verwendet. Dies deshalb, weil Deutschland innerhalb der EU28-Länder der grösste Handelspartner der USA ist. Die Meinungen der verschiedenen Interessensgruppen aus Deutschland sind wahrscheinlich nicht deckungsgleich mit den übrigen EU28-Ländern. Falls einmal über die TTIP abgestimmt wird, haben auch die übrigen Länder der EU28 ein Mitspracherecht.

4.1.1 Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)

Das Bundeswirtschaftsministerium verfolgt das Ziel, den Anforderungen des wirtschaftlichen Wohlstandes durch ein modernes Wirtschaftssystem mithilfe unterschiedlicher Wirtschaftsbeziehungen gerecht zu werden.

Weitere Punkte in der Zielsetzung sind zum Beispiel Verbesserungen der Wettbewerbschancen für Deutschland, Vertiefung eines freien Welthandels, die Förderung der kleinen und mittelständischen Unternehmungen und das Schaffen von Arbeitsplätzen (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie o. J.). Diese Leitziele können mit ein Grund sein, weshalb der Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel die TTIP begrüßen würde. Als positive Chancen hebt er die Senkung der Zölle, insbesondere die der Automobilindustrie, hervor (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2014a, S.6).

Ein weiterer Aspekt ist, dass mittelständische Unternehmungen das Zulassungsverfahren oft doppelt benötigen – eines für die USA und eines für die EU (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2014a, S. 12 f.).

Das Investitionsschutzabkommen wird wahrscheinlich trotz Kritik nicht so schnell aufgegeben. Der EU-Handelskommissar Karel De Gucht sprach in einer Veranstaltung die Wichtigkeit des Investitionsschutzes an. In Hinblick auf zukünftige Handelsabkommen würde es die Verhandlungen erschweren, wenn man bei späteren Handelsabkommen plötzlich einen Investitionsschutz befürwortet. So könnte sich beispielsweise China beim Freihandelsabkommen (FHA) wehren, obwohl alle EU-Staaten für einen Investitionsschutz votiert haben (vgl. Greive 2014). Am 21. Mai 2014 hat Sigmar Gabriel einen TTIP-Beirat einberufen. Dabei handelt es sich um 22 Vertreter von "Gewerkschaften, Sozial-, Umwelt- und Verbraucherschutzverbänden sowie des Kulturbereichs" (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2014b). Ziel ist nicht, eine gemeinsame Position zu finden, sondern eine Debatte über Chancen und Risiken zu führen (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2014b).

4.1.2 Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW)

Der Deutsche Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) ist nicht gegen ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA. Insbesondere, weil die weltweiten Handelsbeschränkungen in den vergangenen Jahren zugenommen haben. Durch das TTIP-Abkommen können gute Rahmenbedingungen geschaffen werden. Es ist wichtig, dass die EU für ihre europäischen Standards einsteht. Dazu zählen der Umwelt-, Verbraucher- und Datenschutz (vgl. Bundesverband mittelständische Wirtschaft o. J. a). Der BVMW wehrt sich in seinem Positionspapier entschieden gegen den Investor-Staat Streitbeilegungsmechanismus (ISDS). Er geht davon aus, dass dadurch die mittelständische Wirtschaft benachteiligt und die Rechtstaatlichkeit übergangen werden könnte (vgl. Bundesverband mittelständische Wirtschaft o. J. b). Begründet wird diese Position damit, dass dieser Mechanismus nur Sinn macht, falls "mangelnde Rechtsstaatlichkeit, korrupte Justizsysteme oder fehlendes Investorenvertrauen" vorhanden sind, was vor allem bei Entwicklungs- und Schwellenländern der Fall ist (Bundesverband mittelständische Wirtschaft o. J. b). Dazu zählen die EU und die USA nicht. Die OECD geht ausserdem von durchschnittlich 8 Millionen Dollar Verfahrenskosten aus. Diesen Betrag können mittelständische Unternehmungen nicht aufbringen. Dadurch könnten Grosskonzerne das nationale Recht und die nationale Gerichtsbarkeit umgehen (vgl. Bundesverband mittelständische Wirtschaft o. J. b).

4.1.3 Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA)

"Der Verband der Automobilindustrie e.V. vertritt die Interessen von 620 Unternehmungen. Diese produzieren Automobile, Anhänger, Aufbauten, Busse sowie Kfz-Teile und –Zubehör" (Verband der Automobilindustrie o. J.). Sollte das Abkommen zustande kommen, würde der Fokus nicht nur auf der Erhöhung der Exporte in die USA sondern auch auf den Produktionsstandort USA und die Lieferung in die EU liegen. Um ein Abkommen zu erreichen, haben sich der europäische Herstellerverband ACEA und der amerikanische Herstellerverband AAPC getroffen, damit sie gemeinsame Ziele und Visionen festlegen können. Zusätzlich haben die Verbände der Zulieferer CLEPA und MEMA ihre Position niedergeschrieben. Gerade bei den Zulieferern besteht ein starkes Interesse in der Vereinheitlichung der unterschiedlichen Anforderungen der beiden Regionen. So sollen z.B. unterschiedliche Vorschriften bei der Krümmung und Beschriftung der Rückspiegelgläser vereinheitlicht werden. Dadurch müssen die Produkte nicht unterschiedlich hergestellt werden und mehrfach geprüft werden. Die Elektromobilität ist zudem neu. Dort können die beiden Regionen (EU und USA) durch die TTIP völlig neue Standards bestimmen (vgl. Wissmann o. J.). Deshalb befürworte der VDA die TTIP.

4.1.4 Verbraucherschutz

Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) vertritt die Interessen der Verbraucher. Es wird befürchtet, dass die Arbeits-, Sozial, Verbraucher- und Umweltstandards nicht genügend berücksichtigt werden. Dafür würden eher die Marktliberalisierung, Deregulierung und die Ausweitung der Investorenrechte im Vordergrund stehen. Genau wie der vzbv ist auch der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB) dafür, dass die EU gemeinsam mit den USA hohe Standards beim Verbraucher- und Umweltschutz setzen sollen. Der vzbv vertritt die Meinung, dass es falsch sei, die Umwelt- und Sozialstandards als Handelshemmnisse zu deklarieren. Dabei handelt es sich um Schutzrechte für das Gemeinwohl. Insbesondere in den Bereichen Agrar, Lebensmittel, Chemikalien und Kosmetika leben die beiden Regionen zwei unterschiedliche Kulturen vor. In den USA sind dabei die Anforderungen zur Bestätigung der Unbedenklichkeit geringer und dadurch eine raschere Markteinführung möglich. Währenddessen müssen in der EU gewisse Sicherheitsstandards eingehalten bzw. nachgewiesen werden. Dies entspricht dem Vorsorgeprinzip der EU (vgl. Verbraucherzentrale Bundesverband 2014a). Die Verbraucherzentrale fordert, dass unter anderem am Vorsorgeprinzip festgehalten wird. Das ist ein allgemeingültiger Grundsatz in der EU gemäss Art. 191 Vertrag über die Arbeitsweise der EU-AEUV (vgl. Verbraucherzentrale Bundesverband 2014b).

Die Österreichischen NGO's ATTAC, FIAN, Global 2000, ÖBV und Südwind haben ein gemeinsames Positionspapier zu der TTIP verfasst. Diese gehen davon aus, dass sich Monsanto, die Deutsche Bank, Raiffeisen, Bayer, BASF, Google, Red Bull und ExxonMobil über ein mögliches Abkommen freuen werden. Die europäischen Wasserkonzerne erhoffen sich Zugang zum US-Markt, während US-Chemiekonzerne gerne eine stärkere Verwendung von Pestiziden und Chemikalien in Europa sehen würden. Die NGO's befürchten, dass am Schluss nur niedrige Verbraucherschutz- und Umweltstandards erhalten bleiben. Deshalb fordern die NGO's, dass die Demokratie bzw. öffentliche Diskussion und die Transparenz gefördert wird. Zusätzlich soll auf die Investor-Staat-Schiedsgerichtsbarkeit verzichtet werden, da diese den Prinzipien eines Rechtsstaates zuwiderlaufen. Zum Wohle der Konsumenten und der Umwelt sollen Risiken im Zusammenhang mit Produkten und Technologien vermieden werden (z.B. Gentechnik-Lebensmittel und Fracking). Ansonsten sind zum Schutz vor schädlichen Massnahmen Steuern oder Zölle zu errichten. In Bezug auf die Landwirtschaft wird gefordert, dass die kleinbäuerliche und ökologische Landwirtschaft in der EU vor der US-Landwirtschaft, vor den Verarbeitungsverfahren und den Dumpingpreisen geschützt werden muss (z.B. Klon- und Hormonfleisch, Wachstumshormone für Kühe zur grösseren Milchproduktion, Chlor in der Geflügelfleischproduktion). Ein weiterer Aspekt ist die Befürchtung, dass die hohen Verbraucher- und Gesundheitsstandards in der EU nach unten korrigiert werden und dass die Arbeits- und Menschenrechte sinken. Dies war bereits beim Freihandelsabkommen zwischen den USA; Kanada und Mexiko (NAFTA-Vertrag) der Fall (vgl. ttipstoppen o. J.).

4.1.5 Übersicht Gesamtstrategie EU

	BMWi	BVMW	VDA	vzbv	Österreichische NGOs
Einstellung TTIP	Befürworten	Befürworten, aber	Befürworten	Gegen	Gegen
Chancen	Chancen für mittelständische Unternehmungen / Vereinheitlichung der Regelungen und Zollsenkung in der EU- und US-Automobilindustrie	Weltweit immer mehr Handelsbeschränkungen / TTIP-Abkommen deshalb eine Chancen für mittelständische Unternehmungen	Durch Vereinheitlichung sowie gleiche Standards können Kosten gespart werden / Einsparungspotential bei den Zöllen / bzgl. Elektromobilität evtl. globale Standards setzen		Zum Schutz vor schädlichen Massnahmen sollen Steuern oder Zölle errichtet werden / kleinbäuerliche und ökologische Landwirtschaft fördern
Risiken / Kritik		Investorenschutzmechanismus benachteiligt mittelständische Unternehmungen, weil die Verfahrenskosten zu hoch sind / vom Investorenschutzmechanismus profitieren Konzerne, weil nationalen Gerichte umgangen werden können		Erwartung, dass Arbeits-, Sozial, Verbrauch- und Umweltstandards reduziert werden zugunsten von Investorenrechten, Deregulierung, Marktliberalisierung / Die Kulturen in EU und USA in Bereichen Agrar, Lebensmittel, Chemikalien und Kosmetika sind zu unterschiedlich	Konzerne wie Monsanto, die Deutsche Bank, Raiffeisen, Bayer, BASF, Google, Red Bull, ExxonMobil profitieren / Verbraucherschutz-, Umweltschutz-, Gesundheitsstandards in Gefahr / Arbeits- und Menschenrechte drohen zu sinken / Investorenschutz gegen Prinzip des Rechtsstaates / Gefahr von Gentechnik und Fracking / Gegen Klon- und Hormonfleisch, Wachstumshormone für Milchkühe, Chlorhühner
Strategie	Ziel den wirtschaftlichen Wohlstand mit Beziehungen zu fördern / Verbesserungen der Wettbewerbschancen Deutschlands / TTIP-Beirat soll debattieren und dabei mögliche Chancen und Risiken hervorbringen.		Ausarbeitung Ziele und Visionen bereits innerhalb Branche EU und USA durch 1. Herstellerverband (ACEA und AAPC) 2. Zulieferer (CLEPA und MEMA) / Produktionsstandorte in USA Produktion USA --> Export EU		
TTIP Abschluss					

Tabelle 9: Übersicht Gesamtstrategie EU (verschiedene Quellen aus Kapitel 4.1 Gesamtstrategie EU)

4.2 Gesamtstrategie USA

4.2.1 *Office of the United States Trade Representative*

Der USA ist es wichtig, dass die Zölle auf Industriemaschinen, elektronischen Maschinen, Präzisionsmaschinen, wissenschaftlichen Geräten, Chemikalien und Plastik auf dem gleichen Niveau sind wie bei den anderen Freihandelspartnern der EU. Zu diesen anderen Partnern zählen Chile, Mexiko, Südkorea, Südafrika, welche steuerfrei in die EU exportieren können. 20% ihres Einkommens erzielen die US-Landwirte durch die Exporte. Damit ist die USA die weltgrösste Exportnation von Landwirtschaftsgütern. Deshalb ist das Ziel, Quoten und Zölle zu eliminieren. Auch bei den Textilien und Bekleidungen verlangen die USA das Wegfallen von Zöllen (vgl. Office of the United States Trade Representative 2014).

Im Bereich der nichttarifären Handelshemmnisse und der regulatorischen Aspekte hat sich das Office of the United States Trade Representative zum Ziel gesetzt, diese entweder zu eliminieren oder wenigstens zu reduzieren. Konkret zählt sie ungerechtfertigte gesundheitsrechtliche und pflanzenschutzrechtliche Sanktionen von Seiten der EU (welche nicht wissenschaftlich belegt sind), unberechtigte technische Handelsbarrieren, Zollquoten sowie Lizenzen dazu. All das würde unnötige Kosten verursachen und den Konkurrenzkampf verfälschen. Das Ziel sollte sein, Schlüsselstandards und -prinzipien zu erstellen. Zusätzlich soll mithilfe von Anstrengung im Bereich der Transparenz, Mitbeteiligung und Verantwortung ein Überwachungsprozess dafür sorgen, dass nichttarifäre Handelshemmnisse verhindert werden. Bisher existiert bereits bei den technischen Handelshemmnissen das WTO-Abkommen. Dennoch besteht in diesem Bereich Optimierungspotential. Ausserdem sollen in der Herkunftsbezeichnung Regeln für die nötige Transparenz bei den Produkten erstellt werden. Diese sollen den Exporteuren und Produzenten klar aufzeigen, ob ihre Waren beim Export von den USA in die EU die Anforderungen erfüllen und deshalb bevorzugt behandelt werden. Das Ganze soll auch umgekehrt für den Export von der EU in die USA gelten. Dafür sollten einzelne Produkte ausgewählt werden, die eine spezifische Herkunftsbezeichnung und schliesslich Vorzugsbehandlung bezüglich Import und Export erhalten sollen. Darunter sind jedoch nur qualifizierte Güter aus der EU und der USA zu berücksichtigen. Ausgeschlossen davon sind Güter aus Drittländern (vgl. Office of the United States Trade Representative 2014).

4.2.2 *Verbraucherschutz*

Es gibt zahlreiche Äusserungen, wie schlecht der Verbraucherschutz in den USA sei. Diese Pauschalisierung ist jedoch falsch. Bei den EU und den USA handelt es sich um zwei verschiedene Kulturen. Nehmen wir einmal die Chlorhühner: Während in Europa gemäss einigen Medienberichten die Verwendung von Chlor in der Geflügelindustrie ein Ding der Unmöglichkeit ist, wird in den USA Chlor zur Desinfektion der Schlachtkörper und zur Risikoreduktion bezüglich Salmonellen und

anderer Krankheitserreger angewendet. Des Weiteren sind in den USA die Richtwerte für Blei in Kinderspielzeugen sowie die Auflagen gegen Listeria-Bakterien in Käse strenger als in der EU. Zudem achten die Amerikaner darauf, dass die Grenzwerte von Pestiziden in Fruchtsäften nicht überschritten werden. In der EU bzw. Deutschland ist man wiederum kritischer, was die Verabreichung von Wachstumshormonen bei Rindern angeht; und dies trotz des Consumer Reports (CR), einer der wichtigsten Verbraucherschutzorganisation in den USA. CR verhält sich auch sehr kritisch gegenüber den Wachstumshormonen, rügt aber gleichzeitig die langsame Reaktion der EU auf die Ausbreitung der Rinderwahnsinn-Krankheit (vgl. Beermann/Herrmann 2014).

Trotzdem haben die Unternehmungen in den USA ein Interesse daran, ihre Konsumenten aufgrund des ausgedehnten Klagerechts nicht zu verärgern. Sobald eine Unternehmung zuungunsten der Konsumenten handelt, wird sie mit grosser Wahrscheinlichkeit mit Klagen in Millionenhöhe eingedeckt (vgl. Beermann/Herrmann 2014).

4.2.3 Politik und Wissenschaft

Es ist fraglich, wie stark die Amerikaner an einer TTIP interessiert sind. Der amtierende amerikanische Präsident Barack Obama ist zurückhaltend. Möglicherweise, weil sein eigenes politisches Lager, die Demokraten, im Kongress mittlerweile skeptisch geworden sind. Der US-Präsident ist sich auch nicht mehr so sicher, ob Europa wirklich ein attraktiver Wirtschaftspartner für die USA ist. Während das Wirtschaftswachstum in Amerika wieder angestiegen ist, haben einige Staaten in der EU wirtschaftliche Schwierigkeiten. Obwohl Obama klar äusserte, dass er die Umweltstandards und Verbraucherschutzvorschriften nicht aufzuweichen plant, so ist er doch der Meinung, dass es keinen Sinn macht, sich über Kleinigkeiten aufzuregen, die bisher noch nicht entschieden sind (vgl. Schmitz 2014).

Zeitgleich verhandelt die USA über die TPP. Es scheint, dass sich Amerika aktuell mehr für dieses Abkommen interessieren würde. Bei der TPP gibt es zudem weniger Diskussionen über Standards.

Zusätzliche Informationen zum Meinungsbild in den USA lieferte der Besuch von Frau Christine Badertscher (sie verfasst eine Masterarbeit im Auftrag des Schweizer Bauernverbandes) bei einem hochrangigen Kongressmitarbeiter aus Washington. Diese Person (anonym) war der Meinung, dass das TTIP-Abkommen Weichen stellen könnte. Bis zum Abschluss könnte es länger dauern. Besonders an der Regulation von GVO scheint die USA interessiert zu sein, obwohl man von der EU nicht erwartet, dass sie GVO akzeptiert. Zwar befürwortet Europa und dessen Bevölkerung GVO nicht, die Wissenschaft hingegen schon. Zudem wird GVO bereits seit 10 Jahren in den USA angewendet. Andererseits sieht der Kongressmitarbeiter Chancen in schwierigen geografischen Regionen wie z.B. mit den trockenheitsresistenten Pflanzen in Afrika (vgl. Badertscher 2014a).

Um die Weltbevölkerung in Zukunft ernähren zu können, wird GVO notwendig sein. Falls GVO doch ein Thema für die EU würde, wäre interessant zu wissen, wie lange es dauert, bis Europa eine neue GVO-Sorte akzeptiert, welche bereits in den USA angebaut wird.

Den grössten Widerstand leistet die USA gegenüber der EU bei den Themen geografische Herkunftsbezeichnung, Chlorhühner und dem GVO. Der Kongressmitarbeiter würde das Freihandelsabkommen wie das TTIP-Abkommen befürworten. Durch die Harmonisierung der Standards könne möglicherweise das Handelsvolumen auf beiden Seiten vergrössert werden.

Der Congressional Research Service streicht heraus, dass durch das langsame Wirtschaftswachstum für beide Verhandlungspartner ein grosser Anreiz für die TTIP-Verhandlungen entstanden ist. Für viele Strategen entspricht die TTIP einem günstigen Wirtschaftsstimulator, um die US-Exporte, die Arbeitsplätze und das Wirtschaftswachstum zu fördern. Dennoch besteht die Frage, wie die durch ein FTA entstehenden Effekte verteilt sein werden. Der Congressional Research Service betont in drei wichtigen Punkten, weshalb die TTIP wichtig für die USA ist:

Erstens hat das TTIP-Abkommen das Potential, zum grössten Freihandelsabkommen der USA zu werden.

Zweitens werden Themen des 21. Jahrhunderts diskutiert, beispielsweise der Investitionsschutz.

Drittens beinhaltet die TTIP möglicherweise global-relevante Regeln und Standards, die in Zukunft gelten werden. Dies obwohl bisher noch nicht klar ist, ob sich Drittstaaten am Abkommen beteiligen können.

Einige Länder wie die Türkei, Kanada und Mexiko haben bereits das Interesse geäussert, sich an der TTIP anzuschliessen. Die USA ist jedoch der Meinung, dass aufgrund der Komplexität der Verhandlungen ein Einbezug von weiteren Ländern die Perspektive auf ein umfassendes TTIP-Abkommen gefährden könnte. Die Obama Administration hat Vermutungen, dass die TPP wichtiger als die TTIP sei, zurückgewiesen. Es wird betont, dass das Abkommen anspruchsvoll und umfassend sein muss. Trotzdem gibt es von Seiten der USA Kritiker, die um die US-Souveränität beim Gesundheitswesen, Arbeitsstandards und Umweltstandard fürchten (vgl. Federation of American Scientists 2014 S. 3 ff.).

Die Aussicht auf einen Abschluss der TTIP wird durch die Absicht beider Verhandlungspartner gefördert, damit die Möglichkeit besteht, wirtschaftliche, politische und strategische Interessen zu gewinnen. Die Verhandlungen könnten jedoch durch bisherige Streitpunkte zwischen der EU und den USA sowie durch Themen wie Grenzschutz und Umweltschutz negativ beeinflusst werden. Zudem könnten die Neuwahlen des EU-Parlaments im Mai 2014 und die US-Wahlen in 2014 Auswirkungen auf die Verhandlungen haben (vgl. Federation of American Scientists 2014 S. 12).

In der folgenden Grafik sind die grössten US-Freihandelsabkommen ersichtlich. Darauf ist erkennbar, dass die TPP auf der einen Seite wertmässig mehr Warenhandel als die TTIP beinhaltet (sowohl Export als auch Import). Bei den Dienstleistungen ist es jedoch gerade umgekehrt. Zusätzlich

wurden 2012 mehr Direktinvestitionen zwischen der EU und den USA getätigt als im Rahmen der TPP (vgl. Federation of American Scientists 2014 S. 4).

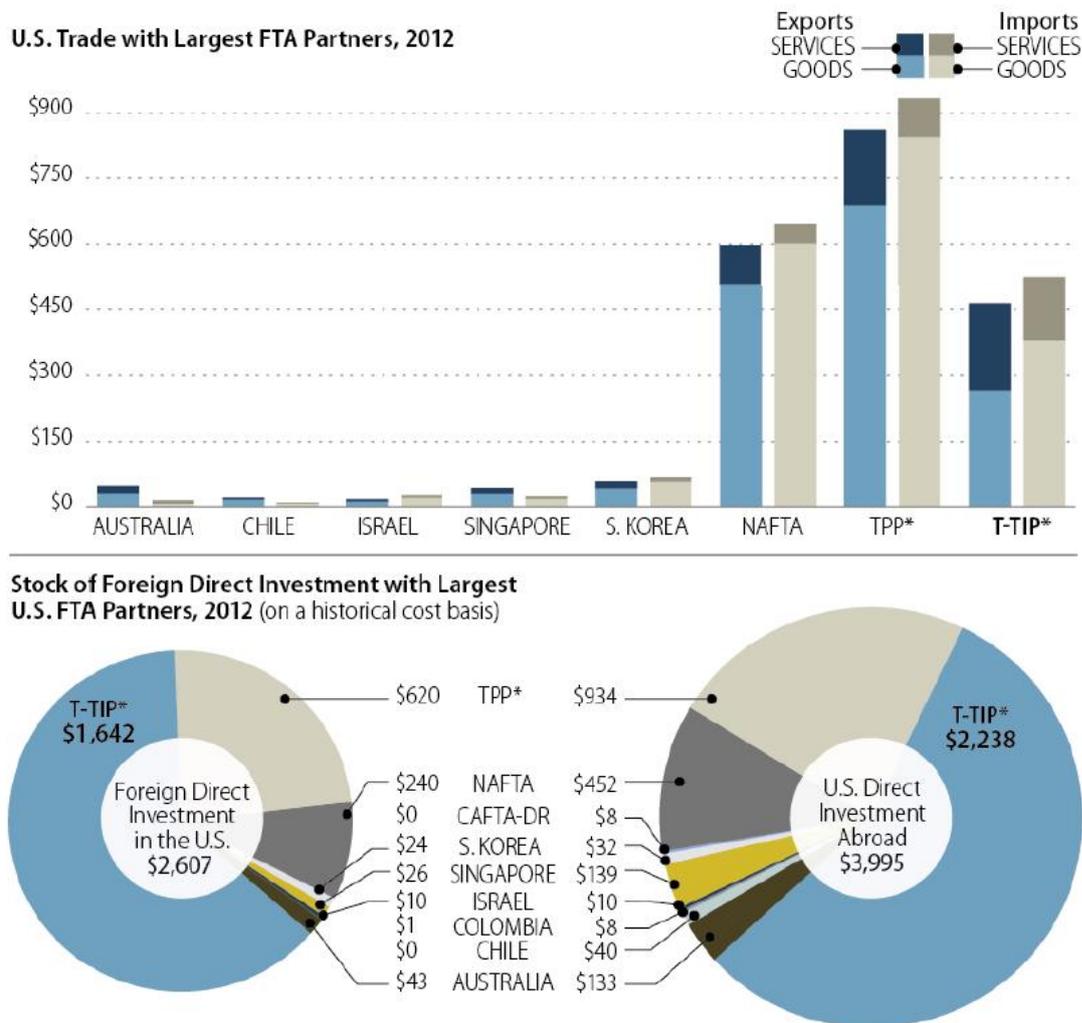


Abbildung 1: Grösste US-Handelspartner und die grössten Direktinvestitionen (Federation of American Scientists 2014, S. 4)

4.2.4 Übersicht Gesamtstrategie USA

	United States Trade Rep.	Verbraucherschutz	Politik und Wissenschaft
Einstellung TTIP	Befürworten	Ubekannt	Obama: Befürworten, aber Anonym: Befürworten, aber Congressional Research Service: neutral
Chancen	Reduktion Zölle auf Industriemaschinen, elektronischen Maschinen, Präzisionsmaschinen, wissenschaftlichen Geräten, Chemikalien und Plastik / Herkunftsbezeichnung nur auf qualifizierte Güter beschränken / ungerechtfertigte gesundheitsrechtliche und pflanzenschutzrechtliche Sanktionen der EU, technische Handelsbarrieren, Zollquoten sowie Lizenzen abschaffen	Verbraucherschutz in den USA nicht weniger streng. Z.B. Chlorierung der Schlachtkörper verringert Salmonellen, geringere Richtwerte von Blei in Kinderspielzeug, strengere Auflagen gegen Listeria Bakterien in Käse. / Verbraucherschutz in USA (Corporate Reports (CR) ist wie die EU bei Wachstumsförderern (Hormone und Antibiotika) kritisch	Anonym: GVO Regulationen mit der EU aushandeln / Harmonisierung der Standards bewirkt Vergrösserung der Handelsvolumina / Abkommen kann Weichen für andere FHA stellen / Resistente GVO sichern Nahrung für Weltbevölkerung Congressional Research Service: 1. TTIP grösstes US-FHA Abkommen, 2. Beinhaltet Themen des 21. Jahrhunderts (darunter Investitionsschutz), 3. Globale Standards & Regeln setzen
Risiken / Kritik			Obama: Es ist fraglich, ob EU attraktiver Handelspartner ist / EU Staaten mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten Congressional Research Service: Abkommen sollte umfassend und anspruchsvoll ausfallen. Obwohl bereits Zollsenkungen Einsparungen in Mrd.höhe versprechen
Strategie	Schlüsselstandards setzen		Anonym: Widerstand der USA am grössten bei Chlorhühnern, GVO-Verhandlungen und geografischer Herkunftsbezeichnung leisten / Bewilligungsverfahren der EU betreffend GVO-Pflanzen verbesserbar
TTIP Abschluss			Anonym: Kommt zustande, dauert aber noch

Anonym: Kongressmitarbeiter aus Washington

Tabelle 10: Übersicht Gesamtstrategie USA (verschiedene Quellen aus Kapitel 4.2 Gesamtstrategie USA)

4.3 Gesamtstrategie CH

4.3.1 SECO

Insgesamt hat die Schweiz 28 bilaterale Abkommen mit 34 Ländern abgeschlossen und betreibt eine sehr liberale Wirtschaftspolitik. Da die EU und die USA zu den wichtigsten Handelspartnern der Schweiz zählen, beobachtet das SECO die Verhandlungen wachsam. Zur Analyse von möglichen Auswirkungen auf die Schweiz wurde beim World Trade Institute (WTI) in Bern eine Studie mit dem Titel "Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations" in Auftrag gegeben (vgl. SECO 2014b). Des Weiteren hat im Rahmen der EFTA ein policy trade dialogue stattgefunden. Es ging darum, ob das TTIP-Abkommen geschlossen oder offen sei, d.h., ob Drittstaaten dem Abkommen beitreten können oder nicht. Die USA nahm eher eine positive Haltung ein, wobei aus ihrer Sicht genaue Bedingungen für Beitritte notwendig wären. Sollte die Schweiz diesen Weg einschlagen, geht Herr Chambovey (Botschafter beim SECO) davon aus, dass sich der Schweizer Agrarbereich liberalisieren müsste. Bereits bei den Gesprächen für ein Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und den USA im Jahr 2006 zeigten sich die USA unflexibel. Trotzdem ist das Thema TTIP-Abkommen noch nicht abgeschlossen. Es wird erwartet, dass das Ambitionsniveau sehr hoch ist. Deshalb müssen sich die Parteien pragmatisch und flexibel verhalten. Beim Thema mit der Ernährungssouveränität in der Schweiz ist zu bemerken, dass die WTO zu keiner Einigung kam. Generell nimmt der Protektionismus im Bereich der technischen Normen wieder zu (vgl. Chambovey 2014).

Die Untersuchung der gesamtwirtschaftlichen Aspekte des WTI zeigen, dass der Einfluss eines Abkommens auf das BIP der Schweiz im Jahr 2030 zwischen -0,5% und +2,9% liegt. Negative Auswirkungen der TTIP-Ursprungsregelung für die Schweiz werden bei der Autoteilzulieferung und der Präzisionsindustrie erwartet. Dagegen dürfte der Einfluss auf die Pharmaindustrie und Chemie eher gering sein. Um jedoch die Auswirkungen in der Landwirtschaft abschätzen zu können, müssen die Parameter erst bekannt sein (vgl. Freihofer/Bernhard 2014, S. 51 f.). Die Hauptschwierigkeit bei den nichttarifären Handelshemmnissen (NTB) ist, dass diese nicht alle abgeschafft werden können. Dazu wären unrealistische gesetzliche, verfassungsmässige und technische Veränderungen nötig. Deshalb hat man sich bei den NTB auf diejenigen fokussiert, die verändert werden können (vgl. SECO 2014b, S. 4).

4.3.2 *economiesuisse*

Herr Thomas Pletscher, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Bereich Wettbewerb und Regulierung bei der *economiesuisse*, bestätigte, dass die *economiesuisse* dem TTIP-Abkommen eine grosse Bedeutung zumisst. Die Auswirkungen sind stark abhängig von den offenen Regelungen im Abkommen. Die *economiesuisse* vertritt jedoch die Position, dass es für die Schweiz vorteilhaft

wäre, entweder ein eigenes Abkommen mit den USA abzuschliessen oder sich nach Möglichkeit der TTIP anzuschliessen (vgl. Pletscher)

4.3.3 Schweizerischer Gewerbeverband

Herr Henrike Schneider, Ressortleiter Wirtschaftspolitik, Umwelt und Energiepolitik des Schweizerischen Gewerbeverbands (SGV) konnte die Fragen des Fragebogens nicht beantworten. Der Grund besteht darin, dass es sich um einen Dachverband mit ca. 240 Fach- und Kantonalverbänden handelt, die ganz unterschiedlich betroffen sind. Zudem bezweifelt er, dass sich viele Verbände im Gegensatz zu den Unternehmungen den Folgen bewusst sind. Dies auch, weil aktuell noch keine Vertragsbestimmungen vereinbart wurden. Deshalb nimmt der Schweizerische Gewerbeverband weder eine befürwortende noch eine ablehnende Haltung gegenüber dem TTIP-Abkommen zwischen der EU und den USA ein. Unabhängig der TTIP-Verhandlungen befürwortet eine Mehrheit der Mitgliederverbände den Abschluss möglichst vieler FTA zwischen der CH und anderen Ländern. Deshalb soll die Schweiz unter anderem ein FTA mit den USA anstreben. So können die Schweizerischen Auslandsmärkte breit diversifiziert werden. Das ist wichtig, weil 1/3 der KMU mehr als 50% des Umsatzes im Ausland erwirtschaften (vgl. Schneider 2014).

4.3.4 Interpharma

"Die Exporte pharmazeutischer Erzeugnisse haben sich seit dem Jahr 2005 zunehmend auf die BRIC-Staaten – Brasilien, Russland, Indien und China – und die USA verschoben, während die Exporte nach Europa anteilmässig abgenommen haben" (Zimmermann 2014). Dies äusserte Herr Severin Zimmermann vom Issue Management interpharma. Dadurch, dass die Pharmaunternehmen global tätig sind, die Zollabgaben niedrig sind und ein Patentschutz die Marktexklusivität sicherstellt, besteht im tarifären Bereich kein Diskriminierungspotential. Im Falle einer Einigung hätten sanitäre und phytosanitäre Massnahmen oder technische Handelshemmnisse Auswirkungen auf die pharmazeutische Industrie. So besteht ein 40%tiges Einsparpotential bei den Inspektionen durchführungen. Aus Sicht des Branchenverbandes interpharma würden die Chancen bei einem Abkommen zwischen der EU und den USA überwiegen. Dieses Abkommen hätte sogar teilweise Spillovers auf die Schweiz zur Folge, zum Beispiel dann, wenn höhere IP Standards vereinbart werden. Des Weiteren haben die Mitgliederfirmen der interpharma in den USA und der EU Produktions- und Forschungsstätten. Bei einem TTIP-Abkommen würden diese deshalb von einem Abbau der technischen Handelshemmnisse profitieren. Sowohl der europäische (EFPIA) als auch der amerikanische (PhRMA) Pharmaverband setzen sich für ein Zustandekommen ein. Deshalb sollte die Schweiz ein ähnliches Abkommen anstreben, damit die Schweizer Wirtschaft nicht auf dem amerikanischen Markt diskriminiert wird (vgl. Zimmermann 2014).

4.3.5 Föderation der Schweizerischen Nahrungsmittel-Industrie (fial)

Herr Dr. Lorenz Hirt ist Verbandsgeschäftsführer der Föderation der Schweizerischen Nahrungsmittel-Industrie. Auf die Umfrage antwortete er im Namen der fial Verbände an der Thunstrasse 82 in Bern. Dazu zählen:

- Vereinigung der Schweizerischen Milchindustrie (VMI)
- Dachverband Schweizerischer Müller (DSM)
- Schweizerischer Hefeverband (SHV)
- Verband der Hersteller von Bäckerei- und Konditoreihalbfabrikanten (VHK)
- Verband Schweizerischer Schmelzkäseindustrie (SESK)
- Dachverband Schweizerischer Spezialmühlen (DASS)

Die primären Exporte in die EU sind vor allem Milchprodukte (Käse, Frischmilchprodukte). Des Weiteren werden Milchpulver, Schmelzkäse und Fertigfondue exportiert. Durch das TTIP-Abkommen besteht die Gefahr, dass zum Beispiel Schweizer Käse durch französischen oder italienischen Käse ersetzt wird. Trotzdem soll zuerst einmal abgewartet werden. Anschliessend soll evtl. das FHA CH-USA neu lanciert werden und das FHA mit Drittstaaten vorangetrieben werden. Es ist jedoch zu erwarten, dass die Nahrungsmittelproduktion nicht von einem Freihandelsabkommen profitieren wird. Aktuell hat die fial noch kein Positionspapier veröffentlicht, da noch viele Unklarheiten bestehen. Aus der gegenwärtigen persönlichen Sicht von Herrn Dr. Hirt werden die Gefahren jedoch überwiegen (vgl. Hirt 2014).

4.3.6 Schweizer Politik und Wissenschaft

Bei der TTIP-Verhandlung bleibt die Schweiz vorerst aussen vor. Der Schweizer Wirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann befürchtet, dass verschiedene Branchen negativ betroffen wären, wie zum Beispiel die klassische Industrie, weil die Unternehmungen in den EU und den USA einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den schweizerischen Unternehmen haben. Der Grund liegt in den tieferen Zöllen. Dieser Ansicht ist auch der Freihandelsexperte Prof. Thomas Cottier (vgl. SRF 2014). "Wenn beispielsweise ein Schweizer Unternehmen Medizinal-Technik exportiert und diese in den USA mit 5% bis 7% verzollen muss, während die Konkurrenz aus der EU keinen Zoll bezahlt, dann wäre das Schweizer Unternehmen im Nachteil" (SRF 2014).

Eine weitere Problematik sieht der Wirtschaftsminister in der Machtstellung dieses Abkommens. Wollen sich andere Länder in Zukunft an den beiden Märkten EU und USA beteiligen, so müssen diese die vorgegebenen Normen mehr oder weniger übernehmen. Bereits 2005 strebte die Schweiz ein Freihandelsabkommen mit den USA an, um längerfristig nicht benachteiligt zu werden. Gemäss Prof. Cottier wehrten sich die Schweizer Bauern erfolgreich dagegen. Prof. Thomas

Cottier ist überzeugt, dass es in der Schweizerischen Landwirtschaft ein Umdenken braucht, damit die Schweiz ein Freihandelsabkommen mit den USA anstreben kann (vgl. SRF 2014).

Aus politischer Sicht hat es drei Befragungen an den Bundesrat gegeben. Die erste Befragung kam vom Nationalratsmitglied und FDP-Politiker Andrea Caroni per 13.03.2013 und wurde per 18.03.2013 vom Bundesrat beantwortet. Die Nummer der Fragestunde lautet 13.5122. Dabei ging es um die Frage, wie der Bundesrat die Verhandlungen der EU und den USA über das Freihandelsabkommen beurteilt und ob die Schweiz ein solches auch anstrebt (vgl. Die Bundesversammlung o. J. a). Die Antwort des Bundesrates war: "Kommt ein solches Abkommen tatsächlich zustande und kann sich die EU den Zugang zum amerikanischen Markt sowie günstigere Rahmenbedingungen als die Schweiz sichern, ist mit einer Diskriminierung der Schweizer Wirtschaft zu rechnen" (Die Bundesversammlung o. J. a). Diskriminierungspotential würde somit beim Marktzutritt durch Zollsätze, bei nichttarifären Regelungen und Handelshemmnissen, bei Dienstleistungen, bei Investitionen oder im öffentlichen Beschaffungswesen bestehen. Je nach Entwicklung der Verhandlungen zwischen der EU und den USA würde eine einberufene Arbeitsgruppe aus dem SECO Vorschläge ausarbeiten, wie die Schweiz darauf reagieren könnte. Dazu zählen Verhandlungen über ein oder mehrere Freihandelsabkommen (vgl. Die Bundesversammlung o. J. a).

Die zweite Befragung mit der Interpellationsnummer 14.3111 kam vom Nationalrat und GL-Politiker Thomas Böhni per 18.03.2014 und wurde per 14.05.2014 vom Bundesrat beantwortet. Dabei ging es um die Fragen, welche Auswirkungen ein Abkommen auf die Schweiz hat, ob die Schweiz das Abkommen übernehmen müsste und ob die Standards möglicherweise längerfristig gesenkt würden. Der Bundesrat verwies in seiner Antwort nochmals auf die bereits oben aufgeführten Diskriminierungspotentiale und einem zusätzlichen für geistiges Eigentum. Als zukünftige Verhandlungsmöglichkeiten für die Schweiz mit den EU und den USA gibt es die Option, dass die Schweiz ein eigenes FHA mit den USA aushandelt oder dass sie sich der TTIP anschliesst. Aktuell ist jedoch unklar, inwieweit Drittstaaten der TTIP beitreten können. Zur letzten Frage, ob die Schweiz die Standards senken wird bzw. senken muss, besteht durchaus ein Einflusspotential von Seiten der EU. Seit 1999 besteht ein bilaterales Agrarabkommen. Unter anderem sind die Gesetzgebungen im veterinärhygienischen und phytosanitären Bereich weitgehend harmonisiert. So könnten in Zukunft Änderungen der EU-Standards aufgrund einer TTIP Auswirkungen auf die Schweiz haben, da sie ihre Regulierungen den EU-Normen anpasst. Bei Lebensmittelstandards erfolgte bisher noch keine Harmonisierung. Viele Punkte wie GVO und Zusatzstoffe in der Tierfütterung werden auch in der EU kritisch diskutiert. Im Falle einer Umsetzung des Freihandelsabkommen EU-USA und einer Anpassung an die EU-Standards muss sich die Schweiz entweder für den Marktzugangs- oder den Konsumentenschutzaspekt entscheiden, bevor sie sich Gedanken zu lebensmittelrechtlichen Standards macht (vgl. Die Bundesversammlung o. J. b).

Die dritte und letzte Befragung erfolgte durch den Nationalrat Balthasar Glättli, Mitglied der Grünen Partei Schweiz. Die Interpellation mit der Nr. 14.3395 reichte er am 03.06.2014 ein. Dabei ging es um die Fragen, ob und in welcher Form die Schweiz bei den Verhandlungen mit einbezogen wird und welche Sektoren durch das Abkommen betroffen wären. Eine weitere Unklarheit ist, inwieweit das Cassis-De-Dijon Prinzip der EU erlauben würde, Produkte auf den Schweizer Markt zu bringen, welche zwar in der EU erlaubt sind, aber nicht den Schweizer Standards genügen. Konkret: Wie wäre es, wenn US-Produkte dank neuer Standards plötzlich in der EU zugelassen werden? Kämen diese durch das Cassis-de-Dijon Prinzip auch in die Schweiz? (vgl. Die Bundesversammlung o. J. c). Bisher gab es zur dritten Eingabe noch keine Antwort des Bundesrates.

4.3.7 Übersicht Gesamtstrategie CH

	SECO	economiesuisse	SGV	Interpharma	fial	Politik und Wissenschaft
Einstellung Schweiz FHA	Neutral	Befürworten	Neutral	Befürworten	viele Unklarheiten, abwarten	Befürworten
Chancen	WTI-Studie: Gemäss WTI kann es sich für die Schweiz lohnen am Abkommen teilzunehmen bzw. mit den EFTA ein paralleles Abkommen zu schliessen	Chancen sind abhängig von offenen Regelungen		Optimierungspotential bei NTBs (Sanitären und phytosanitären Massnahmen oder technischer Handelshemmnisse) / Harmonisierung EU - USA bietet Spillover-Effekte für Schweiz		
Risiken / Kritik	Chambovey: Falls Schweiz TTIP-Abkommen beitrifft, muss sich CH-Agrarwirtschaft liberalisieren / Protektionismus im Bereich technischen Normen nimmt weltweit zu / Für die Agrarwirtschaft wird es durch die Verhandlungen (z.B. mit Brasilien Mercosur, Russland, USA) nicht einfacher			Falls die Schweiz kein ähnliches Abkommen anstrebt besteht Diskriminierungspotential (insbesondere auf dem US-Markt)	Falls TTIP-Abkommen zustande kommt, besteht Gefahr, dass Schweizer Käse durch ital. oder franz. Käse ersetzt wird / Wahrscheinlich profitiert Nahrungsmittelproduktion nicht von TTIP	Wirtschaftsminister Johann Schneider Ammann befürchtet, dass Schweiz Wettbewerbsnachteile hat (Zölle) / Kein Mitspracherecht bei zukünftigen Normen, weil USA-EU vorgeben / Freihandelsexperte Thomas Cottier ist der Meinung, dass es in der Schweizer Landwirtschaft ein Umdenken braucht
Strategie	SECO: Das SECO hat eine Studie beim WTI in Auftrag gegeben / Während dem "policy trade dialogue" Meeting mit EFTA Mitgliedern Diskussion, ob TTIP Abkommen offen oder geschlossen für Drittstaaten	Die economiesuisse strebt entweder ein Freihandelsabkommen mit den USA oder falls möglich einen Anschluss an das TTIP an.	Grundsätzlich befürwortet eine Mehrheit der Mitglieder ein FHA mit den USA bzw. generell Abschlüsse / Insgesamt machen 33% der KMUs mehr als 50% ihres Umsatzes im Ausland	europäischer (EFPIA) und amerikanischer (PhRMA) Pharmaverband erarbeiten gemeinsame Position / Die Schweiz soll ein ähnliches Abkommen anstreben (ohne grossen Zeitverlust)	Falls TTIP-Abkommen zustande kommt, je nachdem FHA CH-USA oder FHA mit Drittstaaten vorantreiben	
TTIP Abschluss				Schweiz nur Beobachterposition / Schwierig einzuschätzen / Grosser Widerstand		

Tabelle 11: Übersicht Gesamtstrategie CH (verschiedene Quellen aus Kapitel 4.3 Gesamtstrategie CH)

5. Stellungnahme einzelner Agrar- und Lebensmittelbranchen in der EU, den USA und der Schweiz

In der Folge wird die Strategie bzw. die Meinung der einzelnen Branchen in den verschiedenen Ländern ausgeführt.

5.1 Europäische Union

5.1.1 EU: Deutscher Bauernverband (DBV) & Französischer Bauernverband (FNSEA)

"Der Deutsche Bauernverband (DBV) vertritt 90% der 300'000 Landwirte in Deutschland" und ist grundsätzlich positiv gegenüber der TTIP eingestellt (Börger 2014). Aus Sicht des Deutschen Bauernverbandes würde das multilaterale Handelsabkommen (WTO) einen besseren Ausgleich bei den unterschiedlich entwickelten Ländern gewährleisten. Die WTO-Verhandlungen stocken jedoch seit Jahren. Deshalb ist es sinnvoll, eine bilaterale Lösung anzustreben. Durch eine TTIP könnte die Wettbewerbsfähigkeit der EU und den USA gegenüber aufstrebenden Schwellenländern erhalten bleiben. Trotzdem spielt der Handel mit Agrarprodukten im Vergleich zum gesamten Handelsvolumen eine kleine Rolle. Aktuell werden Agrarprodukte im Wert von ca. 15 Mrd. Euro in die USA exportiert. Gleichzeitig importiert die EU Waren im Wert von ca. 8 Mrd. Euro aus den USA (vgl. Deutscher Bauernverband 2014a, S. 1). "Die Europäische Union und auch Deutschland haben ihre Stärken im Export vor allem bei hochwertigen, verarbeiteten landwirtschaftlichen Produkten" (Deutscher Bauernverband 2014a, S. 1). Für den DBV ist es wichtig, dass die hohen europäischen Standards im Verbraucher- und Umweltschutz eingehalten werden. So steht für den DBV die Einführung von gentechnisch veränderten Organismen (GVO) weiterhin nicht zur Diskussion. Es gilt insbesondere bei den verarbeiteten Produkten wie Wein, Milcherzeugnissen, Wurstwaren, Spirituosen sowie Öko-Produkten die Importbeschränkungen der USA abzubauen. Als sensible europäische Landwirtschaftsbereiche stuft der DBV das Geflügel-, Rind- und Schweinefleisch sowie den Zucker ein. Der Grund liegt mitunter bei den Kostenvorteilen der USA gegenüber der EU. So ist in den USA die Tierhaltung günstiger. Dies ist unter anderem auf die weniger umfassenden Tierschutzgesetze und Umweltgesetze zurückzuführen. Auch der Einsatz von Hormonen und Antibiotika als Wachstumsförderer sind im Gegensatz zu der EU in den USA erlaubt. Deshalb soll der Marktzugang in die EU bei diesen Produkten durch Zölle begrenzt werden. Sonst hätten die europäischen Bauern Wettbewerbsnachteile, falls die USA zu den einfacheren Regelungen in die EU exportieren könnte (vgl. Deutscher Bauernverband 2014a, S. 2). Der DBV geht davon aus, dass es frühestens Ende 2015 oder anfangs 2016 zu einem Abkommen zwischen der EU und den USA kommen wird (vgl. Börger 2014).

Agraraußenhandel EU 27 - USA				
in Millionen Euro				
	Einfuhr in die EU-27		Ausfuhr nach den USA	
	2011	2012	2011	2012
Güter d. Land- u. Ernährungs- wirtschaft insgesamt, darunter:	8.221	8.344	13.270	14.949
- Lebende Tiere	99	131	207	226
- Milchprodukte	64	50	840	927
- Fleisch u. Fleischwaren	152	179	258	296
- Fisch u. Fischzubereitungen	876	859	455	437
- Getreide und Mais	540	342	40	51
- Backwaren	80	81	579	666
- Saat- und Pflanzgut	144	156	107	117
- Nüsse und Trockenfrüchte	1.387	1.533	37	67
- Gemüse- und Obstzubereitungen und -konserven	146	144	555	665
- Ölsaaten, insbes. Soja	1.041	1.048	13	17
- Tabak /-erzeugnisse	314	369	70	81
- Alkoholische Getränke	1.023	1.119	6.110	7.082
Quelle: BMELV	SB14-T41-1			

Tabelle 12: Agraraussehenhandel EU27 mit USA (Deutscher Bauernverband 2014a, S. 4)

Zu den wichtigsten Agrargüterexporten der EU in die USA zählen alkoholische Getränke, Milchprodukte, Backwaren und Gemüse-, Obstzubereitungen und – konserven. Die alkoholischen Getränke machen bereits die Hälfte der Exporte aus. Die wichtigsten Importe der EU aus den USA sind Nüsse und Trockenfrüchte, Ölsaaten, alkoholische Getränke, Soja sowie Fleisch- und Fischzubereitungen (vgl. Deutscher Bauernverband 2014a, S. 4).

Der Französische Bauernverband möchte beim TTIP-Abkommen die versprochenen Zusagen erfüllt sehen. An einer Demonstration beteiligten sich rund 15'000 Landwirte, der französische Bauernverband (FNSEA) und die Junglandwirteorganisation. "Auch die Dachverbände der Schafhalter (FNO), der Obsterzeuger (FNPF), der Getreideproduzenten (AGPB), der Maiseerzeuger (AGPM), der Rübenbauern (CGB) der Rinderhalter (FNB), der Schweineproduzenten (FNP) und der Milcherzeuger (FNPL)" wehrten sich gegen das Abkommen. (Schweizer Bauer 2014b). So soll nun mit der Annahme des landwirtschaftlichen Zukunftsgesetzes zugewartet werden. Auch wehrt sich der FNSEA gegen die Distanzregelung. Es sei wichtig, dass die Landwirte Erleichterungen bei den administrativen Aufgaben erhalten. Bei den TTIP-Verhandlungen kommen zusätzlich die völlig unterschiedlichen Vorstellungen bei Sozial- und Umweltnormen auf den Tisch (vgl. Schweizer Bauer 2014b).

5.1.2 EU: Geflügelfleisch

Die EU hat 2013 insgesamt 1'426'472 Tonnen Geflügelfleisch exportiert. Die meisten Exporte gingen nach Südafrika (11,1%), Benin (9,8%) und nach Hong Kong (8,2%). Zudem exportierte die EU

30'709 Tonnen in die Schweiz. Damit liegt sie mit einem Anteil von 2,2% auf dem 11. Platz (vgl. Europäische Kommission 2014d).

	2010		2011		2012		2013	
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%
South Africa	22.007	1,7%	94.084	6,7%	131.832	9,2%	158.481	11,1%
Benin	115.066	9,1%	126.215	8,9%	138.820	9,8%	139.415	9,8%
Hong Kong	151.729	12,0%	189.154	13,4%	126.074	8,8%	117.107	8,2%
Saudi Arabia	118.019	9,3%	151.520	10,7%	149.310	10,4%	154.775	10,9%
Russia	245.478	19,4%	115.138	8,1%	113.133	7,9%	95.183	6,7%
Ukraine	86.009	6,8%	81.890	5,8%	103.429	7,2%	76.015	5,3%
Philippines	15.087	1,2%	30.341	2,1%	30.765	2,2%	35.674	2,5%
Ghana	41.066	3,2%	68.979	4,9%	69.157	4,8%	75.125	5,3%
For. Rep. Mac	14.323	1,1%	24.792	1,8%	32.748	2,3%	36.531	2,6%
Yemen	39.633	3,1%	38.021	2,7%	34.463	2,4%	36.277	2,5%
Switzerland	29.804	2,4%	29.411	2,1%	29.275	2,0%	30.709	2,2%
Other Destinations	386.634	30,6%	464.313	32,8%	470.553	32,9%	471.179	33,0%
Extra-EU 28	1.266.856		1.413.857		1.430.558		1.426.472	
% change			+12%		+1%		-0%	

Tabelle 13: EU-Exporte von Geflügelfleisch (Europäische Kommission 2014d)

Im Jahr 2013 wurden 813'044 Tonnen Geflügelfleisch in die EU importiert. Mit 63,2% belegt Brasilien den ersten Platz als Lieferant, gefolgt von Thailand und Chile. Die Schweiz exportierte 3'814 Tonnen Geflügelfleisch in die EU. Mit einem Anteil von 0,5% an den gesamten Geflügelimporten der EU liegt sie damit auf Platz sechs (vgl. Europäische Kommission 2014d). Der Selbstversorgungsgrad der EU bezüglich Geflügelfleisch betrug 2013 103% (vgl. AgriPol 2013).

	2010		2011		2012		2013	
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%
Brazil	599.759	73,1%	615.837	71,9%	583.450	67,3%	513.537	63,2%
Thailand	149.876	18,3%	155.790	18,2%	197.964	22,8%	228.243	28,1%
Chile	34.403	4,2%	44.434	5,2%	42.192	4,9%	30.516	3,8%
China	9.863	1,2%	13.875	1,6%	15.697	1,8%	18.184	2,2%
Argentina	15.795	1,9%	15.700	1,8%	13.766	1,6%	10.783	1,3%
Switzerland	673	0,1%	1.253	0,1%	3.817	0,4%	3.814	0,5%
EXTRA EU 28	820.999		857.100		867.209		813.044	
% change			+4%		+1%		-6%	

Tabelle 14: EU-Importe von Geflügelfleisch (Europäische Kommission 2014d)

Dr. Günter Zengerling vom Zentralverband der Deutschen Geflügelwirtschaft e.V. (ZDG), dem grössten Geflügelfleischlieferant Deutschlands, sieht kein Exportpotential von Geflügelfleisch in die USA. Mögliche Exportchancen in die USA gäbe es bei den Bioputen und Eintagsküken wie z.B. Cobb oder Ross. Gefahren sieht der ZDG bei den geringeren Hygienestandards in den USA. Dies wird durch die Desinfektion der Schlachtkörper mit Chlor korrigiert. Aus diesem Grund vertritt der ZDG aktiv seine Interessen im europäischen Dachverband a.v.e.c. in Brüssel. Das zentrale Ziel ist die Aufrechterhaltung der Standards. Spannend ist die Aussage, wer am Schluss entscheidend

mitbestimmt, ob in Zukunft US-Geflügel oder EU-Geflügel in Europa konsumiert werden. Das sind nicht etwa die Konsumenten, sondern die deutschen Handelsketten wie z.B. Lidl, Aldi und Edeka. exportiert (vgl. Zengerling 2014).

Die deutsche Kundschaft ist bekanntlich mehrheitlich preissensibel. Dies zeigt sich anhand des Einkaufs von Eiern. Ursprünglich kauften die meisten Konsumenten Eier von Hühnern aus der Käfighaltung. Nachdem dieser Verkauf verboten wurde, wurden meistens Eier von Hühnern aus der Bodenhaltung gekauft, weil diese nun die günstigsten waren (vgl. Zengerling 2014).

Damit kein US-Fleisch in der EU verkauft wird, können die Verbraucherverbände und NGO einen Druck auf die Discounter ausüben. Auffällig ist, dass bei der Kennzeichnungspflicht ein Unterschied zwischen der strengen Pflicht beim Verkauf von Geflügel im Detailhandel und der weniger strengen Kennzeichnungspflicht in der Systemgastronomie besteht. Bereits heute werden aus verschiedenen Ländern ca. 600'000 Tonnen Geflügel zu einem reduzierten Zollsatz oder gar zu 0% in die EU exportiert (vgl. Zengerling 2014).

Sowohl Herr Dr. Zengerling als auch Herr Zweifel, beratendes Mitglied des Vorstandes der Schweizer Geflügelproduzenten, denken, dass das TTIP-Abkommen realisiert wird. In den Verhandlungen wird die Geflügelindustrie jedoch nur wenig bis gar kein Mitspracherecht haben (vgl. Zweifel 2014 / Zengerling 2014).

Die Zentrale Arbeitsgemeinschaft der Österreichischen Geflügelwirtschaft (ZAG) mit Herrn DI Michael Wurzer als Geschäftsführer exportiert keine Eier- und Geflügelprodukte und nur wenig Futtermittel. Das Tierfutter in Österreich ist 100% GVO frei bei Eiern und Geflügelprodukten. Dabei schätzt der ZAG die kurzfristige Umsetzungswahrscheinlichkeit eines Abkommens zurzeit als gering ein. Beim TTIP-Abkommen überwiegt die Gefahr, dass Produkte mit niedrigeren Produktionsstandards auf den Markt kommen, was die heimischen Standards gefährdet. Trotzdem ist aufgrund fehlender Informationen eine genaue Beurteilung schwierig. Mögliche Auswirkungen eines Abkommens sind sowohl Veränderungen in der Qualität und bei den Zöllen als auch eine Verbilligung der Produktion. Das Ziel der ZAG ist generell die Information der Konsumenten über die Produktqualität (Wurzer 2014).

Generell ist die Verarbeitung von Geflügelfleisch weniger hygienisch, weil das Fleisch nicht mit heissem Wasser gereinigt werden kann und weil die Verarbeitungsverfahren grösstenteils automatisch abgewickelt werden. Anders bei der Schweine- und Rindfleischverarbeitung; sie wird mittels Handarbeit erledigt. Im Gegensatz zu den USA ist weder in der EU noch in der Schweiz die Schlachtkörperreinigung von Geflügel mit Chlor, genannt Chlorierung, erlaubt (vgl. Zengerling 2014). Bei der Diskussion über die Desinfektion der Schlachtkörper mit Chlor ging ein Aufschrei durch die Medienlandschaft. Immer mehr Stimmen werden laut, die diese Methode befürworten. So zum Beispiel Prof. Lüppo Ellerbroek vom Bundesinstitut für Risikobewertung (BfR) und die Europäischen Behörden für Lebensmittelsicherheit (EFSA). Einerseits vermindere die Behandlung mit

Chlor Keime wie Campylobacter und Salmonellen, andererseits wurden keine gesundheitlichen Gefahren bei den Substanzen aus Chlor festgestellt (vgl. Deter 2014).

Nachdem der ZDG seit 14 Jahren vielerorts keinen gentechnisch veränderter Soja an die Hühner verfütterte, änderte sich das nun 2014. Der ZDG begründet dies mit dem geringeren Angebot an gentechfreiem Soja, da Brasilien nur noch 50% der Vorjahresmenge an Soja angeboten hat. Dies, weil mehrheitlich GVO Pflanzen angebaut werden. Analysten gingen davon aus, dass mehr GVO-freier Soja angebaut würde. GVO-Gegner kritisieren, dass aktuell nur eine Kennzeichnungspflicht für Lebens- und Futtermittel, jedoch nicht für Fleisch und Milchprodukte besteht. So kann Gentech-Futter ohne Wissen des Konsumenten an die Kühe verfüttert werden (vgl. Jost 2014). Der Deutsche Bauernverband fordert keine vollständige Marktliberalisierung bei den Fleischmärkten (Geflügel-, Schweine- und Rindfleisch). Diese sollen als sensible Produkte eingestuft werden, da die heimischen Bauern sonst einem zusätzlichen Wettbewerbs- und Marktdruck ausgesetzt wären (vgl. Deutscher Bauernverband 2014b, S. 4).

5.1.3 EU: Rindfleisch

Insgesamt wurden 2013 454'803 Tonnen Rindfleisch aus der EU exportiert. Der grösste Abnehmer war Russland mit einem Anteil von 15,9% gefolgt von Hong Kong und Libanon. Die Schweiz liegt mit 26'574 Tonnen auf dem sechsten Platz, was einem Anteil von 5,9 % aller Rindexporte entspricht (vgl. Europäische Kommission 2014e).

Destinations	2010		2011		2012		2013	
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%
Russia	135 991	28.7%	138 910	22.3%	97 829	19.2%	72 299	15.9%
Hong Kong	12 292	2.6%	19 449	3.1%	17 895	3.5%	28 536	6.3%
Lebanon	35 814	7.6%	25 200	4.0%	27 474	5.4%	26 367	5.8%
Ghana	11 561	2.4%	21 979	3.5%	28 693	5.6%	40 793	9.0%
Bosnia-Herz.	17 082	3.6%	21 423	3.4%	19 715	3.9%	26 844	5.9%
Switzerland	22 619	4.8%	26 720	4.3%	19 911	3.9%	26 574	5.9%
EXTRA EU	473 128		624 104		508 473		453 803	

Tabelle 15: EU-Exporte von Rindfleisch und lebenden Rindern (Europäische Kommission, 2014e)

Insgesamt wurden im Jahr 2013 334'472 Tonnen an Rindfleisch und lebenden Rindern in die EU importiert. 22'298 Tonnen betrug die Importe aus den USA in die EU. Dies entspricht 6,7% der Rinderimporte. Die Schweiz exportierte mit 4'286 Tonnen knapp 1,3% der Importe in die EU und liegt damit auf dem achten Rang (vgl. Europäische Kommission 2014e). Der Selbstversorgungsgrad der EU bezüglich des Rindfleischs betrug im Jahr 2013 97% (vgl. Agripol 2013).

Origins	2010		2011		2012		2013	
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%
Brazil	145 105	38.2%	126 142	39.1%	126 927	41.3%	145 969	43.6%
Uruguay	67 160	17.7%	51 936	16.1%	52 579	17.1%	51 612	15.4%
Argentina	80 186	21.1%	62 705	19.4%	51 697	16.8%	47 935	14.3%
Australia	13 810	3.6%	18 278	5.7%	21 311	6.9%	28 108	8.4%
USA	15 308	4.0%	22 999	7.1%	21 097	6.9%	22 298	6.7%
New Zealand	13 712	3.6%	15 471	4.8%	15 377	5.0%	13 958	4.2%
Namibia	13 571	3.6%	9 005	2.8%	8 848	2.9%	11 113	3.3%
Switzerland	4 461	1.2%	5 661	1.8%	4 948	1.6%	4 286	1.3%
EXTRA EU	379 910		322 521		307 388		334 472	

Tabelle 16: EU-Importe von Rindfleisch und lebenden Rindern (Europäische Kommission, 2014e)

Bei den Sektoren Geflügel-, Rind und Schweinefleisch liegen die Produktionskosten in den USA bei 70% bis 80% im Vergleich zu Europa. In jüngster Vergangenheit gab es nun erste Änderungen in der Rindverarbeitung. So ist seit Februar 2014 die Milchsäurehandlung von Rinderschlachtkörpern erlaubt. Diese Erlaubnis basiert auf einem Gutachten der Europäischen Behörde für Lebensmittelsicherheit. Zudem hat die Europäische Kommission per 18. Dezember 2013 ein Klonverbot von Tieren sowie "den Verzicht auf die Kennzeichnung von Klonfleisch" vorgeschlagen (Deutscher Bauernverband 2014b, S. 7). Dieses Vorgehen begrüsst der DBV. Fraglich ist, wie es in den Verhandlungen zu diesem Thema im vorsorgenden Verbraucherschutz in der EU und dem nachsorgenden in den USA zu einer Einigung kommen soll. So wird in der EU der Einsatz von Hormonen und Antibiotika als Wachstumsförderer verboten. Im WTO-Streit konnte die EU die Gefährlichkeit des Hormoneinsatzes in der Rindermast wissenschaftlich beweisen. Deshalb muss die EU mithilfe der Politik die Einführung von Hormonfleisch verhindern (vgl. Deutscher Bauernverband 2014b, S. 6 f.). Im Jahr 2013 untersuchte eine Studie die voraussichtliche Wettbewerbsfähigkeit und die Perspektiven der Rinderproduktion und des Handels. Die Studie kam zum Schluss, dass die USA Interesse an Export hätten. Importzölle von 60% und andere Handelsbeschränkungen erschweren jedoch den Export in die EU. Auch bestehen in den USA keine Exportanreize für Kälber aus der Fleischrinderhaltung. Gerade der Transport von Lebendtieren (für den Verzehr gedacht) ist auch bei einem FHA zwischen der EU und den USA unwahrscheinlich. Ausnahmen können einzelne Zuchttiere einer speziellen Rasse sein. Bei der Rindermast gibt es jedoch die bereits obengenannten Preis- und Kostenunterschiede. Diese haben sich 2011 und 2012 wegen des Wechselkurses, der Futterkosten sowie der Preisentwicklung für die Nutzkälber und Jungtiere verringert. Die höheren Marktpreise für Rindfleisch in der EU könnten aber die Wirtschaftlichkeit der US-Rinderzüchter erhöhen. Deshalb wäre es durchaus möglich, dass diese mehr hochwertiges (marmoriertes) Fleisch in die EU exportieren würden. Die EU würde jedoch wahrscheinlich Quoten schaffen. Andererseits besteht für die USA ein Absatzpotential in Asien, Nordafrika und dem Mittleren Osten, weil dort das Preisniveau mittlerweile vergleichbar mit dem in Europa ist (vgl. Thünen Institut).

5.1.4 EU: Schweinefleisch

In der EU27 wird mit 23 Mio. Tonnen ein Fünftel der weltweiten Schweinefleischproduktion von 111,73 Tonnen hergestellt, wobei Deutschland mit 4,52 Mio. Tonnen der grösste Hersteller in den EU27-Ländern ist. Das Angebot übersteigt die Nachfrage um 2,1 Mio. Tonnen. Das Exportvolumen von Schweinefleisch lag 2012 in der EU bei 2,08 Mio. Tonnen. Die grössten Exporteure von Schweinefleisch sind die USA, EU27 und Kanada, wobei die EU am teuersten produziert. Schweinefleisch wird in der EU durch Einfuhrkontingente geschützt. Die Kontingente entsprechen mit 100'626 Tonnen nur 0,44% der EU-Produktion.

2012 wurden nur 16'700 Tonnen in die EU exportiert (vgl. Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft e.V.).

Insgesamt wurden 2013 Schweineprodukte von 3,10 Mio. Tonnen exportiert. Dabei war China mit 21,5% das wichtigste Exportland. Gefolgt von Hong Kong und Japan. China hat dabei in den letzten Jahren immer mehr bestellt. Gleichzeitig sind die Exporte nach Hong Kong gesunken und die Exporte nach Japan stabil geblieben. In die USA wurden 60'260 Tonnen Schweineprodukte exportiert (vgl. Europäische Kommission 2014f).

	2010		2011		2012		2013	
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%
China	207.352	7,9%	393.819	12,6%	586.441	19,1%	665.495	21,5%
Hong Kong	426.697	16,2%	539.363	17,2%	381.069	12,4%	387.126	12,5%
Japan	223.637	8,5%	231.282	7,4%	230.792	7,5%	231.601	7,5%
South Korea	100.790	3,8%	193.909	6,2%	137.220	4,5%	103.055	3,3%
Philippines	89.407	3,4%	96.880	3,1%	73.412	2,4%	101.167	3,3%
Russia	808.663	30,8%	847.498	27,0%	745.014	24,2%	747.233	24,1%
USA	58.736	2,2%	59.548	1,9%	60.824	2,0%	60.260	1,9%
Extra EU28	2.627.621		3.133.570		3.072.457		3.100.884	
% change			+ 19%		- 2%		+ 1%	

Tabelle 17: EU-Export von Schweineprodukten (Europäische Kommission 2014f)

Die Importe sind seit 2010 auf tiefem Niveau leicht zurückgegangen. 2013 betrug die Importe an Schweineprodukten 33'845 Tonnen. Der wichtigste Zulieferer war die Schweiz mit 17'495 Tonnen und einem Anteil von 51,7%. Die USA exportierten nur 1'409 Tonnen Schweineprodukte in die EU (vgl. Europäische Kommission 2014f). Der Selbstversorgungsgrad der EU bezüglich Schweinefleisch betrug im Jahr 2013 106% (vgl. Agripol 2013).

	2010		2011		2012		2013	
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%
Switzerland	17.480	39,6%	18.723	51,9%	19.491	52,5%	17.495	51,7%
Serbia	859	2%	2.397	7%	2.391	6%	3.094	9%
Chile	11.724	27%	7.734	21%	7.467	20%	5.398	16%
Norway	1.911	4%	1.530	4%	1.986	5%	1.995	6%
Thailand	284	1%	341	1%	219	1%	848	3%
USA	6.639	15%	1.436	4%	1.148	3%	1.409	4%
Other	5.293	12%	3.926	11%	4.415	12%	3.607	11%
EXTRA EU 25/27	44.191		36.087		37.118		33.845	
% change			- 18%		+ 3%		- 9%	

Tabelle 18: EU-Import von Schweineprodukten (Europäische Kommission 2014f)

Als Gegengeschäft hat sich die EU verpflichtet, dass sie Ölsaaten und Proteinfutter zollfrei einführt. Das Ziel der Agrarpolitik ist es, die Überschüsse aus der Schweineproduktion in Drittländern abzusetzen. Dabei werden durch private Interventionen die Überschüsse aufgekauft und eingelagert. Sobald die Nachfrage wieder ansteigt, können die Überschüsse verkauft werden. Damit werden die Preise künstlich hochgehalten. Der Selbstversorgungsgrad von Deutschland betrug 2012 116% (vgl. Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft e.V.).

Bei den Verhandlungen zur TTIP gibt es grosse Meinungsunterschiede bezüglich dem Wachstumshormon Ractopamin. Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) in Genf entscheidet weltweit über Standards in der Lebensmittelherstellung und -verarbeitung. So wird bereits seit mehreren Jahren über den Wachstumsbeschleuniger Ractopamin verhandelt. Dieser wird in den USA in der Tiermast bei den Schweinen eingesetzt. Gemäss Karen Hansen-Kuhn, Expertin für Internationale Handelsbeziehung, gab es nur eine Studie zu Ractopamin am Menschen, doch diese musste abgebrochen werden, weil eine Versuchsperson Herzprobleme entwickelt hatte (vgl. 3sat 2014).

5.1.5 EU: Milch- und Milchprodukte

Wie in der untenstehenden Tabelle ersichtlich, zählt die USA für die EU zu einem wichtigen Exportpartner. Dabei liegt die USA bei den Butterexporten aus der EU mit 3'295 Tonnen auf Platz sechs und beim Käse mit 112'961 Tonnen auf Rang drei. Bei Voll- (WMP) und Magermilchpulver (SMP) sind keine nennenswerten Exporte für die USA erfasst (vgl. Europäische Kommission 2014g, S. 6 ff.).

In die Schweiz exportiert die EU vor allem Käse. Dabei belegt die Schweiz im Jahr 2013 mit 51'875 Tonnen den vierten Platz, direkt hinter den USA. Auch hier werden keine nennenswerten Mengen an Magermilch- und Vollmilchpulver in die Schweiz exportiert. Interessant ist der Export von Mol-

kepulver in die Schweiz. Hier lag die Schweiz mit 5'614 Tonnen auf Rang 17 (vgl. Europäische Kommission 2014g, S. 6 ff.).

EU EXPORTS of BUTTER - main destinations				
Qty Tons	2011	2012	2013	
Extra-EU	94 164	101 862	102 122	+ 0%
Russia	24 988	25 218	29 966	+ 19%
Singapore	7 278	8 411	8 194	- 3%
Turkey	3 497	3 564	4 749	+ 33%
U.A.Emirates	2 269	2 681	3 412	+ 27%
USA	2 599	3 181	3 295	+ 4%
Lebanon	2 890	2 914	3 181	+ 9%
Saudi Arabia	2 415	4 036	2 709	- 33%
Indonesia	2 200	2 017	2 656	+ 32%
Uzbekistan	1 941	954	2 634	+ 170%
China	1 391	1 699	2 453	+ 44%
Other	42 698	47 188	38 874	- 18%

EU EXPORTS of CHEESES - main destinations				
Qty Tons	2011	2012	2013	
Extra-EU	673 057	767 663	787 193	+ 3%
Russia	207 908	246 366	257 266	+ 4%
USA	107 701	107 880	112 961	+ 3%
Switzerland	49 016	51 067	51 875	+ 2%
Japan	43 938	46 185	40 819	- 12%
Saudi Arabia	17 551	20 256	22 182	+ 10%
Algeria	15 703	22 511	18 693	- 17%
Australia	14 793	15 857	17 230	+ 9%
Libya	4 667	13 393	16 049	+ 20%
Canada	14 361	14 551	14 567	+ 0%
Ukraine	5 765	11 021	14 152	+ 28%
Other	191 655	218 577	221 400	+ 1%

EU EXPORTS of SMP - main destinations				
Qty Tons	2011	2012	2013	
Extra-EU	515 489	520 429	406 601	- 22%
Algeria	120 815	88 725	58 129	- 34%
China	26 099	26 294	47 107	+ 79%
Indonesia	32 228	43 514	41 475	- 5%
Nigeria	26 362	25 040	27 284	+ 9%
Egypt	33 930	37 450	23 586	- 37%
Russia	17 645	12 130	21 261	+ 75%
Thailand	14 867	17 888	20 756	+ 10%
Malaysia	14 231	14 913	15 488	+ 4%
Vietnam	20 757	34 205	14 795	- 57%
Singapore	13 996	12 326	12 458	+ 1%
Other	194 560	207 946	124 260	- 40%

EU EXPORTS of WMP - main destinations				
Qty Tons	2011	2012	2013	
Extra-EU	388 088	385 989	374 302	- 3%
Oman	39 973	47 262	49 809	+ 5%
Nigeria	47 972	35 900	38 467	+ 7%
Algeria	57 436	46 065	28 096	- 39%
Kuwait	9 898	13 380	18 148	+ 30%
China	5 918	6 418	16 577	+ 158%
Angola	13 496	14 311	15 828	+ 12%
Lebanon	13 903	14 678	14 121	- 4%
Saudi Arabia	17 514	13 857	12 852	- 7%
Dominican R.	11 635	12 751	11 768	- 8%
Indonesia	5 476	3 010	9 479	+++
Other	164 867	178 357	159 159	- 11%

Tabelle 19: EU-Milchproduktexporte 2011-2013 (Europäische Kommission 2014g, S. 6)

Bei den Importen sind die USA ein wichtiger Lieferpartner. So wurden 2013 2'382 Tonnen Butter (Rang 2) und 957 Tonnen Käse (Rang 5) in die EU exportiert (vgl. Europäische Kommission 2014g, S. 6 ff.).

Die Schweiz lieferte 39 Tonnen Butter (Rang 6) und 51'354 Tonnen Käse (Rang 1) in die EU (vgl. Europäische Kommission 2014g, S. 6 ff.).

EU IMPORTS of BUTTER - main origins				
Qty Tons	2011	2012	2013	
Extra-EU	38 247	36 186	23 094	- 36%
New Zealand	29 423	32 908	20 164	- 39%
USA	6 744	1 260	2 382	+ 89%
Iceland	500	540	180	- 67%
Australia		0	160	+++
Canada			102	
Switzerland	1 215	1 454	39	- 97%
Israel	0		39	
Russia	20	0	26	+++
Norway	319	0	1	+ 25%
Bahrain		0	1	+ 25%
Other	25	23	0	- 99%

EU IMPORTS of CHEESES - main origins				
Qty Tons	2011	2012	2013	
Extra-EU	73 955	76 768	74 674	- 3%
Switzerland	49 973	52 295	51 354	- 2%
New Zealand	14 549	17 320	11 936	- 31%
Australia	2 695	1 915	5 076	+ 165%
Norway	3 081	2 310	2 361	+ 2%
USA	1 685	509	957	+ 88%
Canada	26	3	851	+++
Iceland	300	695	628	- 10%
Bosnia-Herz.	1 244	1 132	614	- 46%
Russia	15	6	490	+++
Serbia	255	292	275	- 6%
Other	132	293	132	- 55%

Tabelle 20: EU-Milchimporte 2011-2013 (Europäische Kommission 2014g, S. 7)

Falls durch die TTIP die US-Kontingente wegfallen würden, sieht Dr. Björn Börgermann vom Milchindustrieverband (MIV) in Deutschland weitere Exportchancen für die Milchindustrie mit Käse, Frischeprodukten (Jogurt, Milchdrinks) und Standardwaren. Diese Kontingente sind insbesondere bei Frischeprodukten tief (vgl. Börgermann 2014).

Mögliche Nachteile sieht Herr Börgermann bei folgenden Punkten:

- Klonen der Nutztiere (Milchkühe)
- Hormone, Antibiotika zur Wachstumsförderung.
- Unterschiedliche Qualitätsparameter an die Rohmilch (vgl. Börgermann 2014).

Die möglichen Gefahren eines allfälligen Abkommens würden wahrscheinlich überwiegen. Falls eine Einigung in den Verhandlungen erzielt würde, würde die deutsche Milchindustrie Waren in die USA exportieren. Die USA gehören weltweit zu den Top 3 Exporteuren von Milcherzeugnissen; Deutschland ist der grösste in der EU und weltweit unter den Top 6 (vgl. Börgermann 2014). Die Selbstversorgungsrate der EU betrug im Jahr 2013 107% bezüglich Milch und 105% bezüglich Butter (vgl. Agripol 2013).

Der Aussenhandelsexperte von der Vereinigung Österreichischer Milchverarbeiter (VÖM), Herr Manfred Trimmel, äusserte, dass die VÖM betreffend dem TTIP-Abkommen eher zurückhaltend sei. Zum einen liegt das am unterrepräsentativen Handel von Milchprodukten mit den USA und zum anderen liegt die Ursache bei den Standards und der Qualität. Es bestehen jedoch Chancen beim Export von Spezialitätenkäse. Wenige Exportchancen räumt Herr Trimmel dem Milchpulver und der Butter ein. Trotzdem wird dieses Abkommen zustande kommen. Deutschland, Frankreich, die BENELUX Länder sowie Grossbritannien, die einen grossen Einfluss bei den Verhandlungen haben, werden dafür sorgen. Als Mitglied der European Dairy Association bringt sich die VÖM aktiv bei der Thematik ein. Unterschiede in der Kultur zwischen Amerika und der EU bestehen in der Grösse der Betriebe (Österreich hat durchschnittlich 16 Kühe, die USA 300-400 Kühe pro Betrieb) und in der Tatsache, dass Österreich 100% gentechfrei produziert. Mögliche Gefahren sieht Herr Trimmel bei der Abschaffung der Herkunftsbezeichnung. Zudem wird die USA günstiges Milchpulver und Laktose in der EU absetzen, da bei den verarbeiteten Produkten die Herkunft eine weniger wichtige Rolle spielt als bei Rohstoffen. Dadurch wird es einen Preisdruck auf die Milchpreise geben. Zudem erschweren die aktuell hohen Eurokurse gegenüber dem Dollarkurs die Exporte in die USA (vgl. Trimmel 2014).

Laut Herrn Trimmel wird in Zukunft die Nachfrage nach Milchprodukten durch die asiatischen Märkte ansteigen. Es sei wichtig, dass durch das TTIP-Abkommen keine Produktions-, Umwelt- und Tierschutzstandards gesenkt werden. Die Gentechnikfreiheit soll erhalten bleiben. Auch die leistungsfördernde Hormonbehandlung darf nicht zugelassen werden. Trotzdem soll nochmals erwähnt sein, dass es aktuell sehr schwierig ist, genau Aussagen zur TTIP zu machen. So kann der Entscheid über das Abkommen sowohl positiv als auch negativ ausfallen. (vgl. Trimmel 2014).

5.1.6 EU: Getreide, Zucker und Ölsaaten

Von 2012 bis 2013 wurden 20,3 Mio. Tonnen Weizen exportiert. Der meiste Weichweizen wurde aus Frankreich (51%) und Deutschland (17%) exportiert. Zu den grössten Exportdestinationen der EU gehörten Algerien (23%), Iran (14%) und Marokko (10%) (vgl. Europäische Kommission 2014h, S. 6 f.).

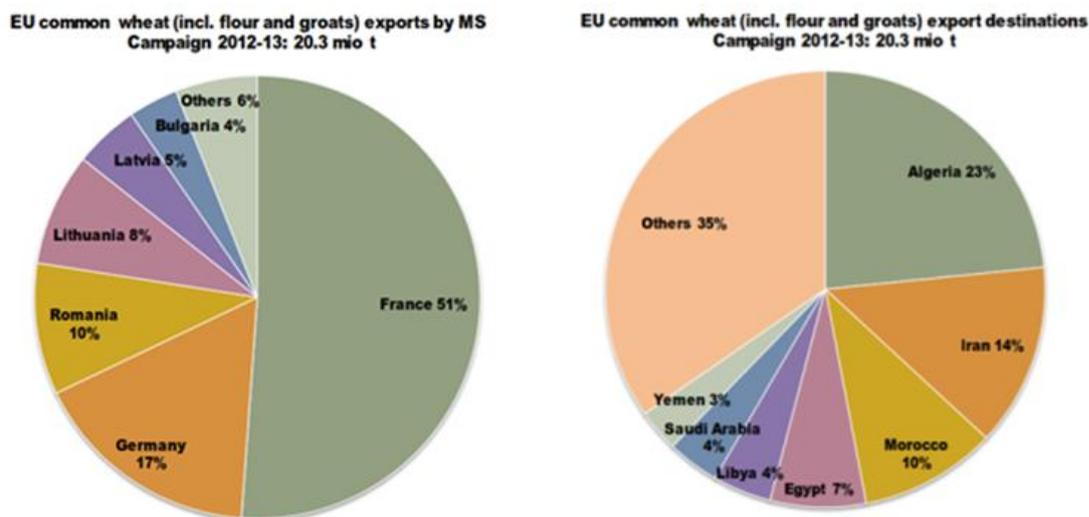


Abbildung 2: EU-Exporte von Weizen nach exportierenden Ländern und Exportdestinationen 2012-13 (Europäische Kommission 2014h, S. 6 f.)

Von 2012 bis 2013 wurden 3,8 Mio. Tonnen Mehl und Schrot vom Weichweizen in die EU importiert. Die grösste Menge importierten in der EU die Spanier (46%), gefolgt von den Italienern (18%) und den Briten (12%). Die meisten Importe kamen dabei aus der Ukraine mit 28%, gefolgt von den USA mit 19%, bzw. 722'000 Tonnen (vgl. Europäische Kommission 2014h, S. 2 f.). Der ukrainische Getreideverband Ukrainskaja Sernowaja Assotsiatsija möchte gerne offiziell GVO zulassen. Wie die Zeitung Kommersant meldete, habe er einen Antrag bei der Regierung in Kiew eingereicht. Obwohl in der Ukraine ein Verbot von GVO herrscht, werden bei bis zu 30% der Maispflanzen und bei 70% der Sojapflanzen GVO-Samen verwendet, meinte Jorge Zukorski von der US-

amerikanischen Handelskammer in der Ukraine (vgl. Germany Trade & Invest 2013). Der Selbstversorgungsgrad von Weizen betrug im Jahr 2013 115% (vgl. Agripol 2013).

COCERAL ist der europäische Verband von Getreide, Reis, Futtermittel, Ölsaaten, Olivenöl, Öle und Fetten. Er vertritt die Interessen von 30 nationalen Verbänden in 19 Ländern. In einem Positionspapier wird erklärt, dass COCERAL die Verhandlungen zur TTIP begrüße, da das Abkommen eine einmalige Gelegenheit biete, über umstrittene, den Handel bisher einschränkende Regulationen zu verhandeln. Obwohl die USA einer der Haupthandelspartner der EU im Bereich von Getreide, Ölsaaten und daraus hergestellten Produkten sei, bestünden zahlreiche Hindernisse im Bereich von Tarifen und technischen Hindernissen. Diese Handelshemmnisse seien verantwortlich für gesteigerte Produktionskosten in importabhängigen EU-Ländern und verminderte Wettbewerbsfähigkeit. Im Folgenden werden einige Empfehlungen von COCERAL ausgeführt (vgl. COCERAL 2014).

Die Genehmigung und die Kommerzialisierung von GVO schreiten weltweit voran, aber die EU halte in diesem Prozess nicht mit. Dies führe zu immensen Kosten bei allen Arbeitern der Versorgungskette und bewirke einen Preisanstieg bei den Nahrungsmitteln. Europäische Getreide- und Ölsaathändler litten in den letzten 15 Jahren unter mehreren GVO-bedingten Vorfällen, was zu einem Verlust von mehreren Mrd. EUR führte. Die TTIP wäre eine gute Gelegenheit für die EU und die USA, um gemeinsame Regulationen und synchronisierte Genehmigungsverfahren bezüglich GVO und anderen Produkten auszuarbeiten. Dadurch könnten Unterbrechungen in der Handelskette vermindert werden (vgl. COCERAL 2014).

Die EU und die USA verfügen über verschiedene Grenzwerte bezüglich Pestiziden in den pflanzlichen Nahrungsmitteln, was ein weiteres technisches Handelshemmnis sei. Im Rahmen der TTIP sollten beide Mächte gemeinsame Strategien zur Risikobewertung und gleiche Grenzwerte ausarbeiten (vgl. COCERAL 2014).

Das Konzept der Nachhaltigkeit, das in der EU und der USA mit ähnlichen Strategien verfolgt werde, sollte in einem gemeinsamen Nenner unter der TTIP weiterbetrieben werden. Es sollte vermieden werden, dass die Herausforderungen der Nachhaltigkeit zu Handelsbarrieren werden (vgl. COCERAL 2014).

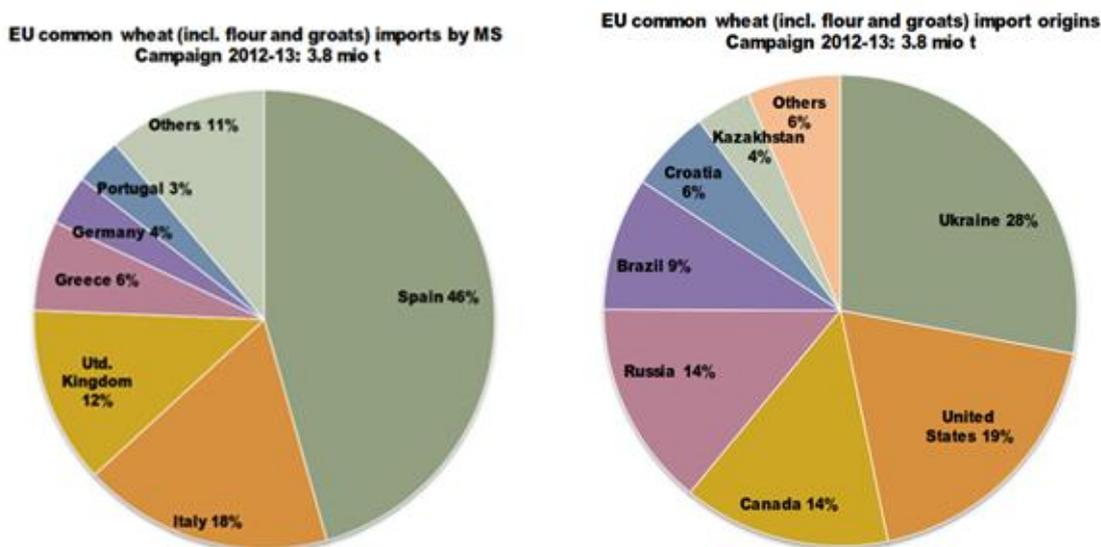


Abbildung 3: EU-Importe von Weizen nach importierenden Ländern und Herkunftsländern 2012-13 (Europäische Kommission 2014h, S. 2 f.)

Bezüglich des Zuckerhandels wurden 2012 3,665 Mio. Tonnen Zucker importiert, wovon der grösste Import (53%) aus den EPA/EBA-Ländern (Economic partnership agreement/ Everything but arms) erfolgte, gefolgt von Brasilien (25%) und dem Balkan (10%). Von den im selben Zeitraum exportierten 1,302 Mio. Tonnen Zucker gingen 18% nach Israel, 14% nach Algerien und 9% in die Schweiz. (vgl. Europäische Kommission 2014i). Der Selbstversorgungsgrad von Zucker betrug im Jahr 2013 88% (vgl. Agripol 2013).

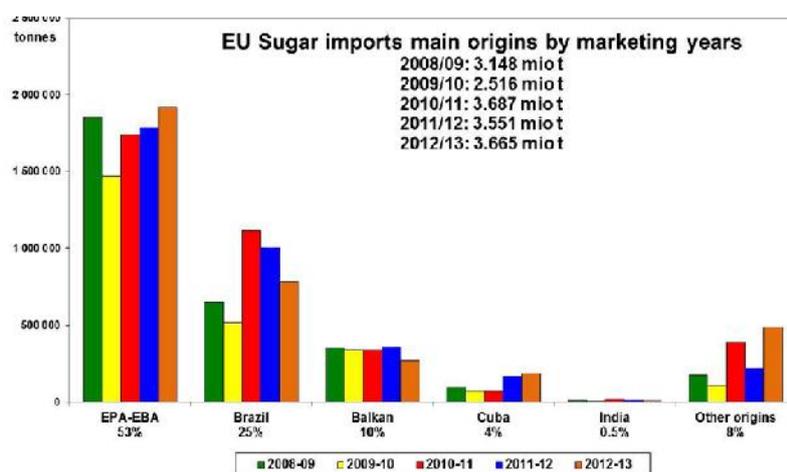


Abbildung 4: EU-Importe von Zucker, Herkunftsländer (Europäische Kommission 2014i, S.14)

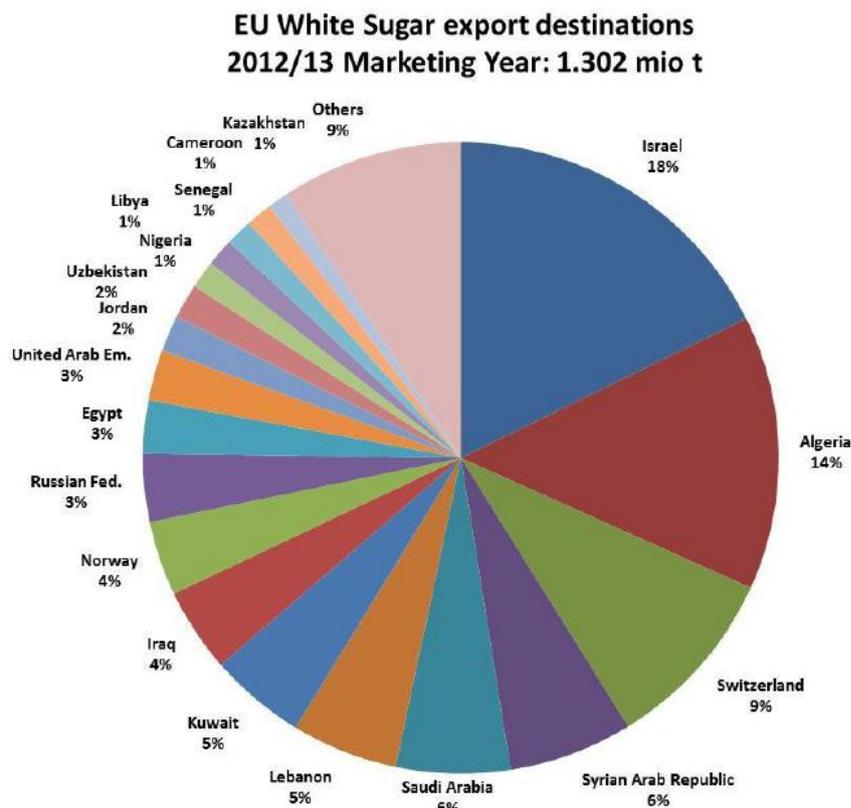


Abbildung 5: EU-Exportdestinationen von Zucker 2012/13 (Europäische Kommission 2014i, S.16)

Die deutsche Industrie befürwortet generell die Verhandlungen zu einer umfassenden TTIP, da ein Abkommen einen positiven Einfluss auf das Wirtschaftswachstum und die Arbeitsplätze beider Partner haben wird. Im Hinblick auf sensible Produkte sei jedoch eine Sonderbehandlung nötig. Daher empfiehlt die deutsche Zuckerindustrie den Ausschluss von Zucker und von Produkten mit hohem Zuckergehalt bei den Verhandlungen. Es wird befürchtet, dass weitere Zugeständnisse bezüglich Tarifen und Import den Europäischen Zuckermarkt mit Schliessungen von Zuckerfabriken und mit Arbeitsplatzverlusten schädigen würden. Zudem betont die deutsche Zuckerindustrie, dass die strikte Verwendung von Ursprungsregeln essentiell sei, um Dreiecksbeziehungen (z.B. wie bei NAFTA) zu verhindern (vgl. Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.2013)

Bereits heute können GVO-haltige Produkte ohne Kennzeichnungspflicht in 40% der EU-Stärkeindustrie verwendet werden, solange es sich um keine Nahrungsmittel handelt (Papier und Pharmazie). Dass die EU-Stärkeindustrie vor GVO geschützt ist, solange die GVO-Abneigung in der EU anhält, stimmt somit nicht (vgl. AAF 2013).

Die Europäische Stärkeindustrie appelliert an die Verantwortlichen, dass diverse Stärkeprodukte aus den Verhandlungen ausgeschlossen werden, da in diesen Bereichen die USA direkt mit der EU konkurriert (vgl. AAF 2013).

Die EU importierte im Jahr 2011 insgesamt 11.9 Mio. Tonnen Sojabohnen, davon gingen die grössten Anteile nach Spanien (26%) und in die Niederlande (21%). Herkunftsmässig kamen die meisten Sojabohnen aus Brasilien (48%), gefolgt von Paraguay (20%) und den USA (11%). (vgl. Europäische Kommission 2014j)

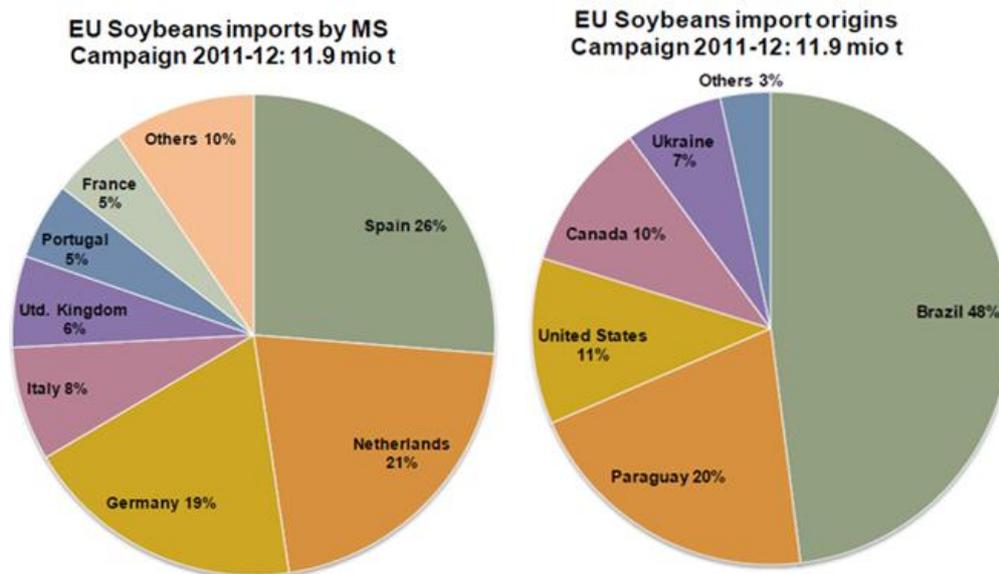


Abbildung 6: EU-Importe von Sojabohnen nach importierenden Ländern und Herkunftsländern 2011-12 (Europäische Kommission 2014j, S. 2 f.)

2004 wurde das GVO-Zulassungsmoratorium beendet, nachdem die WTO dieses als widerrechtlich beurteilt hatte (vgl. Rudloff 2014). Im selben Jahr hat die Schweiz einzelne GVO Produkte zugelassen.

Die GVO-freien Lebens- und Futtermittel liegen in Europa im Interesse der Bevölkerung, wie es im Projekt Donau Soja ersichtlich wird. Dieses langfristige Projekt verfolgt das Ziel, gentechnikfreier Soja in Europa anzupflanzen. Trotzdem übersteigt die Nachfrage bei weitem das Angebot. "Die Europäische Union importiert derzeit jährlich 23 Millionen Tonnen Sojaschrot und 12,5 Mio. Tonnen Soja, produziert selbst nur knapp eine Million Tonnen" (topagrar 2013). Der Selbstversorgungsgrad von Sojabohnen betrug im Jahr 2013 7% (vgl. Agripol 2013).

5.1.7 EU: Wein

Für österreichischen Wein zählen die EU, die Schweiz und die USA zu den wichtigsten Handelspartnern. 60% des Umsatzes wird mit Deutschland gemacht. Auf Platz zwei folgt die Schweiz und auf Platz drei bereits die USA.

5.1.8 Übersicht Agrar- und Lebensmittelindustrie EU

	DBV	Geflügelfleisch	Rindfleisch	Schweinefleisch	Milch- und Milchprodukte	Getreide, Zucker und Ölsaat
Einstellung TTIP	Befürworten, aber	ZDG: Eher Gegen			MIV: Gefahren überwiegen VÖM: Eher zurückhaltend	COCCERAL: Befürworten Deutsche Industrie e.V.: Befürworten Deutsche Zuckerindustrie: Gegen
Chancen	Gute Alternative zu stockenden WTO Verhandlungen / Wettbewerbsvorteil bei Standardsetzung gegenüber aufstrebenden Schwellenländer / Exportchancen bei hochwertigen, verarbeiteten landwirtschaftlichen Produkten / Importbeschränkungen USA aufheben bei: Wein, Milcherzeugnisse, Wurstwaren, Spirituosen, Ökoprodukten	ZDG: Mögliche Exportchancen bei Bioputten und Eintagsküken (Cobb und Ross) / ZDG füttert Hühner mit "Gentechfutter" da Mangel an gentechfreiem Soja ist / EFSA: Chlorbehandlung des Geflügels verhindert Keimbelastung und zudem ist Chlor nicht gesundheitsgefährdend GVO Gegner: Bisher keine Regelungen der Kennzeichnung bei GMO Futter (z.B. Fleisch, Milch).	DBV: Begrüsst Klonverbot von Tieren sowie Verzicht auf Kennzeichnung bei Klonfleisch (EU Kommission 2013) / Rindfleisch soll beim Abkommen als sensibles Produkt eingestuft werden / Thünen Institut: Wechselkurse sowie höheren Futterkosten habendie Preis und Kostenunterschiede von Rindfleisch aus der EU und USA 2011 und 2012 angeglichen / Rindermarktpreise in EU höher		MIV: Exportchancen für Käse (insb. Spezialitäten) und Frischeprodukte (Jogurt, Milchdrinks) durch Wegfall von US-Kontingenten VÖM: Exportchancen Spezialitätenkäse (bisher geringer Export) / Nachfrage im Asiatischen Markt für Milchprodukte wird steigen	COCCERAL: Es sollen den Handel beschränkende Regulatorien aufgehoben werden (Zölle, technische Hindernisse) / EU und USA zwei Haupthandelspartner bei Ölsaaten, Getreide und daraus verarbeiteten Produkten / durch geringere Handelshemmnisse sinken Produktionskosten und steigern die Wettbewerbsfähigkeit von den EU Ländern / GVO schreitet weltweit voran, in der EU jedoch nur langsam (durch gemeinsame Regulation und synchronisierte Genehmigungsverfahren bei GMO spart man Zeit und Geld) / EU und USA unterschiedliche Grenzwerte bei Pestiziden (soll einheitlich werden) Deutsche Industrie e.V.: Abkommen positiven Einfluss auf Arbeitsplätze, Wirtschaftswachstum
Risiken / Kritik	Europäischen Verbraucher- und Umweltschutz verteidigen / Sensible EU Produkte durch Zölle etc. schützen (Geflügel-, Rind- und Schweinefleisch sowie Zucker) weil EU durch strengere Regelungen (Tierschutz, Umweltsetze) Wettbewerbsnachteile gegenüber der USA hat / Kein GVO, Hormone oder Antibiotika zur Wachstumsförderung	ZDG: Gefahr, dass Standards gesenkt werden / Zudem Unterschiede beim Verarbeitungsverfahren (Chlorierung) / Zudem soll es eine Kennzeichnungspflicht geben / Kunden sind preissensibel / weniger strenge Kennzeichnung in Systemgastronomie ZAG: Österreich muss weil Tierfutter 100% gentechfrei auf "Qualität" setzen / einheimische Produktionsstandards gefährdet / es werden keine Geflügel exportiert (Absatz im Heimmarkt)	DBV: Produktionskosten von Geflügel-, Rind- und Schweinefleisch in USA nur bei 70% bis 80% der EU-Kosten = Preiskampf / Gefahr der Zulassung von Hormon und Antibiotika als Wachstumsförderer in Rindermast	Gefahr, dass Wachstumsbeschleuniger Ractopamin in EU eingesetzt wird (bisher nur in USA) / USA grösster Exporteur von Schweinefleisch / EU bei Schweinefleisch teurer als USA	MIV: Klone der Nutztiere (Milchkühe) / Hormone, Antibiotika zur Wachstumsförderung / Unterschiedliche Qualitätsparameter an die Rohmilch / Abschaffung der Herkunftsbezeichnung VÖM: Gefahr, dass Milchpulver und Lakose aus USA kommen und Milchpreise in EU drücken / Unterschiedlich grosse Betriebe AT im Schnitt 16 Kühe pro Betrieb, USA 300-400 / Abschaffung der Herkunftsbezeichnung / Hohe Eurokurs gegenüber Dollarkurs erschwert Exporte	COCCERAL: Nachhaltigkeit wichtiges Thema, jedoch dürfen dafür keine Handelsbarrieren verwendet werden Deutsche Zuckerindustrie: Abkommen könne zu Schliessungen von Zuckerfabriken und Arbeitsplatzverlusten führen / Strike Verwendung von Ursprungslandregelung ist essentiell, damit keine Dreiecksbeziehungen entstehen Association des Amidonniers et Féculiers: Es sollen gewisse Stärkeprodukte von Verhandlungen ausgenommen werden, da in diesen Bereich die USA direkt mit der EU konkurrenziert
Vorgehen / Strategie		ZDG: vertritt Interessen im Dachverband a.v.e.c. in Brüssel / Verbraucherverbände, NGOs können Druck auf Discounter ausüben, damit diese keine US-Hühner verkaufen / EU Geflügel soll als sensibel eingestuft werden (damit es nicht zusätzlichem Wettbewerbs- und Marktdruck ausgesetzt ist) ZAG: Konsumente über Produktqualität informieren	Thünen Institut: Schaffen von Quoten	Überschüsse in der Schweinefleischproduktion in Drittländern absetzen / EU Schweinefleisch soll als sensibel eingestuft werden	MIV: Bei einem TTIP Abkommen werden Waren exportiert (siehe Chancen) VÖM: Deutschland, Frankreich und Grossbritannien sollen ihren Einfluss bei den Verhandlungen einsetzen und keine Senkung von Produktions-, Umwelt- oder Tierschutzstandards zulassen / VÖM Mitglied in Mitglied der European Dairy Association die sich mit Thema befasst	Deutsche Zuckerindustrie: EU Zucker soll als sensibel eingestuft werden / Zucker und Produkte mit hohem Zuckergehalt sollen vom Abkommen ausgeschlossen bleiben
TTIP Abschluss	Zwischen Ende 2015 und Anfang 2016	ZDG: Es wird zustandekommen. ZAG: Kein kurzfristiges Abkommen			MIV: Entstehung im Agrarbereich wird schwierig VÖM: Es wird zustande kommen (Auto und Industrie sind haben Einfluss)	

Tabelle 21: Übersicht Agrar- und Lebensmittelindustrie EU (verschiedene Quellen aus Kapitel 5.1 Europäische Union)

5.2 USA

5.2.1 USA: National Council of Farmer Cooperatives

Gemäss Justin Darisse (Vizepräsident Kommunikation) hat sich das National Council of Farmer Cooperatives (NCFC) mit der TTIP befasst. Als Chancen werden insbesondere die Exportsteigerung, Marktzugang in die EU sowie die Reduktion der Zölle gesehen. Aus Sicht des NCFC braucht es noch Verhandlungen beim GVO, bei den Inhaltsstoffen im Essen sowie bei der geografischen Herkunftsbezeichnung. Das NCFC hat bisher noch kein öffentliches Statement verfasst. Es wurden jedoch allgemeine Briefe versendet, welche die Interessen und Bedenken kommunizieren sollten. Grosses Potential sieht Herr Darisse vor allem im Dienstleistungs-, Banken-, und Versicherungssektor. Profitieren werden vor allem die verarbeitende Lebensmittelindustrie, die Agrarwirtschaft und der Dienstleistungssektor. Betrachtet man die Trans-Pacific Partnership (TPP), die parallel zu den TTIP-Verhandlungen laufen, so sind diese für das NCFC weiter fortgeschritten und aktuell interessanter als die TTIP-Verhandlungen. Dies ist vor allem auf das starke Exportwachstum, das dort stattgefunden hat, zurückzuführen (vgl. Darisse 2014).

5.2.2 USA: Geflügelfleisch

Die USA exportierte im Jahr 2013 3,69 Mio. t Geflügelfleisch (vgl. USDA 2013a).

Wie bereits unter Kapitel 5.1.1 ersichtlich, zählt die USA beim Geflügelfleisch bisher nicht zu den wichtigsten Handelspartnern der EU (sowohl beim Import als auch beim Export). Denn "seit 1997 ist den amerikanischen Produzenten der Zugang zum europäischen Markt verwehrt." (3sat 2014). In den USA schätzt der Vizepräsident des National Chicken Council, Bill Roenigk, dass 600 Millionen Dollar durch die TTIP in die EU exportiert werden könnten. Sollte das Angebot bei den Supermärkten und Lebensmittelanbietern weiter ausgebaut werden, könnte es sogar mehr sein (vgl. 3sat 2014). Normalerweise ist die US-Geflügelindustrie eine der stärksten Befürworter des internationalen Freihandels in der gesamten US-Agrarindustrie. Im Fall der TTIP sind sie jedoch weniger enthusiastisch, meint Bill Roenigk. Falls im Endeffekt das Ergebnis der Verhandlungen zu einer TTIP für die US-Geflügelindustrie nur eine Marktöffnung auf Seiten der USA bedeutet, dann müssten sie durchaus die Notwendigkeit eines solchen Freihandelsabkommens hinterfragen. Die EU verhält sich äusserst aggressiv in Bezug auf übermässigen Schutz der einheimischen Geflügelindustrie. Nichttarifäre Handelshemmnisse oder technische Barrieren sollen einen Konkurrenzkampf mit der US-Geflügelindustrie verhindern. Bill Roenigk sieht ein, dass das Potential mit 400 Millionen Konsumentinnen und Konsumenten und einem jährlichen Geflügelimport der EU-27 Staaten zwischen 1,6 Milliarden und 1,9 Milliarden Dollar hoch ist. 60% des Geflügelfleischs werden im Moment aus Brasilien importiert. Der Pro-Kopf-Jahreskonsum in den EU-27 Staaten liegt mit 18 kg, verglichen mit Brasilien (44 kg), USA (43 kg) und Argentinien (39 kg), weit zurück (vgl. National

Chicken Council 2013). Deshalb hat er das Repräsentantenhaus und den Senat aufgefordert, das Freihandelsabkommen TTIP und die Transpazifische Partnerschaft (TPP) weiter voranzutreiben. Dies könnte die Geflügelexporte erhöhen und mehr Arbeitsplätze schaffen (vgl. agrarheute.com 2014).

2009 brachte die USA den Chlorhuhnfall vor ein Streitschlichtungspanel der WTO. Die WTO soll nun festlegen, ob das EU-Importverbot von Chlorhühnern gerechtfertigt ist oder nicht (vgl. Finanznachrichten 2009).

5.2.3 USA: Rindfleisch

2013 exportierten die USA 1,1 Mio. t und importierten 1 Mio. t Rindfleisch (vgl. USDA 2013a).

In Amerika sind die Preise in letzter Zeit aufgrund der gesunkenen Nachfrage gefallen. Gleichzeitig sind die Preise für Futtermais gestiegen, weil die Nachfrage von Mais in der Ethanolindustrie gewachsen ist. Die Gewinnmargen beim Rindfleisch in den USA sind deshalb minimal. Deshalb setzen die Produzenten in den USA bei 80% der Tiere Wachstumshormone ein (vgl. 3sat 2014).

Die U.S.-Rindindustrie befürwortet eine Annäherung zwischen der EU und den USA. Sie verspricht sich davon mehr Exporte zu konkurrenzfähigen Preisen in die EU. Gemäss der U.S. Meat Export Federation wurden von Europa im Jahr 2012 U.S.-Rinder im Wert von 236 Millionen USD bezogen. Aus diesem Grund zählt die EU zu einem der Top Exportmärkte für die U.S.-Rindindustrie (vgl. National Cattlemen's Beef Association o. J.).

Bereits im Jahr 2009 haben Vertreter der Europäischen Union mit den Vereinigten Staaten "eine Vereinbarung über eine vorläufige Lösung im jahrelangen Streit über hormonbehandeltes Rindfleisch" unterzeichnet (Europäische Union 2009).

Aus diesen und den im Kapitel "5.1.3 EU: Rindfleisch" genannten Gründen, ist bei einem TTIP-Abkommen mit vermehrten Exporten aus den USA in die EU zu rechnen.

5.2.4 USA: Schweinefleisch

Im Jahr 2013 exportierte die USA 2,29 Mio. t Schweinefleisch (vgl. USDA 2013a).

Das National Pork Producers Council, kurz NPPC, ist ein nationaler Verband, der die nationalen und globalen Interessen von 43 staatlichen Produzentenorganisationen sowie von 67'000 US-Schweineproduzenten vertritt. 2012 hat die US-Exportwirtschaft 2,3 Millionen metrische Tonnen im Wert von 6,3 Milliarden Dollar exportiert. Die Exportnachfrage für amerikanische Schweine und Produkte aus Schweineerzeugnissen belaufen sich auf 27% der gesamten Nachfrage nach US-Schweinefleisch und -erzeugnissen (National Pork Producers Council o. J.).

Das Trade Department des NPPC liess über die Mitarbeitende Frau Breanna Hadley ausrichten, dass sie eine Teilnahme an der Befragung ablehne, hauptsächlich deswegen, weil sie sich aktuell auf die TPP-Verhandlungen fokussieren würde. Deshalb stützt sich der Autor auf die offiziellen

Kommentare des NPPC zum Thema TTIP. Diese sollen helfen, sich ein Bild über die Strategie sowie über die Chancen bzw. Gefahren der US-Schweineindustrie zu machen (vgl. National Pork Producers Council o. J.).

Der Ökonom Dermot Hayes von der Iowa State University rechnet durch den Abschluss der TTIP damit, dass 17'680 neue Stellen geschaffen werden. Aktuell gibt es 550'000 inländische Stellen in der Schweineindustrie. Der Schweinefleischkonsum in der EU beläuft sich jährlich auf 22,5 Millionen metrische Tonnen. Damit ist sie nach China die zweitgrösste Abnehmerin von Schweinefleisch. Durch die starken Handelsbeschränkungen belief sich der Export 2012 auf gerade einmal 4'889 metrische Tonnen. Das National Pork Producers Council ist deshalb daran interessiert, ein Abkommen auf hohem Standard abzuschliessen. Als Vorlage sollte die TPP dienen, da sie alle Sektoren umfasst. Bisherige Abkommen mit der EU hatten jeweils viele Ausnahmen und förderten deshalb nicht die volle Marktliberalisierung. Ein TTIP-Abkommen mit Ausschluss der Landwirtschaft würde die Verhandlungen bezüglich TPP und zukünftigen US-Abkommen schwächen. Deshalb müssen alle EU-Zölle und nichttarifäre Handelshemmnissen wie z.B. Gesundheits- und Pflanzenschutzrestriktionen verschwinden, damit ein freier Markt möglich ist. Es soll zudem verhindert werden, dass Themen wie zum Beispiel Massnahmen zum Tierwohl verhandelbar werden. Solche Einführungen würden den Handel beeinträchtigen. Von Seiten des EU-Parlaments wurden sensitive Gesundheits- und Pflanzenschutzrestriktionen wie z.B. Biotechnologie und Rinderhormone erlassen. Es wird davon ausgegangen, dass die EU-Verhandlungsführer das Ractopamin weiterhin als kritisch einstufen werden. Ein Hauptproblem liegt weiterhin darin, dass die EU nicht wissenschaftlich basierte Gesundheits- und Pflanzenschutzrestriktionen verfehlet. Deshalb sollte die TTIP dazu verwendet werden, um den weltweiten Handelspartnern zu signalisieren, dass Gesundheits- und Pflanzenschutzrestriktionen nur auf wissenschaftlichen Erkenntnissen oder legitimierten Begründungen der Nahrungssicherheit basieren dürfen, so wie es im WTO Gesundheits- und Pflanzenschutzrestriktionen-Abkommen steht (vgl. National Pork Producers Council o. J.).

Die EU diskriminiert die USA. Sichtbar wird dies an der Standardquote für den Minimalmarktzugang von 5%, gesetzt in der WTO-Uruguay-Runde. Bei einem Konsum von 22,5 Millionen metrischen Tonnen müsste die Grenze also über 1 Million (5% x 22,5 Mio.) liegen. Die EU hat jedoch eine tarifäre Quote von 70'000 metrischen Tonnen eingeführt (vgl. National Pork Producers Council o. J.).

Wie bereits oben erwähnt ist das Verbot von Ractopamin ein möglicher Verhandlungspunkt. Zur Ausfuhr in die EU müssen am US-Schweinefleisch aktuell zahlreiche kostenintensive Prüfungen vorgenommen werden, um zu beweisen, dass das exportierte Schweinefleisch kein Ractopamin beinhaltet. In 25 anderen Ländern ist Ractopamin erlaubt. The Codex Alimentarius bestätigte 2012 die Sicherheit des Wachstumsförderungsmittels, weil eine maximale Restmenge davon in Rind-

fleisch und Schweinefleisch akzeptiert werden könne. Obwohl die EU versprochen hat, eine Risikoprüfung durchzuführen, hat sie es nicht gemacht (vgl. National Pork Producers Council o. J.). Des Weiteren hat die EU die Verwendung von antimikrobiellen und krankheitsvermindernden Behandlungen für Schweinefleisch verboten. Einbezogen sind Behandlungen wie Chlorierung und Behandlungen mit organischen Säuren. In den USA hingegen werden diese Methoden zur Reduktion von Verunreinigungen durch Bakterien und für die Produktsicherheit des Fleisches eingesetzt. Seit Februar 2013 ist in der EU die Verwendung von Milchsäure beim Rindfleisch erlaubt. Dieser erste Schritt soll nun die Abschaffung der bestehenden Restriktionen (in den Bereichen Ractopamine, Trichinae) vorantreiben. Des Weiteren verlangt das NPPC, dass im Exportwesen die zahlreichen administrativen Arbeiten (z.B. Prüfungen) für die US-Schweineproduzenten abnehmen muss und dass die EU die Betriebskontrollen und Inspektionen des U.S. Department of Agriculture (USDA) anerkennen muss (vgl. National Pork Producers Council o. J.).

Die NPPC befürchtet, dass die EU strengere Vorlagen für das Tierwohl verlangen wird. Die EU Standards sind jedoch nicht konsistent mit den WTO Regeln. Zusätzlich würden Angaben über die geographische Herkunft bei den landwirtschaftlichen Produkten aus den USA den Export erschweren (vgl. National Pork Producers Council o. J.).

5.2.5 USA: Milch- und Milchprodukte

Die USA exportierte im Jahr 2013 91 Mio. metrische Tonnen Milch, 91'000 t Butter, 560'000 t Magermilchpulver und 307'000 t Käse (vgl. USDA 2013b).

Der U.S. Dairy Export Council (USDEC) befürwortet die Verhandlungen zur TTIP. Er erhofft sich, dass dadurch die restriktiven Schutzmassnahmen, sowohl tarifäre als auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse des Europäischen Marktes aufgehoben werden. Aus Sicht der US-Milchindustrie besteht ein grosses Potential, die hohen Europäischen Tarife zu senken, die Europäischen Subventionen zu eliminieren und die zahlreichen Europäischen nichttarifären Handelshemmnisse abzuschaffen. Deshalb müssen die Verhandlungspartner der USA versuchen, unnötige Zulassungsverfahren der EU abzuschaffen, die Monopolveruche der EU durch ihre geographische Herkunftspflicht zu verhindern und einen verpflichtenden Standard bei den gesundheitsrechtlichen und pflanzenschutzrechtlichen Sanktionen einzuführen. Der USDEC hofft, dass die TTIP-Verhandlungen erfolgreich sein werden, damit der US-Milchindustrie der Marktzutritt zur EU gewährt wird (vgl. U.S. Dairy Export Council 2013).

Wie bereits erwähnt ist der USDEC gegen die geografische Herkunftsbezeichnung. Diese dient dazu, dass Länder oder Regionen identifiziert werden können, in denen die Qualität, der Ruf oder andere Charakteristiken wichtige Attribute für eine Region sind. So hat die EU bereits heute geschützte Wein- und Spirituosennamen (z.B. Bordeaux, Champagner oder Cognac). Einige EU-Länder fordern nun die Ausweitung dieser geschützten Herkunftsbezeichnungen (z.B. Basmati

Reis, Darjeeling Tee oder Camembert Käse). Die USA ist jedoch der Meinung, dass die EU nur wieder neue Verpflichtungen den WTO Mitgliedern auferlegen will, obwohl bereits genügend Massnahmen wie zum Beispiel Markenrechte oder geistiges Eigentum geschaffen wurden. Nun schlägt die EU vor, Produkte wie Parmesan, Mozzarella, Feta oder Cheddar neu zu schützen. Diese Forderungen würden dazu führen, dass viele US-Produzenten und -Verarbeitungsfirmen einen enormen Aufwand hätten. Laut dem USDEC ist es nicht fair, dass den US-Produzenten und Verarbeitungsfirmen im Nachhinein verboten wird, ihren Käse z.B. Mozzarella zu nennen (vgl. U.S. Dairy Export Council o. J.).

5.2.6 USA: Getreide, Zucker und Ölsaat

Die USA importierte im Jahr 2012 3,4 Mio. t Weizen und exportierte 27,7 Mio. t (vgl. USDA 2013c). Zucker wurde im gleichen Jahr 2,9 Mio. t importiert, wobei kein relevanter Export stattfand (vgl. USDA 2013d). Im Jahr 2013 exportierte die USA insgesamt 40,1 Mio. t Sojabohnen, mehrheitlich nach China, Russland und Indonesien, wobei der Import 680'000 t betrug (vgl. USDA 2013e). Der U.S. Grains Council befasst sich unter anderem mit den Verhandlungen eines Freihandelsabkommens zwischen den USA und der EU. Dazu bedarf es besonderes Verhandlungsgeschick bei der Diskussion über das Thema GVO. Die USA hat deshalb einzelne Meetings mit verschiedenen EU-Ländern organisiert. So befürworten die holländischen Verhandlungspartner die Modernisierung der europäischen Biotechnologie Regulationsstruktur. Mithilfe der Councils Biotechnology and Trade Policy Advisory Teams soll eine Strategie ausgearbeitet werden. Des Weiteren sollen aktive Diskussionen mit dem U.S. Trade Representative und U.S. Department of Agriculture geführt werden, um die Verhandlungsstrategien zu koordinieren. Die Verhandlungen sollen darauf abzielen, die Themen der Biotechnologie zu lösen und gesundheitsrechtliche und pflanzenschutzrechtliche Handelsbeschränkungen zu diskutieren (vgl. U.S. Grains Council 2013).

Floyd Gaibler, Direktor beim U.S. Grains Council für Handelspolitik und Biotechnologie sagte, dass der Einbruch des Marktanteils von Mais in der EU mit der Einführung von Biotechnologie zu tun hatte. Zwischen 1987 und 1996 kamen die grössten EU-Importe von Mais aus den USA. Ab 1997 sank die Importmenge der EU. Eine Ursache dafür liegt in den langsamen Anerkennungsverfahren für Biotechnologie in der EU. Es ist deshalb klar, dass die EU die Regulierung der Biotechnologie verwendet, um die US-Exportindustrie auszusperren. Das Ziel der TTIP-Verhandlungen ist es nun, dies zu ändern. Deshalb ist das Hauptziel des U.S. Grains Council, das Anerkennungssystem für Biotechnologie in der EU betreffend Transparenz, Berechenbarkeit und Pünktlichkeit zu verbessern. Als einen weiteren Aspekt streicht Herr Floyd Gaibler heraus, dass den europäischen Konsumenten der Zugang zu günstigen Waren verweigert wird. Die Lebensmittelkosten in Europa seien sehr hoch. Aus diesen Gründen sei ein hochstehendes TTIP-Abkommen dringend notwendig.

Dabei soll es keine Rolle spielen, dass die Verhandlungen länger andauern können (vgl. U.S. Grains Council 2014).

Frau Christine Badertscher hatte in Amerika Kontakt mit Nathan E. Fields (Director, Biotechnology & Economic Analysis) vom National Corn Grower Association (NCGA). Er befürwortete die Verhandlungen zu einem TTIP-Abkommen. Eine zentrale Angelegenheit für den Verband sei, dass die Bewilligungsverfahren beschleunigt würden. Bei Soja seien die Verfahren mit ein bis zwei Jahren relativ schnell, unter anderem deshalb, weil die EU viel Soja importiere. Bei anderen Produkten dauerten die Verfahren jedoch bis zu sechs Jahren. Herr Fields geht davon aus, dass die Debatten noch lange dauern werden. Zudem bestehe die Gefahr, dass die Regulierungen in den USA, unabhängig vom TTIP-Abkommen, strenger werden könnten (vgl. Badertscher 2014b).

Ein weiteres Treffen hatte Frau Badertscher mit den zwei Mitarbeitern Rashmi S. Nair (Director, Emerging Markets, Regulatory Policy & Scientific Affairs) und Jonathan Phillips (Regulatory Affairs Pipeline Strategy Lead) von Monsanto. Frau Nair war der Meinung, dass sich die Bewilligungsverfahren für die Einführung neuer GVO-Sorten in der EU lange hinziehen. Monsanto würde profitieren, wenn die Verfahrensdauer durch das TTIP-Abkommen reduziert werden könnte (vgl. Badertscher 2014b).

Ein Problem der gentechnisch veränderten Pflanzen in den USA ist, dass Grosskonzerne wie Monsanto die Saat und die Pestizide zusammen lieferten. Dadurch bildete sich Unkraut mit Resistenzen. Aktuell gibt es in den USA Landstriche, die wegen dieses resistenten Unkrauts wie z.B. des Palmafuchsschwanzes nicht bewirtschaftet werden können. Von resistentem Unkraut (superweeds) sind mittlerweile 25 Mio. Hektar Ackerland in den USA betroffen (vgl. 3sat 2014).

Im Allgemeinen ist die USA nicht fokussiert auf den Schutz der eigenen Landwirtschaft vor Importen, da die einheimische Produktion aufgrund ihrer Grösse und Effizienz mehrheitlich unsensibel gegenüber Importen reagiert. Die einzigen Ausnahmen sind Milchprodukte und Zucker. Beide Produkte profitieren von einem festgelegten Fixpreis und dem Eingreifen der Regierung, falls der einheimische Marktpreis darunter fällt. In den letzten Dekaden habe die Regierung bereits mehrmals durch Ankauf von Milchprodukten und Zucker eingreifen müssen. Der Importschutz für Zucker ist ein wesentlicher Teil der landwirtschaftlichen Strategie, weil grosse Importe das staatliche Unterstützungsprogramm unhaltbar machen würden. Daher ist die US Zuckerindustrie sensibel gegenüber Importen und fürchtet einen zu grossen Druck von Seiten der EU, den US Zuckermarkt zu öffnen (vgl. Grueff 2013).

5.2.7 USA: Wein

Die EU würde gerne Wein mit dem EU-Bio-Siegel in die USA exportieren. Die USA lehnt jedoch die Schwefelung bei biologischen Weinen ab. Den grössten Marktanteil am US-Weinmarkt hatte

2013 der kalifornische Cabernet Sauvignon mit 57% (vgl. Industrie- und Handelskammer Trier 2014, S. 6).

5.2.8 Übersicht Agrar- und Lebensmittelindustrie USA

	National Council of Farmer Co.	Geflügelfleisch	Rindfleisch	Schweinefleisch	Milch- und Milchprodukte	Getreide, Zucker und Ölsaaten
Einstellung TTIP	Befürworten	Befürworten, aber	Befürworten	Befürworten	Befürworten	U.S. Grains Council: Befürworten
Chancen	Exportsteigerung, Marktzugang in die EU sowie Reduktion der Zölle / verarbeitende Lebensmittelindustrie, Agrarwirtschaft und Dienstleistungssektor profitiert	NCC: Zugang zu EU mit 600 Mio. Dollar Exportpotential / Schaffen von Arbeitsplätzen / Hühner Pro-Kopf-Jahreskonsum in EU bisher viel geringer als in Brasilien, USA und Argentinien	Thünen Institut: Erkenntnis, USA möchte Exporte steigern / Es gibt Kosten- und Preisunterschiede in Rindermast in EU und USA (Unterschiede jedoch durch steigende Futterkosten und wegen Wechselkurs 2011/12 gesunken) / Wirtschaftlichkeit bei Verkauf in EU für US Rinderzüchter höher / Absatzpotential in Asien, Nordafrika, Mittlerer Osten weil Preisniveau vergleichbar mit Europa	Iowa State University: Schaffen neuer Arbeitsplätze +17'680 (550'000) NPPC: Verhandlungen über Ractopamin werden schwierig evtl. keine Zulassung in EU / Exportchancen in EU / Codex Alimentarius bestätigt maximale Restmenge von Wachstumsförderern in Schweine- und Rindfleisch / den weltweiten Handelspartnern signalisieren, dass Gesundheits- und Pflanzenschutzrestriktionen nur auf wissenschaftlichen Erkenntnissen basieren dürfen / EU soll Betriebskontrollen des USDA anerkennen	USDEC: Marktzutritt zur EU / Aufhebung der restriktiven Schutzmassnahmen der EU / Potential durch Senkung der europ. Tarife, Elimination der europ. Subventionen / Elimination unnötiger Zulassungsverfahren in EU	U.S. Grains Council: Beschleunigung des Annerkennungsverfahrens in EU --> mehr Exporte / Versorgung der europ. Konsumenten mit preiswerteren Nahrungsmitteln (EU Lebensmittelkosten hoch) / NCGA: Beschleunigung der Bewilligungsverfahren (bei neuen Soja Produkten geht es 1-2 Jahre, bei anderen Produkten dauert es bis zu 6 Jahren) / Monsanto: Würde ein schnelleres Bewilligungsverfahren bei neuen GVO Sorten befürworten
Risiken / Kritik	Aktuell ist TPP interessanter als TTIP (weil dort ein Exportwachstum stattgefunden hat)	NCC: Darf nicht nur eine Marktöffnung von Seiten der USA geben / Nichttarifäre Handelshemmnisse und technische Barrieren müssen dringend abgeschafft werden - verhindern aktuell Konkurrenzkampf	Thünen Institut: Aktuell erschweren EU-Handelsbeschränkungen Exporte in USA / Hormoneinsatz als Wachstumsförderer in EU verboten / Keine Exportanreize für Kälber aus Fleischrinderhaltung / Transport von Lebedtieren zwischen EU und USA unwahrscheinlich WTO Streit: Hormonbehandlung (Wachstumsförderer) im WTO-Streit wissenschaftlich als gefährlich eingestuft	NPPC: Legt aktuell Fokus auf TPP / Zu viele Ausnahmen in bisherigen Abkommen (EU Zölle, nichttarifäre Handelshemmnissen wie z.B. Gesundheits- und Pflanzenschutzrestriktionen müssten verschwinden) / Diskrimination der USA durch EU / falls kein umfassendes TTIP-Abkommen, dann sind zukünftige Verhandlungen der USA gefährdet / kostenintensive Prüfungen auf Ractopamin / Soll nicht über Massnahmen zum Tierwohl verhandelt werden, da diese den Handel beeinträchtigen / geografische Herkunftsangaben würden US-Export erschweren	Einführung von geografischer Herkunftsbezeichnung und verpflichtenden Standards bei den gesundheitsrechtlichen und pflanzenschutzrechtlichen Sanktionen verhindern / geografische Herkunftsbezeichnung würde für U.S. Produzenten und Verarbeiter viel Aufwand bedeuten / Nicht fair Produkte wie Parmesan, Mozzarella, Feta und Cheddar nachträglich zu schützen / US Milchindustrie benötigte in Vergangenheit staatliche Unterstützung (festgelegte Fixpreise und Eingreifen der Regierung falls darunter fällt)	Zuckerindustrie: Zucker in USA ein sensibles Produkt (Importschutz, damit staatlichen Unterstützungsprogramme etwas nützen UND festgelegter Fixpreis und Eingreifen der Regierung falls Preis darunter fällt)
Vorgehen / Strategie	Verhandlungsbedarf besteht bei GVO, bei den Inhaltsstoffen im Essen sowie bei der geografischen Herkunftsbezeichnung	Das Streitschlichtungspanel der WTO soll festlegen, ob das EU-Importverbot von Chlorhühnern gerechtfertigt ist NCC: Repräsentatenhaus und Senat für Verhandlungen aufgefordert	2009 haben Vertreter der EU mit den USA eine vorläufige Vereinbarung über hormonbehandeltes Rindfleisch unterzeichnet			U.S. Grains Council: einzelne Meetings mit verschiedenen EU Ländern organisiert (holländ. Verhandlungspartner befürworten Modernisierung europäischer Biotechnologie Regulationsstruktur) / Strategie-ausarbeitung mit Councils Biotechnology and Trade Policy Advisory Teams / Diskussionen mit U.S. Trade Representative und U.S. Department of Agriculture über Biotechnologie und gesundheitsrechtliche und pflanzenschutzrechtliche Handelsbeschränkungen
TTIP Abschluss	Möglich, aber es wird hart					

Tabelle 22: Übersicht Agrar- und Lebensmittelindustrie USA (verschiedene Quellen aus Kapitel 5.2 USA und 5.1.3 EU: Rindfleisch)

5.3 Schweiz

5.3.1 CH: Schweizer Bauernverband (SBV)

Der Schweizer Bauernverband (SBV) hat nun einen Standpunkt über die Verhandlungen veröffentlicht. Es wird davon ausgegangen, dass ein Zustandekommen des Abkommens Auswirkungen auf die Schweiz haben könnte, alleine schon deswegen, weil die USA und die EU zu den wichtigsten Handelspartnern der Schweiz zählen. Früher oder später würde die Schweiz deshalb einige Regelungen übernehmen (vgl. Schweizer Bauernverband 2014a).

Erst einmal soll abgewartet werden, was passiert, denn die Inhalte sind noch nicht bekannt. Immer wieder hat sich die Schweiz in der Vergangenheit durch Qualität und Spezialisierung und nicht durch Preisvorteile hervorgetan (vgl. Schweizer Bauernverband 2014a).

Für die verschiedenen Sektoren werden unterschiedliche Auswirkungen erwartet. Ausserdem sind die landwirtschaftlichen Unterschiede zwischen der EU und den USA zu gross. Deshalb wird es nicht zu einer vollständigen Marktöffnung kommen, sondern die Kontingente, insbesondere für die sensiblen Produkte, werden weiterhin bestehen bleiben, wie dies bereits beim Abkommen Kanada und EU der Fall war. So könnte die EU der USA beispielsweise ein Kontingent für Rindfleisch und umgekehrt die USA der EU ein Kontingent für Milchprodukte gewähren (vgl. Schweizer Bauernverband 2014a).

Eine grosse Unsicherheit besteht bei den Verhandlungen zum Thema Standards für Lebensmittel. Auf der einen Seite prüft die USA die Gesundheitsrisiken beim Endprodukt. Auf der anderen Seite verfolgt sowohl die EU als auch die Schweiz das Vorsorgeprinzip. Dieses berücksichtigt Produktionsmethoden und potentielle Risiken, die bisher nicht wissenschaftlich belegt sind. Eine Angleichung wird alleine deshalb schwierig und wahrscheinlich nur punktuell möglich sein. Mittlerweile regt sich der Widerstand in Deutschland und Österreich (vgl. Schweizer Bauernverband 2014a). Die Schweiz versuchte bereits 2005, ein Abkommen mit den USA abzuschliessen. Die Gespräche scheiterten schliesslich 2006 an unüberbrückbaren Differenzen. Durch einen Abschluss wären möglicherweise Produkte mit antimikrobiellen Leistungsförderern, Hormonen und GVO auf den Markt gekommen. Diese sind jedoch gemäss Schweizer Recht verboten. Zudem gab es auch Schwierigkeiten bei den Verhandlungen mit der Pharmaindustrie und dem Finanzsektor (vgl. Schweizer Bauernverband 2014a).

Erwähnt werden muss, dass der SBV nicht grundsätzlich gegen ein FHA ist. Das FHA mit China hat bewiesen, dass die Schweizer Landwirtschaft nicht zwingend unter einem FHA leiden muss (vgl. Schweizer Bauernverband o. J.). Trotzdem gibt es zwischen der Schweiz und den USA grosse Unterschiede bezüglich "Auffassungen, Normen und Gesetze zu Herkunftsbezeichnung, Gentechnik, Klonen, phytosanitäre Anforderungen, Wachstumshormone und antibiotische Leistungsförderer sowie Hygienemanagement in der Tierhaltung" (Schweizer Bauernverband o. J.). Deshalb

hat der SBV im Falle von Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit den USA folgende Forderungen:

Im tarifären Bereich sollen Konzessionen nur im Bereich der bereits gültigen WTO-notifizierten Zollkontingente gewährt werden. Beim Gemüse und bei den Früchten können Kontingente ausserhalb der Saison erlaubt werden. Bei Konzessionen und Einzellinien dürfen jedoch die sensiblen Produkte der Schweizer Landwirtschaft nicht angegriffen werden. Zum Schluss soll die Exportsituation für Schweizer Spezialitäten verbessert werden (vgl. Schweizer Bauernverband o. J.).

Im nichttarifären Bereich sollen die hohen Schweizer "Anforderungen an die Lebensmittelsicherheit, Tierwohl, die Deklarationspflicht und an die Qualität" gewahrt werden (Schweizer Bauernverband o. J.). Sehr wichtig wäre, dass verarbeitete Lebensmittel wie zum Beispiel Fleisch aus den USA auch deklariert werden müssen. Mit geeigneten Massnahmen und Instrumenten soll verhindert werden, dass ein triangulärer Handel mit Drittstaaten entsteht. Der SBV verlangt, dass die geographische Herkunftsbezeichnung (AOP-IGP) von den USA akzeptiert und anerkannt wird. Als letzter Punkt im nichttarifären Bereich sollen die US-Sicherheitsmassnahmen wie den Bioterrorismus-Act bei den Verhandlungen besprochen werden. Die dazu entstehenden Kontrollen sind für die Exporteure kosten- und zeitintensiv (vgl. Schweizer Bauernverband o. J.).

Ein Ziel wäre, dass die Ernährungssouveränität der Schweiz aufrechterhalten und respektiert wird. Des Weiteren sind agrar- und regionalpolitische Instrumente zur Unterstützung der Schweizer Landwirtschaft nicht Bestandteil allfälliger Verhandlungen. Zudem sollen mögliche Verhandlungen dazu genutzt werden können, internationale Standards auch im Hinblick für die Trans-Atlantic-Partnership (TAP) und die Trans-Pacific Partnership (TPP) zu setzen. Themen wie Ökodumping und Landgrabbing sollen gemäss SBV verhindert werden (vgl. Schweizer Bauernverband o. J.). Herr Beat Rösli, Leiter Geschäftsbereich Internationales beim SBV, erwähnte, dass in der Schweiz im Agrarsektor vor allem Milchprodukte interessant für den Export wären. Ein weiteres Ziel des SBV ist es, dass die Wertschöpfung der produzierenden Industrie (Bauern) und nicht der verarbeitenden Industrie zugutekommt. Käse ist ein Beispiel, weil die Bauern dafür einen höheren Milchpreis als für die Industriemilch erhalten. Der SBV befasst sich intensiv mit dem Thema. Aktuell schreibt Frau Christine Badertscher als Mitarbeiterin ihre Masterarbeit über die TTIP und die US-Landwirtschaft. Zudem hat der SBV seit 2013 einen Austausch mit den Kollegen des Dachverbandes der europäischen Bauernverbände und Kooperativen (COP-COGECA) (vgl. Rösli 2014a). "Der SBV hat seit mehreren Jahren einen engen Austausch mit den Deutschen und Franzosen Bauernverbänden." (Rösli 2014a).

5.3.2 CH: Geflügelfleisch

Die Schweiz exportierte im Jahr 2012 3'468 t Geflügelfleisch, wobei die Hauptabnehmer die Niederlande mit 2'224 t bzw. 70% und Österreich mit 251 t waren. Insgesamt wurden

45'279 t importiert, 37% davon aus Brasilien und 23% aus Deutschland. Der Selbstversorgungsgrad der Schweiz bezüglich des Geflügelfleischs betrug im Jahr 2011 49% (vgl. Bundesamt für Landwirtschaft 2013).

Herr Ruedi Zweifel, beratendes Mitglied des Vorstandes der Schweizerischen Geflügelproduzenten (SGP), sieht ähnliche Gefahren wie der ZDG. Die SGP geben jedoch keine Stellungnahme zur TTIP ab. Schweizer Geflügel wird nicht exportiert, da es für die ausländischen Konsumenten zu teuer wäre. Trotzdem beschäftigt sich der Verband mit der TTIP. Alleine schon, weil 45% des konsumierten Geflügelfleisches aus dem Ausland importiert wird und weil die USA sehr viel Geflügel produzieren. Dazu macht das Bundesamt für Landwirtschaft quartalsweise eine Versteigerung der Importkontingente. Im Unterschied zu Deutschland achten die Schweizer Konsumenten auf die Herkunft. Im Detailhandel werden 55% Schweizer Geflügelfleisch verkauft. Ganz anders ist die Situation bei verarbeitetem Geflügelfleisch aus Kantinen und Restaurants. Weil hier die Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten preissensibler reagieren, stammt das Geflügelfleisch aus dem günstigen Brasilien (1/3 Marktanteil in der Schweiz). Die Gestehungskosten von brasilianischem Geflügel verglichen mit Schweizer Geflügel liegen bei rund 40%. Weitere Ursachen dafür sind die unterschiedlichen Umwelt- und Tierschutzgesetze. Aus Sicht der SGP sind die Deklarationspflicht und das schweizerische Lebensmittelgesetz auch in Zukunft aufrechtzuerhalten. Falls sich die Schweiz doch an der TTIP beteiligen könnte oder ein Freihandelsabkommen mit den USA anstrebt, muss sie sich bewusst sein, dass sie mit einem kleinen potentiellen Markt von 8 Millionen Einwohnern kein starkes Verhandlungsargument besitzt. Eine Möglichkeit wäre, dass man die Lebensmittel nicht ins Abkommen einschliesst (vgl. Zweifel 2014).

5.3.3 CH: Rindfleisch

Im Rindfleischexport ist Rindtrockenfleisch mit 1'860 t das bedeutsamste Produkt. Die Hauptabnehmer sind Deutschland (666 t) und Frankreich (1'186 t). Im Jahr 2012 wurden 20'214 t Rindfleisch importiert, zu 40 % aus Deutschland. Der Selbstversorgungsgrad beim Rindfleisch betrug im Jahr 2011 88% (vgl. Bundesamt für Landwirtschaft 2013).

Herr Thomas Jäggi von Swiss Beef.ch ist nicht der Ansicht, dass die TTIP zustande kommen wird. Die Auswirkungen für die Schweizer Fleischwirtschaft seien gering, da die Schweiz kein direkter Partner der Verhandlungen sei. Der einzige Rindfleischexport geschehe im Bereich der Bündnerfleischproduktion, welche mittels importierten Rohstoffen aus Europa und Südamerika funktioniert. Der Schweizer Bündnerfleischkonsum werde durch inländische Rohstoffe und Produktion gedeckt. Importiert werden grosse Mengen an Frischfleisch und Fleischprodukten, dies vor allem aus Süd- und Nordamerika sowie Europa. Bezüglich GVO-freiem Soja vertritt Swiss Beef.ch die Meinung, dass die Produktion sicherlich gefördert werde, solange diese nicht zu teuer werde. Förderlich sei zudem, wenn die GVO-freie Produktion auf den Produkten vermerkt werde. Sobald dies geset-

zesmässig in der Schweiz möglich werde, wäre es sinnvoll, die Konsumenten über den Vorteil der GVO-Freiheit zu informieren (vgl. Jäggi 2014).

5.3.4 CH: Schweinefleisch

2012 wurden 3'278 t Schweinefleisch exportiert, welche nach Deutschland, Frankreich und Österreich ausgeführt wurden. Vom importierten Schweinefleisch stammten 41 % aus Italien und 22% aus Deutschland. Der Selbstversorgungsgrad betrug im Jahr 2011 94% (vgl. Bundesamt für Landwirtschaft 2013).

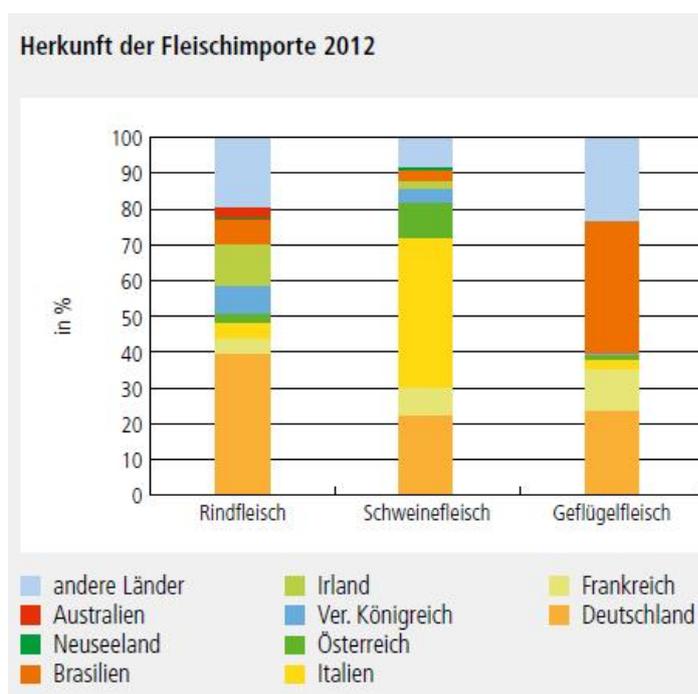


Abbildung 7: Herkunft der Fleischimporte 2012 (vgl. Bundesamt für Landwirtschaft 2013, S. 29)

Herr Felix Grob von Suisseporcs konnte zum jetzigen Zeitpunkt die Anfrage zur TTIP nicht beantworten. Dies, weil sich der Zentralvorstand erst im Herbst an einem Strategieseminar unter anderem mit der TTIP befassen wird.

Herr Jürg Frischknecht von Proviande nimmt an, dass eine TTIP frühestens Ende 2015 zustande kommen werde. Proviande stehe der TTIP kritisch gegenüber, da Proviande und das weltweite Kollektiv eine nachhaltige Nahrungsmittelproduktion anstreben. Der hohe Standard bei der Nahrungsmittelherstellung in der Schweiz und dessen Image soll nicht gefährdet werden. Im Fall einer TTIP werde die Schweiz im Bereich ihrer Stärke, dem Export von qualitativ hochwertigen Produkten wie Bündnerfleisch und Rohschinken, Marktanteile verlieren. Es bestehe zudem die Gefahr, dass Schweizer Exporteure aufgrund der Preisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU aus dem Markt gedrängt werden. Der Preisdruck wäre enorm und aufgrund sozialer, topographischer

und gesetzlicher Gegebenheiten wäre es kaum machbar, die Produktion den entsprechenden Preisen der EU anzupassen. Der Schweizer Landwirtschaft könnte eine TTIP nur nützen, falls neue Regelungen die nicht-tarifäre Handelshemmnisse minimieren würden. Proviande geht davon aus, dass eine TTIP mehrheitlich negative Folgen für die Schweizer Landwirtschaft haben würde (vgl. Frischknecht 2014).

5.3.5 CH: Milch- und Milchprodukte

Die Schweiz importierte im Jahr 2012 Milchprodukte im Wert von 562 Mio. CHF und exportierte für 696 Mio. CHF. Im Käsehandel exportierte die Schweiz mengenmässig 62'457 t, wovon 82 % bzw. 51'000 t Käse in die Länder der EU ausgeführt wurden. Der Käseimport betrug 49'100 t und kam grösstenteils aus der EU (aus Italien 19'155 t, Frankreich 13'779 t und Deutschland 10'887 t). Der Selbstversorgungsgrad betrug im Jahr 2011 95% bezüglich Konsummilch, 116% bezüglich Käse und 111% bezüglich Butter (vgl. Bundesamt für Landwirtschaft 2013).

Herr Beat Rööfli vom Schweizer Bauernverband äusserte sich im Rahmen der Befragung zur Situation in der Schweizer Milchindustrie gegenüber der TTIP wie folgt: Bezüglich Export seien Milchprodukte wie Käse sowie verarbeitete Nahrungsmittel, die Schweizer Zutaten enthalten, für die Schweiz wichtig. Dabei sei essentiell, dass vor allem "Lebensmittel aus dem Hochpreissegment exportiert werden, wo die Wertschöpfung vor allem den Produzenten zugutekommt" (Rööfli 2014a). Im Falle einer TTIP habe die Schweiz auf dem Käsemarkt gute Chancen. Es sei jedoch wichtig, dass die USA die geografischen Herkunftsbezeichnungen akzeptiere, damit Schweizer Spezialitäten keine Nachteile durch umfassende Kontrollen haben würden (vgl. Rööfli 2014a).

5.3.6 CH: Getreide, Zucker und Ölsaaten

In die Schweiz werden nur geringe Mengen an GVO Produkten importiert. So sind eine gentechnisch veränderte Sojasorte und drei Maissorten als Lebens- und Futtermittel zur Einfuhr zugelassen. Des Weiteren dürfen alle Gentech-Sorten von Maiskleber und Sojaschrott als Futtermittel verwendet werden. Diese müssen jedoch in der EU, USA oder Kanada zugelassen sein. 2005 wurden jedoch erst 0,4% GVO-Futtermittel importiert (vgl. Schweizerische Eidgenossenschaft 2005, S. 3).

Der Selbstversorgungsgrad betrug im Jahr 2011 52% bezüglich Getreide und 94% bezüglich Zucker (vgl. Bundesamt für Landwirtschaft 2013).

Bezüglich Ölsaaten lässt sich sagen, dass der Schweizer Anbau ungefähr ein Drittel des verzehrten Öls abdeckt (vgl. Bundesamt für Landwirtschaft 2013).

Beim Schweizerischen Getreideproduzentenverband (SGPV) hat die stellvertretende Geschäftsführerin Andrea Koch Stellung zum TTIP-Abkommen genommen. Grundsätzlich ist dieser gegen ein TTIP-Abkommen. Die Ursache liegt darin, dass die US-Landwirtschaft viel grossräumiger ist

und dadurch günstiger produzieren kann. Da Getreide und Soja mehrheitlich in verarbeiteten Produkten an die Konsumenten verkauft werden, spielt die Herkunft eine weniger wichtige Rolle. Die Konsumenten achten dann eher auf den Preis und andere Produkteigenschaften. Deshalb lautet die Strategie, den Grenzschutz hochzuhalten. Der Handel soll im Rahmen der WTO-Kontingente stattfinden und die sensiblen Produkte sind zu schützen (vgl. Koch 2014).

Beim Schweizerischen Verband der Zuckerrübenpflanzer äusserte sich die Geschäftsführerin Nadine Degen zu den TTIP-Verhandlungen. Schweizer Zucker wird ausschliesslich für den Heimmarkt produziert. Um den Bedarf zu decken, muss jedoch zusätzlich Zucker aus der EU importiert werden. Da durch das Bilaterale Abkommen II keine Zölle auf verarbeitetem Zucker erhoben werden, herrscht praktisch ein Freihandel. Deshalb hat sich der SVZ bisher keine grossen Gedanken zur TTIP gemacht und steht dem Vorhaben neutral gegenüber. Mehr Sorgen macht dem SVZ die Aufhebung der EU-Länderquote im Jahr 2017. Da-durch drohen die Zuckerpreise zu sinken (vgl. Degen 2014). Schweizer Zucker soll in Zukunft durch "die reine Qualität, die rasche Verfügbarkeit und die kurzen Transportwege" gefragt bleiben (Degen 2014). Da die Produktions- bzw. Qualitätsunterschiede in Zukunft sinken werden, wird sich die Branche durch den ökologischen Leistungsnachweis von der Konkurrenz abheben. Zudem soll auf gentechnisch verändertes Saatgut verzichtet werden (vgl. Degen 2014).

5.3.7 CH: Wein

Gemäss dem Verband Schweizer Weinexporteure (SWEA) werden die Schweizer Weine vor allem nach Deutschland, Belgien, Japan und Quebec exportiert. Der Verband hat sich gemäss Herrn Nicolas Schorderet bisher noch keine Gedanken zur TTIP gemacht. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht würde es für die liberale Schweiz jedoch Sinn machen, ein ähnliches Abkommen abzuschliessen. Dadurch könnten die Beziehungen zu den USA verbessert werden (Schorderet 2014).

5.3.8 CH: Labelindustrie

Herr Fritz Rothen von der IP Suisse hat sich dahingehend geäussert, dass sich die IP Suisse bisher keine Gedanken zur TTIP gemacht hat. Ein Grund dafür mag sein, dass sie weder in die EU noch in die USA exportiert. Einige Mitglieder importieren jedoch Futtermittel. Herr Rothen sieht die einzige Chance gegenüber der Konkurrenz in der Qualität, im Label, in der Geschichte, in der Variantenvielfalt und im Nischenmarkt. Das Ausland hat klare Preisvorteile. Deshalb sollte man sich nicht auf die verarbeitende Industrie in der Schweiz fokussieren. Andererseits gehört dieser Prozess zum Endprodukt und eine Auslagerung wäre problematisch. Die IP Suisse fokussiert sich auf den Heimmarkt, da der Selbstversorgungsgrad bei 60% liegt. Trotzdem ist eine Abschottung falsch. Früher war beispielsweise der Schweizer Wein schlecht und zu teuer. Durch die Beschränkung der Menge hat sich die Qualität verbessert, die Preise sind gesunken und es gibt keine Über-

produktion mehr. Aus der Sicht von Herr Rothen wären bereits jetzt Verhandlungen mit der EU wichtig. Das Ziel ist jedoch nicht ein Freihandel, sondern ein Weg, sich an den Gesprächen zu beteiligen. So hätte die Schweiz zumindest ein Mitspracherecht und würde frühzeitig wichtige Informationen erhalten. Leider hat die IP Suisse bisher wenige bzw. keine Informationen aus der EU und den USA. Um jedoch eine gewisse Machtposition zu besitzen, wäre es nötig, dass mehrere Verbände miteinander zusammenarbeiten würden. In der Schweiz ist das Thema Freihandel jedoch ein Tabuthema (vgl. Rothen 2014).

5.3.9 CH: Genetik

ABS Global ist ein weltweites Genetiknetzwerk mit einer Führungsposition in der Rindergenetik. Herr Samuel Oehninger, Vizepräsident von der Schweizer Niederlassung ABS Distrigene, äusserte sich unter anderem zu den Zöllen in seiner Branche und den TTIP-Verhandlungen (vgl. Oehninger 2014).

ABS Global importiere seine Genetik vor allem aus den USA. Aufgrund einem 1960 aufgestellten staatlichen Schweizer Monopol war jedoch der Import für kleinere Firmen bisher kostspielig. Durch intensive Verhandlungen mit der WTO, Washington und der Schweizer Regierung konnte Herr Oehninger per 1. Januar 2014 eine Gesetzesänderung erwirken. Da die tieferen Zölle auf Import somit festgelegt wurden, ist ABS Distrigene wenig vom TTIP-Abkommen betroffen (vgl. Oehninger 2014).

Laut Herrn Oehninger gefährde die Liberalisierung die Schweizer Landwirtschaft. Insbesondere befürchtet er, dass die Öffnung des Milchmarkts eine Schädigung der Schweizer Milchviehbetriebe bedeuten werde. Dennoch enthalten die Handelsbeziehungen mit den Vereinigten Staaten ein grosses Potential für einige Schweizer Unternehmungen, "da mit einer Zulassung der Markt aus 300 Mio. Konsumenten besteht" (Oehninger 2014). Die Gentechnik ist laut Herrn Oehninger ein Hauptstreitpunkt in den TTIP-Verhandlungen. Ein Grund für den Widerstand aus der EU ist, dass einige Firmen aus den vorhandenen Patenten auf dem Saatgut Profit schlagen können, obwohl in der EU "das Saatgut zum Allgemeingut" gehöre (Oehninger 2014).

Auswirkungen einer TTIP zwischen der EU und den USA auf die Schweiz

5.3.10 Übersicht Agrar- und Lebensmittelindustrie CH

SBV	Geflügelfleisch	Rindfleisch	Schweinefleisch	Milch- und Milchprodukte	Getreide, Zucker und Ölsaat	Wein	Labelindustrie
Kommt drauf an	SGP: Keine Stellungnahme zum TTIP	Swissbeef: Neutral Proviande: Gegen	Suisseporcs: noch keine Strategie Proviande: Gegen		SGPV: Gegen SVZ: Neutral	Befürworten	IP Suisse: Keine Antwort
Bescheidene Chancen Käse und verarbeitete Milchprodukte (Schokolade, Kindernahrung) / Nur bei Hochpreissegmentsprodukte profitieren Bauern	SGP: Kein Exportpotential von Geflügelfleisch da zu teuer / Schweizer Konsumente achten im Detailhandel auf Herkunft	Swissbeef: Keine speziellen Chancen, da CH am TTIP nicht direkt betroffen / es wäre förderlich, wenn Produkte als gentechfreie Produkte (Sojafutter) gekennzeichnet würden		SBV: Bescheidene Chancen Käse und verarbeitete Milchprodukte (Schokolade, Kindernahrung) / Nur bei Hochpreissegmentsprodukte profitieren Bauern	SVZ: Zucker nur für Heimmarkt, deshalb keine Exportchancen	Für ein liberales Land wie die Schweiz, ist es ein Vorteil, weil dadurch Beziehungen zu USA verbessert werden	IP Suisse: Einzige Chance der Schweiz besteht durch Qualität, Label, Geschichte, Variantenvielfalt und dem Nischenmarkt / Schweiz hat eine Kostenvorteile
Unverzichtbar ist geografische Herkunftsbezeichnung / Grosse Unterschiede zwischen Schweiz und USA (Auffassungen, Normen und Gesetze) bei Gentechnik, Klonen, phytosanitäre Anforderungen, Wachstumshormone und antibiotische Leistungsförderer sowie Hygienemanagement in der Tierhaltung / Beim TTIP Abkommen immer mehr Widerstand in Deutschland und Österreich / Schweiz verhandelt nicht über Reduktion von Subventionen	SGP: Gefahr, dass Standards gesenkt werden / Unterschiede beim Verarbeitungsverfahren (Chlorierung) / Es soll eine Kennzeichnungspflicht geben, insbesondere bei verarbeiteten Produkten keine Kennzeichnungspflicht (zusätzlich sind dort Konsumente preissensibler) / CH als kleiner Markt hat wenig Verhandlungsargumente	Swissbeef: Keine Risiken, die CH importiert bereits Rindfleisch Proviand: Im Falle von TTIP würde CH Marktanteile bei hochwertigen Produkten (Bündnerfleisch) verlieren	Proviande: Wertschöpfungsverluste bei Fleisch und Milch / Schweizer Exporteure werden aus dem Markt gedrängt / Positives Image von Schweizer Lebensmitteln wird geschädigt / Qualitativ hochstehende Fleischprodukte verlieren zu Gunsten von „Billig-Produkten“ tendenziell Marktanteile / Im Falle von TTIP würde CH Marktanteile bei hochwertigen Produkten (Schinken) verlieren / Schweiz kann günstigen Produktionsstandards der EU nicht kopieren	SBV: Wichtig wäre, dass geografische Herkunftsbezeichnung von USA akzeptiert wird	SGPV: USA produzieren viel grossräumiger und dadurch günstiger / Kultur ist anders CH-USA (Konsumenten achten nicht auf Herkunft sondern Preis) SVZ: Gefahr nicht durch TTIP sondern durch Aufhebung der Länderquote im Jahr 2017 (Gefahr, dass Zuckerpreise sinken)		IP Suisse: Wegen Preisnachteilen soll sich die Schweiz nicht auf die verarbeitende Industrie von Lebensmitteln und Agrarprodukten fokussieren / Eine total Abschottung ist falsch / Ziel der Schweiz sollte sein, an den Gesprächen teilzunehmen um zu Informationen zu gelangen oder möglicherweise mitzuentcheiden (ansonsten Gefahr das in Zukunft Gesetze einfach übernommen werden müssen)
Abwarten was passiert, wahrscheinlich keine vollständige Marköffnung bzw. EU-USA in Landwirtschaft / Falls Abkommen CH-USA, braucht es: 1. Konzessionen im Bereich der gültigen WTO Zollkontingente, 2. Bessere Bedingungen für CH Spezialitäten 3. Minderstanforderungen für Deklarationspflicht, Lebensmittelsicherheit, Tierwohl und Qualität, 4. Ernährungssouveränität CH aufrecht erhalten 5. Bioterrorismus-Act Kontrollen in USA kostenintensiv für Exporteure / SBV hat engen Kontakt mit europäischem Dachverband und Kooperativen und Bauernverbänden (DE, FR) / Mitarbeiterin des SBV arbeitet an Masterarbeit über TTIP und US-Landwirtschaft	SGP: Deklarationspflicht und das schweizerische Lebensmittelgesetz in Zukunft aufrechterhalten / Einige Lebensmittel nicht in ein allfälliges Abkommen einschliessen / Umwelt- und Tierschutz aufrechterhalten	Swissbeef: Befürwortungen eines FHA nur, falls für beide Parteien echte Vorteile bestehen / Falls Kennzeichnungspflicht bei GVO entstehen würde, müsste man die Konsumenten informieren	Suisseporcs: im Herbst Strategieseminar Proviande: Hoher Standard der Lebensmittelproduktion nicht gefährden	SBV: Es sollen vor allem Produkte aus dem Hochpreissegment verkauft werden, damit die Bauern davon profitieren	SGPV: Grenzschutz hochhalten / Gemäss WTO-Kontingente handeln / sensible Produkte schützen SVZ: Verzicht auf gentechnisch verändertes Saatgut / Abhebung von der Branche durch Ökologischen Leistungsnachweis		IP Suisse: Um eine Machtposition bei Verhandlungen zu haben ist es nötig, dass mehrere Verbände sich bei einem Thema zusammenschliessen
		Swissbeef: Wird nicht zustande kommen	Proviande: Frühestens Ende 2015			Nein	

Tabelle 23: Übersicht Agrar- und Lebensmittelindustrie CH (verschiedene Quellen aus Kapitel 5.3 Schweiz)

6. Auswirkungen auf die Schweiz

6.1 Cassis-de-Dijon Prinzip

Seit 2010 gilt in der Schweiz das Cassis-de-Dijon Prinzip. Dadurch werden Produkte, die in der Europäischen Gemeinschaft bzw. im EWR zugelassen sind, hinderungsfrei in der Schweiz zugelassen.

Beim heutigen Bewilligungsverfahren prüft das Bundesamt für Gesundheit (BAG) die Lebensmittel, welche nicht den schweizerischen Vorschriften entsprechen. Zudem müssen folgende Punkte gewährleistet sein: die Rechtmässigkeit im Ursprungsland, die Kennzeichnung, der Täuschungsschutz sowie der Gesundheitsschutz (vgl. SECO o. J.). Des Weiteren gibt es Ausnahmen, die nicht dem Cassis-de-Dijon-Prinzip unterliegen. Dazu zählen zulassungspflichtige Produkte wie Medikamente, GVO und Dünger. Ferner gehören Produkte mit einem Einfuhrverbot dazu, wie zum Beispiel tierische Produkte oder Tiere sowie Holz, das mit nicht zugelassenem Holzschutzmittel behandelt wurde. Zu den weiteren Ausnahmen zählt die Herkunftsdeklaration von Lebensmitteln, welche vom Cassis-de-Dijon ausgenommen ist (vgl. Stalder o. J., S. 2 f.).

Der SBV meint, dass es durchaus sein kann, dass die Schweiz im Rahmen des halbautonomen Nachvollzugs das Recht anpassen muss. Dies würde Bereiche betreffen, die gemäss den Verhandlungen zwischen der EU und der Schweiz harmonisiert werden. Das bedeutet, dass das Potential besteht, dass die Schweiz US-Güter importieren würde, falls diese von der EU akzeptiert würden. Sobald die EU ein Produkt akzeptiert, ist es gleichzeitig in der Schweiz gesetzeskonform (vgl. Rööfli 2014b).

Deshalb hat der Schweizer Bauernverband nun durch den Direktor Jacques Bourgeois beantragt, dass die Lebensmittel vom Cassis-de-Dijon-Prinzip ausgenommen sein sollen. Darauf ist die Parlamentskommission für Wirtschaft und Abgaben (WAK) eingegangen. Nun hofft der SBV, dass dem Antrag in der Vernehmlassung (Vorphase der Gesetzgebung) zugestimmt wird (vgl. Schweizer Bauernverband 2014b).

6.2 Szenario SECO – Studie des World Trade Institute

Das World Trade Institute der Universität Bern untersuchte die möglichen Auswirkungen auf die Schweiz im Falle eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA.

Es wurde von verschiedenen Szenarien ausgegangen, da bisher nicht bekannt ist, wie umfassend dieses Abkommen wird (vgl. SECO 2014b, S. 4):

1. Szenario: Tarifäre Liberalisierung: Die Industriezölle werden eliminiert. Die Landwirtschaft wird teilweise liberalisiert (das bedeutet, 50% der tarifären Handelshemmnisse auf landwirtschaftlichen Produkten werden abgeschafft). Zusätzlich wird untersucht, was passiert, falls parallel zum Kernabkommen EU-USA noch ein EFTA-US-Abkommen vereinbart wird (vgl. SECO 2014b, S. 4).
2. Szenario: Tarifäre und moderate nichttarifäre Liberalisierung: Dabei wird davon ausgegangen, dass 20% der vorhandenen NTBs veränderbar sind. Das bedeutet, dass die Handelskosten im Zusammenhang mit den veränderbaren NTBs um 20% reduziert werden können. Des Weiteren wird damit gerechnet, dass diese NTBs diskriminierend sind. So profitieren von der US-Liberalisierung nur die EU-Unternehmungen und umgekehrt. Auch in diesem Szenario wird untersucht, was passiert, wenn parallel zum Kernabkommen EU-USA noch ein EFTA-US-Abkommen vereinbart wird (vgl. SECO 2014b, S. 4).
3. Szenario: Tarifäre und weitreichende nichttarifäre Liberalisierung: In diesem Szenario wird davon ausgegangen, dass 50% der NTBs veränderbar sind. Alle dieser NTBs sind diskriminierend. Eine weitere Annahme ist, dass durch das weitreichende Abkommen auch Drittländer zu einem gewissen Anteil profitieren. Bezogen auf die Schweiz besteht bereits eine Harmonisierung zwischen der Schweiz und der EU. Auch in diesem Szenario wird untersucht, was passiert, wenn parallel zum Kernabkommen EU-USA noch ein EFTA-US-Abkommen vereinbart wird (vgl. SECO 2014b, S. 4).

Anschliessend wurden die drei Szenarien nochmals unterteilt, um die drei Handlungsmöglichkeiten der Schweiz mit einzubeziehen (1. Die Schweiz unternimmt nichts. Dadurch gibt es nur ein EU-US-Abkommen 2. die Schweiz schliesst mit den EFTA Ländern ein paralleles Abkommen mit den USA ab 3. die Schweiz schliesst mit den EFTA Ländern ein paralleles Abkommen mit den USA ab (exklusiv Zolltarife)). Die möglichen Szenarien sind unten im Detail ersichtlich (vgl. SECO 2014b, S. 5).

	1. Tariffs only		2. Tariffs and Modest NTB agreement (A shallow NTB agreement)			3. Tariffs and Ambitious NTBs (A deep NTB agreement)		
	1.1 EU-US Agreement	1.2 EU-US and EFTA-US Agreement	2.1 EU-US Agreement	2.2 EU-US and EU-EFTA Agreement	2.3 EU-US and EU-EFTA Agreement (not tariffs)	3.1 EU-US Agreement	3.2 EU-US and EU-EFTA Agreement	3.3 EU-US and EU-EFTA Agreement (not tariffs)
EU-US agreement on tariffs	X	X	X	X	X	X	X	X
EFTA-US agreement on tariffs		X		X			X	
EU-US modest agreement on NTBs			X	X	X			
EFTA-US modest agreement NTBs				X	X			
EU-US deep agreement on NTBs						X	X	X
EFTA-US deep agreement NTBs							X	X
3 rd country Spillovers from NTB reductions						X	X	X

Tabelle 24: Mögliche TTIP-Szenarien und die Schweiz (SECO 2014b, S. 5)

Die Untersuchungen haben ergeben, dass die Schweiz profitieren wird, wenn die EU und die USA tiefgreifende Anpassungen bei den regulatorischen Standards vornehmen. Ebenfalls würde die Schweiz profitieren, wenn sie sich aktiv an einem parallelen Abkommen (EFTA-US-Abkommen) beteiligt (vgl. SECO 2014b, S. 6).

Generell kann gesagt werden, dass eine Nichtbeteiligung der Schweiz am Abkommen der Schweizer Wirtschaft schadet. Im Szenario 1.1 mit -0,17% vom BIP und beim Szenario 2.1 mit -0,51% vom BIP. Wenn jedoch ein EFTA-US-Abkommen zustande kommt, hätte das zur Folge, dass im Szenario 1.2, das BIP um -0,09% sinkt. Im Szenario 2.2 würde das BIP um 0,46% ansteigen. Sobald das Abkommen ein tiefgehendes NTB-Abkommen darstellt, kann die Schweiz passiv bleiben und profitiert trotzdem. Dies hat mit den Übertragungseffekten (Spillovers) zu tun. So entsteht durch das Abkommen selbst bereits ein BIP Wachstum von 0,96%, da Schweizer Unternehmen von einheitlichen Regulationen zwischen der EU und den USA profitieren. Unter Szenario 3.2 steigt das BIP Wachstum gar um 2,87%. Zugleich steigen die Investitionen in der Schweiz um 1,43% und die Exporte erhöhen sich um 5,27% (vgl. SECO 2014b, S. 6).

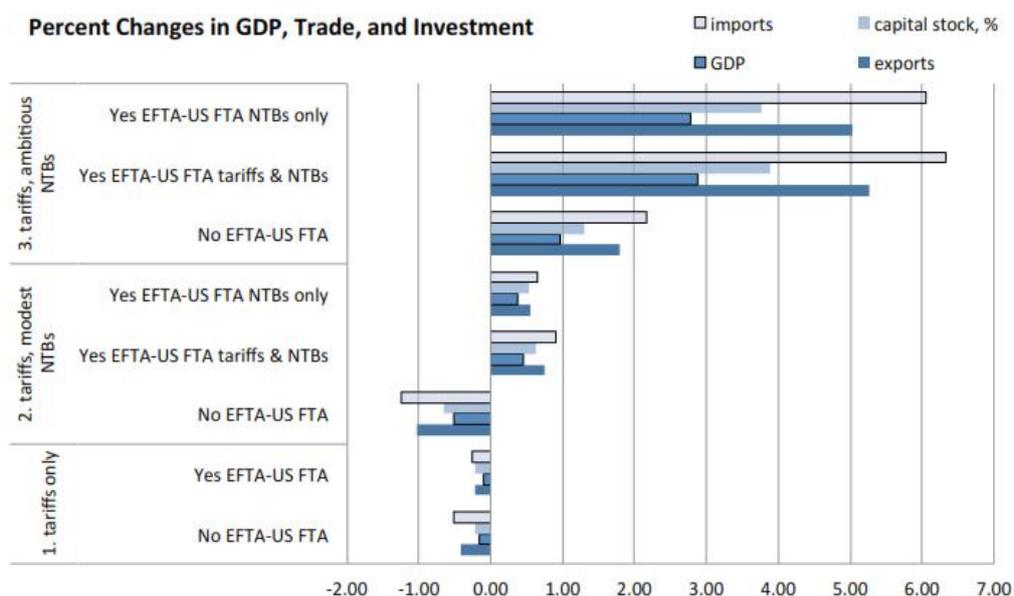


Abbildung 8: Prozentualer Wechsel im Schweizer Handel, Import, Kapitalbestand und BIP (SECO 2014b, S. 7)

In der folgenden Grafik ist ersichtlich, wie sich das BIP der Schweiz zusammensetzt. Erkennbar wird, dass bei einem umfassenden Abkommen (Szenario 3.2) die Spillovers das Schweizer BIP in die Höhe treiben können. Ein solches beinhalten die Szenarien 1.2 (-0,9% Reduktion des BIPs) 2.2 (0,46% Anstieg des BIPs) und 3.2 (2,79% Anstieg des BIPs) (vgl. SECO 2014b, S. 7).

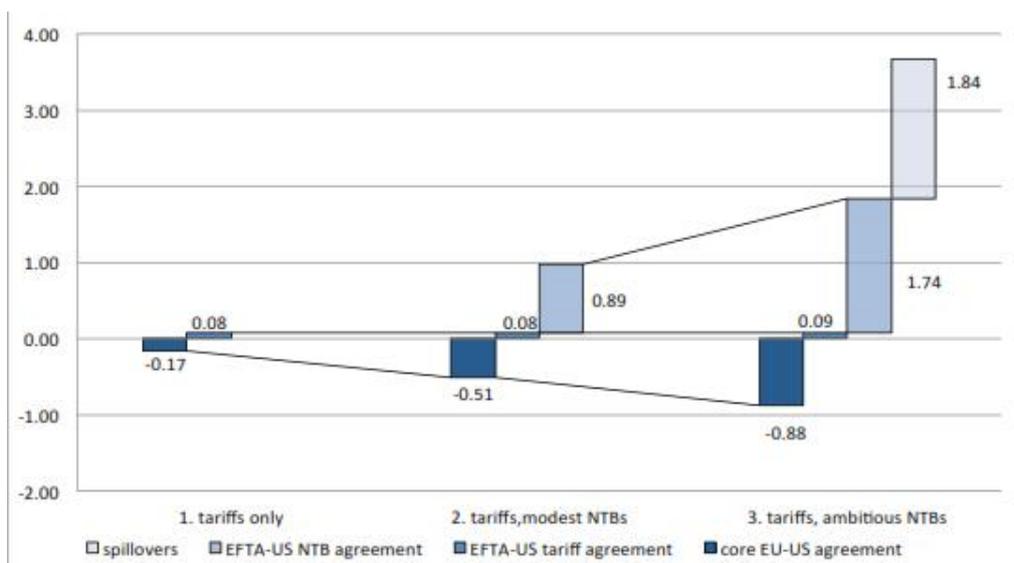


Abbildung 9: Zusammensetzung der Veränderung des BIPs (SECO 2014b, S. 7).

Die Einflüsse auf die Sektoren sind unterschiedlich. Dies ist davon abhängig, wie tief und wie weit das Abkommen zwischen der EU und den USA ausfällt und ob parallel ein EFTA-USA-Abkommen

zustande kommt. Weil sowohl die EU als auch die USA ihre verarbeiteten Lebensmittel im Heimmarkt stark beschützen (unter anderem Fleisch, Milch und andere Lebensmittel), wird dadurch die verarbeitende Lebensmittelindustrie in der Schweiz zu einem potentiellen Gewinner. Eine Kombination aus einem EFTA-USA-Abkommen und den entstehenden Spillovers kann für die Schweiz ziemlich positive Auswirkungen haben. Dies hängt jedoch davon ab, ob das TTIP-Abkommen ein reines bilaterales Abkommen ist, wie tief dieses ist und ob es erfolgreich Drittstaaten diskriminiert (vgl. SECO 2014b, S. 8).

In der folgenden Grafik sind die prozentualen Veränderungen der Wirtschaftsleistung aufgeteilt nach Sektoren. Den grössten Einfluss hat das Abkommen mehrheitlich auf die verarbeitende Industrie. Falls das Abkommen moderate NTBs reduziert und gleichzeitig ein EFTA-US-Abkommen abgeschlossen wird, dann sind die Veränderungen bei der Agrar- und Lebensmittelindustrie entweder grösser als bei der verarbeitenden Industrie oder vergleichbar. Dabei spielt es keine Rolle, ob im Abkommen die Zölle reduziert werden oder nicht. Auch bei einem ambitionierten TTIP-Abkommen ohne ein EFTA-US-Abkommen profitiert die Lebensmittel- und Agrarindustrie mehr als die verarbeitende Industrie.

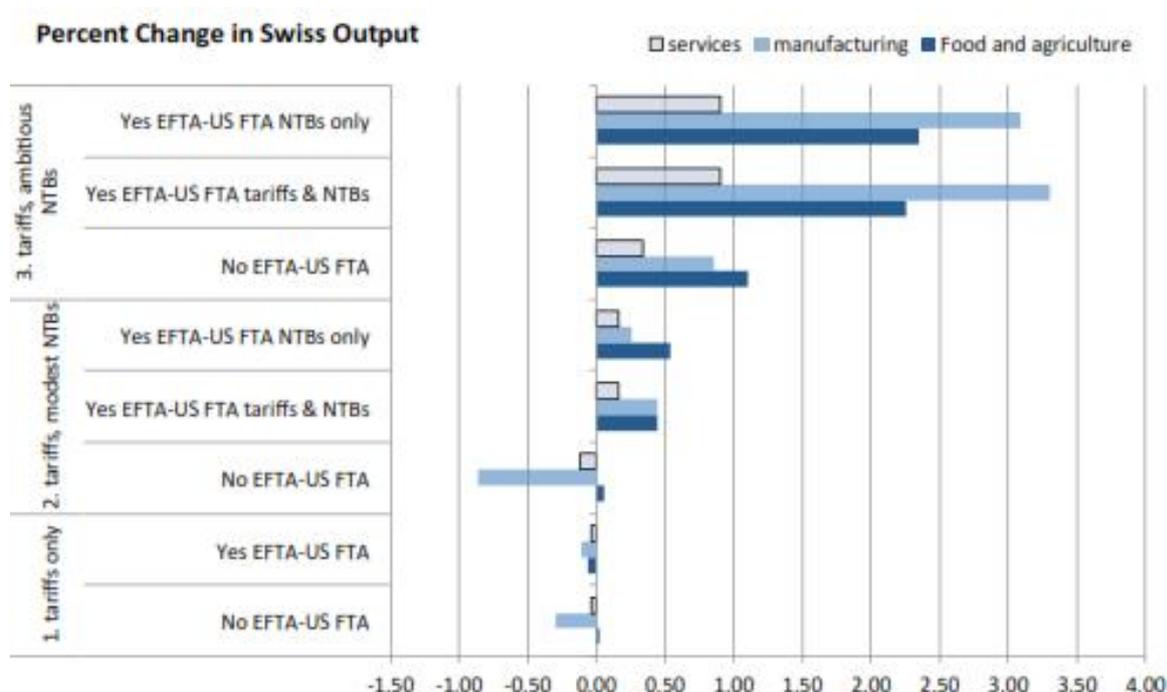


Abbildung 10: Prozentuale Veränderung der Schweizer Wirtschaftsleistung nach Sektoren (SECO 2014b, S. 8).

Die möglichen Auswirkungen auf die Liberalisierung des Dienstleistungshandels und die gegenseitige Anerkennung der servicenahen Aktivitäten sind zurzeit schwierig einzuschätzen. Ein Vergleich

der Verbindlichkeiten zwischen dem EU-Korea-Abkommen und dem US-Korea-Abkommen basierend auf dem USA-EU-GATS-Abkommen zeigen, dass die zusätzlichen Vereinbarungen im Dienstleistungsbereich mässig sind. Die Analyse schätzt jedoch, dass Schweizer Dienstleistungsfirmen Marktanteile in der EU an Firmen aus den USA verlieren könnten. In der Vergangenheit waren die Regierungen zurückhaltend bei der Liberalisierung von erheblichen Zuschüssen. Die USA verfolgt das grundlegende Ziel, den Finanzsektor im Abkommen zu integrieren, während die EU die kulturellen Dienstleistungen im Abkommen aufnehmen möchten. Zudem besteht ein erhebliches Potential für Unternehmungen aus den USA, indem diese Wettbewerbsvorteile in der EU erhalten. Dies, weil die Schweiz bisher kein bevorzugtes Handelsabkommen im Dienstleistungsbereich mit der EU abgeschlossen hat. Unabhängig von der TTIP gehen die Autoren davon aus, dass die wettbewerbsstarke Position der Schweiz gegenüber der USA im EU-Markt davon abhängig ist, dass sich die Schweizer Unternehmungen auf dem EU-Markt frei bewegen können, und sie auch Dienstleistungen frei anbieten können. Eine TTIP-Abkommen wird in jedem Fall zu einem Wettbewerbsvorteil der EU gegenüber der Schweiz im US-Markt führen (vgl. SECO 2014b, S. 9).

Durch einen Investitionsschutz beim TTIP-Abkommen würden die Schweiz und andere Mitglieder der WTO indirekt profitieren. Die Schweiz ist anspruchsberechtigt auf das Meistbegünstigtenprinzip-Abkommen (vgl. SECO 2014b, S. 10). Das bedeutet, dass wenn ein Staat einem anderen Staat vertragliche Vorteile einräumt, dann müssen diese allen Vertragspartnern eingeräumt werden (vgl. Klimenta/Fisahn/u.a. 2014, S. 21). Sobald der Schutz oder das Vollstreckungsverfahren also verbessert wird, sind die anderen WTO-Mitglieder gleichberechtigt. Dies zählt wiederum zu den Spillovers. Bei Direktinvestitionen würden somit globale Schweizer Unternehmungen, die im EU-Markt eine Niederlassung haben, einen vollen Marktzugang in die USA erhalten. Darüber hinaus hätten sie weiterhin durch die Bilateralen Abkommen mit der EU Zugang in die Schweiz (vgl. SECO 2014b, S. 10).

In der folgenden Grafik wird ersichtlich, in welchen Branchen die NTBs schätzungswise am grössten sind. Insbesondere sind dabei die veränderbaren NTBs zu beachten. Das grösste Reduktionspotential von NTBs besteht in der EU bei den Lebensmitteln (Essen und Getränke), bei den Fahrzeugen, bei anderen Transporthilfsmitteln, in der Chemie sowie im Business und in der Informations- und Kommunikationstechnologie. Bei den Lebensmitteln besteht ein Reduktionspotential von knapp 40% (nur bei den veränderbaren NTBs und ohne die nicht veränderbaren NTBs) des Wertes der Dienstleistung bzw. der Güter (vgl. SECO 2014b, S. 27).

Das grösste Reduktionspotential bei den NTBs in den USA besteht bei den Lebensmitteln (Essen und Getränke), Finanzen, Fahrzeugen, Chemie, Versicherungen und anderen Transporthilfsmitteln. Bei den Lebensmitteln besteht ein Reduktionspotential von bis zu 48% (veränderbaren NTBs und ohne die nicht veränderbaren NTBs) des Wertes der Dienstleistung bzw. der Güter (vgl. SECO 2014b, S. 27).

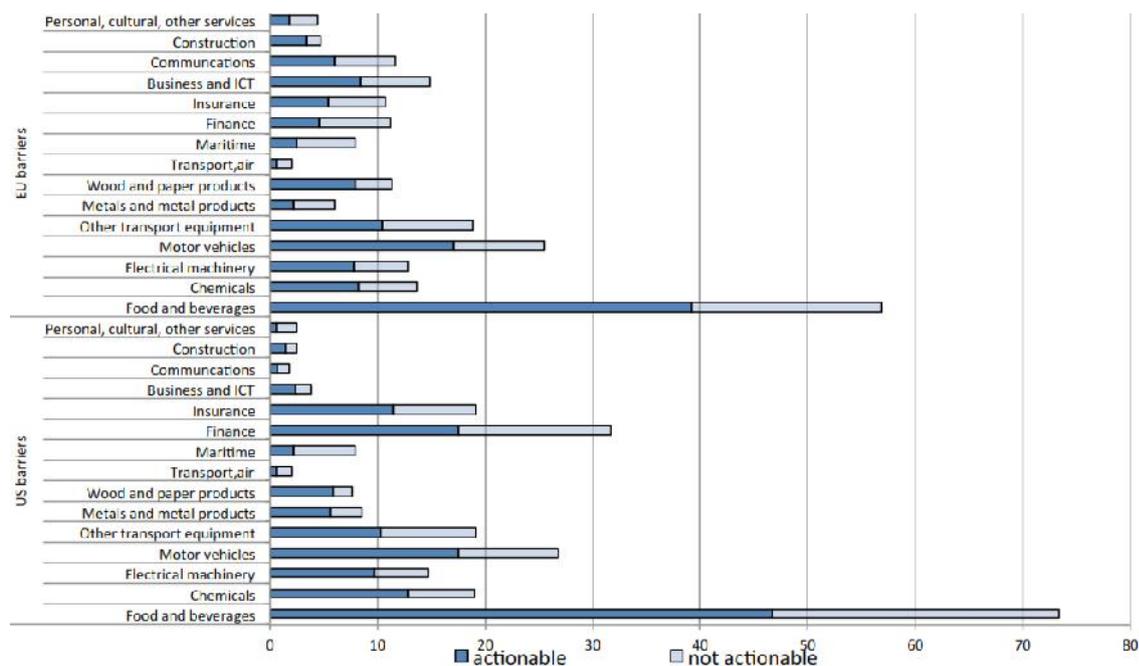


Abbildung 11: Schätzungen der nichttarifären Handelshemmnisse, prozentualer Anteil vom Wert der Güter und Dienstleistungen (SECO 2014b, S. 27).

In der nachfolgenden Grafik sind die potentiellen Einsparungen der strafbaren Handelshemmnisse aufgeführt. Dabei sind diese in den USA im Durchschnitt prozentual leicht höher als in der EU. Zusätzlich sind die Kosten der nichttarifären Handelshemmnisse in den USA im Durchschnitt um 4% höher als in der EU (vgl. SECO 2014b, S. 27).

Sector	Potential barrier reduction, actionable (%)		Cost shares of NTBs	
	US barriers	EU barriers	US barriers	EU barriers
Aerospace	51	59	54	56
Automobile	69	67	65	67
Chemicals	57	63	67	61
Communication	66	70	41	52
Electronics	63	64	64	65
Cosmetics	52	58	66	73
Financial	55	49	56	41
Insurance	48	52	60	50
Food & beverages	51	53	64	69
Office equipment	51	52	68	58
Pharmaceuticals	47	42	60	68
Transport	59	56	27	32
Biotechnology	42	41	66	35
ICT	43	35	86	55
Construction	57	38	57	72
Machinery	49	55	54	61
Medical	42	45	65	54
Other business services	49	51	37	59
Personal, recreational services	47	37	24	39
Steel	50	62	66	36
Textiles	54	50	76	68
Wood	61	60	77	70
Travel services	48	40	75	55
Average	53	52	60	56

Tabelle 25: Veränderbare strafbare Handelshemmnissen in % sowie die Kostenanteile der NTBs (SECO 2014b, S. 29)

Die Schweizer Exportwirtschaft würde am meisten profitieren, wenn ein tiefgehendes TTIP-Abkommen zustande kommen würde und sich die Schweiz gleichzeitig einem EFTA-US-Abkommen anschliessen würde, welches sowohl NTBs als auch Zölle beinhaltet. Dadurch würden die US-Exporte um 71,26%, die EU-Exporte um 41,26%, die Exporte nach Deutschland um 6,03% und die Exporte in die restliche Welt um 5,27% zunehmen. Die schlimmsten Auswirkungen werden erwartet, falls ein moderates EFTA-Abkommen ohne gleichzeitiges EFTA-US-Freihandelsabkommen zustande kommen würde (vgl. SECO 2014b, S. 40).

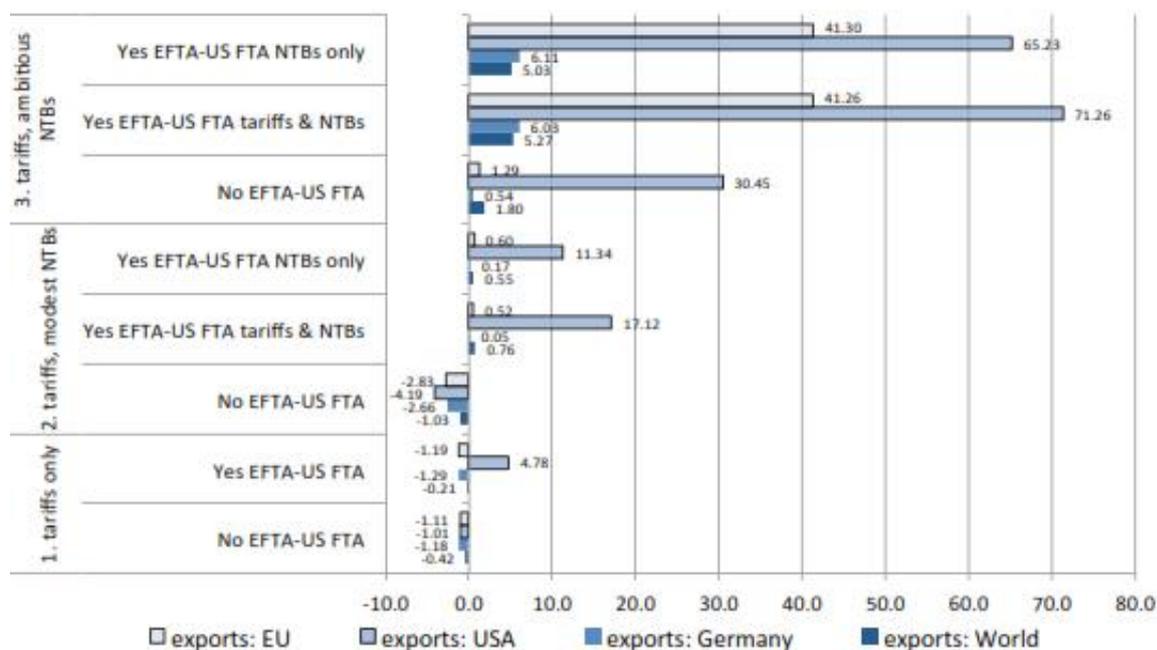


Abbildung 12: Prozentuale Veränderung der Schweizer Exporte nach Destinationen (SECO 2014b, S. 40).

Das Szenario mit den grössten Importen ist deckungsgleich mit dem Szenario der grössten Exporte. Dabei kämen 63,26% aus den USA, 5,88% aus der EU, 5,66% aus Deutschland und 6,33% aus dem Rest der Welt (vgl. SECO 2014b, S. 40).

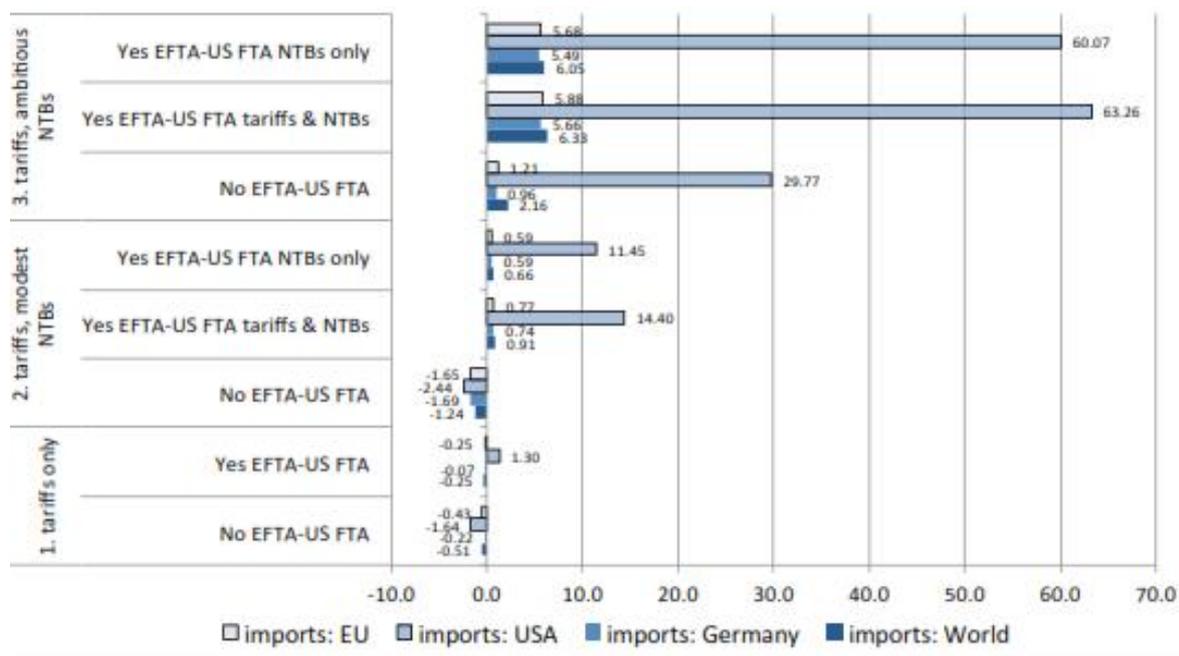


Abbildung 13: Prozentuale Veränderung der Schweizer Importe nach Destinationen (SECO 2014b, S. 40).

Kommen wir nun zum Investitionsschutz. Dabei besteht die Gefahr, dass US-Firmen eher in Europa als in der Schweiz investieren. Wie bereits früher in diesem Kapitel erwähnt, entstehen dadurch Chancen für globale Schweizer Unternehmungen, die Direktinvestitionen in der EU tätigen (vgl. SECO 2014b, S.106 f.). Gegenwärtig haben die Schweiz und die EU eine gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen. Es besteht jedoch kein solches Abkommen für den Handel zwischen der Schweiz und den USA. Die EU könnte nun die Standards neu nach der TTIP ausrichten, damit sie beispielsweise Autoteile aus der Schweiz in den USA in die EU-Produkte einbauen können. Es besteht also die Gefahr, dass Schweizer Unternehmungen auswandern, um besser in die USA exportieren zu können, weil durch das Abkommen EU-USA die Zölle tiefer sind. Es kann aber auch sein, dass durch das Anerkennungsabkommen zwischen der Schweiz und der EU die Schweiz durch das Meistbegünstigtenprinzip bzw. dessen Spillovereffekt mehr profitiert als Drittländer. Dann wären die Gewinne für die Schweiz bei höheren NTB-Senkungen und grösseren Spillovers bei der gegenseitigen Anerkennung von Konformitätsbewertungen umso grösser (vgl. SECO 2014b, S. 108 f.).

Die folgende Grafik zeigt die prozentuale Wertschöpfung der Exporte der Schweizer Wirtschaft im Jahr 2011. Diese lag wertmässig bei 630'020 Millionen Dollar. Die Wertschöpfung der Schweiz für die Exporte in die EU27 lag bei 67'877 Mio. Dollar (exklusiv Deutschland), bei Deutschland bei 35'868 Mio. Dollar, bei den USA bei 20'256 Mio. Dollar und beim Rest der Welt bei 75'672 Mio. Dollar. Die übrigen 430'347 Mio. Dollar an Wertschöpfung wurden in der Schweiz verkauft. Insgesamt wurden 31,69% ins Ausland verkauft. Die Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei tru-

gen mit nur 0,34%, die Milch mit 0,10% und der Zucker mit 0,02% der exportierenden Wertschöpfung bei. Bei den anderen verarbeiteten Lebensmitteln sind es immerhin 0,57%. Insgesamt machen diese Sektoren weniger als 2% der gesamten im Inland und Ausland verkauften Wertschöpfung aus (vgl. SECO 2014b, S. 134).

	VA total: all value added	VA sold to Germany	VA sold to EU27	VA sold to USA	VA sold to ROW	VA sold abroad total	VA sold at home
agr forestry fisheries	0.86	0.03	0.08	0.01	0.22	0.34	0.52
other primary sectors	0.14	0.00	0.04	0.00	0.08	0.12	0.02
dairy	0.70	0.03	0.03	0.01	0.03	0.10	0.61
sugar	0.04	0.00	0.00	0.00	0.01	0.02	0.03
other processed foods	1.46	0.11	0.18	0.04	0.23	0.57	0.89
textiles and apparel	0.24	0.06	0.07	0.01	0.05	0.19	0.06
chemicals	4.40	0.95	1.59	0.52	1.31	4.36	0.04
metals and metal products	3.64	0.43	0.62	0.08	2.34	3.46	0.18
motor vehicles	0.15	0.05	0.04	0.01	0.02	0.12	0.03
other transport equipment	0.31	0.04	0.09	0.02	0.06	0.21	0.10
electrical machinery	0.56	0.05	0.07	0.02	0.10	0.25	0.31
other machinery	6.03	1.00	1.17	0.53	1.94	4.63	1.40
other manufactures	3.26	0.36	0.64	0.21	0.60	1.81	1.45
utilities	0.94	0.06	0.18	0.02	0.17	0.43	0.50
construction	5.73	0.05	0.10	0.03	0.11	0.28	5.45
water transport	0.17	0.01	0.04	0.01	0.04	0.10	0.07
air transport	0.38	0.04	0.07	0.02	0.07	0.21	0.17
land, other transport	3.26	0.25	0.45	0.13	0.46	1.29	1.97
communications	2.72	0.11	0.22	0.06	0.18	0.57	2.15
finance	6.65	0.32	1.57	0.19	0.68	2.77	3.89
insurance	2.63	0.09	0.14	0.43	0.21	0.88	1.75
business & ICT services	10.81	0.81	1.65	0.41	1.40	4.27	6.54
personal services	2.42	0.07	0.13	0.03	0.12	0.35	2.07
other services	42.49	0.77	1.60	0.41	1.57	4.36	38.13
Total factor income	100.00	5.69	10.77	3.22	12.01	31.69	68.31

Tabelle 26: Wertschöpfung der Schweizer Wirtschaft im Jahr 2011 in Prozent der gesamten Wirtschaft (SECO 2014b, S. 134)

Die folgenden Statistiken zeigen die Veränderungen der Schweizer Exporte bei den Lebensmitteln und den primären Gütern. Wie bereits mehrfach erwähnt, ergeben sich bei einem tiefgreifenden Abkommen die besten Exportmöglichkeiten. Dies bedeutet bei einem zusätzlichen EFTA-USA-Abkommen, das nur die Reduktion von NTBs umfasst, ein Wachstum von 3,7% im Sektor Lebensmittel und bei den primären Gütern. Sollte es in der TTIP nur um die Zölle gehen, dann macht ein EFTA-US-Abkommen für den Sektor Lebensmittel und für die primären Güter weniger Sinn, da

dadurch mehr aus dem Ausland importiert (0,19%) wird und gleichzeitig weniger exportiert (-0,09%) werden kann (vgl. SECO 2014b, S. 158).

	1. tariffs only		2. tariffs, modest NTBs			3. tariffs, ambitious NTBs			
	No EFTA-US FTA	Yes EFTA-US FTA	No EFTA-US FTA	Yes EFTA-US FTA tariffs & NTBs	Yes EFTA-US FTA NTBs only	No EFTA-US FTA	Yes EFTA-US FTA tariffs & NTBs	Yes EFTA-US FTA NTBs of which, only spillovers	
Food and primary	0.12	-0.09	0.27	0.66	0.87	1.91	3.47	3.70	1.67
Manufacturing	-0.79	-0.33	-2.39	1.70	1.25	3.47	11.53	11.02	7.67
Services	0.76	0.19	2.01	-1.28	-0.72	-2.55	-8.77	-8.17	-5.93

Tabelle 27: Veränderungen des Schweizer Exports in Prozent (SECO 2014b, S. 158)

Es darf nicht vergessen werden, dass durch ein allfälliges EFTA-USA-Abkommen nicht nur die Exporte steigen, sondern auch die Importe. Die Einfuhren im Sektor Lebensmittel und primäre Güter steigen prozentual am meisten an, genauer um 0,53%, wenn ein EFTA-USA-Abkommen mit Zollreduktionen und der Reduktion der NTBs abgeschlossen wird. Am geringsten ist der Aufschwung, wenn die NTBs moderat reduziert werden und zugleich Zollreduktionen im TTIP-Abkommen festgelegt werden. Falls die Schweiz ein EFTA-FTA nur mit der Reduktion der NTBs abschliesst, wachsen die Importe lediglich um 0,03% im Sektor der Lebensmittel und primären Güter (vgl. SECO 2014b, S. 159).

	1. tariffs only		2. tariffs, modest NTBs			3. tariffs, ambitious NTBs			
	No EFTA-US FTA	Yes EFTA-US FTA	No EFTA-US FTA	Yes EFTA-US FTA tariffs & NTBs	Yes EFTA-US FTA NTBs only	No EFTA-US FTA	Yes EFTA-US FTA tariffs & NTBs	Yes EFTA-US FTA NTBs of which, only spillovers	
Food and primary	0.05	0.19	0.14	0.16	0.03	0.43	0.53	0.41	0.28
Manufacturing	-0.40	-0.16	-1.25	1.04	0.80	2.13	6.55	6.28	4.28
Services	-0.56	-0.13	-1.51	1.58	1.15	3.35	9.48	9.01	5.95

Tabelle 28: Veränderungen des Schweizer Imports in Prozent (SECO 2014b, S. 159)

Ein Teil der schweizerischen Landwirtschaft befürchtet, dass durch ein FTA mit anderen Ländern die Schweiz von billigeren Gütern mit anderen Qualitätsstandards aus dem Ausland überflutet würde. Je tiefgehender das Abkommen abgeschlossen wird, desto mehr Milch- und Milchprodukte wird die Schweiz importieren. Beim Zucker und bei den Agrar- Forstwirtschaft & Fischerei werden jedoch geringere Importe erwartet (vgl. SECO 2014b, S. 159).

Falls nur ein TTIP-Abkommen über Zölle erfolgt, wird sich im Sektor Milch nichts verändern, oder die Importe werden gar sinken. Hingegen steigen sie bei den Produkten der Agrar-, Forstwirtschaft & Fischerei und des Zuckers leicht (vgl. SECO 2014b, S. 159).

Auswirkungen einer TTIP zwischen der EU und den USA auf die Schweiz

	1. tariffs only		2. tariffs, modest NTBs			3. tariffs, ambitious NTBs			
	No EFTA- US FTA	Yes EFTA- US FTA	No EFTA- US FTA	Yes EFTA- US FTA tariffs & NTBs	Yes EFTA- US FTA NTBs only	No EFTA- US FTA	Yes EFTA- US FTA tariffs & NTBs	Yes EFTA- US FTA NTBs only	of which, spillovers
agr forestry fisheries	0.04	0.01	0.10	-0.10	-0.08	-0.21	-0.63	-0.60	-0.39
other primary sectors	0.01	0.00	0.03	-0.04	-0.03	-0.08	-0.22	-0.21	-0.14
dairy	0.00	-0.08	0.10	0.69	0.77	1.85	3.71	3.80	1.88
sugar	0.03	-0.08	0.13	-0.19	-0.08	-0.48	-0.97	-0.86	-0.68
other processed foods	0.01	-0.12	0.01	0.73	0.86	1.70	3.64	3.78	1.80
textiles and apparel	0.43	1.88	1.34	0.58	-0.87	-0.55	-3.70	-5.11	-2.88
chemicals	-4.80	-3.35	-14.79	10.50	9.06	21.08	70.99	69.26	46.50
Metals and metal products	0.59	0.17	1.68	-1.86	-1.44	-3.12	-9.88	-9.44	-5.95
Motor vehicles	-1.51	-1.72	-1.30	-2.40	-2.19	-3.84	-5.13	-4.96	-2.18
Other transport equipment	0.26	-0.02	0.66	-1.20	-0.93	-2.36	-5.90	-5.62	-3.47
Electrical machinery	1.58	0.34	4.28	-4.61	-3.36	-10.22	-27.11	-25.80	-17.30
Other machinery	1.76	1.44	5.75	-3.96	-3.64	-8.13	-27.54	-27.11	-18.15
Other manufactures	1.06	1.21	3.29	-2.23	-2.37	-5.08	-16.55	-16.61	-10.81
utilities	1.27	0.25	3.48	-3.34	-2.31	-6.22	-18.98	-17.91	-12.04
Construction	-0.16	-0.09	-0.50	0.49	0.41	1.02	2.99	2.90	1.89
Water transport	0.08	0.04	0.17	0.01	0.05	0.12	-0.10	-0.06	-0.16
Air transport	0.25	0.10	0.65	-0.48	-0.34	-0.92	-3.05	-2.89	-2.00
land, other transport	0.06	0.02	0.17	-0.07	-0.02	-0.30	-0.91	-0.85	-0.58
Communications	-0.06	-0.04	-0.18	0.19	0.17	0.38	1.12	1.09	0.69
Finance	0.01	-0.02	0.00	0.09	0.12	0.20	0.40	0.43	0.19
Insurance	0.08	0.02	0.03	0.65	0.70	1.24	2.50	2.56	1.23
Business services	-0.16	-0.13	-0.52	0.37	0.34	0.73	2.49	2.45	1.62
Personal services	0.11	0.00	0.30	-0.26	-0.15	-0.50	-1.55	-1.44	-1.02
Other services	-0.06	-0.02	-0.15	0.18	0.15	0.40	1.06	1.02	0.65

Tabelle 29: Veränderungen der Schweizer Importe, detaillierte Sektoren in Prozent (SECO 2014b, S. 159)

7. Konklusion

7.1 Resultate

In der Konklusion geht es erneut um die Betrachtung der Gesamtwirtschaft. Anschliessend werden die Strategien, Positionen und Differenzen der Agrar- und Lebensmittelwirtschaft nochmals kurz zusammengefasst. Des Weiteren sollen mögliche Auswirkungen auf die Schweiz aufgezeigt werden. Abschliessend soll geklärt werden, ob ein TTIP-Abkommen zustande kommen wird oder nicht.

Damit sollten die eingangs in dieser Arbeit aufgeführten Hypothesen beantwortet werden können:

- Die verschiedenen Branchen haben unterschiedliche Interessen.
Eher ja (Kapitel 7.1.1. / 7.1.2)
- Ein allfälliges TTIP-Abkommen hätte Auswirkungen auf die Schweiz.
Ja (7.1.1 / 7.1.2 / 7.1.3)
- Generell wird angenommen, dass die TTIP zustande kommt.
Zustandekommen eines Gesamtabkommens schwierig einzuschätzen (Kapitel 7.1.4)

7.1.1 Gesamtwirtschaft EU – USA – Schweiz

Gesamtwirtschaftlich betrachtet macht ein TTIP-Abkommen zwischen der EU und den USA Sinn, da dadurch ein Wirtschaftswachstum entsteht und mehr Arbeitsplätze geschaffen werden. 2013 wurden Waren im Wert von 288 Mrd. Euro aus der EU in die USA exportiert. Umgekehrt wurden Produkte im Wert von 196 Mrd. Euro von der EU aus den USA importiert. Bei solchen Handelsvolumina können die Unternehmungen durch die Reduktion der Zolltarife und der nichttarifären Handelshemmnisse enorme Kosten einsparen. Offen bleibt, wie die fehlenden Zolleinnahmen in Zukunft gedeckt werden sollen.

Aus Sicht der Schweiz gehören sowohl die EU als auch die USA zu den wichtigsten Handelspartnern. Die Schweiz ist ein Nettoimporteur von Lebensmitteln, da sie diese selbst nicht ausreichend herstellen kann. Gemäss den Erkenntnissen aus der World Trade Institute Studie wäre es für die Schweiz gesamtwirtschaftlich gesehen am besten, wenn ein umfassendes Abkommen zwischen der EU und den USA gemäss dem 3. Szenario (tarifäre und nichttarifäre Liberalisierung, wobei 50% der NTBs veränderbar sind) ausgehandelt würde, und die Schweiz aktiv versuchen würde, ein paralleles Freihandelsabkommen auszumachen. In diesem Fall würde das BIP um 2,9% zunehmen, im schlechtesten Fall um 0,5% sinken.

Bei der Untersuchung der Strategie und den Unternehmenspositionen zu der TTIP ergab sich, dass der Investitionsschutz zu den grössten Kritikpunkten zählt. Teile der europäischen Bevölkerung stellen in Frage, weshalb ein solches Abkommen zwischen industrialisierten Regionen wie

der EU und den USA überhaupt nötig seien. Im Unterschied zu den USA ist die europäische Bevölkerung kritischer. Möglicherweise erwarten einige Europäer Millionenklagen von US-Firmen, weil die USA bis Ende 2012 weltweit 123 Klagen eingereicht haben. Darauf folgen zwar gerade die drei EU-Staaten Niederlande, Grossbritannien und Deutschland, jedoch nur mit insgesamt 107 Klagen im gleichen Zeitraum. Noch deutlicher zeigt sich das Bild bei den Beschwerden, die weltweit gegen die USA und die EU laufen. Nur 15 Investoren gehen gegen die USA vor, während es bei der EU 94 sind. Dabei fällt auf, dass insbesondere EU-Länder aus dem Osten mehr Investitionsklagen erhielten. Daraus resultieren die Befürchtungen, dass Klagen in Millionenhöhe drohen, falls Gesetze zulasten oder zugunsten der Umwelt, der Konsumenten, der Bevölkerung, des Tierschutzes geändert oder neu gemacht werden. Darunter würden schlussendlich die Steuerzahler in den jeweiligen Ländern leiden.

Die EU-Kommission gibt jedoch den Investitionsschutz nicht auf und versucht, die Vorgaben zu überarbeiten. Zusätzlich verhandelt die USA über das TPP-Abkommen, wollen aber dringend das Investitionsschutzabkommen integrieren. Verhandlungstechnisch ist es den Amerikanern deshalb schlecht möglich, bei den Europäern auf den Investitionsschutz zu verzichten und ihn gleichzeitig in der TPP zu fordern.

7.1.2 Strategie, Positionen und Differenzen im Agrar- und Lebensmittelsektor

Die Befragungen haben gezeigt, dass die EU und die USA in einigen Bereichen unterschiedliche Kulturen leben. Im Agrar- und Lebensmittelsektor besteht eine grosse Differenz beim sogenannten Vorsorge- und Risikoprinzip. So verfolgt sowohl Europa als auch die Schweiz das Vorsorgeprinzip. Das bedeutet, dass Lebensmittel in der EU zuerst von der Europäischen Behörde für Lebensmittelsicherheit geprüft werden, bevor sie zugelassen werden. So wird GVO in der EU nur beschränkt zugelassen, weil die Langzeitwirkungen bisher noch unbekannt sind. Ausserdem wird bei Bedenken präventiv auf ein Produkt verzichtet. In den USA liegt dies in den Händen der Unternehmungen, die eine "Generally recognised as safe"-Garantie abgeben und dies schlussendlich an die Food and Drug-Administration weiterleiten. Falls später doch noch Probleme beim US-Produkt auftreten, wird von Amtes wegen die Ungefährlichkeit geprüft. Da jedoch in den USA eine ausgeprägte Klagekultur besteht, werden die US-Unternehmen nicht leichtfertig bedenkliche Produkte auf den Markt bringen.

Einige Branchen haben die gleichen Interessen (z.B. mehrere US-Agrarbranchen sind gegen eine ausgeprägte geografische Herkunftsbezeichnung) bzw. Befürchtungen (z.B. die Zuckerbranche in der EU und den USA). Nachfolgend die wichtigsten Bereiche.

Die europäischen Verbände setzen sich für folgende Aspekte ein:

- Erhalt der Standards im Tierschutz und Umweltschutz
- geografische Herkunftsbezeichnung bei den Produkten (primäre Güter sowie verarbeitete Güter)
- Verbot von Hormonen und Antibiotika als Wachstumsförderer
- Strenge Anforderungen für die Zulassung von GVO
- Verbot von Klonen
- Verbot von Chlorierung der Schlachtkörper
- Selbstversorgungsprinzip

Den amerikanischen Verbänden sind dafür folgende Aspekte wichtiger:

- Beschleunigung des Zulassungsverfahrens bei neuen gentechnisch veränderten Produkten
- Verhinderung der geografischen Herkunftsbezeichnung

Diese Unterschiede bei den Anforderungen an die TTIP haben mehrere Ursachen. Der EU geht es darum, im Interesse der gesamten Öffentlichkeit zu handeln und zugleich wichtige Aspekte des 21. Jahrhunderts zu beachten. Dazu zähle ich unter anderem den Tier-, Verbraucher- und Umweltschutz.

Der zweite Grund liegt in der Beschränkung des freien Marktes bzw. in der Verteidigung der nationalen Landwirtschaft. Das Selbstversorgungsprinzip dient als Erklärung für Handelshemmnisse. Einerseits erfolgt die Marktbeschränkung offensichtlich wie bei Quotenregelungen, Zöllen und der Bestimmung von sensiblen Produkten, andererseits wird durch langandauernde und kostenintensive Zulassungsverfahren wie beim GVO oder direkt mit Verboten die Einführung von konkurrierenden landwirtschaftlichen Erzeugnissen hinausgezögert oder verhindert.

Die USA sind in der Agrarwirtschaft ein sehr liberales Land, was auf die effizienten Produktions- und Verarbeitungsprozesse und die grosse Fläche zurückzuführen ist. Die Folge sind günstige Lebensmittel. Die Gefahr von noch günstigeren Konkurrenten ist daher gering. Um die grossen Mengen jedoch effizient absetzen zu können, legen sie Wert auf schnelle und unkomplizierte Prozesse. Des Weiteren sind die USA sehr innovativ und mutig in der schnellen Einführung neuer Technologien, Methoden und Produkte anstatt mehrere Jahre abzuwarten. Das bedeutet jedoch nicht, dass sie nachlässig mit den Anforderungen an die Lebensmittel umgehen. Der Lebensmittelindustrie in den USA ist es wichtig, gesundheitlich unbedenkliche Lebensmittel auf den Markt zu bringen, wie beispielsweise durch die Chlorierung von Geflügelfleisch.

Kommen wir nun zu den Ausführungen aus den Interviews. Im Agrar- und Lebensmittelbereich sind die Bauernverbände in der EU und den USA sehr offen für Verhandlungen, während der

Schweizer Bauernverband die Entwicklung erst einmal abwartet. In den USA befürworten grundsätzlich alle Verbände die Verhandlungen zum TTIP-Abkommen. In der EU sind die Verbände grundsätzlich offen für Verhandlungen, doch die Angst, dass in Zukunft mehr Geflügelfleisch, Rindfleisch, Schweinefleisch, Milchprodukte und Zucker importiert werden, überwiegt. Deshalb möchte die EU die Produkte Geflügel-, Rind-, Schweinefleisch und Zucker als sensibel einstufen, die USA nur den Zucker. Als einziger von den in Europa befragten Verbänden ist COCERAL überzeugt, dass dieses Abkommen sehr wichtig ist, weil die EU und die USA zwei Haupthandelspartner bei Ölsaaten, Getreide und den daraus verarbeiteten Produkten sind. In der Folge wird kurz auf die verschiedenen Agrarsektoren eingegangen:

Geflügelfleisch:

Es besteht kein Exportpotential aus Sicht der Schweiz. Wichtig ist bei einem allfälligen Abkommen, die Produkte zu deklarieren bzw. gar nicht erst im Abkommen zu integrieren.

Der ZDG sieht höchstens Chancen bei Bioputen und Eintagsküken. Konsumenten neigen dazu, im Detailhandel auf die Herkunft zu achten. Auch könnten NGO und Verbraucherorganisationen Druck auf die Detailhändler ausüben. So wird möglicherweise kein US-Geflügel in der EU verkauft. Sobald das Produkt jedoch verarbeitet wird (Gastronomie, Restaurant), sind andere Faktoren wie z.B. der Preis wichtiger. Die USA sehen grosse Chancen im Exportmarkt von Geflügel und wollen, dass die Handelshemmnisse durch die TTIP abgeschafft werden.

Rindfleisch:

Aus Sicht von Proviande würde die Schweiz bei hochwertigen Produkten Marktanteile verlieren. Eine Kennzeichnungspflicht der Produkte (z.B. gentechnikfreies Sojafutter) wäre deshalb aus Sicht der Swissbeef wünschenswert. Die Produktionskosten in den USA sind viel tiefer als diejenigen in der EU. Unter anderem weil in den USA "Wachstumsförderer" zugelassen sind.

Für die USA macht es Sinn, Rinder in die EU zu exportieren, da dort die Wirtschaftlichkeit höher ist. Es gibt aber keine Exportanreize für Kälber aus Rinderhaltung oder für Lebendtiertransporte.

Schweinefleisch:

Die Suisseporcs hat bisher noch keine Strategie. Trotzdem ist zu erwarten, dass die Schweizer Schweinefleischindustrie mit ihren hochwertigen Produkten (wie z.B. Rohschinken) Marktanteile verlieren würde. Die EU hat ein Überangebot an Schweinefleisch und möchte dieses gerne exportieren. Der Wachstumsförderer Ractopamin soll nicht in der EU akzeptiert werden. Das NPPC sieht für die Exporte in die EU ein grosses Potential. Dazu sollen Handelshemmnisse wie kostenintensive Prüfungen auf Ractopamin reduziert, Massnahmen zum Tierwohl nicht diskutiert und geografische Herkunftsangaben vom Abkommen ausgeschlossen werden.

Milch- und Milchprodukte:

Die Schweiz hätte das Potential, verarbeitete Milchprodukte zu exportieren. Es wäre jedoch wichtig, dass die USA die geografische Herkunftsbezeichnung akzeptiert. Aus Sicht des MIVs überwiegen die Gefahren von Wachstumsförderern und der Abschaffung der Herkunftsbezeichnung. Es gäbe aber Exportchancen mit Käse und Frischeprodukten. Dieser Ansicht ist auch der VÖM. Die US-Milchindustrie ist gegen geschützte Bezeichnungen wie z.B. Parmesan und Mozzarella. Aktuelle Marktzugangsbeschränkungen der EU sind abzuschaffen.

Getreide / Ölsaat:

Die USA produzieren viel grossflächiger. Deshalb sollen die WTO-Kontingente in der Schweiz beibehalten werden. COCERAL ist gegenteiliger Meinung. Die den Handel beschränkenden Regulatoren sollen aufgehoben werden. Die EU hinkt beim Thema GVO hinterher. Das U.S. Grains Council fordert eine Beschleunigung der Zulassungsverfahren für neue gentechnisch veränderte Pflanzen in der EU. So können die Konsumenten in der EU auch mit günstigen Lebensmitteln versorgt werden.

Zucker:

Es soll in Zukunft auf gentechnisch verändertes Saatgut verzichtet werden. Die Schweiz hat keine Exportchancen mit dem Zucker. Das hauptsächliche Problem wird vor allem die Aufhebung der Länderquote im Jahr 2017 sein. Die Öffnung des Zuckermarktes würde jedoch in Deutschland zu Arbeitsplatzverlusten und Schliessungen von Zuckerfabriken führen. Da durch eine TTIP auch die US-Zuckerindustrie in Gefahr ist, wollen sowohl die USA als auch die EU ihren einheimischen Zucker als sensibel einstufen.

Wein:

Die Schweiz exportiert vor allem nach Deutschland, aber nicht in die USA. Ein Abkommen könnte die Beziehungen zu den USA verbessern.

Einen Einfluss auf die Agrar- und Lebensmittelsektoren hat natürlich auch die Gesellschaft. Während in den USA die Lebensmittel möglichst günstig sein müssen, bzw. noch Food stamps verteilt werden, gibt es in der EU mittlerweile ähnliche Trends mit zahlreichen Discountläden. Die Österreicher wiederum gehen in der Landwirtschaft ihren gewählten Weg, ohne Gentechnik zu produzieren, erfolgreich alleine. Mit einer guten Ökobilanz wollen sie mit qualitativ hochstehenden, naturbelassenen Produkten überzeugen. Einige der Verbände äusserten sich dahingehend, dass die Lebensmittel heute zu günstig seien. Trotzdem tragen sie auch eine Mitschuld an dieser "billig ist geil"-Gesellschaft. Um möglichst hohe Profite zu machen, bzw. die Produkte noch billiger am Markt

anbieten zu können, wird beispielsweise günstiges Futtermittel aus Brasilien bezogen. Das hat zwar teilweise mit deren Verfügbarkeit zu tun, wird aber auch aus reinen Kostengründen gemacht. Ein weiterer Einflussfaktor ist mit Sicherheit das Bildungssystem. Während die Bildung in der EU und in der Schweiz grösstenteils vom Staat unterstützt wird, unterstützen in den USA Unternehmungen das Bildungssystem. Die Studenten in den USA sind dadurch teilweise offener gegenüber der Wirtschaft. Kritiker behaupten, dass die Studenten durch die Unterstützung der Wirtschaft möglicherweise unabhängiger sind.

7.1.3 Welche Auswirkungen hat eine TTIP auf die Schweiz

Die Auswirkungen sind schwierig abzuschätzen, da das Abkommen bisher noch steht. Sollte die USA von der EU bei einem allfälligen Abkommen günstigere Rahmenbedingungen als die Schweiz zugesichert bekommen, dann ist mit einem Diskriminierungspotential zu rechnen. Darunter fallen NTBs und Zölle.

Ebenfalls können Änderungen der EU-Standards basierend auf der TTIP Auswirkungen auf die Schweiz haben, weil sich die Schweiz zahlreichen EU-Normen anpasst. Ausgenommen davon sind die Lebensmittelstandards. Dort erfolgte bisher keine Harmonisierung.

Falls ein Investitionsschutz abgeschlossen würde, könnte die Schweiz und andere WTO-Mitglieder indirekt davon profitieren. Dies hängt mit dem Meistbegünstigtenprinzip-Abkommen zusammen. Dieser Effekt zählt zu den Spillovers. Schweizer Firmen mit einer EU-Niederlassung hätten zusätzlich durch die Bilateralen zum Schweizer Marktzugang einen US-Marktzugang.

Durch den Investitionsschutz besteht für die US-Unternehmungen der Anreiz in der EU zu investieren, anstatt in Staaten ausserhalb des Abkommens. Aktuell hat die Schweiz ein Konformitätsabkommen mit der EU. Dadurch kann es sein, dass Schweizer Unternehmungen in die EU auswandern, damit sie die Zölle einsparen können. Es kann aber auch sein, dass die nichttarifären Handelshemmnisse soweit gesenkt werden und dass das Konformitätsabkommen so gut zwischen der EU und der Schweiz funktioniert, dass die Spillovers für die Schweiz höher sind als für Drittländer.

Essentiell ist, dass sich die Schweiz entweder für den Konsumentenschutz oder für den Marktzugang entscheiden muss.

Die Schweiz hat nach dem Abschluss der TTIP folgende Optionen, um auf diese Situation zu reagieren:

1. Nicht reagieren
2. CH-USA Abkommen anstreben (Tarifäre und/oder NTBs reduzieren)
3. Verhandlungen mit EFTA Staaten um ein EFTA-US Abkommen anzustreben (Tarifäre und/oder NTBs reduzieren)

4. Direkt dem TTIP-Abkommen anschliessen, wobei nicht klar ist, ob dies für Drittstaaten möglich ist (Tarifäre und/oder NTBs reduzieren)

7.1.4 Kommt es zu einem TTIP Abkommen zwischen der EU und den USA?

Die Verbände in der EU und den USA sind mehrheitlich offen gegenüber den Verhandlungen des TTIP-Abkommens. Die jeweiligen Verbände verfolgen jedoch unterschiedliche Interessen. Stark kritisiert wird das Abkommen von verschiedenen Verbraucherschutzorganisationen. Diese haben es zusätzlich geschafft, Teile der Öffentlichkeit gegen das TTIP-Abkommen zu mobilisieren. Ein Hauptkritikpunkt war, dass die Verhandlungen hinter verschlossenen Türen stattgefunden haben. Es ist schwierig zu beurteilen, ob die TTIP zustande kommt, da das Abkommen vom EU-Parlament angenommen werden muss. Zusätzlich müssen, je nachdem, um welche Art Abkommen es geht, alle oder nur die Mehrheit der nationalen Parlamente der EU-Mitgliedsländer das Abkommen ratifizieren. Aus der Sicht des Autors wird sich Deutschland wahrscheinlich für ein TTIP-Abkommen aussprechen, da die Automobil- und Pharmabranche davon profitieren könnten. Die Landwirtschaft exportiert bereits heute Produkte in die USA und könnte teilweise davon profitieren. Da auch noch die übrigen Länder der EU28 dem TTIP-Abkommen zustimmen müssen, ist eine abschliessende Aussage sehr schwierig.

Die 16 Interviewpartner aus der EU (5), den USA (1) und der CH (10) haben folgende Aussagen zum Zustandekommen des TTIP-Abkommens gemacht (Der Schweizerische Getreideproduzentenverband vertritt die gleiche Meinung wie der Schweizer Bauernverband):

- 10 Stimmen: Vieles ist noch unklar bzw. kein kurzfristiges Abkommen bzw. frühestens 2015 bzw. Einigung bei der Agrarwirtschaft wird schwierig
- 4 Stimmen: Ja bzw. Ja, es wird aber schwierig bzw. Einigung bei der Agrarwirtschaft schwierig
- 2 Stimmen: Nein
- 1 Stimme: keine Antwort zu dieser Frage

Das bedeutet, dass für 58,9% unklar ist, ob das Abkommen zustande kommt. 23,5% sagen, dass es zu einem Abkommen kommen wird. 11,8% glauben nicht an ein Abkommen.

Eine weitere Möglichkeit wäre, einzelne Bereiche und Branchen nicht im Abkommen zu integrieren, eine Art TTIP-Abkommen light. Falls Europa planen sollte, die Landwirtschaft aus dem Abkommen herauszunehmen, wird sich die amerikanische Landwirtschaft (Nationalen Verbände) dagegen wehren. Bereits heute betreibt diese Lobbying, indem sie ein umfassendes Abkommen fordert.

Ein weiterer Aspekt, der für das Abkommen spricht, sind die bereits lange Verhandlungsdauer und die intensiven Gespräche.

Für die EU ist das Abkommen möglicherweise wichtiger, da es einen neuen Wachstumsschub bedeuten könnte. In jüngster Vergangenheit hat die Wirtschaftsentwicklung von einigen schwachen EU-Ländern nicht überzeugt hat. Durch das Abkommen könnte auch der Aufschwung der aufstrebenden Schwellenländer gebremst werden. Schlussendlich müssen beide Parteien abschätzen, wie nachhaltig und nützlich diese Partnerschaft sein wird.

Es wird sich zeigen, was die Verhandlungen in Zukunft ergeben.

7.2 Persönliche Meinung des Autors

Als Wirtschaftsstudent bin ich grundsätzlich gegen jegliche Art von Marktverfälschungen; darunter fallen unter anderem Importbeschränkungen, Subventionen und Zölle. Gerade in der Landwirtschaftsbranche werden viele dieser Instrumente genutzt.

Den Grundgedanken der Selbstversorgung eines Staates und die Erhaltung der Artenvielfalt bei Lebensmitteln befürworte ich. Durch eine One-Culture besteht durchaus die Gefahr, dass Betriebe, die heute einen Beitrag zur Biodiversität leisten, mit einem Freihandelsabkommen nicht mehr konkurrenzfähig sind. Nicht vergessen werden darf, dass die Bauern grosse Flächen des Kulturlandes bewirtschaften. Ohne deren Einsatz würden in der Schweiz grosse Landflächen verwildern. Ein weiterer Punkt ist, dass in der Schweiz ein anderes Verständnis zum Tier- und Umweltschutz vorhanden ist als beispielsweise in den USA. Als letzter Aspekt seien noch die flächenmässigen Unterschiede erwähnt. All diese Faktoren führen dazu, dass die Schweizer Landwirtschaft gegenüber der US-Landwirtschaft Wettbewerbsnachteile hat und sich ein Freihandelsabkommen möglicherweise negativ auswirken könnte. Ein Grossteil dieser Nachteile spiegelt sich im Verkaufspreis wider. Deshalb ist selbstverständlich, dass das Thema Freihandelsabkommen Existenzängste und damit viele Emotionen weckt. Ich befürchte jedoch, dass die geringe Kooperationsbereitschaft in der Landwirtschaft eine Gefahr bedeutet, gerade auch in der Schweiz. Als Beispiel dienen die gescheiterten Verhandlungen im Jahr 2006 zu einem Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und den USA. Ursache des Scheiterns war, dass die USA den Agrarsektor ins Abkommen aufnehmen wollten, die Schweizer Landwirtschaft sich jedoch erfolgreich dagegen wehrte. Jetzt, acht Jahre später, verhandelt die USA mit der Europäischen Union ein Freihandelsabkommen. Sollte dieses im Landwirtschaftsbereich zustande kommen, könnten diese zwei Parteien generell die Standards bestimmen, insbesondere die Standards bei den Freihandelsabkommen in der Landwirtschaft. Da die EU und die USA aktuell zu den wichtigsten Handelspartnern der Schweiz zählen, ist davon auszugehen, dass es gesamtwirtschaftlich betrachtet im Interesse der Schweiz liegt, ebenfalls ein Freihandelsabkommen mit den beiden anderen Partnern abzuschliessen bzw. aufrecht zu halten. Es ist jedoch fraglich, ob unter diesen Umständen die Schweiz die Möglichkeit hat, ihre eigenen Interessen zu kommunizieren oder ob sie sich den Partnern fügen muss.

Meine Meinung betreffend GVO, wachstumsfördernder Hormone, Antibiotika und der Desinfektion mit Chlor etc. geht soweit, dass die Produkte zugelassen sein sollten. Dient das Verbot dieser Methoden lediglich dazu, den europäischen Markt vor den amerikanischen Produkten zu schützen? Jeder Konsument könnte doch selbst entscheiden, ob er ein chlorbehandeltes oder ein natürliches dafür potentiell keimhaltiges Huhn bevorzugt. Besonders wichtig ist, dass sowohl die Rohstoffgüter wie Getreide, Soja, etc., aber auch die verarbeiteten Produkte im Detailhandel oder in den Kantinen entsprechend gekennzeichnet werden (z.B. enthält GVO oder GVO-frei).

8. Fallfragen

Wie beeinflussen sich die TTIP und das TTP-Abkommen gegenseitig?

Falls das TTIP-Abkommen zustande kommen sollte, welches sind die genauen Bestandteile des Abkommens?

Welche Standards werden sich durchsetzen?

Falls das TTIP-Abkommen zustande kommen sollte, wie und wann wird die Schweiz reagieren?

In welchen Branchen wirkt sich das Cassis-de-Dijon Prinzip in der Schweiz am meisten aus?

Welche Auswirkungen hat ein mögliches TPP-Abkommen auf die Schweiz?

Zusammenhang zwischen den Lebensmittelpreisen und der Entwicklung der Gesellschaft?

9. Literatur- und Quellenverzeichnis

- 3sat (2014): Gefährliche Geheimnisse – Wie USA und EU den Freihandel planen [online]. URL: <http://www.3sat.de/mediathek/?mode=play&obj=42403> [Besucht am: 17. Juli 2014].
- AAF (2013): AAF position on EU-US TTIP [online]. URL: <http://www.aaf-eu.org/aaf-position-on-the-eu-us-ttip/> [Besucht am: 6. August 2014].
- agrarheute.com (2014): USA: Geflügelzüchter beklagen Mehrkosten durch Biokraftstoffpolitik [online]. URL: <http://www.agrarheute.com/gefluegelzuechter-usa> [Besucht am: 18. Juli 2014].
- Agripol (2013): Agricultural self-sufficiency of the European Union [online]. URL: http://www.agripol-network.com/wp-content/uploads/2013/11/agripol_rp022013_2013.pdf [Besucht am: 4. August].
- Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft e.V. (2014): Faktensammlung zum Sektor Schweinefleisch Folgen der Exportorientierung für bäuerliche Strukturen in Deutschland und Bedeutung für Entwicklungsländer [online]. URL: http://www.abl-ev.de/fileadmin/Dokumente/AbL_ev/Welthandel/2014-06_Faktensammlung_zu_System_billiges_Schweinefleisch.pdf [Besucht am: 3. August 2014].
- Badertscher, Christine (2014a): AW: Fragebogen (Verbände EU/CH) und Fragebogen USA [E-Mail unter Kapitel "12. Anhang"]. 25. Juli 2014, 04:27.
- Badertscher, Christine (2014b): Im Westen nichts Neues [E-Mail unter Kapitel "12. Anhang"]. 1. August 2014, 05:32.
- Beermann, Matthias/Frank Herrmann (2014): Verbraucherschutz auf amerikanisch [online]. URL: <http://www.rp-online.de/politik/verbraucherschutz-auf-amerikanisch-aid-1.4350649> [Besucht am: 30. Juli 2014].
- Börger, Ludwig (2014): Fragebogen Verbände EU. Deutscher Bauernverband e. V.. Interview vom: 3. Juni 2014.
- Börgermann, Björn (2014): Fragebogen Verbände EU. Milchindustrie-Verband e.V.. Interview vom: 11. Juli 2014.
- Brüsseler Zeitung (2014): EU-Handelskommissar will nationale Parlamente von der Entscheidung über TTIP ausschließen [online]. URL: <http://www.bruesseler-zeitung.eu/eu-handelskommissar-will-nationale-parlamente-von-der-entscheidung-ueber-ttip-ausschliessen/> [Besucht am: 26. Juli 2014].
- Bundesamt für Landwirtschaft (2013): Agrarbericht 2013 [online]. URL: http://www.blw.admin.ch/dokumentation/00018/00498/index.html?lang=de&download=NHZLpZeg7t,lnp6l0NTU042l2Z6ln1acy4Zn4Z2qZpnO2Yuq2Z6gpJCEeYB3g2ym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A [Besucht am: 4. August 2014].
- Bundesfinanzministerium (2014): Die Zollverwaltung Jahresstatistik 2013 [online]. URL: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/Broschueren_Bestellservice/2014-03-21-zollverwaltung-jahresstatistik-2013.pdf?__blob=publicationFile&v=6 [Besucht am: 28. Juli 2014].
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2014a): Transatlantische Handels- und

Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den USA Fakten und Informationen, häufig gestellte Fragen und Antworten [online]. URL: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/transatlantische-handels-und-investitionspartnerschaft-ttip,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf> [Besucht am: 29. Juli 2014].

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2014b): Beiräte beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie [online]. URL: <http://www.bmwi.de/DE/Ministerium/beiraete,did=639536.html> [Besucht am: 30. Juli 2014].

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (o. J.): Aufgaben und Struktur des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie [online]. URL: <http://www.bmwi.de/DE/Ministerium/aufgaben-und-struktur.html> [Besucht am: 29. Juli 2014].

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (2013): German Industry's Priorities for a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) [online]. URL: http://www.bdi.eu/download_content/GlobalisierungMaerkteUndHandel/BDI_TTIP_Position_Paper_final.pdf [Besucht am: 6. August 2014].

Bundesverband mittelständische Wirtschaft (o. J. a): Europawahl 2014 Forderungen und Positionen des Mittelstands [online]. URL: http://www.bvmw.de/fileadmin/download/Downloads_allg._Dokumente/politik/Europapolitisches%20Positionspapier.pdf [Besucht am: 30. Juli 2014].

Bundesverband mittelständische Wirtschaft (o. J. b): Positionspapier STELLUNGNAHME IM RAHMEN DES KONSULTATIONSVERFAHRENS DER EU-KOMMISSION ZUM INVESTITIONSSCHUTZ IM GEPLANTEN TRANSATLANTISCHEN FREIHANDELSABKOMMEN TTIP [online]. URL: http://www.bvmw.de/fileadmin/download/Downloads_allg._Dokumente/politik/Positionspapier_TTIP.pdf [Besucht am: 22. Juli 2014].

Chambovey, Didier (2014): Referat und Diskussion mit Herrn Botschafter Didier Chambovey, Chef Aussenhandel beim SECO, SBV Informationstagung Internationales, Bern, 17. Juni 2014.

COCERAL (2014): COCERAL views on the EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) [online]. URL: http://www.coceral.com/data/1389712488TTIP_COCERAL%20position%20paper_final.pdf [Besucht am: 6. August 2014].

Darisse, Justin (2014): Fragebogen Verbände USA. National Council of Farmer Cooperatives. Interview vom: 21. Juli 2014.

Degen, Nadine (2014): Fragebogen Verbände CH. Schweizerischer Verband der Zuckerrübenpflanzer. Interview vom: 10. Juli 2014.

Deter, Alfons (2014): BfR-Experte befürwortet Chlorbehandlung von Geflügelfleisch [online]. URL: <http://www.topagrar.com/news/Home-top-News-BfR-Experte-befuerwortet-Chlorbehandlung-von-Gefluegelfleisch-1468825.html> [Besucht am: 31. Juli 2014].

Deutsche Wirtschafts Nachrichten (2014): Freihandel TTIP: Obama will Kongress aushebeln [online]. URL: <http://deutsche-wirtschafts-nachrichten.de/2014/02/07/ttip-obama-will-kongress-aushebeln/> [Besucht am: 27. Juli 2014].

Deutscher Bauernverband (2014a): Chancen nutzen – Standards schützen [online]. URL: <http://media.repro-mayr.de/69/607669.pdf> [Besucht am: 9. Juli 2014].

Deutscher Bauernverband (2014b): Stellungnahme Deutscher Bauernverband e. V. (DBV) [online]. URL: http://www.bundestag.de/blob/285528/06f3f2e05961988245dc531f817d19e7/stellungnahme_dbv-data.pdf [Besucht am: 1. August 2014].

Die Bundesversammlung (o. J. a): Freihandel mit den USA [online]. URL: http://www.parlament.ch/d/suche/seiten/geschaefte.aspx?gesch_id=20135122 [Besucht am: 9. Juli 2014].

Die Bundesversammlung (o. J. b): Gefährdet die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft zwischen der EU und den USA den Schweizer Lebensmittelstandard? [online]. URL: http://www.parlament.ch/d/suche/seiten/geschaefte.aspx?gesch_id=20143111 [Besucht am: 9. Juli 2014].

Die Bundesversammlung (o. J. c): Auswirkungen von TTIP/TAFTA auf die Schweiz? [online]. URL: http://www.parlament.ch/d/suche/seiten/geschaefte.aspx?gesch_id=20143395 [Besucht am: 9. Juli 2014].

Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten (2014): Schweizerische Europapolitik [online]. URL: http://www.europa.admin.ch/dienstleistungen/00553/index.html?lang=de&download=NHZLpZeg7t,lnp6l0NTU042l2Z6ln1acy4Zn4Z2qZpnO2YUq2Z6gpJCDdYF_fGym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A-- [Besucht am: 5. August 2014].

Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten EDA (o. J.): Hintergrund [online]. URL: <http://www.europa.admin.ch/themen/00499/00755/00756/index.html?lang=de> [Besucht am: 9. Juli 2014].

Eidgenössische Zollverwaltung (2014a): Fakten und Zahlen 2013 [online]. URL: http://www.ezv.admin.ch/dokumentation/04033/04035/index.html?lang=de&download=NHZLpZeg7t,lnp6l0NTU042l2Z6ln1acy4Zn4Z2qZpnO2YUq2Z6gpJCDfXx6hGym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A-- [Besucht am: 21. Juli 2014].

Eidgenössische Zollverwaltung (2014b): Aussenhandel 2013: hohes Niveau, wenig Wachstum [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/33656.pdf> [Besucht am: 29. Juli 2014].

Europäische Kommission (2014a): Was ist die TTIP? [online]. URL: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/index_de.htm [Besucht am: 5. Mai 2014].

Europäische Kommission (2014b): Handelsgespräche EU-USA – sechste Verhandlungsrunde startet am 14. Juli [online]. URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1094&serie=786&langId=de> [Besucht am: 28. Juli 2014].

Europäische Kommission (2014c): European Union, Trade in goods with Switzerland [online]. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113450.pdf [Besucht am: 1. August 2014].

Europäische Kommission (2014d): EU Market Situation for Poultry Committee for the Common Organisation of the Agricultural Markets 17 July 2014 [online]. URL: <https://circabc.europa.eu/sd/d/cdd4ea97-73c6-4dce-9b01-ec4fdf4027f9/0%20Circa%20%20poultry%20no%20links.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Europäische Kommission (2014e): BEEF & VEAL MARKET SITUATION [online]. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/presentations/market-situation_en.pdf [Besucht am: 4. August 2014].

Europäische Kommission (2014f): Committee for the Common Organisation of the Agricultural Markets 17 July 2014 [online]. URL: <https://circabc.europa.eu/sd/a/0594609b-c09b-42ae-89a7-57f63c621537/0%20Circa%20no%20links%202013%20Pigs.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Europäische Kommission (2014g): Milk Market Observatory [online]. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/milk-market-observatory/pdf/eu-extra-trade_en.pdf [Besucht am: 3. August 2014].

Europäische Kommission (2014h): EU Cereals Trade 2012/13 marketing year [online]. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/trade/cereals/2012-2013_en.pdf [Besucht am: 4. August 2014].

Europäische Kommission (2014i): Sugar Trade statistics [online]. URL: <http://ec.europa.eu/agriculture/consultations/advisory-groups/sugar/2014-06-16/documents.zip> [Besucht am: 4. August 2014].

Europäische Kommission (2014j): EU Oilseeds Trade 2011/12 [online]. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/trade/oilseeds/2011-12_en.pdf [Besucht am: 4. August 2014].

Europäische Kommission (2013a): Investitionsschutz und Beilegung von Investor-Staat-Streitigkeiten in EU-Abkommen [online]. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/december/tradoc_151995.pdf [Besucht am: 20. Juli 2014].

Europäische Kommission (o. J.): Deutschland und TTIP [online]. URL: http://ec.europa.eu/deutschland/pdf/131003_country_fiche_de.pdf [Besucht am: 3. Juli 2014].

Europäisches Parlament (o. J.): Nichttarifäre Handelshemmnisse [online]. URL: http://www.europarl.europa.eu/brussels/website/media/Lexikon/Pdf/Nichttarifaere_Hemmnisse.pdf [Besucht am: 17. Juli 2014].

Europäische Union (2009): Hormonstreit: Vereinbarung mit den USA unterzeichnet [online]. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-09-239_de.htm [Besucht am: 4. August 2014].

Eurostat (2014a): EU28 Überschuss im Warenverkehr mit den USA in Höhe von 92 Mrd. Euro im Jahr 2013 [online]. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-14-47_de.pdf [Besucht am: 29. Juli 2014].

Eurostat (2014b): Ausländische Direktinvestitionen USA mit 313 Milliarden Euro bei Weitem der größte Investor in die EU28 im Jahr 2013 Brasilien lag an zweiter Stelle mit 21 Milliarden Euro [online]. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-14-99_de.pdf [Besucht am: 1. August 2014].

Federation of American Scientists (2014): Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP): In Brief [online]. URL: <http://fas.org/sgp/crs/row/R43158.pdf> [Besucht am: 3. August 2014].

Finanznachrichten (2009): UPDATE: USA beantragen WTO-Panel im Streit um "Chlorhuhn" [online]. URL: <http://www.finanznachrichten.de/nachrichten-2009-10/15155929-update-usa-beantragen-wto-panel-im-streit-um-chlorhuhn-015.htm> [Besucht am: 4. August 2014].

Freihofer, Daniel/Bernhard, Edith (2014): Eine Handels- und Investitionspartnerschaft EU–USA hat in jedem Fall Folgen für die Schweiz In: Die Volkswirtschaft - Das Magazin für Wirtschaftspolitik, 7/8 2014. <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35613.pdf>

Frischknecht, Jürg (2014): Fragebogen Verbände CH. Proviande. Interview vom: 23. Juli 2014.

Germany Trade & Invest (2013): Ukrainische Agroholdings realisieren Großprojekte [online]. URL: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/maerkte,did=925384.html?view=renderPrint> [Besucht am: 4. August 2014].

Greive, Martin (2014): Wie Sigmar Gabriel den Freihandel retten will [online]. URL: <http://www.welt.de/politik/deutschland/article127658471/Wie-Sigmar-Gabriel-den-Freihandel-retten-will.html> [Besucht am: 29. Juli 2014].

Gresser, Edward (2013): Tariffs raised 30 percent of government revenue in 1912, and now raise 1 percent [online]. URL: <http://progressive-economy.org/2013/04/10/tariffs-raised-30-percent-of-government-revenue-in-1912-and-now-raise-1-percent/> [Besucht am: 28. Juli 2014].

Grueff James (2013): Achieving a Successful Outcome for Agriculture in the EU–U.S. Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement [online]. URL: http://www.agritrade.org/Publications/documents/FINAL_US_EU_FTA_fordistribution.pdf [Besucht am: 6. August 2014]

Haas/Neumair (2006): Internationale Wirtschaft. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.

Hirt, Lorenz (2014): Fragebogen Verbände CH. Fial Verbände. Interview vom: 22. Juli 2014.

Industrie- und Handelskammer Trier (2014): Wein – aktuell [online]. URL: <http://www.ihk-trier.de/ihk-trier/Integrale?SID=CRAWLER&MODULE=Frontend.Media&ACTION=ViewMediaObject&Media.PK=11694&Media.Object.ObjectType=full> [Besucht am: 6. August 2014].

Jäggi, Thomas (2014): Fragebogen Verbände CH. Swissbeef. Interview vom: 23. Juli 2014.

Jost, Maurin (2014): Hähnchen bekommen Gentech-Soja [online]. URL: <http://www.taz.de/!133381/> [Besucht am: 31. Juli 2014].

Kafsack, Hendrik/Rosbach, Henrike (2014): Darum geht der Freihandels-Streit [online]. In: Frankfurter Allgemeine, 19.05.2014 URL: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik/ttip-die-wichtigsten-fragen-und-antworten-zum-freihandelsabkommen-12945736.html> [Besucht am: 26. Juli 2014].

Klimenta, Harald/Fisahn, Andrea/u.a. (2014): Die Freihandelsfalle. Hamburg: VSA Verlag.

Koch, Andrea (2014): Fragebogen Verbände CH. Schweizer Getreideproduzentenverband. Interview vom: 27. Mai 2014.

National Cattlemen's Beef Association (o. J.): Summary [online]. URL: <http://www.beefusa.org/usbeeftradeineuropeandmiddleeast.aspx> [Besucht am: 18. Juli 2014].

National Chicken Council (2013): US Poultry Industry Expresses Serious Concerns with Proposed US–EU Trade Agreement [online]. URL: <http://www.nationalchickencouncil.org/us-poultry-industry-expresses-serious-concerns-with-proposed-us-eu-trade-agreement/> [Besucht am: 18. Juli 2014].

National Pork Producers Council (o. J.): National Pork Producers Council Comments on the "Transatlantic Trade and Investment Partnership" [online]. URL: <http://www.nppc.org/wp-content/uploads/P-National-Pork-Producers-Council-USTR-2013-0019-TTIP-5-10-13.pdf> [Besucht am: 24. Juli 2014].

Oehninger, Samuel (2014): Fragebogen Verbände CH. ABS Distrigene. Interview vom: 7. August 2014.

Office of the United States Trade Representative (2014): [online]. URL: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2014/March/US-Objectives-US-Benefits-In-the-TTIP-a-Detailed-View> [Besucht am: 17. Juli 2014].

Pletscher, Thomas (2014): AW: Bachelorarbeit Freihandelsabkommen TTIP [E-Mail unter Kapitel "12. Anhang"]. 22. Juli 2014, 08:36.

Rothen, Fritz (2014): Fragebogen Verbände CH. IP Suisse. Interview vom: 26. Mai 2014.

Rööfli, Beat (2014a): Fragebogen Verbände CH. Schweizer Bauernverband. Interview vom: 25. Juli 2014.

Rööfli, Beat (2014b): SBV-interne Informationen aus dem Geschäftsbereich Internationales, SBV Informationstagung Internationales, Bern, 17. Juni 2014.

Rudloff, Bettina (2014): Regulatorische Herausforderungen für Lebensmittelsicherheit in Handelsabkommen [online]. URL: <http://www.bfr.bund.de/cm/343/regulatorische-herausforderungen-fuer-lebensmittelsicherheit-in-handelsabkommen.pdf> [Besucht am: 3. August 2014].

SALS Schweiz (o. J.): Willkommen [online]. URL: <http://www.assaf-suisse.ch/?page=de/accueil> [Besucht am: 26. Juli 2014].

Schmitz, Gregor Peter (2014): Umstrittenes Abkommen TTIP: Obama brennt nicht für den Freihandel [online]. URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/freihandelsabkommen-obama-brennt-nicht-fuer-den-freihandel-a-961206.html> [Besucht am: 5. August 2014].

Schneider, Henrique (2014): Ihre Anfrage [E-Mail unter Kapitel "12. Anhang"]. 21. Juli 2014, 21:31.

Schorderet, Nicolas (2014): Fragebogen Verbände CH. Swisswine SWEA. Interview vom 17. Juli 2014.

Schweizer Bauer (2014a): Freihandelsgespräche zwischen USA und EU ziehen sich hin [online]. URL: <http://www.schweizerbauer.ch/politik--wirtschaft/international/freihandelsgespraeche-zwischen-usa-und-eu-ziehen-sich-hin-17270.html> [Besucht am: 28. Juli 2014].

Schweizer Bauer (2014b): F: Bauern protestieren für Erhalt der Landwirtschaft [online]. URL: <http://www.schweizerbauer.ch/politik--wirtschaft/international/f-bauern-protestieren-fuer-erhalt-der-landwirtschaft-16921.html> [Besucht am: 1. August 2014].

Schweizer Bauernverband (2014a): Handelsabkommen zwischen EU und USA: Was heisst das für die Schweiz? Standpunkt [online]. URL: <http://www.sbv-usp.ch/medien/standpunkte/archiv-2014/25072014/> [Besucht am: 25. Juli 2014].

Schweizer Bauernverband (2014b): Kein Cassis de Dijon bei Lebensmitteln – Zwischenerfolg erzielt! [online]. URL: <http://www.sbv-usp.ch/medien/medienmitteilungen/archiv-2014/200514-cassis-de-dijon/> [Besucht am: 1. August 2014].

Schweizer Bauernverband (o. J.): Position zu allfälligen Freihandelsverhandlungen mit den USA.

Schweizerische Eidgenossenschaft (2005): Presserohstoff Bundesrat lehnt Initiative für ein Gentechnik-Moratorium ab [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/7134.pdf> [Besucht am: 3. August 2014].

Schweizer Radio und Fernsehen (2014): Freihandels-Abkommen USA-EU bringt die Schweiz unter Zugzwang [online]. URL: <http://www.srf.ch/news/schweiz/freihandels-abkommen-usa-eu-bringt-die-schweiz-unter-zugzwang> [Besucht am: 9. Juli 2014].

SECO (2014a): Vereinigte Staaten von Amerika (USA) [online]. URL: http://www.Seco.admin.ch/themen/00513/00561/00566/index.html?download=NHZLpZeg7t,Inp6l0NTU042l2Z6ln1acy4Zn4Z2qZpnO2Yuq2Z6gpJCDdlJ7gGym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A--&lang=de [Besucht am: 29. Juli 2014].

SECO (2014b): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

SECO (o. J.): FAKTENBLATT CASSIS DE DIJON - LEBENSMITTEL [online]. URL: http://www.Seco.admin.ch/themen/00513/00730/01220/index.html?lang=de&download=NHZLpZeg7t,Inp6l0NTU042l2Z6ln1acy4Zn4Z2qZpnO2Yuq2Z6gpJCGdIN3g2ym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A-- [Besucht am: 4. August 2014].

SNB (2012): Direktinvestitionen 2012 [online]. URL: <http://www.snb.ch/ext/stats/fdi/pdf/de/Direktinvestitionen.book.pdf> [Besucht am: 1. August 2014].

Stalder, Sara (o. J.): Cassis-de-Dijon-Prinzip: Was wollen Bundesrat und die ständerätliche Kommission für Wirtschaft und Abgaben? [online]. URL: <http://www.frc.ch/wp-content/uploads/2011/07/Cassis-de-Dijon-26-02-2009-Stalder.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Thünen Institut (2013): Freihandel USA-Europa: Ist die europäische Rindfleischproduktion in Gefahr? [online]. URL: http://www.ti.bund.de/no_cache/de/startseite/presse/pressemitteilungen-informationsseite/Pressemitteilung/freihandel-usa-europa-ist-die-europaeische-rindfleischproduktion-in-gefahr.html [Besucht am: 1. August 2014].

topagrar (2013): Heuer bereits 70.000 t gentechnikfreie Ware []. URL: <http://www.topagrar.at/ackerbau/Donau-Soja-Heuer-bereits-70-000-t-gentechnikfreie-Ware-1266399.html> [Besucht am: 3. August 2014].

Trimmel, Manfred (2014): Fragebogen Verbände EU. Vereinigung Österreichischer Milchverarbeiter. Interview vom: 22. Juli 2014

ttipstoppen (o. J.): TTIP- NEIN DANKE! TRANSATLANTISCHE PARTNERSCHAFT SIEHT ANDERS AUS [online]. URL: <http://ttipstoppen.files.wordpress.com/2014/03/positionspapier-ngos-c3b6sterreich.pdf> [Besucht am: 22. Juli 2014].

United Nations Conference on Trade and Development (2013): Recent Developments in Investor-state dispute settlement (ISDS) [online].
http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3_en.pdf (Besucht am: 20. Juli 2014).

USDA (2013a): Livestock and Poultry: World Markets and Trade [online]. URL:
<http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/fas/livestock-poultry-ma//2010s/2013/livestock-poultry-ma-11-08-2013.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

USDA (2013b): Dairy: World Markets and Trade [online]. URL:
<http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/fas/dairy-market//2010s/2013/dairy-market-12-13-2013.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

USDA (2013c): Grain: World Markets and Trade [online]. URL:
<http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/fas/grain-market//2010s/2013/grain-market-12-10-2013.pdf> [Besucht am: 5. August 2014]

USDA (2013d): Sugar: World Markets and Trade [online]. URL:
<http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/fas/sugar//2010s/2013/sugar-11-21-2013.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

USDA (2013e): Oilseeds: World Markets and Trade [online]. URL:
<http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/fas/oilseed-trade//2010s/2013/oilseed-trade-12-10-2013.pdf> [Besucht am: 4. August 2013]

U.S. Dairy Export Council (2013): Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) [online]. URL: http://usdec.files.cms-plus.com/US_TTIP_Free_Trade_Agreement.pdf [Besucht am: 25. Juli 2014].

U.S. Dairy Export Council (o. J.): U.S. Dairy Industry Position on Geographical Indications []. URL: <http://usdec.files.cms-plus.com/PDFs/TradePolicy/PositiononGeographicalIndications.pdf> [Besucht am: 25. Juli 2014].

U.S. Grains Council (2014): Council Presses Biotech, Market Access at T-TIP Negotiations [online]. URL: <http://www.grains.org/news/20140313/council-presses-biotech-market-access-t-tip-negotiations> [Besucht: 25. Juli 2014].

U.S. Grains Council (2013): US–EU Hold T-TIP Negotiations Session [online]. URL: <http://www.grains.org/news/20131219/us%E2%80%93eu-hold-t-tip-negotiations-session> [Besucht am: 25. Juli 2014].

Verbraucherzentrale Bundesverband (2014a): TTIP: DGB und vzbv fordern Kurswechsel bei Verhandlungen [online]. URL: <http://www.vzbv.de/13642.htm> [Besucht am: 29. Juli 2014].

Verbraucherzentrale Bundesverband (2014b): Fragen und Antworten zu TTIP [online]. URL: <http://www.vzbv.de/ttip.htm> [Besucht am: 29. Juli 2014].

Walter, Frenz (2001): Aussenkompetenzen der Europäischen Gemeinschaften und der Mitgliedsstaaten um Umweltbereich: Reichweite und Wahrnehmung / von Walter Frenz. Berlin: Duncker und Humblot.

Wirtschaftskammer Österreich: NICHT-TARIFÄRE HANDELSHEMMNISSE IMMER WICHTIGER FÜR DIE HANDELSPOLITIK [online]. URL: https://www.wko.at/Content.Node/Interessenvertretung/Europa-und-Internationales/Internationales/NTBs_2.pdf [Besucht am: 2. August 2014].

Wissmann, Matthias (o. J.): USA und Europa sollten Partnerschaft vertiefen.

Wurzer, Michael (2014): Fragebogen Verbände EU. Zentrale Arbeitsgemeinschaft der Österreichischen Geflügelwirtschaft. Interview vom: 5. August 2014.

Zengerling, Günther (2014): Fragebogen Verbände EU. Zentralverband der Deutschen Geflügelwirtschaft e.V.. Interview vom: 3. Juni 2014.

Zimmermann, Severin (2014): Fragenbogen Verbände CH. Interpharma. Interview vom: 4. August 2014.

Zweifel, Ruedi (2014): Fragebogen Verbände CH. Schweizerische Geflügelproduzenten. Interview vom 17. Juli 2014.

10. Abkürzungsverzeichnis

AAF	Association des Amidonniers et Féculiers / European Starch Industry Association
AAPC	American Automotive Policy Council
ACEA	European Automobile Manufacturer's Association
AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
AGPB	Dachverband der Getreideproduzenten
AGPM	Dachverband der Maiserzeuger
AOP	Appellation d'Origine Protégée (geschützte Ursprungsbezeichnung)
BfR	Bundesinstitut für Risikobewertung
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
BRIC-Staaten	Brasilien, Russland, Indien und China
BVMW	Deutsche Bundesverband mittelständische Wirtschaft
CEPR	Centre Economic Policy Research
CGB	Dachverband der Rübenbauern
CLEPA	Comité de liaison européen des fabricants d'équipements et de pièces automobiles
COPA-	Zusammenschluss des europäischen Dachverbandes der Landwirte
COGECA	(„europäischer Bauernverband“) und des europäischen Dachverbandes der landwirtschaftlichen Genossenschaften
CR	Consumer Report
DBV	Deutscher Bauernverband
DGB	Deutsche Gewerkschaftsbund
EFPIA	European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations
EFSA	Europäischen Behörden für Lebensmittelsicherheit
EFTA	European Free Trade Association
FDP	Freisinnig-demokratische Partei
FHA	Freihandelsabkommen
FIAN	FoodFirst Informations- und Aktions-Netzwerk
FNB	Fachverband der Rinderhalter
FNO	Dachverband der Schafhalter
FNP	Dachverband der Schweineproduzenten
FNPF	Dachverband der Obsterzeuger
FNPL	Dachverband der Milcherzeuger
FNSEA	Französischer Bauernverband
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade

GLP	Grünliberale Partei
GVO	gentechnisch veränderten Organismen
IGP	Indication géographique protégée (geschützte geografische Angabe).
IP	International Protection
ISDS	Investor-state dispute settlement
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
MEMA	Motor & Equipment Manufacturers Association
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NCFC	National Council of Farmer Cooperatives
NGO	non-governmental organisation
NTB	Non Tariff Barriers
ÖBV	Österreichischer Bundesverein für Nachhaltigkeit, Gemeinwohl und Open Source
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development
PhRMA	Pharmaceutical Research and Manufacturers of America
SALS	Schweizerische Vereinigung für einen starken Agrar- und Lebensmittelsektor
SBV	Schweizer Bauernverband
SECO	Staatssekretariat für Wirtschaft
SGPV	Schweizerischer Getreideproduzentenverband
SGV	Schweizer Gewerbeverband
SMP	Magermilchpulver
SVZ	Schweizerischer Verband der Zuckerrübenpflanzer
TAP	Trans-Atlantic-Partnership
TPP	Trans-Pacific Partnership
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership
UNCITRAL	Kommission der Vereinigten Nationen für Internationales Handelsrecht
VDA	Verband der Automobilindustrie e.V.
VOC	volatile organic compound (Flüchtige organische Verbindungen)
vzbv	verbraucherzentrale Bundesverband
WHO	World Health Organisation (Weltgesundheitsorganisation)
WMP	Vollmilchpulver
WTI	World Trade Institut
WTO	World Trade Organisation
ZDG	Zentralverband der Deutschen Geflügelwirtschaft e.V.

11. Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Federation of American Scientists (2014): Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP): In Brief [online]. URL: <http://fas.org/sgp/crs/row/R43158.pdf> [Besucht am: 3. August 2014].

Abbildung 2: Europäische Kommission (2014a): EU Cereals Trade 2012/13 marketing year [online]. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/trade/cereals/2012-2013_en.pdf [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 3: Europäische Kommission (2014a): EU Cereals Trade 2012/13 marketing year [online]. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/trade/cereals/2012-2013_en.pdf [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 4: Europäische Kommission (2014b): Sugar Trade statistics [online]. URL: <http://ec.europa.eu/agriculture/consultations/advisory-groups/sugar/2014-06-16/documents.zip> [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 5: Europäische Kommission (2014b): Sugar Trade statistics [online]. URL: <http://ec.europa.eu/agriculture/consultations/advisory-groups/sugar/2014-06-16/documents.zip> [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 6: Europäische Kommission (2014c): EU Oilseeds Trade 2011/12 [online]. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/trade/oilseeds/2011-12_en.pdf [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 7: Bundesamt für Landwirtschaft (2013): Agrarbericht 2013 [online]. URL: http://www.blw.admin.ch/dokumentation/00018/00498/index.html?lang=de&download=NHZLpZeg7t,Inp6l0NTU042l2Z6ln1acy4Zn4Z2qZpnO2Yuuq2Z6gpJCEeYB3g2ym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 8: SECO (2014a): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 9: SECO (2014a): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 10: SECO (2014a): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 11: SECO (2014a): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 12: SECO (2014a): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Abbildung 13: SECO (2014a): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 1: Europäische Kommission (o. J.): Deutschland und TTIP [online]. URL: http://ec.europa.eu/deutschland/pdf/131003_country_fiche_de.pdf [Besucht am: 3. Juli 2014].

Tabelle 2: United Nations Conference on Trade and Development (2013): Recent Developments in Investor-state dispute settlement (ISDS) [online].
http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3_en.pdf (Besucht am: 20. Juli 2014).

Tabelle 3: Europäische Kommission (2014a): European Union, Trade in goods with Switzerland [online]. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113450.pdf [Besucht am: 1. August 2014].

Tabelle 4: SECO (2014a): Vereinigte Staaten von Amerika (USA) [online]. URL: http://www.Seco.admin.ch/themen/00513/00561/00566/index.html?download=NHZLpZeg7t,Inp6l0NTU042l2Z6ln1acy4Zn4Z2qZpnO2Yuq2Z6gpJCDdIJ7gGym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A--&lang=de [Besucht am: 29. Juli 2014].

Tabelle 5: Eurostat (2014a): EU28 Überschuss im Warenverkehr mit den USA in Höhe von 92 Mrd. Euro im Jahr 2013 [online]. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-14-47_de.pdf [Besucht am: 29. Juli 2014].

Tabelle 6: Eurostat (2014a): EU28 Überschuss im Warenverkehr mit den USA in Höhe von 92 Mrd. Euro im Jahr 2013 [online]. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-14-47_de.pdf [Besucht am: 29. Juli 2014].

Tabelle 7: Eurostat (2014a): EU28 Überschuss im Warenverkehr mit den USA in Höhe von 92 Mrd. Euro im Jahr 2013 [online]. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-14-47_de.pdf [Besucht am: 29. Juli 2014].

Tabelle 8: Eurostat (2014a): EU28 Überschuss im Warenverkehr mit den USA in Höhe von 92 Mrd. Euro im Jahr 2013 [online]. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-14-47_de.pdf [Besucht am: 29. Juli 2014].

Tabelle 9: verschiedene Quellen aus Kapitel 4.1 Gesamtstrategie EU

Tabelle 10: verschiedene Quellen aus Kapitel 4.2 Gesamtstrategie USA

Tabelle 11: verschiedene Quellen aus Kapitel 4.3 Gesamtstrategie CH

Tabelle 12: Deutscher Bauernverband (2014a): Stellungnahme Deutscher Bauernverband e. V. (DBV) [online]. URL:

http://www.bundestag.de/blob/285528/06f3f2e05961988245dc531f817d19e7/stellungnahme_dbv-data.pdf [Besucht am: 1. August 2014].

Tabelle 13: Europäische Kommission (2014b): EU Market Situation for Poultry Committee for the Common Organisation of the Agricultural Markets 17 July 2014 [online]. URL:

<https://circabc.europa.eu/sd/d/cdd4ea97-73c6-4dce-9b01-ec4fdf4027f9/0%20Circa%20%20poultry%20no%20links.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 14: Europäische Kommission (2014b): EU Market Situation for Poultry Committee for the Common Organisation of the Agricultural Markets 17 July 2014 [online]. URL:

<https://circabc.europa.eu/sd/d/cdd4ea97-73c6-4dce-9b01-ec4fdf4027f9/0%20Circa%20%20poultry%20no%20links.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 15: Europäische Kommission (2014c): BEEF & VEAL MARKET SITUATION [online]. URL:

http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/presentations/market-situation_en.pdf [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 16: Europäische Kommission (2014c): BEEF & VEAL MARKET SITUATION [online]. URL:

http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/presentations/market-situation_en.pdf [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 17: Europäische Kommission (2014d): Committee for the Common Organisation of the Agricultural Markets 17 July 2014 [online]. URL: <https://circabc.europa.eu/sd/a/0594609b-c09b-42ae-89a7-57f63c621537/0%20Circa%20no%20links%202013%20Pigs.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 18: Europäische Kommission (2014d): Committee for the Common Organisation of the Agricultural Markets 17 July 2014 [online]. URL: <https://circabc.europa.eu/sd/a/0594609b-c09b-42ae-89a7-57f63c621537/0%20Circa%20no%20links%202013%20Pigs.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 19: Europäische Kommission (2014e): Milk Market Observatory [online]. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/milk-market-observatory/pdf/eu-extra-trade_en.pdf [Besucht am: 3. August 2014].

Tabelle 20: Europäische Kommission (2014e): Milk Market Observatory [online]. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/milk-market-observatory/pdf/eu-extra-trade_en.pdf [Besucht am: 3. August 2014].

Tabelle 21: verschiedene Quellen aus Kapitel 5.1 Europäische Union

Tabelle 22: verschiedene Quellen aus Kapitel 5.2 USA und 5.1.3 EU: Rindfleisch

Tabelle 23: verschiedene Quellen aus Kapitel 5.3 Schweiz

Tabelle 24: SECO (2014b): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 25: SECO (2014b): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 26: SECO (2014b): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 27: SECO (2014b): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 28: SECO (2014b): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL:

<http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

Tabelle 29: SECO (2014b): Potential Impacts of a EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations [online]. URL:

<http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/35611.pdf> [Besucht am: 4. August 2014].

12. Anhang

Nr.	Interview Verband:	Interviewpartner:
1	Deutscher Bauernverband e. V.	Ludwig Börger
2	Zentralverband der deutschen Geflügelwirtschaft e. V.	Dr. Günter Zengerling
3	Zentrale Arbeitsgemeinschaft der Österreichischen Geflügelwirtschaft	Michael Wurzer
4	Milchindustrie	Dr. Björn Börgermann
5	Vereinigung Österreichischer Milchverarbeiter	Manfred Trimmel
6	National Council of Farmer Cooperatives	Justin Darisse
7	Schweizer Bauernverband	Beat Rössli
8	Schweizerische Geflügelproduzenten	Ruedi Zweifel
9	Swiss Beef	Thomas Jäggi
10	Proviande	Jürg Frischknecht
11	Schweizerischer Getreideproduzentenverband	Andrea Koch
12	Schweizerischer Verband der Zuckerrübenpflanzer	Nadine Degen
13	SWEA – Verband Schweizer Weinexporteure	Nicolas Schorderet
14	IP SUISE	Fritz Rothen
15	Fial	Lorenz Hirt
16	Interpharma	Severin Zimmermann
17	ABS Distrigene	Samuel Oehninger

EU
USA
CH

1. Name des Verbandes

Deutscher Bauernverband e.V.
Ludwig Börger (Referent für Europapolitik – Schwerpunkt "Tierische Erzeugnisse")

2. Anzahl Mitglieder

18 Landesbauernverbände und 47 assoziierte Mitglieder. Der DBV vertritt über seine Mitgliedsverbände ca. 90 % der 300.000 Landwirte in Deutschland.

3. Art des Verbandes

Nationaler Verband

4. Wie stark sind Ihre Mitglieder vom Import und Export aus den USA abhängig?

Bislang ist der Agrarhandel zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika vor allem im Vergleich mit anderen Staaten der EU relativ unbedeutend.

Die deutschen Ausfuhren von Gütern der Land- und Ernährungswirtschaft befinden sich derzeit in etwa auf dem Niveau des Handels mit Tschechien (Stand: 2013).

Jedoch hat sich der Export in Richtung USA seit dem Jahr 2000 von 0,9 Mrd. € auf 1,6 Mrd. € erhöht. (Stand: 2013). Der Import hat sich seit dem Jahr 2000 von 1,5 Mrd. € auf 2,3 Mrd. € erhöht. (Stand: 2013)

Die Daten stammen vom Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft und können auf der Homepage des Ministeriums abgerufen werden.

5. Was importieren / was exportieren ihre Mitglieder?

Im Bereich des Handels mit Agrar- und Ernährungsprodukten und Nahrungsmitteln sind die USA vor allem Lieferant von Agrarrohstoffen, wie zum Beispiel Sojabohnen.

Exportiert werden aus Deutschland in Richtung USA vor allem veredelte landwirtschaftliche Produkte. Eine besondere Rolle spielen dabei Wein, Branntwein, Bier, Milch- und Milcherzeugnisse sowie Backwaren.

6. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Ja (siehe Positionspapier im Anhang (vgl. Deutscher Bauernverband (2014b)))

7. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Ja. Frühestens Ende 2015/Anfang 2016 könnte eine politische Einigung stehen.

8. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

s. Positionspapier

9. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Es überwiegen die Chancen, wenn das Abkommen sauber ausgearbeitet wird und die Bedenken der europäischen Produzenten berücksichtigt werden.

10. Befürworten Sie eine TTIP?

Für? Gegen?

Es kommt auf den Inhalt des TTIP an. Siehe hierzu das Positionspapier im Anhang. Der DBV erkennt Chancen und Risiken, denen ausgewogen Rechnung getragen werden sollte.

11. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

(siehe Positionspapier im Anhang)

12. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Ja (s. Positionspapier im Anhang)

13. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt?

?

14. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Die Auswirkungen sind nur schwer zu beziffern und gleichen einem Blick in die Kristallkugel. Grundsätzlich sollten sich der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft in den Bereichen zusätzliche Chancen bieten, in denen sie schon heute stark sind, also bei hochwertigen veredelten Produkten. Zusätzlicher Druck könnte auf fleischerzeugende Betriebe zukommen.

Allgemein:

Branche:

15. Was für Erwartungen haben Sie bei der Vereinheitlichung der Normen? Was werden Sie in diesem Bereich machen?

Der DBV spricht sich dafür aus, europäische Standards nicht abzusenken. Eine Vereinheitlichung der Normen sollte demgegenüber dazu führen, dass Ausfuhren erleichtert werden. Hierfür hat der europäische Bauernverband eine Liste mit nichttarifären Handelshemmnissen gemeinsam mit dem europäischen Verband der Ernährungsindustrie ausgearbeitet. Die darin genannten Punkte sollten von der EU-Kommission beachtet werden (s. Anhang).

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA)?

Es kommt auf den Inhalt des Abkommens an. Eine umfassende Antwort ist uns hierzu nicht möglich. Grundsätzlich teilen wir die Ansicht der EU-Kommission, dass eine TTIP Wachstumschancen beiderseits des Atlantiks hervorbringen wird.

17. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Nach der öffentlichen Kritik an den sogenannten „Geheimverhandlungen“ hat die EU-Kommission reagiert und bemüht sich um Einbeziehung sämtlicher Interessenvertreter. Hierzu gehören neben Industrieverbänden auch Verbraucher- und Umweltschützer. Die EU-Kommission sollte ein Eigeninteresse daran haben, dass sämtliche europäischen betroffenen Gruppierungen ausreichend informiert und konsultiert werden.

1. Name des Verbandes

ZDG Zentralverband der Deutschen Geflügelwirtschaft e.V.
Dr. Günter Zengerling

2. Anzahl Mitglieder

Ca. 8'000

3. Art des Verbandes

Nationaler Verband

4. Wie stark sind Ihre Mitglieder vom Import und Export aus den USA abhängig?

ZDG exportiert nicht in die USA.

Die amerikanischen Geflügelproduzenten produzieren genügend für den US-Heimmarkt. Deshalb besteht sehr wahrscheinlich kein Absatzpotential. Möglicherweise bestehen Exportchancen von Bioputten nach USA, ansonsten auch keine Exportchancen nach USA.

Hingegen gibt es einen begrenzten Handel mit Eintagsküken (zwei grössten Firmen: Cobb / Ross)

5. Was importieren / was exportieren ihre Mitglieder?

Das Geflügelfutter wird vor allem aus Brasilien importiert. Evtl. wird auch aus USA Sojafutter importiert. Dabei spielt der Preis (möglichst günstig) eine wichtige Rolle.

Österreich produziert GVO-freies Soja (für Sojaöl, Tofu, Presskuchen (Beisatz für Futtermittel)). Jedoch wird aktuell noch kein Tierfutter aus diesem Soja hergestellt. Die Sojaproduktion wird sich vielleicht längerfristig in Europa durchsetzen, wenn die Klimaerwärmung weiterhin anhält. Aktuell sind die Ertragschwankungen noch zu gross.

6. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Ja. Der Geflügelverband beteiligt sich im europäischen Dachverband a.v.e.c. in Brüssel an der Diskussion. Insbesondere in den Kommissionen werden Gespräche geführt, mit dem Ziel, die Standards aufrecht zu erhalten. Nachdem die Kommissionen abgeschlossen haben, wird am Schluss der Europäische Rat über die Umsetzung entscheiden.

Der Fokus liegt klar in den Verhandlungen der nichttarifären Punkten (Standards).

7. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

(Persönliche Einschätzung von Herr Zengerling): Bereits 2009 / 2010 hat die USA und EU über eine Transatlantisches Bündnis gesprochen. Jedoch wurde das Ganze nicht intensiv weiterverhandelt, da die Amerikaner zeitweise die Prioritäten anders gesetzt haben bzw. mit anderen Ländern verhandelt haben.

Mittlerweile ist auch Frau Merkel kritischer geworden. Des Weiteren umfasst die TTIP viele Bereiche und Branchen.

Andererseits befürworten teilweise Behörden/Veterinäre antimikrobielle Behandlung. Verbraucherverbände lehnen diese wiederum strikt ab.

Der Punkt ist, dass die Europäer / Deutschen gegen zu viel Chemie in Lebensmittel sind. Bei Geflügel ist es so, dass die Deutschen lieber einmal Salmonellen haben als immer Chemie im Lebensmittel. Wohingegen die Amerikaner absolut erregerefreie Lebensmittel bevorzugen und dafür die Verarbeitung mit chemischen Substanzen in Kauf nehmen. (persönliche Einschätzung)

8. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen: Eintagsküken zu exportieren. Ansonsten überwiegen die Nachteile.

Gefahren: Geringeren Hygienestandards aus den USA. Durch die antimikrobielle Behandlung kann dieses Defizit korrigiert werden.

Die USA hat bereits an Russland 700'000 Tonnen Geflügel exportiert. Dies war aber vor der politischen Krise. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis Europa als Abnehmer von US-Geflügel in Frage kommt. Aktuell ist das Interesse von beiden Seiten nicht sehr hoch, in das jeweilig andere Land zu exportieren. Dies, weil die USA andere Länder hat, die US-Geflügel importieren.

9. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Die Gefahren überwiegen.

10. Befürworten Sie eine TTIP?

Gegen eine TTIP.

11. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

12. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Alle Europäischen Geflügelverbände sind gegen TTIP. Der Informationsfluss geschieht aber vor allem in den Ländern selbst.

13. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt?

Am Schluss entscheidet möglicherweise der deutsche Handel (Lidl, Aldi, Edeka). Wenn diese sich weigern US-Geflügel zu verkaufen, dann gibt es für deutsche Kunden weiterhin europäisches, unbehandeltes Geflügel. Unterstützung erhält der ZDG von NGO's oder Verbraucherzentralen. Diese können teilweise starken Druck auf die Discounter ausüben.

14. Was für Auswirkungen auf den Import und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Allgemein:

Branche:

Rinderbranche:

Hormonbehandlung bei Rindern ist in Europa verboten. Die EU hat den Amerikanern ein Kontingent zugestanden, hormonfreies Fleisch in Europa abzusetzen. Damit dies rentiert, bräuchte es andere Produktionsbetriebe, weil das Ganze ohne Hormone zeit- und kostenintensiver ist.

Geflügelbranche:

Falls die TTIP entsteht, dann entscheidet der Handel und nicht die Kundschaft. Ein Grossteil der Kundschaft ist preissensibel. Dies sieht man am Beispiel Hühnereier. Früher waren Eier aus Käfighaltung beliebt, weil am günstigsten. Nachdem Käfighaltung verboten wurde, sind Eier aus Bodenhaltung am beliebtesten, weil diese heute am günstigsten sind.

Schwierig wird es bei der Systemgastronomie (dort gibt es keine strenge Kennzeichnungspflicht). Der Konsument weiss also nicht, was er erhält. Vielleicht gibt es dort auch mal Kennzeichnungspflicht.

15. Was für Erwartungen haben Sie bei der Vereinheitlichung der Normen? Was werden Sie in diesem Bereich machen?

Respekt davor, dass die EU das US-Recht übernimmt. Deshalb werden Verhandlungen in Brüssel geführt.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA)?

Branchen: Vermutlich Autohersteller (Rücklichtproblematik), Maschinenbau, Computerbereich (technischer Anerkennung) haben grosses Interesse und profitieren stark von Vereinheitlichung.

Milchbranche in der EU hat grosses Interesse an Abkommen, weil die Milchstandards in EU tiefer sind als in den USA. Wenn nun die tieferen Standards akzeptiert würden, hätte die europäische Milchbranche Vorteile.

17. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Grossen Einfluss: Verband Lebensmittelhersteller (jedoch gehen die Bereiche auseinander weil verschiedene Branchen mit verschiedenen Interessen vertreten sind (Geflügel dagegen/Milch dafür)) Metallindustrie, Chemie, Automobil

Die ganzen Verhandlungen werden jedoch kaum scheitern, nur weil die Geflügelindustrie die TTIP nicht befürwortet.

18. Was sind die Unterschiede im Produktionsverfahren zwischen den EU und USA?

Gemäss europäischem Recht darf Fleisch allgemein nur mit Trinkwasser behandelt werden. Das Fleisch mit den grössten Problemen ist Geflügel, da die Haut, anders als bei Rind und Schwein, nicht mit hohen Temperaturen gereinigt werden kann. Mitunter ein Grund liegt im Produktionsverfahren. Grosse Teile der Schweine- und Rindverarbeitung geschehen heutzutage noch von Hand, während die Geflügelverarbeitung grösstenteils automatisch abgewickelt wird.

Neu ist es in der EU erlaubt, Rindfleisch mit Milchsäure zu behandeln. Der Anstoss der Änderung der Rechtslage kam möglicherweise aus den USA

Weitere Informationen:

Das "Europäische Behörde für Lebensmittelsicherheit" (EFSA) entscheidet, welche Produkte/Substanzen Risiken bergen. Peroxyessigsäure birgt aus deren Sicht kein Risiko.

In den USA gibt es nicht nur die Behandlung mit Chlor sondern es gibt noch andere Verfahren mit Chlorverbindungen. In den USA sind 4 Stoffe zugelassen (2 Basen, 2 Säuren).

Bereits im Jahr 2009 hat der europäischen Rat über Geflügel diskutiert. Damals ging es aber nur um die Behandlung bei der Lieferung von Geflügelfleisch.

Es ist schwierig zu verstehen, weshalb die USA nicht nach europäischen Standards Fleisch produzieren können. Brasilien schafft es, nach europäischem Recht zu produzieren.

Bei verschiedenen Freihandelsabkommen hat die EU Zugeständnisse bei Geflügel gemacht, z. B.:

EU-Ukraine (nicht unterschrieben). 10'000 Tonnen

EU-Südamerikaner 7.000 Tonnen

Insgesamt werden ca. 600'000 Tonnen Geflügel in die EU importiert zu einem Zollsatz von 0% oder vergünstigt.

Südamerika: Generell ist Südamerika stark im Bereich Rindfleisch, Geflügel (Agrar)

Finanzielle Zuwendungen bei Ansiedlung von Industrie / Flächenprämie in der Landwirtschaft.

Ansonsten erhält Geflügel keine direkten Subventionen mehr.

Selbstversorgung:

Eier 70%

Geflügel: 100%+

Pute: 100%

Gänse und Enten: kommen aus Ungarn, Polen, China

Je weniger, dass ein Produkt verarbeitet ist, desto problematischer ist der Export. (Fleisch vs. Kochwurst)

1. Name des Verbandes

Zentrale Arbeitsgemeinschaft der Österreichischen Geflügelwirtschaft (ZAG)
www.zag-online.at

2. Name des Interviewpartners

Geschäftsführung DI Michael Wurzer

3. Art des Verbandes

- Nationaler Verband
- Regionaler Verband
- Branchen Verband

4. Wie stark sind Ihre Mitglieder vom Import und Export aus den USA abhängig?

Geringfügig; geringe Mengen an Import von Futtermitteln

5. Was importieren / was exportieren ihre Mitglieder?

Keine Exporte von Eiern- und Geflügelprodukten / geringe Importe bei Futtermitteln

6. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Ja

7. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Eine kurzfristige Umsetzungswahrscheinlichkeit wird derzeit als gering eingeschätzt.

8. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Produkte mit niedrigeren Produktionsstandards drängen auf den EU Markt und gefährden heimische Standards.

9. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Aus Sicht der Landwirtschaft überwiegen die Gefahren.

Für eine gesamtwirtschaftliche Einschätzung fehlt die Information und somit Kompetenz zur Beurteilung.

10. Befürworten Sie eine TTIP?

Dafür fehlen derzeit zu viele Informationen (siehe oben).

11. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Siehe oben

12. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Nein.

13. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt?

Verstärkte Information der Konsumenten über Produktqualität.

14. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Allgemein / Branche: Zölle fallen auf beiden Seiten; Produktion kann billiger werden; Frage der Produkt-Qualität bleibt derzeit offen.

15. Was für Erwartungen haben Sie bei der Vereinheitlichung der Normen? Was werden Sie in diesem Bereich machen?

Grundsätzlich gut, solange unsere hohen Standards nicht gefährdet werden.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA)?

Industrie / Technik

17. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Großindustrie mit mehr Einfluss.

18. Was sind die Unterschiede im Produktionsverfahren zwischen den EU und USA?

EU verfolgt Vorsorgeprinzip; Tiere sollen von Geburt bis zur Schlachtung bestmöglich gesund sein.

19. Woraus besteht das Tierfutter? 100% GVO frei?

Österreich: 100% GVO-frei bei Eiern und Geflügelprodukten

1. Name des Verbandes

Milchindustrieverband (MIV)
Dr. Björn Börgermann

2. Anzahl Mitglieder

•Rund 100 leistungsstarke private, genossenschaftliche und multinationale Unternehmen.
•Rund 95 Prozent der deutschen Milchlieferung oder 26 Millionen Tonnen Milch und 100 Prozent des Exportvolumens werden von MIV-Mitgliedern erbracht.

3. Art des Verbandes

Nationaler Verband

4. Wie stark sind Ihre Mitglieder vom Import und Export aus den USA abhängig?

Die Milchindustrie Deutschland würde gerne mehr Käse oder Standardwaren produzieren.

5. Was importieren / was exportieren ihre Mitglieder?

Die EU hat beschränkte Kontingente zur Einführung von z.B. Käse, Laktose in die USA (Aussenhandelsstatistik USA). Standardwaren wie Butter und Milchpulver werden nicht exportiert, weil die Zölle zu hoch sind.

6. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

7. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Die Entstehung des TTIP im Agrarbereich wird schwierig.

8. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen: Durch TTIP kann mehr Käse, mehr Frischeprodukte (Jogurt, Milchdrinks) exportiert werden.

Gefahren: Generell ist die grosse Distanz zwischen der EU und den USA ein Faktor, den es zu berücksichtigen gilt.

9. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Grundsätzlich ist Deutschland Befürworterin vom Handel bzw. von Handelsabkommen. Dabei sollen sowohl die EU als auch die USA profitieren (nicht nur einseitig). Deshalb stellt sich durchaus die Frage, was eine TTIP der EU-Milchwirtschaft bringt. Wahrscheinlich überwiegen sogar die Risiken.

10. Befürworten Sie eine TTIP?

Grundsätzlich gibt es Punkte, die für und die gegen eine TTIP sprechen. Zum einen gibt es Chancen, ohne US-Kontingente mehr zu exportieren. Andererseits könnten US-Milchprodukte (mit anderen Qualitätsparametern/von geklonten Nutztieren/von mit Antibiotika behandelten Kühen) in die EU kommen.

11. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Die USA sind einer der grössten Milchhersteller. Deutschland ist der grösste in der EU. Weltweit ist Deutschland unter den Top 6 und die USA gar unter den Top 3.

Zwar gibt es bereits heute Kontingente für Exporte, aber beispielsweise für Frischeprodukte sind keine grossen Mengen möglich. Zusätzlich gibt es grosse Differenzen zwischen der EU und den USA im nichttarifären Bereich. So gibt es unterschiedliche Handhabungen in Bezug auf 1. Klonen der Nutztiere 2. Hormone, Antibiotika. So haben die EU und USA unterschiedliche Qualitätsparameter an die Rohmilch.

12. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

13. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt?

Falls eine Einigung in den Verhandlungen erzielt wird, wird die deutsche Milchindustrie exportieren.

14. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Allgemein:

Branche:

15. Was für Erwartungen haben Sie bei der Vereinheitlichung der Normen? Was werden Sie in diesem Bereich machen?

An den Standards bzw. Normen der Milchverarbeitung wird es wahrscheinlich nicht scheitern. Es gibt kritischere Faktoren.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA)?

Insbesondere die Automobil-, Chemiebranche und einige Teile der Lebensmittelbranche der EU.

17. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Die Branchen, die Vorteile bei einem Zustandekommen hätten, sind die Treiber bei den Verhandlungen.

18. Was sind die Unterschiede im Produktionsverfahren zwischen den EU und USA?

1. Name des Verbandes

Vereinigung Österreichischer Milchverarbeiter (VÖM)

2. Name des Interview Partners

Manfred Trimmel

3. Art des Verbandes

Nationaler Verband

4. Wie stark sind Ihre Mitglieder vom Import und Export aus den USA abhängig?

Die Landwirtschaft hat Angst vor den Veränderungen, wenn dies eine Verschlechterung bedeutet. Milchwirtschaftlichen Handel Österreichs mit USA ist unterrepräsentativ. Wenn überhaupt, dann wird nur Käse exportiert.

5. Was importieren / was exportieren ihre Mitglieder?

Käse (nicht grossem Umfang)
In Österreich fast keine Pulverproduktion.
Butter wird kaum exportiert aus Österreich.

6. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Strategie: Österreich hat den höchsten Bioanteil in der EU. Die Milchwirtschaft ist 100% gentechnikfrei. Die Hormonbehandlungen werden abgelehnt. Vordergründig besteht aber die Angst, dass zu viele einseitige Zugeständnisse gemacht werden. Dies, weil in Österreich die Landwirtschaft mit Durchschnittlich 16 Kühen kleinstrukturiert ist. Deshalb müssen die Milchbauern sich auf die Qualität fokussieren. Das bedeutet auch der Fokus auf den Nischenmarkt mit naturnahen Produkten.

7. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Es wird zustande kommen (Es gibt sehr starke Interessen im Industriebereich und der Autoindustrie). Deutschland, Frankreich, BENELUX; Grossbritannien haben einen grossen Einfluss bei der Mitbestimmung.

8. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Weil Österreich ein bisher kleines Exportvolumen hat, bestehen die Chancen beim Käseexport (Spezialitätenkäse). Kaum Chancen bestehen bei Pulver oder Butter (relativ hoher Fettsatz).

9. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Das kann man erst sagen, wenn das Abkommen abgeschlossen ist. Vieles wird sich erst gegen Ende der Verhandlungen entscheiden. Die Landwirtschaft ist eher zurückhaltend.

10. Befürworten Sie eine TTIP?

Die VÖM ist eher zurückhaltend. Österreich will Standards und Qualität erhalten. Die US-Kuh mit Hormonen gibt mehr Milch. In Österreich wurde jedoch in der Vergangenheit viel in die gentechnikfreie Landwirtschaft investiert. Deshalb ist die gesamte österreichische Milchproduktion zertifiziert gentechnikfrei. Eine weitere Gefahr besteht in der Abschaffung der Herkunftsbezeichnung. Die USA sind gegen diese Bezeichnung. Die VÖM will, dass in Zukunft den Konsumenten klar ist, welche Produkte gentechnikfrei sind. Dies wollen Amerikaner nicht (Gentechnikfreiheit hat in den USA einen anderen Stellenwert). Trotzdem, die Bedeutung der Landwirtschaft hat abgenommen. Der Anteil der tätigen Bevölkerung in der Landwirtschaft hat abgenommen.

11. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

12. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Die VÖM ist Mitglied bei der EDA (European Dairy Association) und bringt sich hier in dieser Thematik aktiv ein. Die VÖM selbst hat jedoch keine offizielle Stellungnahme zur TTIP abgegeben.

Wenn in der EU weniger Pulver abgesetzt wird, dann geht die Milch in andere Bereiche. Die Amerikanische Milchproduzenten haben 300-400 Milchkühe. Ein weiterer Aspekt ist der Eurokurs. Dieser ist aktuell zu hoch, weshalb für die EU Exporte teurer sind als für die USA.

13. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt?

Das Hauptziel ist es, die Konsumenten zu informieren. Jedoch nicht, die Amerikaner nachzuahmen. Die Industrie schaut sehr stark auf die Kalkulation, den Konsumenten ist jedoch die Herkunft immer noch wichtig.

Falls die TTIP entsteht, hat die USA die Chancen beim Vollmilchpulver oder der Laktose. Die Verarbeitungsindustrie würde dann vermehrt ihre Rohstoffe aus den USA und nicht mehr aus der EU beziehen (bei weiterverarbeiteten Produkten sind die Konsumenten weniger sensibel.) Wenn große EU- Pulverproduzenten (z.B.: Deutschland, Niederlande, Dänemark) nun weniger Pulver absetzen, dann wird die Milch in andere Bereiche gehen und Preisdruck ausüben.

14. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Aufgrund der österreichischen Produktpalette sind im Käsebereich die größten Chancen zu sehen. Vor allem im Spezialitätenbereich sollte man von den besseren Zugangsbedingungen auf dem US-Markt profitieren können. Im Pulver- sowie im Butterbereich sind die österreichischen Aussichten eher als gering zu bewerten.

Die US-Importe werden sich vor allem auf Milchpulver und Laktose konzentrieren. Hier ist vor allem die EU-Verarbeitungsindustrie als Kunde anzusehen. Wichtig wird auch die Entwicklung des Kurses des US-Dollars zum Euro sein. Derzeit erschwert ein hoher Euro-Kurs die Lieferungen in die USA und fördert im Gegenzug die US-Importe.

Die weltweite Nachfrage steigt jedoch. Schwellenländer in Asien wie z.B. China, Indien, Indonesien treten verstärkt als Nachfrager von Milchprodukten auf. Das dortige Produktionswachstum bei Milch kann nicht mit der steigenden Nachfrage mithalten. Der zunehmende Fleischverbrauch in diesen Ländern führt auch zu einem „Wettbewerb“ um die Bodenfläche. Mittel- bis langfristig werden die Lebensmittelpreise steigen. Ein österreichischer Haushalt gibt im Monat durchschnittlich ca. 38 Euro für Milchprodukte aus. Heutzutage wird etwa 12% des Haushaltseinkommens für Nahrungsmittel ausgegeben. 1954 lag der Anteil bei 45 % und noch 1984 bei 17 %.

Für Österreich hat – wie auch für die Schweiz – die Erhaltung des Lebens- und Kulturräumens enorme Bedeutung, da der Tourismus eine wichtige Einnahmequelle darstellt. Aktive Milchwirtschaft – auch in benachteiligten Berggebieten – ist daher unverzichtbar.

15. Was für Erwartungen haben Sie bei der Vereinheitlichung der Normen? Was werden Sie in diesem Bereich machen?

Die hohen österreichischen Standards bei der Produktion von Lebensmittelbereich und auch beim Tierschutz dürfen nicht angetastet werden. Gentechnikfreiheit und die hohen Umweltschutzstandards dürfen nicht durch dieses Abkommen gefährdet werden. Der Einsatz von leistungssteigernden Hormonen wird abgelehnt.

Man wird dem Konsumenten besonders auf diese Fakten hinweisen und auch die Verarbeitungsindustrie in die heimische Qualitätsstrategie verstärkt einbinden.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA)?

Schwerindustrie, Stahlindustrie, Autoindustrie (VW), Technologie. Der amerikanische Markt bietet in diesem Bereich große Möglichkeiten. Es kann auch sein, dass die Landwirtschaft profitieren kann (abhängig vom Ausgang der Verhandlungen).

17. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

In der EU hat die Bedeutung der Landwirtschaft – vor allem gemessen am Beschäftigungsstand – in den letzten Jahren an Wichtigkeit verloren. Der Anteil der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft ging zurück, während die Industrie an Bedeutung zunahm. Innerhalb der EU gibt es hier auch unterschiedliche Schwerpunkte. Während in Österreich die Erhaltung einer leistungsfähigen Landwirtschaft große Priorität hat, ist dies in Ländern wie Großbritannien anders ausgeprägt. Die österreichischen Bemühungen laufen daher in die Richtung, dass nicht zu Lasten der Landwirtschaft einseitige Zugeständnisse gemacht werden.

18. Was sind die Unterschiede im Produktionsverfahren zwischen den EU und USA?

In beiden Wirtschaftsblöcken werden Nahrungsmittel auch hohem Niveau produziert. Während jedoch in Österreich sehr viel Wert auf Nachhaltigkeit und naturnahe Produktion gelegt wird, ist in den USA der Einsatz von leistungssteigernden Mitteln stärker vertreten. Dies hat auch mit der Akzeptanz bei der Bevölkerung zu tun. (In den USA gibt es kaum Diskussionen betreffend Gentechnik). Die österreichische Milchwirtschaft ist kleinstrukturiert und dies hat natürlich auch Auswirkungen auf die Verarbeitung. Betriebsgrößen wie in den USA werden hier niemals erreicht - und sind auch nicht erwünscht.

Weitere Informationen:

Trotzdem ist es schwierig als Vertreter der VÖM eine Einschätzung zur aktuellen Situation zu machen. Je nach endgültigem Vertragsabschluss kann eine TTIP sowohl positiver als auch negativer für die Milchindustrie in Österreich / der EU ausfallen.

1. Name of the association

National Council of Farmer Cooperatives

2. Name of the interview partner

Justin Darisse

3. Sort of association

national association

4. To which extent are your members dependent on import and export from the European Union?

The USA export more from USA to the EU. The EU is an important market.

5. What do your members import and export?

The USA export food / vegetables (almonds, nuts) to the EU.
The USA do not import a lot of ingredients

6. Did you, as an association, already deal with a potential TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) between the USA and the European Union?

Yes it is an issue. The NCFC follows and works on the TTIP with its members.

7. Do you expect that the TTIP will be realized, if yes, when?

It would be a possibility, but it is going to be hard. There are cultural differences. But it is important to promote the process.

8. In which sectors do you see opportunities and/or threats of a TTIP for your industry?

Opportunities:

Export gaining and market access. Furthermore the lower tariff rates.

Threats:

At same time there are number of difficulties. For example the GMO (genetic modified organism), the food ingredient, and the geographic indicators (f. Ex. Champagne in the USA is just allowed to be named if it is from the Champagne in France). These points must to be discussed because in certain circumstances it is necessary to declare the geographic origin but in others it is not.

9. Do the opportunities or the threats predominate?

Opportunities predominate.

10. Do you approve the TTIP?

It depends on details, but generally yes.

11. Why do you take this position (just because of the opportunities/threats or are there other reasons)?

Generally, it is important to have market access and that there is a trade liberalisation.

12. Did you already write a statement about the TTIP?

General letters outline the interests and concern.

13. What is your strategy if the TTIP will be realized (for example: will you export to Europe? What will you do against/for the realization of a TTIP?)?

The goal is to continue the work with farmer groups to urge the office. Furthermore we deal with issues and interests and try to reach those. Mostly for product market, buildings and market share. But finally it depends on what will be reached with the agreement (regulatory GMO, meats and other proteins).

14. What effects on import and export do you expect (in general, for your industry)?

In general: Services business services, banking and insurance.

15. What are your expectations concerning the standardisation of norms? What will you do in this field?

The standardisation of norms will be a key part. It is important for the framework with a broad sight. The NCFC will keep the side of the negotiation with the own interest.

16. Which industries, associations and companies do profit from the TTIP (EU, USA)?

Food processors, agriculture sector and good potential in the service industries.

17. Which industries, associations and companies (EU, USA) have more/less influence on the negotiation of the TTIP?

Political reality is that they have to convince the farmers about the free trade. In the future they will be more dependent on trade but there will also more different interests. Exports have become even bigger share. Europe is a huge trading block with a lot of opportunities for the USA.

18. What is currently more important? The TTIP or the TPP?

The negotiations in the TPP are more advanced than the TTIP negotiations. Currently the NCFC pays more attention on the TPP. Japan and Singapore are currently in negotiation and South Korea is interested. Furthermore, the exports have been growing in the TPP right now.

1. Name des Verbandes

Schweizer Bauernverband

2. Name des Interviewpartners

Herr Beat Rössli, Leiter Geschäftsbereich Internationales

3. In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder? Aus welchen Ländern importieren sie?

EU ist der wichtigste Handelspartner für Importe wie Exporte.

Viele Agrarprodukte und Lebensmittel werden aber auch weltweit gehandelt.

4. Was importieren/ was exportieren ihre Mitglieder?

Interessant sind v.a. Milchprodukte, aber auch andere Lebensmittel, die Schweizer Rohstoffe enthalten.

Das wichtigste ist, dass Lebensmittel aus dem Hochpreissegment exportiert werden, wo die Wertschöpfung vor allem den Produzenten zugutekommt. Bei verarbeiteten Produkten profitieren vor allem die Verarbeiter von der Wertschöpfung. Bei Käse profitieren die Produzenten, weil sie dadurch einen höheren Milchpreis erhalten als bei Industriemilch.

5. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

- Ja klar.
- Der SBV hat bereits 2013 eine Studie gemacht. Diese rekapituliert die Ereignisse 2005/2006, als die Schweiz mit den USA FH-Gespräche führten, danach folgen Einschätzungen zur TTIP sowie zu möglichen Auswirkungen und Handlungsoptionen für die Schweiz.
- Weiter ist der SBV seit 2013 im Austausch mit den Kollegen des Dachverbandes der europäischen Bauernverbände und Kooperativen (COPA-COGECA). Dies ermöglicht eine gute Einschätzung der möglichen Chancen und Risiken auf die EU-Landwirtschaft sowie der möglichen Ausgestaltung im Agrarbereich. Der SBV hat seit mehreren Jahren einen engen Austausch mit den Deutschen und Franzosen Bauernverbänden.
-
- Aufgrund dieser Erkenntnisse hatte der SBV bereits nach Abschluss des FHA mit China eine Position zu einem allfälligen FHA der Schweiz mit den USA gefasst.
- Eine Mitarbeiterin des SBV schreibt ihre Masterarbeit über die TTIP und über die US-Landwirtschaft. Sie macht eine Studienreise in den USA, bei der sie die US-Landwirtschaft, die Politik und die Akteure vor Ort kennenlernt.
- Fraglich ist, ob die TTIP für die USA genauso wichtig ist. Möglicherweise ist die TPP für die USA interessanter als die TTIP. Gleichzeitig gibt es jedoch beim TPP-Abkommen neben grösseren Exportchancen in die wachsenden asiatischen Märkte wohl auch grössere Konkurrenz als bei der TTIP.

6. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Alles ist möglich. Es gibt zwei Möglichkeiten:

- Kommt nicht zustande: Die Verhandlungspartner haben unterschiedliche Vorstellungen, wenig Hoffnung auf neue Vorteile und fokussieren auf andere politische Geschäfte. In diesem Falle gäbe es wohl kein Abkommen oder die Verhandlungen würden über Jahre auf kleiner Flamme geführt.
- Kommt zustande: Möglicherweise ringen sich die Partner jedoch durch, zumindest ein nicht umfassendes sondern moderates Abkommen zu schliessen. Möglicherweise wird es im Agrarbereich ähnlich wie das Abkommen zwischen der EU und Kanada. Sodass bei sensiblen Produkten die Zölle nur für bilaterale Zusatzkontingente gesenkt oder abgeschafft werden.

Tarifären Bereich USA Vorteile:

Bei den Basisprodukten ist die USA gegenüber der EU wettbewerbsstark (Getreide, Fleisch).

Tarifäre Bereiche EU Vorteile:

Die EU ist bei verarbeiteten Lebensmitteln bei den Milchprodukten und Spezialitäten (Käse) stark. 7

Die Stärke bei verarbeiteten Lebensmitteln hängt auch mit der Industriesubventionierung zusammen, die die EU praktiziert.

Im nichttarifären Bereich verfolgen die Amerikaner das Risikoprinzip beim Endprodukt. Wenn wissenschaftlich keine schädlichen Auswirkungen nachweisbar sind, sind Produktionsverfahren erlaubt. Im Gegensatz dazu herrscht in der EU das Vorsorgeprinzip. Bei Produktionsmethoden, bei denen man Bedenken hat, werden präventiv Einschränkungen gemacht. So beispielsweise bei Chlorehühnchen, Hormonfleisch, etc.

Insgesamt liegen 90% des volkswirtschaftlichen Potentials des TTIP bei den nichttarifären Regelungen. Diese sind jedoch sehr unterschiedlich und schwierig zu harmonisieren.

7. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen: Käse. Für den SBV wäre es wichtig, dass geografische Herkunftsangaben von den USA anerkannt werden. Schweizer Spezialitäten wie z.B. Rohmilchkäse sollten nicht als gefährliches Produkt eingestuft werden und durch aufwendige Kontrollen und Inspektionen vom Markt ferngehalten werden. Chancen bestehen bei den verarbeiteten Produkten (Interessant für Landwirtschaft v.a. wenn Schweizer Rohstoffe darin enthalten sind: Schokolade, Kindernährmittel, diverse Milchprodukte).

Gefahren:

In einigen Bereichen haben wir in der Schweiz sensible Produkte. Hier wäre eine Marköffnung schädlich für die Schweizer Produzenten, weil sie die Marktanteile und damit ihre Einkommen verlieren würden. Wir haben ein gutes System mit den WTO Kontingenten. Die Schweiz importiert bereits im Rahmen der WTO Kontingente sehr viel. Es ist daher für die CH Landwirtschaft ok und für die Partner interessant innerhalb dieser WTO-Kontingente einen Präferenzzoll zu geben. Deshalb haben bilaterale Abkommen normalerweise keine starken Auswirkungen auf die Importmenge, nur auf die Herkunft der Importprodukte. Ausserhalb der Kontingente jedoch würde die Schweizer Produktion konkurrenzieren, was wir nicht wollen. Die CH Bauern sind auf den Absatz im Schweizer Markt angewiesen. Deshalb muss dieser für die Schweizer Produkte zu einem gewissen Anteil geschützt bleiben.

Eine gewisse Gefahr droht durch Preisdruck (wenn die Preise in der EU wegen der US-Konkurrenz sinken) und Diskriminierung bei den Regelungen (Schweiz müsste ev. strengere Regeln einhalten als EU).

Es wäre nicht fair gegenüber den Bauern, wenn diese hohe Auflagen erfüllen müssen und gleichzeitig billige Produkte aus den USA importiert werden dürfen, die diese Anforderungen nicht erfüllen. Die Bevölkerung bzw. die Konsumenten wollen kein Hormonfleisch auf dem CH Markt.

Bereits heute importiert die Schweiz die meisten (wertmässig) Agrarprodukte aus der EU. Die EU profitiert von der Schweiz, da sie wertmässig viele Agrarprodukte in die Schweiz exportiert.

Schweizer Industriezölle gegenüber USA sind bereits sehr tief. Wenn die Schweiz die gleichen Regelungen einhält wie die EU und trotzdem nicht in die USA exportieren darf, dann wird sie diskriminiert.

8. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Es überwiegen für die Landwirtschaft eher die Gefahren, wobei man zuerst schauen muss, wie das Abkommen aussieht. Vorher kann man nur spekulieren.

Wenn die Schweiz ein umfassendes Abkommen nachvollziehen würde, dann überwiegen für die Landwirtschaft die Gefahren (weil die Kosten in der Schweiz höher sind).

9. Befürworten Sie eine TTIP?

- Der SBV ist nicht generell gegen ein Abkommen.
- Es ist aber noch nicht klar, welche Bestandteile in das Abkommen aufgenommen werden.
- Keine Öffnung bei sensiblen Produkten!
- Keine Kompromisse bei den Standards!
- Im Gegenzug müssten die USA unsere geographischen Herkunftsbezeichnungen anerkennen.

2005/2006 gab es neben der Land- und Ernährungswirtschaft und den Konsumenten auch Probleme mit Pharmaindustrie und Banken. Dies wäre wahrscheinlich heute wieder der Fall.

Der SBV geht vorerst davon aus, dass die wirtschaftlichen Nachteile für die Gesamtwirtschaft nicht sehr gross sind, weil das Abkommen nicht umfassend, sondern moderat ausfallen wird. Das Abkommen könnte sich sogar positiv auf die Schweizer Gesamtwirtschaft auswirken, ohne dass die Schweiz dem Abkommen beitrifft, da Schweizer Firmen auch von einem Aufschwung in der EU profitieren würden. Die Schweiz produziert viele hochspezialisierte Bestandteile europäischer Endprodukte.

10. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Nur wegen Chancen und Gefahren.

11. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Der SBV hat ein Positionspapier verfasst und kommuniziert seine Haltung über die Medien.

12. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt? (Schweiz soll Freihandelsabkommen mit USA anstreben, Schweiz soll sich am TTIP beteiligen (wenn überhaupt möglich), Fokus auf Export auf andere Länder legen (weniger EU, USA) etc.)

Zuerst Verhandlungsergebnisse abwarten. Bislang gibt es v.a. Spekulation.

Wenn es darum geht, ob die Schweiz verhandeln soll, dann geht der SBV eher davon aus, dass die Nachteile überwiegen. Je nachdem wird der SBV über die Medien und Politik aktiv werden.

13. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Allgemein:

Es kommt ganz auf die Verhandlungsergebnisse an.

Kommt es zu einer gegenseitigen Anerkennung der Standards, könnte es gewisse Nachteile geben.

Falls es jedoch zu einer Harmonisierung von Regelungen kommt, dann könnte die allgemeine Schweizer Exportwirtschaft davon profitieren.

Die Schweizer Exportwirtschaft hat bereits relativ gute Bedingungen. Dies auch noch, wenn die EU Bedingungen durch die TTIP verbessert werden. Vielleicht wird der europäische Konkurrent einen Vorteil haben, den er bisher nicht hatte, aber die Schweiz hat weiterhin gute Chancen in der Exportwirtschaft.

14. Welche Entwicklungen bei den Normen erwarten Sie im Falle einer TTIP (z.B. Hormone, GVO)?

Das kann man noch nicht sagen.

Eher nur punktuelle gegenseitige Anerkennung von nicht oder wenig umstrittenen Standards.

Die bei den Konsumenten heiklen Themen wie Hormonfleisch wird man eher weglassen.

15. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA, CH)?

Tendenziell vor allem Exportbranchen. Die Unternehmungen, die für den heimischen Markt produzieren, sind weniger interessiert.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

17. Welche Branchen, Verbände, Unternehmen aus der Schweiz haben die Möglichkeit, die Schweiz dazu zu bewegen bzw. zu unterstützen, ähnliche Verhandlungen mit den USA und EU aufzunehmen?

Economiesuisse, Gewerbeverband, Bauernverband, Schweizer Bankiervereinigung, etc.

Konsumentenorganisationen, Menschenrechtsorganisationen

18. Weitere Bemerkungen

Noch nicht auf Panik machen, solange man noch keine Hinweise auf die Ausgestaltung des Abkommens hat.

Es sollen zuerst die heutigen Warenflüsse (wie funktionieren diese), Zölle, Bedingungen, analysiert werden. Vielleicht gibt es auch ohne ein Abkommen Optimierungspotential.

Stabile verlässliche Handelsbeziehungen sind wichtig.

Bei der Position ist es wichtig zu wissen, wo Handlungsspielraum besteht und wo nicht. Der Schweizer Agrar- und Lebensmittelbereich ist einerseits sehr offen, da 50% importiert werden. Schweiz kann dort Zugeständnisse machen, wo wir bereits Waren importieren. Dort wo wir jedoch genügend selbst herstellen, sollen keine Zugeständnisse gemacht werden. Trotzdem sollte dem Ausland bewusst sein, dass diese 50%, die die Schweiz importiert, sehr interessant sind wegen der hohen Kaufkraft.

Die Schweizer Mäster haben sich selbst verpflichtet nur GVO freies Futter zu verwenden.

Bisher wurde viel GVO-freie Soja aus Brasilien bezogen. Jedoch dort immer seltener verfügbar. Ev. kann GVO-freie Soja in der Donauregion angebaut werden.

1. Name des Verbandes

Schweizerische Geflügelproduzenten SGP
Hr. Ruedi Zweifel, beratendes Mitglied des Vorstandes

2. In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder? Aus welchen Ländern importieren sie?

Aus der Schweiz wird kein Geflügel exportiert, da dieses für die ausländischen Konsumenten zu teuer ist. Jedoch wird 45 % des in der Schweiz konsumierten Geflügelfleisches aus dem Ausland importiert. Dazu macht das Bundesamt für Landwirtschaft jeweils quartalsweise eine Versteigerung der Importkontingente.

3. Was importieren/ was exportieren ihre Mitglieder?

Siehe oben

4. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Ein mögliches TTIP beschäftigt die SGP sehr stark. Insbesondere, weil die USA in der Geflügelwirtschaft sehr stark sind.

5. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Insbesondere die Firmen der sekundären und tertiären Sektoren können von diesem Abkommen profitieren. Der primäre Sektor beurteilt das Abkommen eher negativ. So ist zum Beispiel die Schlachtkörperreinigung von Geflügel mit Chlor (Chlorierung) in der EU und der Schweiz nicht erlaubt, was einem technischen Handelshemmnis gleichkommt. Das Abkommen wird aber realisiert, weil sich dadurch die Situation für Schweizer Exportfirmen verbessern kann.

6. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen:

Durch die Absprache der Lebensmittelproduzenten in den verschiedenen EU-Ländern werden sich diese gegenseitig unterstützen können, da alle die gleichen Wettbewerbsnachteile gegenüber den USA haben werden (Umwelt- und Tierschutz, Lebensmittelgesetzgebung).

Gefahren:

Durch die TTIP entsteht eine Gegenüberstellung der jeweiligen Wirtschaftsräume. Gerade der asiatische Raum hätte starkes Potential bei einem Freihandelsabkommen im Landwirtschaftsbereich. Der Grund liegt in den tieferen Niveaus der Gesetze (Umwelt, Tierschutz).

Die Schweizer Konsumenten achten jedoch beim Kauf auf die Herkunft des Geflügels und entscheiden sich oft für das Geflügelfleisch aus der Schweiz (55%).

Sobald das Geflügel jedoch in Restaurants, Kantinen zu einer Mahlzeit verarbeitet wird, sind die Kunden preissensibel.

Das erklärt auch, weshalb 1/3 des verkauften Geflügels aus Brasilien in die Schweiz importiert wird. Dieses brasilianische Fleisch gelangt über die Gastronomie oder verarbeitete Produkte (z.B. Nuggets) zu den Konsumenten. Brasilien hat im Vergleich zur Schweiz andere oder keine Umwelt- und Tierschutzgesetze. Vergleicht man die brasilianischen und die schweizerischen Gestehungskosten, so liegen die brasilianischen Gestehungskosten bei rund 40%.

7. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

8. Befürworten Sie eine TTIP?

Die SGP geben keine Stellungnahme ab.

9. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Siehe Gefahren und Chancen. Die SGP geben keine Stellungnahme ab.

10. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Nein, die Diskussionen sind erst angelaufen. Zuerst muss bekannt sein, was verhandelt wird.

11. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt? (Schweiz soll Freihandelsabkommen mit USA anstreben, Schweiz soll sich am TTIP beteiligen (wenn überhaupt möglich), Fokus auf Export auf andere Länder legen (weniger EU, USA) etc.)

Es ist wichtig, dass die Deklarationspflicht und das schweizerische Lebensmittelgesetz aufrechterhalten werden. Trotzdem muss sich die Schweiz bewusst sein, dass sie mit 8 Mio. Einwohner ein sehr kleiner Markt ist.

12. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

→ Erwarten Sie, dass die USA oder EU viel mehr Geflügel in die Schweiz exportieren würde (befürchten Sie, dass die Kontingente abgeschafft werden)?

Der Marktzutritt von Importgeflügelfleisch in den CH-Markt ist geregelt. Die Regelung ist WTO konform. Die Abschaffung der Kontingente steht in diesem Zusammenhang nicht zur Diskussion.

13. Welche Entwicklungen bei den Normen erwarten Sie im Falle einer TTIP (z.B. Hormone, GVO)?

In Amerika sind Hormonbehandlungen erlaubt. In der Schweiz nicht. In der jetzigen Situation kann davon ausgegangen werden, dass die Standards nicht angepasst werden. In der Schweiz ist es Pflicht, alles Nichtrechtmässige zu deklarieren. Für das Produkt bedeutet diese Deklarationspflicht oftmals, dass es nicht verkauft werden kann.

14. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA, CH)?

Banken und Versicherungen, sowie die Exportindustrie werden stark profitieren.

15. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Der Bundesrat wird eine Gesamtanalyse machen müssen und dabei wird die Landwirtschaftsbranche wenig bis gar keinen Einfluss haben. Eine Möglichkeit wäre, dass man sich einem TTIP anschliesst, aber die Lebensmittel davon ausgenommen werden. (wie mit Brasilien oder China)

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmen aus der Schweiz haben die Möglichkeit, die Schweiz dazu zu bewegen bzw. zu unterstützen, ähnliche Verhandlungen mit den USA und EU aufzunehmen?

Die Schweizer Meinung ist stark vom Meinungsbild in der EU abhängig.

17. Ist Chlor wirklich so schädlich?

Die Europäische Lebensmittelsicherheitsbehörde (EFSA) ist neuerdings zum Schluss gekommen, dass chlorbehandeltes Geflügelfleisch kein Risiko für die Konsumenten darstellt. Jedoch gibt es andere Aspekte wie Umwelt- und Tierschutzvorschriften, die weniger hoch sind als in der EU und der Schweiz. In Deutschland ist es z.B. im Vergleich zu den USA schwieriger, einen Schlachthof zu erstellen. (Bürgerinitiativen)

1. Name des Verbandes

Swiss Beef.ch - Die Vereinigung der Schweizer Rindfleischproduzenten

2. Name des Interviewpartners:

Herr Thomas Jäggi, Sekretär Swiss Beef.ch

3. In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder? Aus welchen Ländern importieren sie?

Es gibt keinen Rindfleischexport aus der Schweiz. Die einzige Ausnahme ist Bündnerfleisch (das Fleisch (Rohstoff) dazu wird jedoch aus dem Inland und Ausland verwendet). In der Schweiz wird etwa die Menge Bündnerfleisch konsumiert, die aus inländischem Rohstoff hergestellt werden kann. Da Bündnerfleisch erfolgreich exportiert wird, benötigen die Fleischtrocknereien entsprechende Importrohstoffe. Das zusätzlich benötigte Fleisch für Bündnerfleisch wird aus Europa und z.T. aus Südamerika importiert.

Für den Markt an Frischfleisch und Fleischwaren (ohne Bündnerfleisch) muss die Schweiz auch erhebliche Mengen an Rindfleisch importieren. Es gibt 2 wichtige Gründe a) die wachsende Wohnbevölkerung und b) die sinkenden Rindviehbestände. Edelstücke werden aus Süd- und Nordamerika und Verarbeitungsfleisch aus Europa importiert.

4. Was importieren/ was exportieren ihre Mitglieder?

Die Mitglieder von Swiss Beef.ch sind Bauern. Diese importieren oder exportieren ab ihren Betrieben i.d.R gar nichts. Die vorgelagerte Stufe (= Lieferanten der Bauern) importieren ein Teil der Rohstoffe für die Herstellung von Kraftfutter.

Die Ration in der Munimast besteht aus 75-80% Raufutter (Gras-, Ganzpflanzenmaissilage und etwas Heu) und zu 20-25% aus Kraftfutter. Für das Kraftfutter müssen rund die Hälfte der Rohstoffe importiert werden. Das gesamte Futter ist GVO frei.

5. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Nein.

6. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Persönlich Meinung von Herr Jäggi: Erwartet nicht, dass das Abkommen zustande kommen wird.

7. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen: Keine speziellen Chancen.

Gefahren: Es bestehen keine Gefahren, weil bereits heute viel Rindfleisch importiert wird, da die Schweiz selbst nicht genug produziert. Im Bereich Rindfleisch ist die Schweiz ein Kunde und die Lieferanten sollten die zahlungskräftigen Kunden pflegen.

8. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Es gibt weder Chancen noch Gefahren, weil die Schweiz kein Vertragspartner bei den TTIP-Verhandlungen ist.

9. Befürworten Sie eine TTIP?

Man hat kein Einfluss als Swiss Beef.ch

10. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

11. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Swiss Beef.ch hat sich bisher nicht veranlasst gesehen einen Standpunkt dazu zu verfassen.

12. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt? (Schweiz soll Freihandelsabkommen mit USA anstreben, Schweiz soll sich am TTIP beteiligen (wenn überhaupt möglich), Fokus auf Export auf andere Länder legen (weniger EU, USA) etc.)

Swiss Beef.ch würde ein FHA als Reaktion auf ein Zustandekommen des TTIP nur befürworten, wenn es beiden Parteien Vorteile verschafft. Auch für die Landwirtschaft müssen echte Vorteile und nicht bloss Chancen oder Möglichkeiten herauschauen. Was gar nicht in Frage kommt, dass die Landwirtschaft das „Zahlungsmittel“ für ein Abkommen wird. Also am Schluss nur Nachteile hat.

13. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Es werden keine Auswirkungen für Swiss Beef.ch erwartet.

14. Welche Entwicklungen bei den Normen erwarten Sie im Falle einer TTIP (z.B. Hormone, GVO)?

Solange ein Markt für Nicht-GVO-Produkte besteht, werden diese auf dem Markt angeboten. Interessant bleibt der Mehrwert, denn solange Geld damit verdient wird z.B. Projekt Donau Soja, werden Produzenten weiterhin GVO-frei produzieren. Problematisch ist es jedoch nur dann, wenn es zu teuer wird. Ein wichtiger Aspekt für Swiss Beef.ch ist, dass die Deklarationsbestimmungen in der Schweiz so angepasst werden, dass die Produktion ohne Verwendung von GVO auf dem Produkt ausgelobt werden kann. Das ist bisher in der Schweiz im Gegensatz zu den Nachbarländern nicht möglich. Die Gesetzesänderung ist auf dem Weg. Sobald das möglich ist, sollte der Mehrwert den Kunden auch auf den Produkten kommuniziert werden.

15. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA, CH)?

In der Schweiz profitiert niemand, weil das Abkommen die Schweiz nicht betrifft.

Je nachdem wie Verhandlungen laufen, profitiert nur die USA (wie beispielsweise beim Blair-House-Abkommen in den 1990-er Jahren, da hat die EU verloren.) Wenn das Abkommen jedoch ausgeglichen abgeschlossen wird, profitieren beide.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Äusserungen wären reine Vermutungen.

Es ist jedoch so, dass es in den USA eine starke Agrarlobby gibt. Zusätzlich gibt es strukturelle Vorteile z.B. weniger Auflagen im Bereich Umweltschutz, billige Energie, enorme (verfügbare) Flächen und noch billigere Arbeitskräfte und tiefere Lohnnebenkosten als Europa. Limitierend ist in den USA vielerorts das Wasser. Die USA ist viel weniger dicht besiedelt als Europa.

Des Weiteren sind in den USA die Hightech Sektoren stark. Wie weit dass die EU Sektoren vom TTIP profitieren, ist schwierig zu sagen. Europa hat die besseren Autos, aber ob die Amerikaner die Autos mit kleinen Motoren aus Europa wirklich wollen, steht auf einem anderen Blatt.

17. Welche Branchen, Verbände, Unternehmen aus der Schweiz haben die Möglichkeit, die Schweiz dazu zu bewegen bzw. zu unterstützen, ähnliche Verhandlungen mit den USA und EU aufzunehmen?

Es gibt Medien, die sagen, dass die Schweiz durch einen TTIP Abschluss 0.6% des BIPs verliert. Dabei wird jedoch nicht beachtet, dass der Unschärfebereich der jährlichen BIP-Prognosen zwischen einem halben und einem ganzen Prozent liegt, also in etwa dem gleichen Wert entspricht. Da wird versucht, über die Medien Druck aufzubauen und die Medien lassen sich für solche Spekulationen einspannen.

1. Name des Verbandes

Proviande, Brunnhofweg 37, Postfach 8162, 3001 Bern

2. Name des Interviewpartners

Jürg Frischknecht

3. In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder? Aus welchen Ländern importieren sie?

Eine Aufschlüsselung der Import- wie der Exportdestinationen ist im Statistikwerk von Proviande „Der Fleischmarkt im Überblick 2013“ ersichtlich. Beim Export wie auch beim Import sind die Destinationen wie auch Mengen stark abhängig von der jeweiligen Tiergattung, vom spezifischen Produkt sowie von den jeweiligen Zollregimen (Grenzschutz). Die Wertschöpfung der Exporte/Importe wird ebenfalls stark durch diese Faktoren beeinflusst.

4. Was importieren/ was exportieren ihre Mitglieder?

Beim Import ist zwischen Produkten mit und ohne zolltechnische Bewirtschaftung zu unterscheiden. So können z.B. Fische, Wild, etc. ohne wesentliche Zollbelastung in die Schweiz eingeführt werden (da geringe Inlandproduktion). Fleisch von Tieren der Rinder-, Schweine- und Schafgattung sowie Hausgeflügel etc. unterliegen einer zolltechnischen Bewirtschaftung (Schutz der inländischen Produktion). Unter Berücksichtigung dieser Faktoren entfallen die bedeutendsten Mengen auf Fische, Geflügel, Fleisch der Rinder-, der Schaf- der Schweine- und der Ziegengattung.

Beim Export besteht ein Markt einerseits für qualitativ sehr hochstehende Produkte (Trockenfleisch, Rohschinken, etc.) und andererseits für in der Schweiz weniger gefragte Produkte wie Innereien, Schweinefüsse, weniger begehrte Teile von Poulets, etc..

5. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Ja? Nein?

Wir beobachten die Entwicklungen stetig.

6. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Wir gehen davon aus, dass eine TTIP frühestens auf Ende 2015 zum Abschluss zustande kommen könnte. Neben dem Ob und Wann ist zentral, in welchen Wirtschaftsbereichen sich die EU und die USA allenfalls finden können.

7. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen:

Chancen sehen wir bei einem TTIP äusserst begrenzt für qualitativ hochwertige, veredelte Produkte. Dabei wäre die Schweiz wohl gezwungen selber ein Freihandelsabkommen mit den USA resp. eine Erweiterung des FTA mit der EU anstreben.

Profitieren könnte die Schweiz, wenn nicht-tarifäre Handelshemmnisse durch neue, nicht diskriminierende Regelungen ersetzt würden.

Gefahren:

Die Schweiz hat zu befürchten, dass sie beim Zustandekommen einer TTIP zwischen die Fronten gerät. Die Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU würden wohl noch weiter zunehmen und die Schweizer Exporteure möglicherweise aus dem Markt drängen. Ob und inwieweit sich die Schweiz bei einem TTIP USA-EU gegen „Billigimporte“ schützen und den Wertschöpfungsverlust in den Bereichen Milch und Fleisch kompensieren kann, erachten wir als sehr fraglich.

8. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Proviande kommt derzeit zu Schluss, dass beim Zustandekommen einer TTIP die Nachteile für die Schweizer Fleischwirtschaft deutlich überwiegen würden. Die Schweiz wäre bei bewirtschafteten Produkten weitgehend vom Markt ausgeschlossen. Nicht bewirtschaftete Produkte dürften jedoch tendenziell noch günstiger auf den Schweizer Markt gelangen und vermehrt andere Schweizer Produkte unter Preisdruck setzen (Substitution). Bedingt durch wesentliche Produktionsfaktoren (Löhne, Mietkosten, Strukturen, etc.) erachten wir das Kostensenkungspotenzial in der Schweiz als begrenzt. Neben sozialen Aspekten ist es aufgrund der topografischen Gegebenheiten sowie der gesetzlichen Auflagen (Tierschutz) in der Primärproduktion kaum möglich, die Einheiten zu vergrössern und zu EU-kompatiblen Preisen zu produzieren.

9. Befürworten Sie eine TTIP?

Für? Gegen?

Im Hinblick auf eine nachhaltige Nahrungsmittelproduktion – die u.a. auch von der internationalen Gemeinschaft angestrebt wird - hat Proviande grundsätzliche Vorbehalte gegenüber einem TTIP. Insbesondere dürfte der Einfluss der Schweiz zur Gestaltung von Rahmenbedingungen abnehmen.

10. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Die Schweiz hat einen sehr hohen Standard bei der Lebensmittelproduktion erreicht, welcher allgemein Anerkennung findet. Dieser Erfolg sollte nicht unbedacht aufs Spiel gesetzt werden. Bereits die Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips zeigt unerwünschte, nachteilige Auswirkungen. Proviande geht davon aus, dass diese negativen Effekte bei einem TTIP noch deutlich verstärkt würden und damit das positive Image von Schweizer Lebensmitteln nachteilig beeinflussen würden.

11. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Nein.

12. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt? (Schweiz soll Freihandelsabkommen mit USA anstreben, Schweiz soll sich am TTIP beteiligen (wenn überhaupt möglich), Fokus auf Export auf andere Länder legen (weniger EU, USA) etc.)

Der Verwaltungsrat von Proviande hat noch keine entsprechende Strategie definiert.

13. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Allgemein:

Warenaustausch EU-USA dürfte signifikant ansteigen. Die Schweizer Exporte dürften stark erschwert werden.

Branche:

Proviande geht zum heutigen Zeitpunkt davon aus, dass die qualitativ hochstehenden Fleischprodukte zu Gunsten von „Billig-Produkten“ tendenziell Marktanteile verlieren würden. Aber auch hochpreisige Spezialitäten dürften zusätzlich konkurrenziert werden. Der Einkaufstourismus dürfte zusätzlich angeheizt werden. .

14. Welche Entwicklungen bei den Normen erwarten Sie im Falle einer TTIP (z.B. Hormone, GVO)?

Es ist davon auszugehen, dass sich die tieferen Standards durchsetzen würden.

15. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA, CH)?

Proviande geht davon aus, dass die Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft per Saldo von einer TTIP nicht profitieren würde.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Pharma-, Bank- Maschinen-, Elektro-, Energie- sowie EDV-Industrie.

17. Welche Branchen, Verbände, Unternehmen aus der Schweiz haben die Möglichkeit, die Schweiz dazu zu bewegen bzw. zu unterstützen, ähnliche Verhandlungen mit den USA und EU aufzunehmen?

In erster Linie sollten die tragenden Branchen der Schweizer Wirtschaft eine Standortbestimmung vornehmen und, gestützt darauf, sich auf eine mittelfristige Strategie einigen.

1. Name des Verbandes

Schweizerischer Getreideproduzentenverband
Andrea Koch, Stellvertretende Geschäftsführerin

2. In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder? Aus welchen Ländern importieren sie?

Keine

3. Was importieren/ was exportieren ihre Mitglieder?

Reine Getreide- und Ölsaatenproduzenten importieren und exportieren nichts, kaufen jedoch Düngemittel und Saatgut ein, welche importiert werden.

4. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Ja? Nein?

Der Schweizer Bauernverband beobachtet internationale Abkommen für uns und hat den Auftrag, uns rechtzeitig zu informieren, wenn wir etwas unternehmen sollten.

5. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Siehe oben

6. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen:

keine

Gefahren:

Wenn Importpreise von Getreide und Ölsaaten aus den USA in die EU fallen, drückt dies auf die EU-Preise und somit auch die Schweizer Produktpreise.

7. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Gefahren

8. Befürworten Sie eine TTIP?

Für?

Gegen?

Gegen

9. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Gefährdet Schweizer Landwirtschaft insgesamt, da USA grossräumig produziert und die Landwirtschaft sehr stark subventioniert ist. Getreide und Ölsaaten sind Massenprodukte, die verarbeitet werden und einfach durch Importware ersetzbar ist. Der Konsument kauft ein Fertigprodukt (z.B. Backwaren), wo die Herkunft der einzelnen Zutaten sekundär ist, der Preis und andere Eigenschaften des Produkts sind wichtiger.

10. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Nein

11. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt?

Grenzschutz zur Schweiz möglichst hoch halten, WTO-Kontingente erhalten, sensible Produkte schützen.

12. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Allgemein: Verdrängung der Exportprodukte aus der CH in die EU durch Produkte aus den USA

Preisdruck in einigen Bereichen

Branche: Preisdruck (noch nicht genauer analysiert)

13. Welche Entwicklungen bei den Normen erwarten Sie im Falle einer TTIP (z.B. Hormone, GVO)?

Mit der Zeit Liberalisierung der Normen, wenn Konsumenten die "Angst" verlieren (beim Reisen essen sie auch GVO etc). Evt. zu Beginn Abgrenzungsmöglichkeiten, solange die CH GVO-frei ist und die Konsumenten GVO nicht akzeptieren. Das Preisargument ist jedoch schlussendlich ausschlaggebend.

14. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA, CH)?

Hauptsächlich einzelne exportorientierte Firmen (hauptsächlich Industrie) in der EU und der USA sowie Handelsfirmen und Transportfirmen nach Übersee. Evt. profitiert die Landwirtschaft der USA. Die Schweizer Landwirtschaft und wahrscheinlich auch der Grossteil der EU-Landwirtschaft verlieren.

15. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Da diese Verhandlungen nicht sehr transparent sind und wir uns wenig damit befasst haben, fehlen uns die Info dazu.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmen aus der Schweiz haben die Möglichkeit, die Schweiz dazu zu bewegen bzw. zu unterstützen, ähnliche Verhandlungen mit den USA und EU aufzunehmen?

Alle, die ein Interesse daran haben.. (Export/Handel/Industrie...)

1. Name des Verbandes

Schweizerischer Verband der Zuckerrübenpflanzer
Geschäftsführerin Nadine Degen

2. In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder? Aus welchen Ländern importieren sie?

Schweizer Zucker wird ausschliesslich für den schweizerischen Markt hergestellt. Der Verbrauch in der Schweiz ist jedoch höher als die Produktion. Deshalb wird üblicherweise aus den umliegenden Ländern in der EU z.B. Deutschland und Frankreich importiert.

3. Was wird importiert/ was exportiert?

Es wird ausschliesslich Zucker importiert. Dieser wird teilweise in der Schweiz raffiniert.

In kleinen Mengen werden Bio Zuckerrüben aus dem süddeutschen Raum importiert. Die Schweizer Zucker AG verarbeitet diese in der Schweiz zu Biozucker.

4. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Der SVZ hat sich bisher keine grossen Gedanken zur TTIP gemacht. Heute gibt es aufgrund der Bilateralen Abkommen II de facto ein Freihandel zwischen der EU und der CH, denn es werden weder Exportsubventionen noch Zölle erhoben auf verarbeitetem Zucker. Für die Schweizer Zuckerindustrie spielt deshalb die EU-Länderquote, die per 2017 aufgehoben wird eine viel wichtigere Rolle. Es wird befürchtet, dass die EU bedeutend mehr Zucker produzieren wird und dass dadurch die Zuckerpreise fallen werden.

Eine weitere Unsicherheit ist die sinkende Unterstützung des Zuckerrübenanbaus in der Schweiz.

5. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Viele Verhandlungsdetails sind unklar. Deshalb ist in diesem Fall keine klare Aussage möglich.

6. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen: Eher keine grosse Auswirkungen

Gefahren: Mit dem heutigen Wissensstand eher keine grosse Auswirkungen

7. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

siehe Antwort zu 5.

8. Befürworten Sie eine TTIP?

Der SVZ FSB steht dem TTIP grundsätzlich neutral gegenüber. Trotzdem gilt es, die Verhandlungen mit Vorsicht zu verfolgen, da die Verhandlungsinhalte nicht bekannt sind.

9. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Wenn die Verhandlungsdetails klar sind, dann ist eine Positionierung möglich.

10. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Nein.

11. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt? (Schweiz soll Freihandelsabkommen mit USA anstreben, Schweiz soll sich am TTIP beteiligen (wenn überhaupt möglich), Fokus auf Export auf andere Länder legen (weniger EU, USA) etc.)

Grundsätzlich kann gesagt werden, dass wenn die TTIP Konsequenzen für die EU Zuckerindustrie hat, dass von diesen Konsequenzen voraussichtlich auch die Schweiz betroffen sein wird.

Wichtig ist, dass die Unterstützung des Schweizer Zuckerrübenanbaus durch den Einzelkulturbeitrag nicht weiter abgebaut wird.

12. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Allgemein: Keine Angaben

Bisher kann eine gute Nachfrage nach Schweizer Zucker festgestellt werden. Die Kunden schätzen die reine Qualität, die rasche Verfügbarkeit und die kurzen Transportwege. Die strenge Formulierung und Umsetzung der Swissness-Vorlage ist für die Zukunft sehr wichtig.

13. Welche Entwicklungen bei den Normen erwarten Sie im Falle einer TTIP (z.B. Hormone, GVO)?

Bei den Normen zur Zuckerherstellung gibt es wohl kaum Unterschiede. Teilweise wird heute noch ungenügend raffinierter Zucker gehandelt. Es ist aber anzunehmen, dass diese Unterschiede in Zukunft grösser werden. Bei der Produktion heben wir uns mit dem Ökologischen Leistungsnachweis ab; dies wird auch weiterhin der Fall sein. Zudem sollte der Verzicht auf gentechnisch verändertes Saatgut in der Schweiz weitergeführt werden können.

14. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA, CH)?

Landwirtschaft wird wahrscheinlich nicht profitieren.

15. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Die Wirtschaftsvertreter haben wohl mehr Macht als die anderen Vertreter. Die Landwirtschaft kann sich durchaus auch einbringen. Seitens Konsumenten gibt es jedoch Themen, die eher auf emotionaler Ebene diskutiert werden, beispielsweise Gentechnologie.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmen aus der Schweiz haben die Möglichkeit, die Schweiz dazu zu bewegen bzw. zu unterstützen, ähnliche Verhandlungen mit den USA und EU aufzunehmen?

Es ist grundlegend wichtig, dass die Verbände wissen, um was es bei den Verhandlungen geht. Fraglich bleibt, ob die Wirtschaftsverbände effektiv mehr wissen als Landwirtschaftsverbände. Sobald jedoch die Details bekannt sind, werden sich die Verbände stark engagieren, um ihre Interessen durchzusetzen.

1. Name des Verbandes

SWEA – Verband Schweizer Weinexporteure
Herr Nicolas Schorderet

2. In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder?

Deutschland, Belgien, Japan, Quebec

3. Was exportieren ihre Mitglieder?

Schweizer Wein

4. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Nein

5. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Nein

6. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen: Für kleine Unternehmungen wie unseres gibt es keine Chancen

Gefahren: Keine

7. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Keine Gefahren oder Chancen

8. Befürworten Sie eine TTIP?

Für ein liberales Land wie die Schweiz, ist es ein Vorteil.

9. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Weil die Beziehung zu den USA verbessert.

10. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Nein

11. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt? (Schweiz soll Freihandelsabkommen mit USA anstreben, Schweiz soll sich am TTIP beteiligen (wenn überhaupt möglich), Fokus auf Export auf andere Länder legen (weniger EU, USA) etc.)

Keine

12. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Keine Ahnung

13. Welche Entwicklungen bei den Normen erwarten Sie im Falle einer TTIP (z.B. Hormone, GVO)?

?

14. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA, CH)?

Banken, Pharma, Versicherungen, Stahlindustrie

15. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

?

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmen aus der Schweiz haben die Möglichkeit, die Schweiz dazu zu bewegen bzw. zu unterstützen, ähnliche Verhandlungen mit den USA und EU aufzunehmen?

Economie Suisse

1. Name des Verbandes

IP SUISSE

2. In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder? Aus welchen Ländern importieren sie?

Die IP Suisse exportiert bisher keine Produkte in die EU/USA.

3. Was importieren/ was exportieren ihre Mitglieder?

Die IP Suisse exportiert bisher keine Produkte in die EU/USA.

4. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Bisher hat sich die IP Suisse keine Gedanken zum Freihandelsabkommen gemacht, da dieses aktuell verhandelt wird.

5. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

6. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen: Die einzige Chance besteht darin, Rohstoffe mit hoher Qualität zu produzieren oder dass die inländische Produktion sich auf viele Varianten fokussiert. Der Fokus sollte nicht auf die verarbeitende Industrie gelegt werden, da diese im Ausland viel günstiger ist. Trotzdem wird den Prozessen "Verarbeitung und Transport" weiterhin eine wichtige Rolle eingeräumt, da diese zum gesamten Endprodukt dazugehören. Es wäre problematisch diese ins Ausland auszulagern.

Eine weitere Chance besteht darin, dass US-Produkte / Lebensmittel in der Schweiz hergestellt werden könnten. Dies weil die Schweiz hohe Qualitätsstandards hat. Ansonsten können wir es schlecht mit der Massenproduktion, die es in den USA gibt aufnehmen.

Wie können sich schweizerische Produkte von der Konkurrenz abheben? Qualität, Label, Geschichte, Variantenvielfalt, den Nischenmarkt nutzen

Gefahren: Der Preisdruck aus dem Ausland. Die Margen auf Lebensmittel sind immer mehr gesunken. Dies zeigt sich auch bei der Fenaco, deren Zahlen von Jahr zu Jahr schlechter werden. Es ist schwierig für die schweizerische Landwirtschaft im Ausland einen teureren Preis zu rechtfertigen.

Ein weiteres Beispiel ist die Herstellung von Rapsöl. Der Preiskampf hat dieses Topprodukt (Florin Rapsöl) zerstört. Im Endeffekt ist ein Preis von 3.40 für 0.5 Liter für den Markt zu hoch. Zusätzlich bräuchte es noch 1.- Marge, doch die tiefen Lebensmittelpreise zerstören die Marge.

Ein weiteres Beispiel ist die Wein Garantie – Suisse Garantie. Diese bringt mittlerweile nicht mehr viel. Es braucht bekannte und gute Labels, denn die landwirtschaftliche Nutzfläche in der Schweiz ist begrenzt.

7. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

8. Befürworten Sie eine TTIP?

Für?

Gegen?

9. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Das Ziel der IP Suisse ist nicht zu exportieren bzw. fürs Ausland zu produzieren. Aktuell liegt der Grad der Selbstversorgung bei 60%. Deshalb fokussiert sich die IP Suisse auf die Produktion fürs Inland.

Beim Wein hat sich gezeigt, dass Abschottung falsch war (Wein CH: Zu viel, zu teuer, schlechte Qualität). Durch eine Beschränkung der Menge und neue Regelungen hat sich die Situation verbessert (super Qualität, Preise angepasst, keine Überproduktion).

Einige Exportversuche haben bisher nicht geklappt. Z.B. Versuchte Fenaco eine Exportplattform aufzubauen und suchte dafür Mitglieder, die einen Mitgliederbeitrag bezahlten.

10. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

11. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt?

Verhandlungen wären jetzt schon wichtig. Besonders die EU ist wichtig. Dazu müssten wir Landwirtschaftsvertreter schicken, die im Hintergrund starke Verbände und Unternehmungen haben.

Das Ziel der IP SUISSE ist nicht der Freihandel. Trotzdem sollten wir einen Weg finden, uns an den Gesprächen mit der EU zu beteiligen, weil wir sonst kein Mitspracherecht haben. Zusätzlich würden wir frühzeitig an wichtige Informationen herankommen. Bisher erhält die IP SUISSE wenige bis keine Informationen aus der EU und den USA.

12. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Allgemein:

Branche:

13. Welche Entwicklungen bei den Normen erwarten Sie im Falle einer TTIP (z.B. Hormone, GVO)?

14. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA, CH)?

15. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Wichtig ist es, dass man einen Verbund mit mehreren macht. Eine IP Suisse kann alleine keine Verhandlungen führen, weil sie zu klein ist. Wenn zum Beispiel die Micarna im Ausland absetzt, könnte die IP Suisse mit der Micarna zusammenspannen.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmen aus der Schweiz haben die Möglichkeit, die Schweiz dazu zu bewegen bzw. zu unterstützen, ähnliche Verhandlungen mit den USA und EU aufzunehmen?

17. Weitere Bemerkungen

Ein Problem in der Schweiz ist, dass man nicht offen über das Thema Freihandel diskutieren kann, weil dies schnell auf Ablehnung stösst. Sobald man davon redet, gilt man automatisch als Befürworter. Doch durch diese Haltung werden wir kein Mitspracherecht bei der Gestaltung von Regelungen haben. Wir wollen die Grenzen verteidigen, aber diese sind bereits heute flexibel.

1. Name des Verbandes

Antworten im Namen der an der Thunstrasse 82 domizilierten fial-Verbände (VMI, DSM, SHV, VHK, SESK und DASS)
Herr Lorenz Hirt

2. In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder? Aus welchen Ländern importieren sie?

Hauptexportregionen für CH Nahrungsmittel generell sind

1. EU
2. USA

3. Was importieren/ was exportieren ihre Mitglieder?

Nahrungsmittel. Volumenmässig bei den hier genannten Verbänden vor allem Milchprodukte (Käse, Frischmilchprodukte (primär EU, weniger USA), Milchpulver, Schmelzkäse und Fertigfondue).

4. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Ja, natürlich.

5. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Das weiss im Moment niemand so genau. Auch der Inhalt des TTIP ist noch weitgehend unklar. Man geht aber davon aus, dass – wenn es kommen sollte – es plötzlich schnell gehen kann.

6. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Chancen:

Es könnten auch andere Drittstaaten negativ betroffen sein und stärker bilaterale FHA anstreben resp. die bestehenden Abkommen zu intensivieren versuchen.

Gefahren:

Wenn die beiden grössten Handelspartner der Schweiz Freihandel vereinbaren, dann betrifft das die Schweiz potentiell erheblich. Schweizer Spezialitäten könnten hier durch solche aus dem FHA-Geltungsbereich ersetzt (resp. durch diese verdrängt) werden. Ich denke z.B. an CH Käse (Franz. Käse, Ital. Käse). Allerdings ist vorerst abzuwarten, bis die genauen Konditionen bekannt sind, bevor eine konkrete Folgenabschätzung gemacht werden kann.

7. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Aus meiner persönlichen Optik überwiegen die Gefahren, wie hoch diese sind, hängt aber von der konkreten Umsetzung ab.

8. Befürworten Sie eine TTIP?

Für? Gegen?

Nein, Grund vgl. Frage 7. Wir haben dazu aber nichts zu sagen...

9. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Als Verbandsgeschäftsführer von negativ betroffenen Branchen erübrigt sich diese Frage.

10. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Nein, ein solches Papier gibt es bei uns noch nicht, da effektiv von zu wenig Infos vorhanden sind.

11. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt? (Schweiz soll Freihandelsabkommen mit USA anstreben, Schweiz soll sich am TTIP beteiligen (wenn überhaupt möglich), Fokus auf Export auf andere Länder legen (weniger EU, USA) etc.)

1. Abwarten, ob und wie das Abkommen kommt
2. Folgen beurteilen
3. Ev. Neulancierung des FHA CH-USA (aus Sicht der Industrie wünschenswert, aus Sicht der Bauern damals verworfen)
4. Pushen von anderen FHA mit Drittstaaten

12. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Branche:

Hierfür haben wir schlicht noch zu wenig Angaben zur Ausgestaltung des TTIP.

13. Welche Entwicklungen bei den Normen erwarten Sie im Falle einer TTIP (z.B. Hormone, GVO)?

Hier liegt einer der Hauptstreitpunkte zwischen den USA und der EU. Ich bin selber gespannt, ob diese Hürde genommen werden kann.

14. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA, CH)?

Ich denke nicht, dass aus unserem Bereich CH Branchen direkt von einer TTIP profitieren. Indirekt können in Nischenmärkten neue Verbündete gefunden werden, die auch vom TTIP ausgeschlossen sind, aber im grossen Ganzen wird es auf CH Seite bei der Nahrungsmittelproduktion keine Gewinner geben.

15. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

CH Verbände haben gar keinen Einfluss.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmen aus der Schweiz haben die Möglichkeit, die Schweiz dazu zu bewegen bzw. zu unterstützen, ähnliche Verhandlungen mit den USA und EU aufzunehmen?

Letztes Mal scheiterten die Verhandlungen am massiven Widerstand der Bauern. Auch der Konsumentenschutz wird hier aber aufgrund der unterschiedlichen Normen (Hormone etc.) eine wichtige Rolle spielen (vgl. die laufenden Verhandlungen).

1. Name des Verbandes

Interpharma, Verband der forschenden pharmazeutischen Firmen der Schweiz

2. In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder? Aus welchen Ländern importieren sie?

Anbei eine Grafik zu den pharmazeutischen Exporten der Schweiz nach Destinationen. Die Exporte pharmazeutischer Erzeugnisse haben sich seit dem Jahr 2005 zunehmend auf die BRIC-Staaten – Brasilien, Russland, Indien und China – und die USA verschoben, während die Exporte nach Europa anteilmässig abgenommen haben. Die Herkunft der pharmazeutischen Importe ist aufgrund der globalisierten Wertschöpfungsketten der Pharmaindustrie ähnlich wie die Exporte über den gesamten Globus verteilt.

PHARMAZEUTISCHE EXPORTE NACH DESTINATIONEN, SCHWEIZ



3. Was importieren/exportieren ihre Mitglieder?

Die Importe/Exporte umfassen die gesamte Palette des Produktionsprozesses: von Rohstoffen über Zwischenprodukte bis hin zu Enderzeugnissen.

4. Haben Sie sich als Verband Gedanken zu einer möglichen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership bzw. Transatlantischen Freihandelsabkommen) zwischen der EU und den USA gemacht?

Ja? Nein?

5. Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen könnte. Wenn ja, per wann?

Da die Verhandlungen vertraulich sind und die Schweiz nicht als Beobachterin zugelassen ist, ist eine Einschätzung des Verhandlungsausgangs schwierig. Aufgrund der den Medien zu entnehmenden politischen Uneinigkeiten und beträchtlichem öffentlichem Widerstand ist ein Zustandekommen des TTIP unseres Erachtens derzeit offen.

6. In welchen Bereichen sehen Sie Chancen und/oder Gefahren einer TTIP für Ihre Branche?

Tarifäre Handelshemmnisse:

Da pharmazeutische Produkte bereits heute zwischen der EU und den USA zollfrei gehandelt werden, dürften pharmazeutische Produkte von den Auswirkungen einer ursprungsregelbedingten Handelsverlagerung wenig betroffen sein (vgl. dazu die Studie von Emanuela Balestrieri im Anhang). Ferner ist zu beachten, dass für viele pharmazeutische Produkte ein Patentschutz besteht, was der entsprechenden Firma eine zeitlich begrenzte Marktexklusivität für das jeweilige Medikament ermöglicht. Aus diesem Blickwinkel betrachtet besteht für die pharmazeutische Industrie der Schweiz im tarifären Bereich kaum Diskriminierungspotenzial. Hinzu kommt, dass eine Mehrzahl unserer Mitgliederfirmen ihren Hauptsitz im Ausland hat und gar von einer TTIP direkt profitieren könnte. Ganz generell sind grosse Pharmafirmen heutzutage stark globalisiert (d.h. mit Produktionsstätten und Standorten auf der ganzen Welt), so dass eine einseitige Fokussierung auf die Schweiz keinen Sinn machen würde.

Nichttarifäre Handelshemmnisse:

Eine TTIP-Einigung im Bereich der sanitären und phytosanitären Massnahmen oder im Bereich technischer Handelshemmnisse hätte möglicherweise auch für die pharmazeutische Industrie in der Schweiz erhebliche Konsequenzen.

So könnte beispielsweise eine verstärkte Zusammenarbeit im regulatorischen Bereich helfen, die Medikamentenentwicklung effizienter zu gestalten. Ganz konkrete Massnahmen wären hierbei eine gegenseitige Anerkennung der Good Manufacturing Practices (GMP), was zu einer 40%-igen Reduktion von doppelt durchgeführten Inspektionen führen könnte. Eine weitere Chance im regulatorischen Bereich wäre die Optimierung und Standardisierung von pädiatrischen Plänen, wodurch die Anzahl an klinischen Studien bei Kindern reduziert werden könnte. All dies wäre auch im Sinne der Patienten, die dadurch einen besseren Zugang zu neuen, innovativen Medikamenten erhielten.

Weiter wäre eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen der EU und den USA im Bereich Intellectual Property (IP) Protection auch aus Sicht der pharmazeutischen Industrie der Schweiz zu befürworten. Von Massnahmen wie z.B. der Durchsetzung von hohen IP-Standards in Verhandlungen mit Drittländern würden nicht nur europäische und US-amerikanische, sondern auch Schweizer Pharmafirmen profitieren (gem. bestehenden Meistbegünstigungsverpflichtungen der USA und der EU im Rahmen des Trips-Abkommens der WTO). Eine regulatorische Harmonisierung zwischen der EU und den USA böte also potenzielle Spillover-Effekte, von denen auch die Schweiz profitieren könnte.

7. Überwiegen die Chancen oder die Gefahren?

Aufgrund der obigen Überlegungen überwiegen tendenziell die Chancen.

8. Befürworten Sie eine TTIP?

Ja. Unsere Mitgliederfirmen, die ja mit Produktions- und Forschungsstätten sowohl in den USA wie auch in der Europäischen Union vertreten sind, befürworten eine TTIP, denn alle Firmen würden von einem Abbau technischer Handelshemmnisse profitieren.

9. Weshalb vertreten Sie diese Position (nur wegen Chancen und Gefahren oder gibt es noch andere Faktoren)?

Hauptsächlich aufgrund der obigen Abwägung von erheblichen Chancen und wenig Gefahren.

10. Haben Sie bereits eine Stellungnahme zur TTIP verfasst?

Seitens Interpharma nicht, doch unterstützen wir die gemeinsame Position des europäischen (EFPIA) und amerikanischen (PhRMA) Pharmaverbandes. Diese setzen sich engagiert für das Zustandekommen von TTIP ein (siehe Folienset im Anhang).

11. Was ist Ihre Strategie, wenn eine TTIP zustande kommt?

Dann hätte die Schweiz sicher Interesse, mit möglichst wenig Zeitverzögerung ein analoges Abkommen abzuschliessen, damit die Schweizer Wirtschaft namentlich auf dem amerikanischen Markt nicht diskriminiert wird.

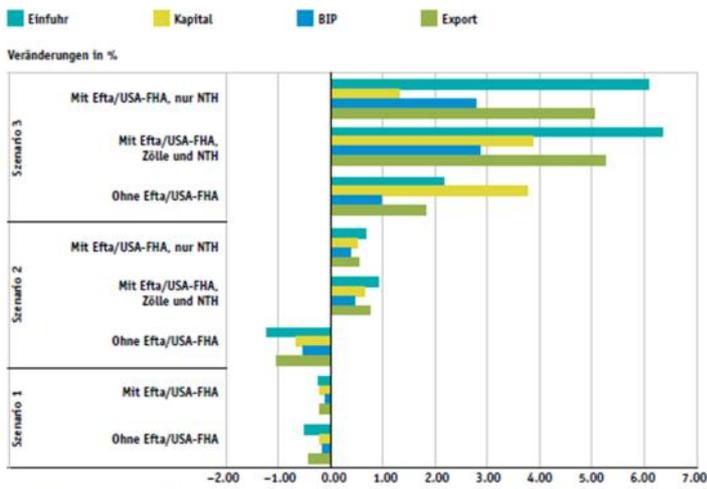
12. Was für Auswirkungen auf den Import- und Export (Produkte) erwarten Sie (allgemein, Branche)?

Eine Studie des World Trade Instituts (WTI) im Auftrag des Seco erwartet umso positivere Auswirkungen auf den Export von Produkten, je tiefgreifender das Abkommen wird (siehe Grafik). Die Bandbreite der Exportveränderungen für die gesamte Schweiz reicht von -1% im schlechtesten bis plus 5% im besten Fall. Da – wie bereits erwähnt – pharmazeutische Produkte bereits heute zwischen der EU und den USA zollfrei gehandelt werden, dürfte Szenario 1 (nur Abbau von Zöllen) für die hiesige Pharmaindustrie keine negativen Auswirkungen haben. Im Fall von Szenario 2 (präferenzuelle Reduktion der

Auswirkungen einer TTIP zwischen der EU und den USA auf die Schweiz

nichttarifären Handelshemmnisse, welche Drittstaaten nicht zugutekommt) hingegen könnten sich auch für die Pharmaindustrie negative Konsequenzen ergeben, sofern die EFTA kein FTA mit den USA abschliesst. In allen anderen Fällen erwarten wir für die Pharmaindustrie eine Exportbelebung.

Szenarien zu den Auswirkungen einer möglichen TTIP auf Bruttoinlandprodukt, Handel und Investitionen der Schweiz



13. Welche Entwicklungen bei den Normen erwarten Sie im Falle einer TTIP (z.B. Hormone, GVO)?

Wissen wir nicht.

14. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen profitieren von einer TTIP (EU, USA, CH)?

Haben dazu keine eigenen Analysen gemacht.

15. Welche Branchen, Verbände, Unternehmungen (EU, USA) haben Ihrer Meinung nach mehr/weniger Einfluss bei den Verhandlungen über eine TTIP?

Dito.

16. Welche Branchen, Verbände, Unternehmen aus der Schweiz haben die Möglichkeit, die Schweiz dazu zu bewegen bzw. zu unterstützen, ähnliche Verhandlungen mit den USA und EU aufzunehmen?

Grundsätzlich jede der Industrien, die an einem Freihandelsabkommen (FHA) mit den USA interessiert ist. Zwischen der EU und der Schweiz besteht bereits das FHA von 1972, nach dem tarifäre Handelshemmnisse abgebaut worden sind und auch im regulatorischen Bereich gibt es unseres Wissens bereits eine vertiefte Zusammenarbeit.

Fragen (Allgemein oder Branchen (Geflügel, Schwein, Rind, Milch- und Milchprodukte, Getreide, Soja, Zucker)):

Herr Samuel Oehninger (Vice President of ABS Distrigene) hat in diesem Jahr ein dreiwöchiges Spezialprogramm in den USA besucht mit dem Fokus landwirtschaftlicher Handel und Nahrungsmittelsicherheit.

Name des Verbands / Branche?

ABS Global ist Weltmarktführer in Rindergenetik mit Produktionsstätten in den USA, Kanada, Südamerika, Australien, Italien und England (www.absglobal.com).
ABS Distrigene ist die Schweizer Niederlassung.

In welche Länder exportieren Ihre Mitglieder? Aus welchen Ländern importieren sie?

ABS Global ist ein weltweites Genetiknetzwerk. Der Hauptimport stammt aus den USA, da dort die grösste und beste Holstein-Milchviehpopulation steht. Weltweit wird der grösste Teil der Milch mit der Rasse Holstein produziert und amerikanische Genetik ist zurzeit sehr gefragt.

Was importieren / exportieren sie?

Genetik

Hat sich ABS Distrigene Gedanken zur TTIP gemacht?

Bis 1960 war der Genetikimport völlig frei! Dann wurde ein staatliches Schweizer Monopol aufgestellt, der Schweizerische Verband für künstliche Befruchtung. Durch dieses Monopol kam auch die Schweizer Rindviehzucht gegenüber der ausländischen Konkurrenz ins Hintertreffen, da sich dann die Vetterliwirtschaft etabliert hat. Nach einem Prozess bis vor Bundesgericht und schwerer Intervention durch die USA wurde im Jahr 1996 ABS Distrigene die Lizenz zum Import von ausländischer Genetik erteilt und das Monopol wurde aufgehoben. Ab diesem Zeitpunkt mussten von allen Importfirmen riesige Zölle von 8 Fr. von Einheit bezahlt werden. Das ehemalige Monopol und heute Swisssgenetics konnte die gleichen Produkte zum Nulltarif importieren, da das Gesetz so manipuliert war, dass der Import an die inländische Produktion gekoppelt wurde. Über die Jahre wurden die Zölle leicht auf 5 Fr. pro Einheit gesenkt. Mit diesem Zollansatz war es für Importfirmen nicht/fast nicht möglich zu überleben. Ich habe darauf zusammen mit der amerikanischen Botschaft versucht, die Zölle aufzuheben. Da wir vom Direktor des BLW nicht empfangen wurden, ging es via WTO, Washington, Schweizer Regierung zur Änderung/Anpassung des Schweizer Gesetzes per 1. Januar 2014. Seit diesem Zeitpunkt haben alle dieselben Bedingungen zum tiefen Zollansatz beim Import.

Befürworten Sie eine TTIP?

Wir haben mit der WTO-Intervention vorgeholt und die Zölle sind bei der Genetik endlich tief und für alle gleich hoch. Deshalb ist ABS Distrigene weniger vom Abkommen betroffen.

Erwarten Sie, dass eine TTIP entstehen wird? Wann?

Vor einem halben Jahr hätte ich nein gesagt, aber aufgrund der heutigen schwierigen wirtschaftlichen Situation in Europa fällt die Beurteilung schwer.

In welchen Bereichen sehen Sie Chancen / Gefahren? (Schweiz, EU, USA)

Der Knackpunkt in den Verhandlungen aus Sicht der USA ist die Gentechnik, welche man in der EU nicht will.

Die USA wollen Fleisch exportieren und auch z.B. Tyson Foods (grösster Protein Hersteller der Welt, 300 Produktionsstätte und 100'000 Angestellte) würde gerne ihre Produkte im Schweizer und europäischen Markt vermehrt absetzen.

Die EU akzeptiert Hormonfleisch und „Carcass Washers“ zurzeit nicht und will deshalb das US-Beef nicht frei zulassen. Da die Schweiz meist EU-Recht übernimmt, hätte eine freie Zulassung von US-Beef auf dem EU-Markt grössere Einflüsse, da der Agrarfreihandel CH-EU schon länger ein Thema ist. Der Käsemarkt ist bereits völlig offen und man diskutiert auch die weisse Linie, d.h. unverarbeitete EU-Milch, völlig zu öffnen. Das würde die Hälfte der Schweizer Milchviehbetriebe nicht überleben. Die Schritte zur Liberalisierung gehen auch ohne Abkommen langsam vorwärts und es heisst einfach „killing me softly“ für die Schweizer Landwirtschaft.

Schweizer Firmen beschäftigen 400'000 Leute in den USA. Amerikanische Firmen haben 100'000 Arbeitsplätze in der Schweiz. Für die Schweizer Firmen sind die Handelsbeziehungen mit den USA sehr wichtig, da mit einer Zulassung der Markt aus 300 Mio. Konsumenten besteht. Die Pharmaindustrie und auch Maschinenindustrie haben riesige Chancen im amerikanischen Markt.

Wie ist deren Strategie? (z.B. Exporte in EU, US-Markt schützen, Investitionen in EU, Lobbying etc.)

In Europa können die Autoindustrie, Maschinenindustrie und die Landwirtschaft Druck auf die Verhandlungen ausüben.
In den USA ist nebst dem Industriesektor die Landwirtschaft wichtig und wird bei den Verhandlungen nicht ausgeklammert.

Was für Unterschiede gibt es bei den Produktions-, Verarbeitungsverfahren, gesetzliche Aspekte?

Die USA haben sehr weitreichende Gesetze, das heisst eine Zulassung von FDA oder USDA zu erhalten, ist oft wegweisend. Viele Produkte gelangen oft zuerst auf den amerikanischen Markt. Auch Schweizer Firmen wie Nestle oder Evolva mit z.B. synthetischen Safran beantragen Zulassungen in den USA. In den USA gibt es grosse Verarbeitungsbetriebe. Damit das Fleisch sicher ist, wird es chloriert. In der EU ist man dagegen, zum Teil auch um den EU Markt vor US-Fleisch zu schützen. Die Eigenversorgung wird in den meisten Ländern auch heute bei vielen Nahrungsmitteln trotz freiem Handel sehr hoch gehalten.

Die Nahrungsmittelsicherheit wird in den USA sehr gross geschrieben. Oft werden Probleme in den USA schon längst ausgemerzt, bevor man diese bei uns erst kennt. Der amerikanische Lebensmittelinspektor steht oft direkt am Fließband und entfernt fehlbare Produkte selber.

Allgemeine Fragen

Wie wird das TTIP in den USA wahrgenommen?

USA ist an einem TTIP mit Europa sehr interessiert.

Wie steht die TTIP der TPP gegenüber? (Ist den Amerikanern die TPP wichtiger?)

Die Partner bei der TPP sind in den sensiblen Bereichen weniger anspruchsvoll und so wird die TPP vor der TTIP umgesetzt. Die Verhandlungen bei der TTIP laufen trotzdem auf Hochtouren.

Welche Bereiche sind den Amerikanern besonders wichtig bei den Verhandlungen? (z.B. GVO in der EU, Hormonfleisch (Geflügel).

GVO ist ein Knackpunkt. Die USA will GVO und in Europa will man keine Gentechnik.

Zum einen ist man dagegen, weil es Patente auf dem Saatgut hat und dadurch einige wenige Firmen daraus Profit machen (Patente auf Saatgut). In der EU gehört das Saatgut zum Allgemeingut (siehe Urteil europäischer Gerichtshof).

Wenn man jedoch die Investitionskosten von 120 Mio. pro GVO-Zulassung beachtet, ist es verständlich, dass die Saatgutunternehmen so handeln.

Aktuell dauert das Zulassungsverfahren von GVO Pflanzen in der EU 5-7 Jahre.

Bisher wurde Roundup, neu Dicamba Resistenzen verwendet.

Wie ist die Kultur in den USA (GVO, Hormonfleisch? Menschen?)

Bei neu entwickelten Produkten wird die USA oftmals als Einführungsmarkt verwendet (z.B. Gentechnisch veränderter Lachs aus Panama).

Die Amerikaner haben teilweise nur einen Fokus auf die USA. Dies ist jedoch bei 300 Mio. Einwohnern verständlich. Deshalb wollen einige Unternehmungen nicht zwingend exportieren, weil die Nachfrage in den USA bereits ausreichend und bisher viele Hindernisse zu anderen Märkten bestanden haben.

Der Trend zu regionalen und naturnahen Produkten zeichnet sich auch in den USA ab. Farmer Markets sind in vielen Städten zu finden.

Kulturelle Unterschiede sieht man beispielsweise auch beim Autofahren. Während in Amerika der Dieselmotor noch nicht aufblüht, gibt es in Europa bereits viele Dieselautos. Dies hat unter anderem mit der "günstig ist gut" Mentalität zu tun. Im Moment ist in den USA der Ethanol-Anteil im Benzin noch auf 10 % wegen der Erdöllobby beschränkt. Das Ethanol Geschäft war für die Ackerbauern ein gutes Geschäft, während für die Fleischproduktion im Süden der USA die Futtermittelpreise gestiegen und die Margen gesunken sind.

Welches sind die Hauptunterschiede zwischen der EU und den USA (Kulturelle, Gesetzliche)?

In USA und EU sind die Landwirtschaftssektoren beide sehr wichtig. In der EU machen dieser 50% des Gesamtbudgets aus. Die amerikanischen Universitäten sind viel enger mit der Wirtschaft verknüpft, was zusammen mit der Offenheit und positiven Lebenseinstellung oft zur Entwicklung neuer Ideen und Technologien führt. Während die EU bereits die Länge von Gurken reglementiert, hat man in den USA trotz vielen Gesetzen die „gewisse“ Freiheit noch gepflegt und erhalten.

Von: christine.badertscher@bluewin.ch [mailto:christine.badertscher@bluewin.ch]
Gesendet: Freitag, 1. August 2014 05:32
An: Tobias Schläpfer
Betreff: Im Westen nichts Neues

Hallo Tobias

Bei mir ist nun das offizielle Programm zu Ende. Grundsätzlich ist der Tenor noch immer der Selbe: Die USA wollen keine Änderung im Gesetz, aber sie wollen, dass die Bewilligungsverfahren für neue GVO-Sorten schneller vorwärts gehen. Die USA ist nicht daran interessiert, dass die EU den Anbau von GVO erlaubt (sie wollen uns lieber das Futter liefern).

NCGA

Wir waren bei der National Corn Grower Association. Das ist eine eigentliche Branchenorganisation. Wir haben mit Nathan E. Fields (Director, Biotechnology & Economic Analysis) gesprochen. Er befürwortet das TTIP grundsätzlich und denkt dass dieses Abkommen viele Türen öffnen würde. Auch er hat erwähnt, dass nicht eine Änderung des Gesetzes nötig sei, sondern eine Beschleunigung der Bewilligungsverfahren. Die Bewilligung für neue Soja-Sorten würden jeweils relativ schnell gehen (1 - 2 Jahre), da die EU auf das Soja angewiesen ist, hingegen dauert das Verfahren bei anderen Produkten bis zu 6 Jahren... Für ihn ist die GVO Frage zentral. Bis jetzt sei da aber noch nichts passiert. Ohnehin glaubt er, dass die Verhandlungen noch lange dauern würden.

Er hat etwas Bedenken, dass die Regulierungen in den USA strenger werden können. Dies nicht nur betreffend dem TTIP, sondern generell. Das Bewusstsein der Bevölkerung für Fragen wie GVO, wächst auch in den USA. Er hoffe auf eine pragmatische Lösung.

Monsanto

Unser letztes Treffen war mit Monsanto. Wir haben dort mit Rashmi S. Nair (Director, Emerging Markets, Regulatory Policy & Scientific Affairs) und Jonathan Phillips (Regulatory Affairs Pipeline Strategy Lead) gesprochen.

Jonathan Phillips meinte, das TTIP, dies sei nicht sehr wichtig für Monsanto und zur Zeit kein grosses Thema. Frau Nair erwähnte wiederum die langen Bewilligungsverfahren für neue GVO-Sorten in Europa und dass sie die Hoffnung hat, dass dieses Problem mit dem TTIP gelöst werden könnte und somit das TTIP von Vorteil für Monsanto wäre.

Die erwähnte "Stimmungslage" (Grundsätzliche Befürwortung, Hoffnung auf bessere Regelung betr. GVO, jedoch nicht derselbe grosse Stellenwert wie in Europa) in den USA interessant für deine Bachelor-Thesis.

Beste Grüsse
Christine

Von: christine.badertscher@bluewin.ch [mailto:christine.badertscher@bluewin.ch]
Gesendet: Freitag, 25. Juli 2014 04:27
An: tobias.schlaepfer@students.fhnw.ch
Betreff: Re: AW: Fragebogen (Verbände EU/CH) und Fragebogen USA

Hallo Tobias

Zu deinen Fragen. Ich kann deine Erfahrungen sehr gut glauben. Meine Erfahrungen sind ähnlich. Entweder interessieren sich die Farmer oder Organisationen nicht für das TTIP und wenn doch, befürworten sie das TTIP, aber ohne grosse Ausschweifungen.

Wir waren zu Besuch im Farm Bureau (Bauernorganisation der grösseren Bauern). Da habe ich auch das TTIP zur Sprache gebracht und die Reaktion vom Mitarbeiter war: „What is TTIP?“ Für mich hat diese Frage einiges erklärt. Das TTIP ist im Moment kein grosses Thema an der Basis. (Übrigens haben uns auch schon Leute gefragt "What are chlorine-chickens?" - ist auch interessant, in Europa gibt es ein riesen Theater um diese Chlor-Hühnchen und hier kümmert sich niemand darum.

Der Präsident des lokalen Farm Bureau (Schweinemäster und Maisproduzent) meinte, er habe schon vom TTIP gehört und er denkt, dass es eine gute Sache wäre. Aber er denke nicht, dass dieses je realisiert werden würde.

Jedenfalls gibt es auf der Ebene der Staaten (in unserem Fall Iowa) keine Position zum TTIP. Über eine allfällige Strategie des nationalen Farm Bureau war in Iowa niemand informiert.

Ich habe dann auf ihrer Webseite nachgesehen und folgenden Link gefunden:

<http://www.fb.org/index.php?action=newsroom.news&year=2014&file=nr0109.html>

So, dies wäre es im Moment von meiner Seite.

Beste Grüsse
Christine

Anhang Mail Christine Badertscher, vom 25. Juli 2014:

Diskussion mit einem hochrangigen Kongressmitarbeiter, Washington DC

Allgemeine Diskussion um das TTIP:

„Das TTIP Abkommen wird weichenstellend sein. Aber ich denke, es wird noch mehrere Jahre dauern, bis das Abkommen abgeschlossen werden kann. Zwischen der EU und den USA gibt es unterschiedliche Positionen. Das grösste Interesse der USA besteht in der Regulation der GVO. Europa will keine GVO. Dabei muss man bedenken, dass die Wissenschaftler durchaus offen wären für GVO, nicht jedoch die Bevölkerung. Die USA setzt GVO seit mehr als 10 Jahre mit Erfolg ein. Ich denke, GVO wird der Schlüsselfaktor sein, um in Zukunft die Welt zu ernähren. Besonders was die Trockenheitsresistenten Pflanzen für den Anbau in Afrika betrifft. GVO ist das grosse Thema im TTIP. Es geht darum, wie lange es dauert, bis Europa eine neue GVO Sorte, welche in den USA anerkannt ist, in der EU akzeptiert wird. Aber wir erwarten nicht, dass die EU GVO akzeptieren wird.“

Auch in den USA gibt es eine emotionale Diskussion. Überall auf der Welt interessieren sich die Leute mehr und mehr woher ihr Essen stammt. Aber die Diskussionen müssen faktenbasiert sein, weniger emotional.

Frage zu den Positionen der Landwirtschaft betreffend TTIP:

Es kommt auf die Branche an. Es gibt keine vereinheitliche Strategie. Ohnehin ist es noch zu früh um eine Strategie/Position zu haben, da die Resultate der Verhandlungen noch nicht bekannt sind.

Wenn die Verhandlungen weiter fortgeschritten sind, werden wir sehen, welche Chancen und Risiken uns das TTIP bieten wird.

Den grössten Widerstand haben wir gegen die Position der EU im Bereich der geographischen Herkunftsbezeichnung. Weitere Differenzen bestehen, wie erwähnt, im Bereich GVO und den Chlor-Hühnchen. Hier geht es um den Marktzugang für US-Produzenten.

Grundsätzlich hoffe ich, dass wir die Standards harmonisieren können, damit der Handel einfacher wird. Ich hoffe, mit dem TTIP wird das Handelsvolumen auf beiden Seiten vergrössert.

Ich denke, Freihandelsabkommen sind eine gute Sache für alles und alle.“

Von: Pletscher Thomas [mailto:thomas.pletscher@economiesuisse.ch]
Gesendet: Dienstag, 22. Juli 2014 08:36
An: Schläpfer Tobias (s)
Cc: Atteslander Jan
Betreff: AW: Bachelorarbeit Freihandelsabkommen TTIP

Guten Tag Herr Schläpfer

Innert der genannten Frist kann ich den detaillierten Fragebogen leider nicht beantworten.

Das TTIP-Abkommen wird weiter von meinem Kollegen Jan Atteslander behandelt, der zur Zeit aber in den Ferien weilt. Allenfalls kann er Ihnen nach seiner Rückkehr anfangs August detailliertere Antworten geben.

Im Sinne einer summarischen Reaktion die Aussage, dass wir dem TTIP-Abkommen eine grosse Bedeutung zumessen, dass die Auswirkungen auf die Schweiz sehr stark von den noch offenen Regeln im Abkommen abhängen und dass es für die Schweiz vorteilhaft wäre entweder ein eigenes Abkommen mit den USA abzuschliessen (was wir seinerzeit befürwortet haben) oder eine Möglichkeit eines Anschlusses zu suchen. Eine Substitution durch ein Ausweichen auf andere Märkte als EU und USA scheint angesichts der übergrossen Bedeutung dieser Regionen nicht realistisch.

An der Zustellung eines Exemplars Ihrer Arbeit wären wir interessiert.

Besten Gruss
Thomas Pletscher

Thomas Pletscher, lic. iur.
Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Bereich Wettbewerb und Regulierung
economiesuisse
Hegibachstrasse 47
CH - 8032 Zürich
Telefon +41 44 421 35 35
Mobile +41 78 603 84 45
Telefax +41 44 421 34 88

thomas.pletscher@economiesuisse.ch
www.economiesuisse.ch

Von: Schneider Henrike [mailto:h.schneider@sgv-usam.ch]
Gesendet: Montag, 21. Juli 2014 21:31
An: tobias.schlaepfer@students.fhnw.ch
Betreff: Ihre Anfrage

Sehr geehrter Herr Schläpfer

Danke für Ihre Anfrage. Leider kann ich sie aus folgenden Gründen nicht beantworten:

1. Der sgV ist ein Dachverband, d.h. wir bestehen aus ca 250 Fach- und Kantonalverbänden, die je anders betroffen sind
2. Eine aggregierte Sicht – gerade für Ihre Fragen – können wir so nicht geben
3. Ich zweifle auch daran, dass viele Verbände – anders als Unternehmen – sich der möglichen Folgen bewusst sind
4. Im Übrigen sind die Folgen eben möglich; es ist schwer vorauszusagen, was wirklich zutreffen wird
5. Ob ein Schweizer Verband TTIP befürwortet oder nicht, hat keine Relevanz, weil wir keinen Modus der institutionellen Meinungsäusserung diesbezüglich haben (Ihre Frage 9 - 10)
6. Demzufolge wird es auch nicht eine Stellungnahme dazu geben, ausser in einem multinationalen Verband (Ihre Frage 11)
7. Interessanter ist Ihre Frage 12: Der sgV ist die Mehrheit der Mitgliederverbände befürworten a) ein FHA mit den USA und b) den Abschluss möglichst vieler FHA. Dies hat nichts mit der TTIP zu tun, sondern mit dem Wunsch nach einer Diversifikation der Schweizerischen Auslandsmärkte. Zur Kenntnis: Etwa 1/3 der KMU erwirtschaften mehr als 50% ihres Umsatzes im Ausland.

Freundliche Grüsse

Henrique Schneider
Ressortleiter
Wirtschaftspolitik
Umwelt- und Energiepolitik

Schweizerischer Gewerbeverband sgV
Schwarztorstrasse 26
Postfach
3001 Bern

Tel 031 380 14 38
Mobil 079 237 60 82
Fax 031 380 14 15
h.schneider@sgv-usam.ch
www.sgv-usam.ch

Twitter: www.twitter.com/gewerbeverband
Facebook: www.facebook.com/sgvusam