
Hohe Produktionsmittel-Preise in der schweizerischen Landwirtschaft

**Erkenntnisse, Analysen und Vorschläge der Preis-
überwachung zur Kostensenkung bei landwirtschaft-
lichen Produktionsmitteln im Hinblick auf die „Ag-
rarpolitik 2011“ und auf Missbrauchsprüfungen**

Preisüberwachung

September 2005

Vorwort

Die Aufmerksamkeit der Preisüberwachung für die hohen Agrarinputpreise nahm ihren Anfang mit informativen Meldungen und Beschwerden über (zu) hohe Preise bei landwirtschaftlichen Zulieferungen und über sogenannte Gegengeschäfte.

Unsere zahlreichen vertiefenden Gespräche weisen auf einen grossen Missstand in der schweizerischen Landwirtschaft hin: Schweizer Landwirte zahlen für ihre Vorleistungen bedeutend mehr als ihre Kollegen in Deutschland und Frankreich, und zwar sogar dann, wenn es sich um völlig identische, von den gleichen multinationalen Konzernen hergestellte Produkte handelt. Wir haben zunächst die grobe Rechnung aufgestellt, dass die schweizerische Landwirtschaft für ihre Zulieferungen eine Milliarde Schweizerfranken mehr bezahlt, wenn man deren Input-Preise mit jenen im benachbarten Baden-Württemberg vergleicht. Nach neueren, umfassenderen und differenzierteren Preisvergleichen kommt das Bundesamt für Landwirtschaft BLW sogar auf ein bedeutend höheres Preisdifferenzial im Vergleich zwischen der Schweiz und Deutschland/Frankreich. Man kann von einer Überteuering der Agrar-Inputs von durchschnittlich 20-40 Prozent ausgehen.

Die schweizerische Landwirtschaft erwirtschaftet einen Produktionserlös von rund 9.2 Mia Franken pro Jahr (2001). Mit Direktzahlungen beträgt das Bruttoeinkommen 11,8 Mia Franken. Für ihre Vorleistungen zur Produktion – also alle Zulieferungen (Inputs) und Abschreibungen – wendet sie rund 6,4 Mia Franken auf. Es verbleiben ihr rund 5,4 Mia Franken an landwirtschaftlichem Einkommen aus der Produktion unter Einschluss der Direktzahlungen.

Mit den Schutzzoll-Senkungen auf Agrarprodukten, die im Rahmen der WTO-Runde (Doha-Runde) ausgelöst, respektive erzwungen werden, wird der landwirtschaftliche Produktionserlös schätzungsweise im 2,1 Mia Franken auf 7,1 Mia Franken zurückgehen. Dies bringt den Landwirten – selbst unter der Annahme, dass die Direktzahlungen des Bundes um rund 0,5 Mia. Franken erhöht werden – einen massiven Einkommensverlust.

Unter diesen Bedingungen werden die Kosten der Vorleistungen entscheidend für das Überleben der Landwirte sein. Die Preise für Dünger, Schädlingsbekämpfungsmittel, Hilfsstoffe, Landmaschinen, Betriebseinrichtungen und Futtermittel müssen auf das europäische Niveau gesenkt werden. Das Beschaffungskosten-Management muss zum wichtigsten strategischen Verhaltensmuster jedes Landwirtschaftsbetriebs werden!

Der Bundesrat hat im Januar 2005 die Zuliefer-Preissenkung als wichtiges Element von Agrarpolitik 2011 erklärt. Er ist in dieser Hinsicht den früheren Preiswarnungen der Preisüberwachung gefolgt. Die Massnahmen zur Senkung der Input-Preise haben im Vernehmlassungs- und Gesetzgebungsverfahren zur AP 2011 einen grossen Stellenwert. Dieses Papier basiert auf Erkenntnissen aus der Preisüberwachungspraxis und präsentiert Analysen über die preistreibenden Faktoren sowie Vorschläge, die auch verwaltungsintern im Blick auf AP 2011 präsentiert worden sind. Bei der vertieften Analyse konzentrieren wir uns vorläufig auf die Preisgestaltung bei Pflanzenschutzmitteln, und zum Teil von Futtermitteln, Düngern und Tierarzneimitteln, aber die Folgerungen lassen Rückschlüsse auf die ganze Marktstruktur bei Zulieferungen zu. Zu Landmaschinen besteht neu eine Preisvergleichsanalyse der Fachhochschule für Landwirtschaft Zollikofen und zu den Pflanzenschutzmitteln eine ähnliche Studie der Forschungsanstalt für Agrarwirtschaft in Tänikon FAT. Zu den teuren Betriebseinrichtungen haben wir eine weitere Preisanalyse angeregt. Der Bundesrat kommt in den Vernehmlassungsunterlagen zur Agrarpolitik 2011 zum Schluss, dass sich das Sparpotential bei den Vorleistungen auf 938 Mio. Franken beläuft (siehe Abschnitt 2.6).

Die Futtermittel sind die wichtigste Kostengruppe in der Landwirtschaftswirtschaft. Ein Teil der Futtermittel (etwa die Hälfte der Kraftfutter-Gesamtkosten) stammt aus der schweizeri-

schen Landwirtschaft selber; eine generelle Futtermittel-Preissenkung wird also auch den Futterbau-Betrieben (v.a. in der Westschweiz und im Kanton Schaffhausen) Wertschöpfung entziehen. Die andere Hälfte der Kosten allerdings besteht in der Kraftfutter-Aufarbeitung ausserhalb der Landwirtschaft und in anderweitigen Futtermittel-Zusätzen. Diese Kosten sind im Vergleich zum Ausland ebenfalls viel zu hoch. Die Reformmassnahmen in der Futtermittel-Wirtschaft wird für die politischen Behörden die wohl bedeutendste Weichenstellung einfordern, mit einer grossen gegenläufigen Wirkung auf Fleischproduzenten und Futterbau-Betriebe.

Am Anfang dieser Studie präsentieren wir aus Sicht der Preisüberwachung zehn Vorschläge zu den Agrarinput-Preisen, die wir für die Revisionsvorlage zur AP 2011 verwaltungsintern eingebracht haben und hier auf Wunsch aus landwirtschaftlichen Kreisen im Blick auf die Vernehmlassungsvorlage öffentlich zugänglich machen.

An diesem Bericht haben namentlich Herr *Jörg Christoffel*, Ökonom, und *Manuela Leuenberger*, Juristin, gearbeitet, während Frau *Zoe Rohrer* das Layout gestaltet hat.

Bern, im September 2005



Rudolf Strahm
Preisüberwacher

10 Vorschläge der Preisüberwachung zur Senkung von Agrarinput-Preisen

Zusammenfassung der systemischen Reformvorschläge und Kostensenkungsmassnahmen im Blick auf die „AP 2011“

1. Das Kostensenkungsmanagement bei Produktionsmitteln zur wichtigen Aufgabe der landwirtschaftlichen betrieblichen Praxis machen.

Die *Senkung der Beschaffungskosten* wird für die Landwirtschaftsbetriebe angesichts der durch die WTO-Runde zu erwartenden Senkung der Produzentenerlöse zu einer Überlebensfrage. Die Landwirtschaftspolitik muss ihre Hilfestellungen für verstärkten Wettbewerb und für tiefere Inputkosten ausbauen.

2. Den Wettbewerb im Zulieferbereich durch verstärkte Markttransparenz fördern

Das BLW und die bestehende landwirtschaftliche Beratungsinfrastruktur in den Kantonen und landwirtschaftlichen Schulen sorgen in Zukunft dafür, dass die Landwirtschaft mit Preisvergleichslisten, alternativen Bezugsmöglichkeiten im In- und Ausland für Dünger, Pflanzenschutzmittel, Tierarzneimittel, Landmaschinen, Betriebseinrichtungen bedient werden (Akteur: BLW und Kantone).

3. Die Gegengeschäfte vollständig unterbinden

Gegengeschäfte (oder Knebelverträge), die den Landwirt bei der Ablieferung seiner Produkte an den Bezug von Zulieferungen bei der gleichen Stelle binden, sind zu bekämpfen. Sämtliche Gegengeschäfte sind vorübergehend als *meldepflichtig zu erklären*. Meldung gegenüber der Weko.

4. Für alle in der Schweiz zugelassenen Pflanzenschutzmittel den Direktimport erleichtern

Pflanzenschutzmittel, die in der Schweiz zugelassen sind, müssen *frei importierbar* sein.

Bei der *Rosa Liste* der frei importierbaren, nicht bewilligungspflichtigen Pflanzenschutzmittel ist ein Systemwechsel vorzunehmen: Neu soll eine *Rote Liste (Negativliste)* der nicht frei importierbaren Pflanzenschutzmittel veröffentlicht werden, - alles, was nicht in dieser Liste aufgeführt ist, gilt als frei und direkt importierbar.

Mindestens müsste aber die Rosa Liste, die heute bloss 5-10 Prozent des Marktes abdeckt, massiv erweitert werden.

Die Einspracheverfahren gegen die Aufnahme von Chemikalien in die rosa Liste sind aufzuheben. Die Zulassungsverfahren für Pflanzenschutzmittel, die im Ausland bereits zugelassen sind, sind zu vereinfachen, die Gebühren sind zu senken oder aufzuheben.

5. Bei Tierarzneimitteln den Preisdruck durch Parallelimporte ermöglichen

Die bei uns zugelassenen Tierarzneimittel sind durch Fachpersonen (Tierärzte, Apotheken) frei importierbar zu machen. Dies gilt für die Originalpräparate mit abgelaufenem Patentschutz wie auch für Generika. (Akteur: Praxis der Swissmedic).

6. Preise der Futtermittel-Aufbereitung auf das europäische Niveau senken

Das Niveau des Grenzschatzes für den inländischen Futterbau ist eine politische Frage (entscheidend sind Zollsätze für Futtergetreide und Futtermais). Hingegen sind Mass-

nahmen gegen die Hochpreissituation und die hohen Bruttomargen der inländischen Futtermittelaufbereitung (sog. Bruttomarge) dringend: Durch Grenzöffnung für passiven Zollveredelungsverkehr, durch Kraftfutterimporte (und wettbewerbliche Massnahmen). (Akteure: Gesetzgeber, BLW und allenfalls Weko, resp. Preisüberwachung bei Marktbeherrschung).

7. Regional-europäische oder internationale Patentererschöpfung ermöglichen – zumindest bei Agrarinputs

Der Wechsel von der nationalen zur regional-europäischen oder internationalen Patentererschöpfung kommt einer Beseitigung eines wesentlichen Hindernisses für Parallelimporte gleich. Pflanzenschutzmittel, Tierarzneimittel und Hilfsstoffe, die unter Patentschutz stehen, könnten dadurch künftig direkt importiert werden. Damit entsteht eine disziplinierende Preiswirkung des Wettbewerbs. (Akteur: Gesetzgeber bei Patentgesetz-Revision).

8. Betriebseinrichtungen preislich überprüfen

Über die Kosten von Betriebseinrichtungen bei neueren Landwirtschaftsbetrieben (Melkautomaten, Kühleinrichtungen für Milch, Belüftungs-Gebläse-Energieinstallationen, Stallbau) gibt es noch keine Vergleiche. In diesem Bereich braucht es erstens Preisvergleiche und zweitens eine Transparentmachung kostengünstiger Beschaffungskanäle (siehe auch Ziffer 2). (Akteur: BLW).

9. Preismissbrauch bei Agrarinputs bei marktbeherrschender Stellung überprüfen

Ohne weitere gesetzliche Änderung sind *Preismissbrauchs-Prüfungen möglich und vorgesehen*.

- Preismissbrauch bei Pflanzenschutzmitteln von marktmächtigen Herstellern
- Eventuell Preismissbrauch bei der Bruttomarge von Futtermittel-Herstellern (sog. Bruttomarge),
- Elektrizitätstarife für Landwirtschaftsbetriebe,
- Gebühren von kommunalen Versorgungsbetrieben
- Untersuchung von Preisbeschwerden bei Agrarinputs und allenfalls verwaltungsinterne Weiterleitung (Ombudsfunktion durch Preisüberwachung).

10. Wettbewerb herstellen, um Preisdruck zuzulassen

Ohne gesetzliche Anpassungen sind *Wettbewerbsüberprüfungen und –verfahren möglich* (Akteurin Weko)

- Exemplarische Sanktionen gegen verpönte Gegengeschäfte,
- Wettbewerbliche Überprüfung des Zuliefersystems (Fenaco – Landi – Landwirt)

Inhaltsverzeichnis

1.	Ausgangslage und Ziele	7
1.	Ausgangslage	7
1.2	Ziel	8
1.3	Vorgehen, Gespräche, Quellen	8
2.	Beschrieb der einzelnen Inputmärkte.....	9
2.1	Pflanzenschutzmittel	9
2.2	Dünger.....	11
2.3	Landwirtschaftliche Maschinen	12
2.4	Tierarzneimittel.....	13
2.5	Kraftfutter.....	13
2.6	Vorleistungen im Überblick.....	15
3.	Ursachen für die hohen Pflanzenschutzmittelpreise in der Schweiz	15
3.1	Preispolitik der Hersteller	15
3.2	Beratertätigkeit.....	16
3.3	Kleinräumige Agrarstruktur	16
3.4	Gesetzgebung	16
3.4.1	Zulassungspraxis	16
3.4.2	Nationale Patenerschöpfung.....	19
4.	Handlungsmöglichkeiten der verschiedenen Akteure im Bereich der Pflanzenschutzmittel	22
4.1	Preisüberwachung	22
4.1.1	Abgrenzung des relevanten Marktes.....	24
4.1.2	Marktstellung	25
4.1.3	Wirksamer Wettbewerb.....	25
4.1.4	Preismissbrauch.....	26
4.1.5	Spezialfall: Gegengeschäfte	26
4.2	Bundesamt für Landwirtschaft /Gesetzgeber	28
5.	Zusammenfassung.....	29

Beilagen 1-3

Bericht zu den Preisen der Produktionsmittel in der Schweizer Landwirtschaft

1. Ausgangslage und Ziele

1.1 Ausgangslage

Die künftigen Rahmenbedingungen der Schweizer Landwirtschaft hängen nicht nur von den Bundesfinanzen und den sich wandelnden Konsumgewohnheiten ab. Von zentraler Bedeutung dürften auch die Ergebnisse der WTO-Verhandlung sein¹. Das wahrscheinlichste Verhandlungsergebnis hat folgende Konsequenzen für die Schweizer Landwirtschaft:

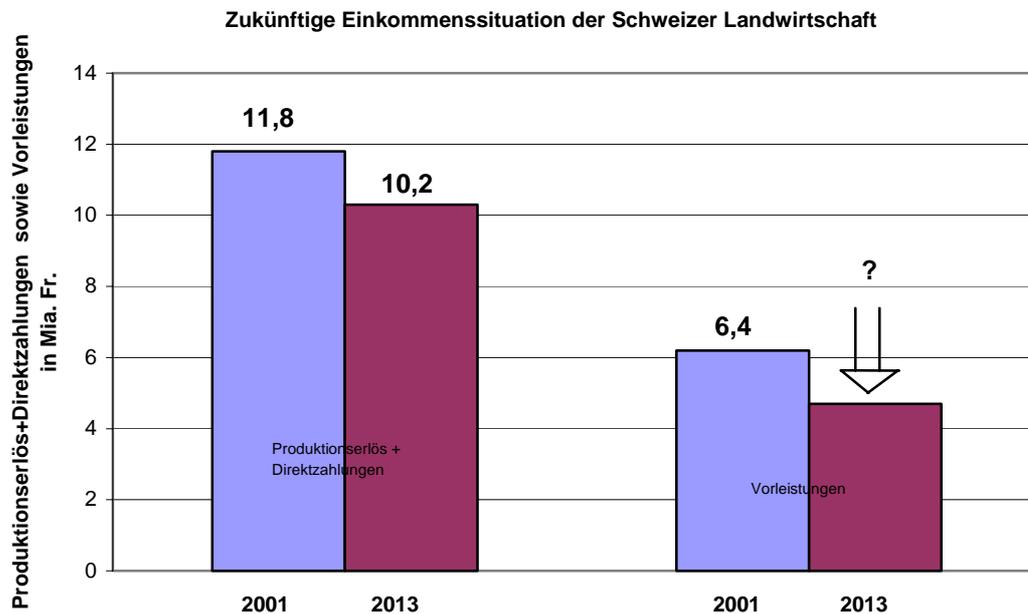
- Erheblicher Zollabbau (Reduktion des landwirtschaftlichen Produktionswertes um rund 2 Mia. Franken)
- Abbau von internen Stützungen (Reduktion um 200 Mio. Franken) sowie
- Abschaffung von Exportsubventionen (Reduktion von 300 Mio. Franken).

Insgesamt resultiert daraus für die Landwirtschaft eine Reduktion des landwirtschaftlichen Produktionswertes in der Grössenordnung von 1,5-2,5 Mia. Franken². Der landwirtschaftliche Produktionswert, der sich 2003 auf rund 10 Mia. Franken belief, dürfte damit im Zeitraum von 2008-2015 um 14-24% sinken³. Ein wesentlicher Teil des landwirtschaftlichen Produktionswertes entfällt zudem auf Vorleistungen - rund 6 Mia. Franken. Die Bruttowertschöpfung der Landwirtschaft beläuft sich damit auf rund 4 Mia. Franken. Hinzu kommen noch die Direktzahlungen von jährlich rund 2,5 Mia. Franken. Es stellt sich die Frage, ob und wie weit die sich abzeichnenden Einkommenseinbussen in der Landwirtschaft durch eine Reduktion der im internationalen Vergleich relativ hohen Preise für Vorleistungen abgedeckt werden können.

¹ Einfluss auf die Entwicklung der Schweizer Agrarpolitik und auf die Landwirtschaft haben aber auch die Entwicklung der bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU, die zur Diskussion stehenden Freihandelsabkommen (USA, Südafrika, Mercosur) sowie die Entwicklungspolitik gegenüber den ärmsten Ländern. Freihandelsabkommen, bilaterale Abkommen und die Entwicklungspolitik können zu einer weiteren Öffnung des schweizerischen Agrarmarktes führen und damit den Wettbewerbsdruck weiter verstärken.

² Bundesamt für Landwirtschaft (2005) : Agrarpolitik 2011 – Weiterentwicklung der Agrarpolitik, Ämterkonsultation, S. 47f., Bern.

³ Bundesamt für Statistik (2004): Landwirtschaftliche Gesamtrechnung , Neuenburg.



Quelle: BLW

1.2 Ziele

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, aufzuzeigen, ob und in welchen Märkten für Inputfaktoren Preissenkungsmöglichkeiten bestehen. Der Fokus wird dabei am stärksten auf den Pflanzenschutzmittelmarkt gerichtet (Kapitel 3). Meldungen aus dem Publikum über hohe Pflanzenschutzmittelpreise in der Schweiz bildeten für die Preisüberwachung den Ausgangspunkt, um sich mit dem Pflanzenschutzmittelmarkt aber auch den übrigen Zulieferbranchen zu beschäftigen.

Kapitel 2 gibt einen Überblick über die wesentlichsten Inputfaktormärkte und deren Bedeutung für die Landwirtschaft.

In Kapitel 4 werden die Handlungsmöglichkeiten der verschiedenen Akteure im Hinblick auf tiefere Vorleistungspreise aufgezeigt – mit einer Fokussierung auf das Instrumentarium der Preisüberwachung. Im Rahmen der Abklärungen der Inputfaktorpreise hat die Preisüberwachung diverse Gespräche mit Institutionen und Unternehmen geführt (BLW, Fenaco, Bayer Schweiz AG, Futtermittelfabrikanten etc.)

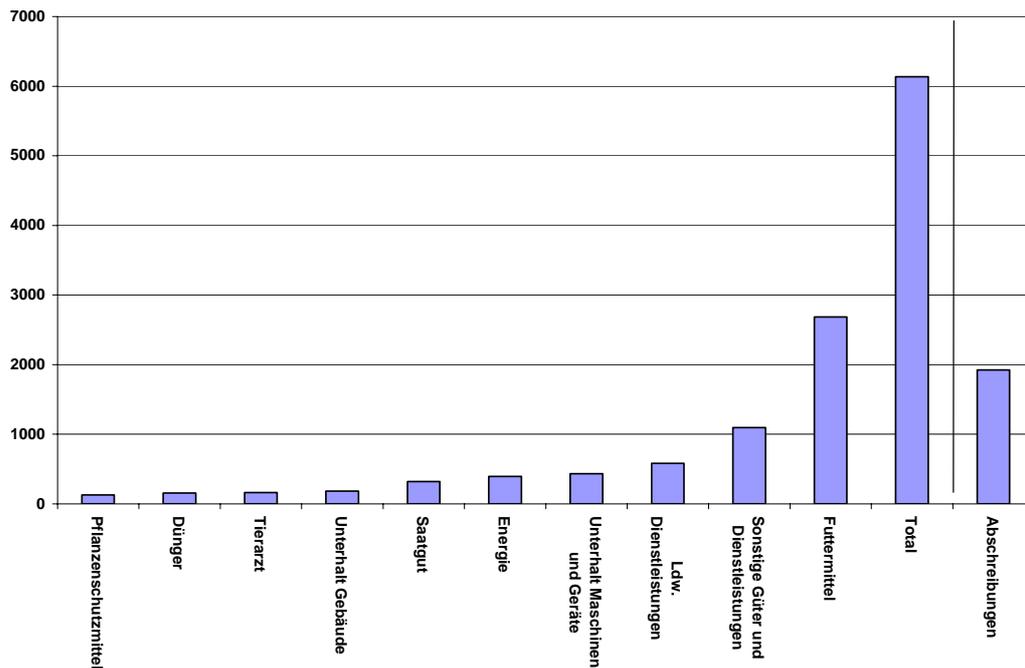
1.3 Vorgehen, Gespräche, Quellen

Der vorliegende Bericht stützt sich zu einem erheblichen Teil auf Gespräche, welche die Preisüberwachung mit verschiedenen Einzelpersonen, Institutionen und Unternehmen geführt hat. Zu erwähnen sind, in chronologischer Reihenfolge, der Schweizerische Bauernverband (SBV), mehrere Besprechungen mit dem Bundesamt für Landwirtschaft (BLW), die Landi Kerzers, die fenaco, Steffen-Ris (Gemüsehändler), Bayer (Schweiz) AG und swissmilk. Daneben wurden der Preisüberwachung wichtige Informationen von Einzelpersonen zur Verfügung gestellt, die professionell im Zulieferbereich tätig sind, aber nicht namentlich genannt werden möchten.

2. Beschrieb der einzelnen Inputmärkte

Wie bereits erwähnt, bezieht die Schweizer Landwirtschaft Vorleistungen in der Grössenordnung von rund sechs Milliarden Franken. Fast die Hälfte davon entfällt auf Futtermittel (2,9 Milliarden Franken)⁴. Die Vorleistungen stellen damit in der Landwirtschaft den weitaus wichtigsten Kostenblock dar. Einen weiteren wichtigen Kostenblock bilden die Abschreibungen mit knapp zwei Milliarden Franken. Davon entfällt die Hälfte auf Ausrüstungsgüter (landwirtschaftliche Fahrzeuge, Betriebseinrichtungen u.ä.). Abschreibungen werden auf Gütern vorgenommen, die aus Branchen stammen, die ebenfalls der Landwirtschaft vorgelagert sind. Sie stellen in diesem Sinne indirekt ebenfalls Vorleistungen dar.

Landwirtschaftliche Vorleistungen im Jahr 2003 in Mio. Franken



2.1. Pflanzenschutzmittel

Meldungen aus dem Publikum bildeten für die Preisüberwachung wie bereits erwähnt den Anstoss, um sich mit dem Pflanzenschutzmittelmarkt im besonderen und in der Folge auch mit weiteren Zulieferbranchen zu beschäftigen. Die jährlichen Aufwendungen für Pflanzenschutzmittel beliefen sich in der Schweizer Landwirtschaft im Jahr 2004 auf rund 130 Millionen Franken⁵. Auf Herstellerseite scheint Syngenta im Agrarbereich einen Marktanteil von 40% oder mehr zu haben. Auf Marktstufe Grossist/Detaillist beträgt der Marktanteil der fenaco/Landi rund 60%, wobei dieser Wert nach Regionen stark variiert (zwischen 0% in Teilen des Wallis und 90% in Teilen der Ostschweiz). Die Umsätze im Pflanzenschutzmittelmarkt stagnieren seit einigen Jahren. Stagnierende Umsatzzahlen sind nicht nur für den Pflanzenschutzmittelmarkt typisch. Im Allgemeinen gilt, dass die Unternehmen im Agrarhandel vor

⁴ Schweizerischer Bauernverband, SBV (2005): Vorleistungen für die Schweizer Landwirtschaft, (Sekundärquelle).

⁵ Bundesamt für Statistik (2004): Einblick in die schweizerische Landwirtschaft, S. 26, Neuenburg.

ca. 100 Jahren gegründet wurden (Pionierphase)⁶. Die Wachstumsphase dauerte dann bis in die 70er-Jahre des letzten Jahrhunderts. Ab den 80er und 90er Jahren gelangten die Unternehmen in die Reife- und Wendephase. Dies impliziert stagnierende oder schrumpfende Marktvolumen sowie eine relativ hohe Wettbewerbsintensität mit entsprechend eher bescheidenen Margen. Allerdings nimmt die fenaco, namentlich in den östlichen Landesteilen eine marktmächtige Stellung ein. Die Bedrohung durch potentielle Konkurrenten scheint in der aktuellen Agrarordnung auf Marktstufe Grossist/Detailist eher gering, weil die fenaco gegenüber potentiellen schweizerischen Mitbewerbern über Grössenvorteile verfügt (Skalenerträge). Im Hinblick auf die künftige ausländische Konkurrenz ist die fenaco allerdings gehalten, Strukturen zu schaffen, die im verschärften Wettbewerb zu bestehen vermögen. Die fenaco scheint sich dieses Erfordernisses bewusst zu sein. Relativ effiziente Strukturen dürften sich positiv auf das Preisniveau auswirken. Auf Grund dieser groben Analyse gehen wir davon aus, dass die Preisunterschiede zum Ausland nicht in erster Linie durch das Verhalten auf der Stufe Gross- und Detailhandel bedingt sind, sondern vielmehr durch das Verhalten auf der Stufe Hersteller (Kaufkraftabschöpfung).

Es gibt verschiedene Untersuchungen, die sich mit der Frage der im Vergleich zum Ausland hohen Pflanzenschutzmittelpreisen in der Schweiz auseinandersetzen. Das Bundesamt für Landwirtschaft kommt auf Grund eines Vergleichs mit dem deutschen Bundesland Baden-Württemberg zum Schluss, dass die Pflanzenschutzmittelpreise in der Schweiz rund 50% höher sind als im erwähnten Bundesland⁷. Die Schweizer Hochschule für Landwirtschaft SHL, Zollikofen, kommt auf Grund von Preisvergleichen zum Schluss, dass die deutschen bzw. französischen Preise bei den untersuchten Pflanzenschutzmitteln 41-162% des Schweizer Preises betragen⁸. Das ungewogene Mittel liegt dabei zwischen 70% und 75%. Die Preisüberwachung ermittelte auf Grund ihrer eigenen Daten (siehe Beilage 1⁹) für eine Auswahl an Fungiziden einen gegenüber Deutschland um 22,4% höheren Preis (ungewichteter Durchschnitt). Bei den Herbiziden beträgt der entsprechende Wert 45% und bei den Insektiziden 55%. Im ungewichteten Durchschnitt aller drei Bereiche liegen die Preise in der Schweiz rund 43% über dem deutschen Niveau¹⁰. Die Liste umfasst 40 Produkte. Zehn dieser Produkte finden sich auch auf der Liste der 30 umsatzstärksten Pflanzenschutzmittel von fenaco (siehe Beilage 2), wobei die Produkte Amistar Xtra, Azur und Moddus die Liste umsatzmässig anführen. Der Umsatz dieser Produkte ist nicht bekannt. Mit den beiden anderen erwähnten Produkten, aber auch mit einer Reihe weiterer nicht näher bezeichneter Produkte dürfte fenaco Umsätze in ähnlicher Höhe erzielen. Wir schliessen daraus, dass es kein Produkt auf dem Schweizer Pflanzenschutzmittelmarkt gibt, dessen Umsatz die Grenze von vier Millionen Franken überschreitet. 19 der 30 wichtigsten Produkte stammen von Syngenta. Dazu gehören auch die drei erwähnten umsatzstärksten Produkte.

⁶ Jürg Friedli (2002): Wettbewerbsfähigkeit des schweizerischen Agrarhandels – Untersuchung am Beispiel der Märkte für Mischfutter, Saatgut und Pflanzenschutz unter dem Szenario einer EU-Annäherung der Schweiz, Dissertation ETH Zürich.

⁷ Bundesamt für Landwirtschaft (o.A.): Agrarbericht 2002 des Bundesamtes für Landwirtschaft, Bern.

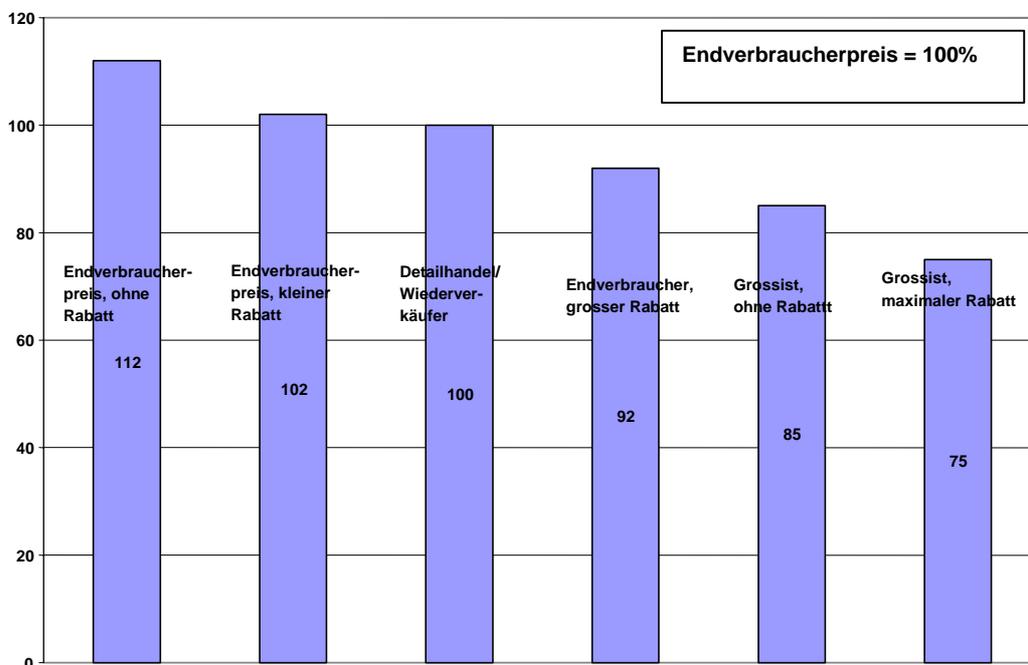
⁸ Martin Raaflaub, Marco Genoni (2005); Preise für landwirtschaftliche Produktionsmittel in der Schweiz und in den EU-Nachbarländern Deutschland und Frankreich, Schweizerische Hochschule für Landwirtschaft Zollikofen.

⁹ Die Daten basieren auf den Einkaufspreisen von Grossisten aus Deutschland und der Schweiz. Die Verbraucherpreise ergeben sich durch die Berücksichtigung der Grossistenmarge, die sich in Deutschland auf 14,5% und in der Schweiz auf 29,4% beläuft.

¹⁰ Die von einem Branchenkenner getroffene Auswahl dürfte dem Anspruch die umsatzstärksten Produkte zu umfassen möglicherweise nicht gerecht werden. Ein grosser Teil der aufgeführten Produkte weisen bei der fenaco sehr geringe Umsätze aus.

Die Preisüberwachung geht in ihren Berechnungen davon aus, dass der Grossistenpreis sich auf 70,6% des Verbraucherpreises beläuft. Gemäss Bayer (Schweiz) sind die Margen aller Stufen allerdings variabel. Kalkulationsbasis ist der Wiederverkaufspreis (Detailhandelspreis). Der Grossist hat eine allgemeine Marge von 15%. Der Grossistenpreis beläuft sich damit auf 85% des Wiederverkaufspreises. Zudem wird mit den Grossisten eine jährliche Rückvergütung von 2.5-6% vereinbart. Dazu kommt noch ein Zielvereinbarungsrabatt von 1-4%. Der Grossistenpreis beläuft sich damit minimal auf 76%, maximal auf 85% des Wiederverkaufspreises. Der Wiederverkäufer seinerseits beansprucht grundsätzlich eine Marge von 12% (Endverbrauchsrichtpreis). Allerdings werden dem Endverbraucher vom Detaillisten (Landi u.ä.) Rabatte in der Grössenordnung von 10-20% gewährt. Zusammengefasst ergibt dies folgendes Bild:

Preise für Grossisten und Endverbraucher in Relation zum Preis der Wiederverkauf, in %



Der Preis des Grossisten beläuft sich damit gemäss Bayer Schweiz auf maximal 92% und minimal 67% des Endverbraucherpreises.

2.2 Dünger

Der Umsatz mit Dünger belief sich 2004 in der Schweizer Landwirtschaft auf 157 Mio. Franken. Der Düngemarkt ist damit umsatzmässig geringfügig grösser als der Pflanzenschutzmittelmarkt.

Die Produktdifferenzierung im Düngemarkt ist relativ gering. Auf vielen Produkten ist zudem der Patentschutz abgelaufen, was Parallelimporte ermöglichen würde bzw. eine stark disziplinierende Wirkung auf die inländischen Anbieter haben müsste. Unter diesen Voraussetzungen dürften die Preissetzungsspielräume des Agrarhandels eher gering sein. Einschränkend kann festgehalten werden, dass der relativ starke Wettbewerb in der Vergangenheit zu

einer Konzentration auf der Anbieterseite geführt hat, mit der Folge, dass die fenaco insbesondere in den östlichen Landesteilen eine marktmächtige Stellung einnimmt.

Insgesamt gehen wir aber davon aus, dass die verzeichneten Preisunterschiede beim Dünger im Vergleich zum Ausland zu einem erheblichen Teil durch strenge Sicherheitsvorschriften in der Schweiz für die Lagerung, den Transport und den Einsatz von Dünger sowie die kleinräumige Agrarstruktur in der Schweiz bedingt sind. Eine Preismissbrauchsprüfung im Sinne des Preisüberwachungsgesetzes bei den Düngern erscheint damit wenig erfolgversprechend, weshalb wir davon abgesehen haben.

Einschränkend gilt es festzuhalten, dass es innerhalb der Schweiz erhebliche Preisunterschiede beim Dünger gibt¹¹. So scheinen die Preise in der Zentralschweiz, wo eine relativ hohe Anzahl von Landis um die Gunst der Bauern wirbt, wesentlich tiefer zu sein als etwa im Berner Seeland und unter Berücksichtigung von schweizerischen Eigenheiten (Pflichtlagerhaltung, abgesackt statt lose) nicht mehr wesentlich teurer als in den Nachbarländern.

2.3 Landwirtschaftliche Maschinen

Die Aufwendungen für die Abschreibungen von landwirtschaftlichen Maschinen belaufen sich in einem durchschnittlichen Schweizer Landwirtschaftsbetrieb auf jährlich rund Fr. 12'000.-¹². Die Kosten für Dünger und Pflanzenschutzmittel nehmen sich dazu mit insgesamt Fr. 4'000.- pro Jahr und Betrieb bescheiden aus. Auch bei den landwirtschaftlichen Maschinen bestehen zum Ausland teilweise erhebliche Preisunterschiede¹³.

Die FAT ermittelt für Österreich vergleichbare Preise wie in der Schweiz, während in Deutschland und Frankreich das Preisniveau rund 18% tiefer liegt. Die Angaben beruhen auf Brutto-Neupreisen und umfassen damit auch die Mehrwertsteuer. Nach Abzug der Mehrwertsteuer beläuft sich der Preisunterschied zu Deutschland und Frankreich auf rund 25% und zu Österreich auf etwas mehr als 12 %.

Als mögliche Ursachen werden genannt:

- Teurere Grundausrüstung vor allem bei komplexeren Maschinen wie Traktoren
- Abschöpfung der höheren Kaufkraft der Schweizer Landwirte
- Relativ kleine Absatzmengen im Vergleich zu Deutschland und Frankreich und damit verbunden unvorteilhaftere Konditionen
- Dichteres Netz von Landmaschinenhändlern mit hohen Strukturkosten, die möglicherweise zum Teil über die Verkaufspreise abgegolten werden
- Staatliche Regulierungen stehen im Gegensatz zu den Pflanzenschutzmitteln kaum mehr dem Parallelimport im Wege.

Massnahmen zur Reduktion der überhöhten Preise für landwirtschaftliche Maschinen werden zur Zeit vom Schweizerischen Bauernverband geprüft.

¹¹ Siehe Martin Raaflaub, Marco Genoni (2005)

¹² Agroscope FAT Tänikon (2004): Hauptbericht 2003, Tänikon.

¹³ Agroscope FAT Tänikon (2005): FAT-Bericht Nr. 640/2005, Preisvergleich von landwirtschaftlichen Maschinen.

2.4 Tierarzneimittel

Auch die Tierarzneimittel sind in der Schweiz deutlich teurer als im benachbarten Ausland. Die Preisdifferenz scheint sich im Durchschnitt im Vergleich zu Deutschland auf rund einen Viertel zu belaufen. Der Import von Tierarzneimitteln ist in der Schweiz starken Restriktionen unterworfen. Bei Heimtieren, beispielsweise Katzen und Hunden, die nicht in die Nahrungskette gelangen, ist der kleine Grenzverkehr bei allen Produkten erlaubt, unabhängig davon, ob für die Indikation in der Schweiz schon ein Präparat zugelassen ist und unabhängig vom allfälligen Patentschutz auf dem Präparat. Der Import durch Tierärzte oder Apotheker (professionelle Anwendung) ist im Einzelfall einzig dann erlaubt, wenn in der Schweiz für die entsprechende Indikation kein Präparat zugelassen ist.

Weit restriktiver sind die Auflagen für Parallelimporte bei Arzneimitteln für Nutztiere, die in die Nahrungskette eingehen. Der Import ist grundsätzlich für alle ausgeschlossen. Eine Sonderbewilligung können Tierärzte oder Apotheken erhalten für den Import von Präparaten, für die es in der Schweiz keine alternativen Produkte gibt.

Aus Sicht der Preisüberwachung sollten die gesetzlichen Voraussetzungen dafür geschaffen werden, dass Parallelimporte zumindest von Präparaten, deren Patentschutz abgelaufen ist, durch Apotheker und Tierärzte möglich werden. Die jetzige Regelung ist noch restriktiver als bei den Humanmedikamenten, wofür aus unserer Sicht keine Notwendigkeit besteht.

Auf eine Preismissbrauchsprüfung wird angesichts der eher geringen Bedeutung dieses Marktes verzichtet.

2.5 Kraftfutter

Das Müllereigewerbe wird in drei Bereiche eingeteilt: Handelsmühlen, Hartweizenmühlen und Futtermittelmühlen. Erstere produzieren teilweise mit einheimischen Rohstoffen Mehl für Brote und Gebäck. Der Verarbeitungsprozess ist relativ einfach und standardisiert und die Endprodukte sind relativ homogen. Hartweizenmühlen produzieren Mehl für Teigwaren. Der Rohstoff stammt meistens aus Übersee. Beide Bereiche sind nicht Gegenstand der Untersuchung.

Die Kraftfuttermühlen schliesslich produzieren Futter für die Tiermast. Die hauptsächlichen Rohstoffe (Getreide und Sorten von Mais) stammen zu einem erheblichen Teil aus einheimischer Produktion. Das Endprodukt enthält allerdings noch eine Reihe von weiteren Beigaben wie Soja, Vitamine, Öle, Kleie usw. Die Zusammensetzung der Kraftfutter der einzelnen Produzenten dürfte ähnlich sein, ist aber in der Wahrnehmung der Landwirte nicht gleich. Es findet deshalb ein Qualitätswettbewerb zwischen den Kraftfuttermühlen statt. Weiter scheint es zwischen diesen relativ wenigen Produzenten keine Gebietsaufteilungen zu geben. In allen Regionen scheinen mehrere Anbieter am Markt aufzutreten, allerdings mit regionalen Schwerpunktbildungen.

Im Kraftfuttermarkt fand in den vergangenen Jahren eine Strukturbereinigung statt. Nebst der fenaco als grösster Marktteilnehmer mit einem erheblichen Marktanteil gibt es eine Handvoll weiterer Mühlen, die in der Vereinigung schweizerischer Futtermittelfabrikanten (VSF) zusammen geschlossen sind. Deren Marktanteil beläuft sich auf rund 50%. Diese Mühlen scheinen allesamt über einen Monatsumsatz von mehr als 2000 Tonnen aufzuweisen. Diese Grösse ist nach Ansicht eines Branchenkenners erforderlich, um international konkurrenzfähig zu sein.

Die Endproduktpreise sind in der Schweiz rund doppelt so hoch wie in Deutschland. Der Preis für 100 kg Kraftfutter, lose, beläuft sich etwa Fr. 55.- bis Fr. 65.-. Der Preis für 100 kg Kraftfutter in Deutschland beträgt dementsprechend rund Fr. 30.-.

Der Preis für den Rohstoff beträgt in der Schweiz rund Fr. 35.-. Die Bruttomarge der Futtermühlen soll sich in der Schweiz gemäss Branchenkenner auf rund Fr. 25.- pro 100 kg belaufen. Das erscheint vor dem Hintergrund des Futtermittelpreises in Deutschland (Fr. 30.-) sehr viel. Würden die deutschen Mühlen dieselbe Bruttomarge (mahlen, mischen, pressen) erzielen wie jene in der Schweiz, bliebe den Landwirten gerade noch ein Ertrag von Fr. 5.-/100 kg Rohstoff. Gemäss Insider beläuft sich der entsprechende Wert in Deutschland aber auf Fr. 20.- bis Fr. 25.-. Die Bruttomarge beträgt damit in Deutschland rund Fr. 10.- pro 100 kg. Der Befund des Branchenkenners wird, was die Bruttomarge der Schweizer Mühlen anbelangt, durch die Branche selbst bestätigt. Was die Bruttomarge im Ausland betrifft, kann auf allerjüngste Berechnungen des BLW verwiesen werden. Dieses kommt zum Schluss, dass sich die Bruttomarge auf rund Fr. 10.- beläuft. Dieses Ergebnis erhält gemäss Beilage 3 durch die Division der potentiellen „Marktspanne Mischfutterproduktion“ in Europa (Fr. 160'308'143.-) mit dem Total des zugekauften Kraftfutters in der Schweiz (1'524'626 t).

Gemäss Angabe der Vereinigung schweizerischer Futtermittelfabrikanten gibt es zumindest einzelne Länder, wie beispielsweise Dänemark, wo die Bruttomarge mit Fr. 8.- bis 9.- deutlich unter Fr. 10.- liegt. Ein Drittel bis die Hälfte der Futtermittel-Preisdifferenz zum Ausland auf Stufe Endverbraucher (Fr. 10.- bis Fr. 15.-) ist nach unserer Einschätzung auf die höhere Bruttomarge der Schweizer Mühlen zurück zu führen.

Schliesslich gilt es zu erwähnen, dass andere Branchenkenner davon ausgehen, dass in der Schweiz einzig die neue Futtermühle der fenaco auf Grund ihrer Grösse im internationalen Wettbewerb zu bestehen vermöchte. Die fenaco hat denn auch in jüngster Zeit die Preise für Futtermittel nach unten angepasst. Branchenkenner sind der Meinung, dass ein rasantes Absenken der Preise zur Folge hätte, dass die fenaco rasch eine dominierende Stellung im Markt einnehmen würde und damit möglicherweise Gefahr laufen würde, mit der Wettbewerbskommission in Konflikt zu geraten. Der Umstand, dass der kleine Schweizer Agrarmarkt relativ stark abgeschottet ist und gleichzeitig aus wettbewerbspolitischer Sicht der Wunsch nach mehreren Anbietern besteht, führt nicht nur im Futtermittelmarkt dazu, dass die Betriebe nicht von Grössenvorteilen profitieren können und gegen potentielle, grössere, ausländische, Konkurrenten nicht bestehen könnten.

2.6 Vorleistungen im Überblick

Die nachfolgende Tabelle fasst das Sparpotential gemäss den Vernehmlassungsunterlagen zur Agrarpolitik 2011 zusammen.

Kosten für Vorleistungen und Abschreibungen in der Schweizer Landwirtschaft im Vergleich zur EU

	Wert LGR 2002/2004 Mio. Fr. %	Schätzung Preisdifferenz ¹ Mio. Fr.	Kosten- differenz
Vorleistungen			
Saat- und Pflanzgut ²	170	20	34
Energie- und Schmierstoffe	338	0	0
Dünge- und Bodenverbesserungsmittel	124	20	25
Pflanzenschutzmittel	125	25	31
Tierarzt und Medikamente	162	25	41
Futtermittel ³	1 549	-- ⁴	140
Unterhalt u. Reparatur von Maschinen	413	30	124
Unterhalt und Reparatur von Bauten	166	25	42
Sonstige Güter und Dienstleistungen	939	10	94
landwirtschaftliche Dienstleistungen ⁵	541	10	54
Abschreibungen			
Maschinen u. andere Ausrüstungsgüter	1 018	15	153
Bauten	758	25	189
Anpflanzungen und sonstige Abschreibungen	117	10	12
Vorleistungen und Abschreibungen total⁶	6 420	15	938
Faktoren			
Arbeitnehmerentgelt	824	25	206
Pachten	201	50	101
Zinsen	339	- 35	- 119
Total Fremdkosten⁶	7 784	141	1 126

1 Die Preisdifferenzen beziehen auf die umliegenden Länder Deutschland, Frankreich und Österreich

2 ohne Saatgut, das zwischen Landwirtschaftsbetrieben gehandelt wurde im Wert von 32 Mio. Fr.

3 ohne innerbetriebliche erzeugte und verbrauchte Futtermittel im Wert von 1 197 Mio. Fr. und ohne Futtermittel, die zwischen den Landwirtschaftsbetrieben gehandelt wurde im Wert von 40 Mio. Fr.

4 die Preisdifferenz bei den Kraftfuttermitteln wird in Ziff. 7.1.1.4 hergeleitet.

5 ohne Milchkontingentsmiete (36 Mio. Fr.)

6 ohne innerbetrieblich erzeugte und verbrauchte Produktionsmittel und ohne Produktionsmittel, die zwischen den Landwirtschaftsbetrieben gehandelt wurden im Wert von insgesamt 1 620 Mio. Fr.

Quelle: EVD/BLW (2005): Agrarpolitik 2011 – Weiterentwicklung der Agrarpolitik, Vernehmlassungsunterlagen, S. 285; Bern.

3. Ursachen für die höheren Preise der Pflanzenschutzmittel in der Schweiz

3.1 Preispolitik der Hersteller

Einen massgeblichen Einfluss auf die Höhe der Preise in der Schweiz dürfte die Preispolitik der Pflanzenschutzmittel-Produzenten haben. Diesen eröffnet sich, insbesondere bei den patentgeschützten Pflanzenschutzmitteln wegen der fehlenden Parallelimporte, die Möglichkeit

zur Preisdiskriminierung. Die Preise werden damit der höheren Kaufkraft der Schweizer Landwirte angepasst. Der CEO von Bayer Schweiz hat sich dahin gehend geäußert, dass die Preise für den Schweizer Markt rund 20% höher angesetzt würden als in Deutschland¹⁴. Beim Dünger und den landwirtschaftlichen Maschinen dürften andere Faktoren für die Preisunterschiede zum Ausland verantwortlich sein.

3.2 Beratertätigkeit

Der Verkauf von Pflanzenschutzmitteln wird im Schweizer Markt im Wesentlichen von Firmenberatern wahr genommen. Die Zahl dieser Berater ist im Vergleich zur Grösse des Marktes (rund 130 Mio. Franken) hoch. Die entsprechenden Kosten müssen letztlich von den Konsumenten/Landwirten getragen werden und führen damit zur einer zusätzlichen Verteuerung der Produkte. Die Grossisten und Detaillisten ihrerseits sind damit praktisch gezwungen, die gesamte Produktpalette mehrerer Anbieter zu führen. Dies führt zu Doppel- und Mehrspurigkeiten mit entsprechend hohen Logistikkosten. So führt die fenaco rund 1'200 Pflanzenschutzmittel im Angebot, wobei mit rund 200 Produkten 80% des Umsatzes erzielt wird. Das breite Angebot, wie es von den Grossisten geführt werden muss, schwächt zudem den Wettbewerb, weil damit auf der Anbieterseite Grösse mit erheblichen Wettbewerbsvorteilen verbunden ist. Entsprechend gibt es denn auch nebst der fenaco nur noch relativ wenige Anbieter, die sich am Markt behaupten können. Im Gegensatz zur Schweiz werden im Ausland Beratungsleistungen vermehrt vom Staat erbracht und auch von diesem finanziert.

3.3 Kleinräumige Agrarstruktur

Die durchschnittliche Nutzfläche eines Landwirtschaftsbetriebes beläuft sich in der Schweiz auf knapp 20 ha¹⁵, was deutlich weniger ist als im benachbarten Ausland. Der Anteil der Fixkosten an den Gesamtkosten ist damit vergleichsweise hoch. Skalenerträge kommen damit in der Schweiz weniger zum Tragen als im Ausland. Die kleinräumige Agrarstruktur der Schweiz weist dadurch eine ungünstige Kostenstruktur aus, die sich auch nachteilig auf Preise der Endprodukte auswirkt.

3.4 Gesetzgebung

Der Gesetzgeber hat in vielfältiger Weise Einfluss auf die Preise von Produktionsmitteln. Näher erörtert werden nachfolgend die Zulassungspraxis bei Pflanzenschutz- und Arzneimitteln sowie die Patenter schöpfung.

3.4.1 Zulassungspraxis

Um patentgeschützte Produkte, die bereits über ein Zulassung für die EU verfügen, neu auch auf dem Schweizer Markt vertreiben zu können, ist eine Zulassung erforderlich, die vom

¹⁴ Die Grünen (2005): „Ich finde höhere Preise normal“, 7/2005, S.3.

¹⁵ siehe Agroscope FAT Tänikon (2004).

BLW ausgestellt wird. Diese bezieht sich auf den/die Wirkstoff/e und auf die Formulierung¹⁶. Mit der Zulassung muss u.a. die Wirksamkeit des Produkts sowie die Sicherheit etwa in toxi-kologischer Hinsicht nachgewiesen werden. Die erforderlichen Unterlagen und Untersu-chungsergebnisse müssen vom Antragssteller dem Bundesamt für Landwirtschaft zur Prüfung unterbreitet werden. Dem eingereichten Dossier zu Grunde liegen unter Umständen zahlrei-che, zeitaufwändige und kostspielige Feldversuche. Das Zulassungsverfahren beansprucht im günstigsten Fall, das heisst wenn das Dossier vom BLW als vollständig erachtet wird, ein Jahr. Oftmals müssen allerdings vom Antragssteller wegen echter oder vermeintlicher schweizerischer Besonderheiten - etwa in klimatischer Hinsicht - zusätzliche Abklärungen in Form von Versuchen durchgeführt werden. Unter diesen Umständen kann sich das Verfahren über Jahre erstrecken und die Kosten für den Antragsteller können sich ohne weiteres auf ei-nen sechsstelligen Betrag belaufen. Wenn man bedenkt, dass es zahlreiche Pflanzenschutzmit-tel gibt, mit denen auf dem Schweizer Markt weniger als eine Million Franken Jahresumsatz erzielt werden kann, wird deutlich, dass die mit der Zulassung eventuell verbundenen Aufwen-dungen den Endverbraucherpreis signifikant erhöhen. Die Schweizer Zulassungsbehörde trifft bei patentgeschützten Pflanzenschutzmitteln - unabhängig davon ob das entsprechende Pro-dukt in der EU bereits zugelassen ist – immer einen autonomen Entscheid.

Selbiges trifft auch für Produkte zu, die nicht mehr patentgeschützt sind, deren 10jähriger Erstanmelderschutz aber noch nicht abgelaufen ist. Auch in diesem Fall ist ein Zweitanmelder angehalten, ein vollständiges Dossier mit allen erforderlichen wissenschaftlichen Untersu-chungen beim BLW einzureichen – und dies obwohl das Amt als Zulassungsbehörde bereits über diese Unterlagen verfügt. Dieser Aufwand kann nur in seltenen Fällen betrieben werden. Die Zweitanmeldung eines Produktes dessen Erstanmelderschutz noch nicht abgelaufen ist, gelingt deshalb meist nur, wenn der Erstanmelder dem Zweitanmelder seine Unterlagen zur Verfügung stellt bzw. dem BLW die Ermächtigung erteilt, auf die Unterlagen aus der Erstan-meldung zurück greifen zu können.

Ein vereinfachtes Zulassungsverfahren gibt es hingegen für Produkte, bei denen sowohl der Patentschutz als auch der Erstanmelderschutz abgelaufen sind. In diesem Fall genügt es, wenn der Zweitanmelder auf die bei der Zulassungsbehörde vorhandenen Unterlagen des in der Schweiz im Vertrieb stehenden Referenzproduktproduktes verweist. Er ist damit von der Pflicht entbunden, bei der Zulassungsbehörde ein detailliertes Dossier einzureichen. Es gibt Hinweise darauf, dass das vereinfachte Verfahren im Gesetzesvollzug z.T. umständlicher ist, als dies vom Gesetzgeber gewünscht wurde. Verantwortlich dafür scheint die Praxis des BLW zu sein, die nach Auskunft von verschiedenen Quellen in den vergangenen Jahren verschärft wurde. Der Preisüberwachung sind Fälle bekannt, bei denen das vereinfachte Zulassungsver-fahren mehr als zwei Jahre in Anspruch nahm. Für Produkte mit bestens bekannten Wirkstof-fen, welche europaweit und in der Schweiz bereits seit langer Zeit auf dem Markt sind und sich bestens bewährt haben, scheinen dies unverständlich lange Fristen.

Schwer verständlich ist auch, dass das BLW bei bereits zugelassenen Pflanzenschutzmitteln (Commodities) zusätzlich Unterlagen beim Zulassungsinhaber einfordert. Ist dieser nicht im Stande, die geforderten Unterlagen beizubringen, droht ihm der Verlust der Zulassung. Das BLW verteuert oder behindert damit die Verwendung von Nachahmerprodukten, woran am ehesten multinationale Konzerne wie Syngenta Interesse haben dürften.

Eine andere KMU- und wettbewerbsfeindliche Spielform der Zulassungsstelle im BLW be-steht darin, die Hürden für (bisherige) Zulassungen von KMUs zu erhöhen, um schliesslich ein solches Produkt auf die Liste der frei importierbaren Güter zu setzen. Die Hürden für (bis-herige) Bewilligungen von KMUs scheinen gelegentlich beim BLW höher zu sein, als für

¹⁶ Ein Produkt kann beispielsweise in Form eines Granulats oder in flüssiger Form hergestellt werden. Es sind dies unterschiedliche Formulierungen. Eine etwas veränderte Zusammensetzung der gleichen Wirkstoffe stellt auch eine neue Formulierung dar.

Produkte, die auf die Liste der frei importierbaren Güter gesetzt werden und die von jedermann importiert werden können! Insgesamt kann man sich nicht ganz des Eindrucks erwehren, dass das BLW bei den Nachahmerprodukten seit einiger Zeit eine Zulassungspraxis verfolgt, die nicht sonderlich KMU- und wettbewerbsfreundlich ist und Parallelimporte eher behindert als fördert.

Vielleicht ist es vor diesem Hintergrund auch nicht erstaunlich, dass die Zulassungen gemäss verschiedenen Quellen (u.a. fenaco) mit der neuen Pflanzenschutzmittelverordnung, die per 1. August 2005 in Kraft trat, nicht einfacher, sondern hürdenreicher geworden ist.

Schliesslich gibt es Pflanzenschutzmittel, die frei importiert werden können. Diese werden vom BLW auf einer entsprechenden Liste geführt. Die Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, damit ein Produkt in die Liste der frei importierbaren Mittel aufgenommen werden kann, sind in der Pflanzenschutzmittelverordnung festgelegt.

Es sind dies im Wesentlichen:

1. Ein gleichwertiges Produkt (Referenzprodukt) muss in der Schweiz zugelassen sein.
2. Der Patentschutz auf diesem Referenzprodukt muss abgelaufen sein.
3. Der Erstanmelderschutz von 10 Jahren muss ebenfalls abgelaufen sein.

Sind diese Bedingungen erfüllt, sucht das BLW im Prinzip im Ausland nach Produkten, die dem Referenzprodukt entsprechen (gleiche Wirkstoffe und Formulierung) – und die natürlich auch günstiger sein müssen als das Referenzprodukt in der Schweiz. Das können Generika sein, sind aber oftmals Produkte vom Hersteller des Referenzproduktes, die im Ausland unter einem anderen Namen geführt werden.

Werden solche Produkte ausfindig gemacht, wurden diese bis anhin im Bundesblatt mit der Ankündigung publiziert, dass vorgesehen sei, diese auf die Rosa Liste zu nehmen. Gegen diese Verfügung konnte innerhalb von 30 Tagen eine Beschwerde eingereicht werden. In der Vergangenheit wurden oftmals zahlreiche Beschwerden eingereicht. Es gibt zwei hauptsächliche Gründe für Beschwerden:

1. Das ausländische Produkt ist nicht ganz gleich wie das Referenzprodukt – dies scheint vor allem die Formulierung zu betreffen und weniger die Wirkstoffe an sich.
2. Der Patentschutz des ausländischen Produktes ist noch nicht (ganz) abgelaufen.

Zu 1. Dieses Argument wurde von der Rekurskommission EVD verworfen. Das BLW darf sich darauf beschränken, die Zusammensetzung der Wirkstoffe zu überprüfen. Die Formulierung spielt keine Rolle. Dem BLW wird ein Ermessensspielraum gewährt, den es nutzen darf – und den es auch zu nutzen scheint.

Zu 2. Produkte bei denen der Patentschutz im Ausland noch nicht abgelaufen ist, werden anscheinend nicht auf die Liste gesetzt. Dazu besteht nach unserer Einschätzung keine Veranlassung.

Am 18. Mai 2005 wurde vom Bundesrat eine neue Pflanzenschutzmittelverordnung verabschiedet, die auf Anfang August in Kraft getreten ist. Diese sieht neu vor, dass vor der Publikation der Liste im Bundesblatt, die Hersteller der Referenzprodukte konsultiert werden. Auf diesem Weg soll die Beschwerdeflut verhindert werden. Faktisch wurde dieses Vorgehen schon in den letzten Jahren gewählt, weshalb es in jüngster Zeit kaum mehr zu Beschwerden kam.

Der Anteil der frei importierbaren Pflanzenschutzmittel am gesamten Umsatz im Pflanzenschutzmittelmarkt beläuft sich auf 5-10%. Das BLW macht geltend, dass die wesentlichsten

Produkte, welche die Voraussetzung für die Aufnahme in die Liste erfüllten, aufgenommen worden seien. Von anderer Seite (u.a. fenaco) wird dies bestritten.

3.4.2 Nationale Patenterschöpfung

Das Immaterialgüterrecht (vorliegend Patentrecht) gibt dem Inhaber des Produkts das exklusive Recht zu bestimmen, wann, wo, wie und zu welchem Preis er sein Produkt das erste Mal in Verkehr bringen will („überschiessende Rechtsmacht“). Sobald er dieses Recht ausübt, d.h. die Ware durch den Inhaber des Schutzrechts oder mit dessen Zustimmung ein erstes Mal in Verkehr gebracht wird, ist es verbraucht oder eben erschöpft.

Im Falle der internationalen Erschöpfung erschöpft sich das Schutzrecht im Inland, unabhängig davon, ob das erste Inverkehrbringen im Inland oder im Ausland erfolgte. Parallelimporte sind möglich. Unter Parallelimporten wird die Transaktion verstanden, bei welcher ein Importeur legal in Verkehr gebrachte Güter im Land A – z.B. Grossbritannien – einkauft, um sie im Land B – z.B. der Schweiz – ausserhalb des vom Hersteller vorgesehenen Vertriebskanals zu verkaufen. Parallelimporte finden statt, wenn der Preis für eine Ware von Land zu Land variiert. Der Parallelimporteur nutzt somit das Arbitragepotenzial aus.

Bei nationaler bzw. territorialer Erschöpfung erschöpft sich das Schutzrecht jeweils nur im Land, in welchem das Produkt erstmals in Verkehr gebracht wird. Parallelimporte können durch den Patentinhaber unterbunden werden.

Bei der regionalen Erschöpfung schliesslich erschöpft sich das Schutzrecht in den Staaten eines gemeinsamen Wirtschaftsraums (z.B. EU, EWR) nur, wenn das erste Inverkehrbringen in diesem Wirtschaftsraum erfolgt. Parallelimporte sind nur innerhalb des Wirtschaftsraums möglich. Die regionale Erschöpfung ist eine auf einen Wirtschaftsraum ausgeweitete nationale Erschöpfung.

In der Schweiz wurde bis anhin die Frage der Erschöpfung im Bundesgesetz über die Erfindungspatente (Patentgesetz, PatG; SR 232.14) nicht geregelt. Das Bundesgericht hat indessen die Auffassung vertreten, dass im Patentrecht die nationale Erschöpfung gilt (BGE 126 III 129, Kodak)¹⁷. Im Revisionsentwurf zum Patentgesetz ist nun die nationale Erschöpfung im Patentrecht vorgesehen.

Die nationale Erschöpfung im Patentrecht verhindert also Parallelimporte. Die Verhinderung von Parallelimporten führt zu einer räumlichen Marktaufteilung und schränkt damit den Preiswettbewerb erheblich ein. Für die Schweiz als Hochpreisland ist die Folge einer Markt-

¹⁷ Im Kodak-Urteil wurde der Detailhändler Jumbo von Kodak eingeklagt, weil ersterer patentierte Farbnegativ-Filme und Einwegkameras direkt aus Grossbritannien importierte. Kodak machte geltend, dass diese Parallelimporte aufgrund der herrschenden nationalen Erschöpfung zu unterbinden sind. Jumbo plädierte im Gegenzug für die internationale Erschöpfung und damit für die Zulassung von Parallelimporten.

Da im Patentgesetz die Frage der Erschöpfung nicht geregelt ist, legte das Bundesgericht aufgrund der Lehre und Rechtsprechung sowie der wirtschaftlichen Interessen die nationale Erschöpfung fest. Um Missbräuche zu verhindern, setzte es dem Patentschutz das Kartellrecht als Korrektiv zu Seite. Diese Rechtssprechung wurde im Rahmen der Kartellgesetzrevision auch ins Kartellgesetz aufgenommen und ist seit dem 1. April 2004 in Kraft. Gemäss Art. 3 Abs. 2 KG kann die Wettbewerbskommission aktiv werden, wenn der (national erschöpfte) Patentschutz zu Einfuhrbeschränkungen missbraucht wird. Dies ist jedoch nur von Fall zu Fall, in Einzelentscheiden möglich. Artikel 3 Abs. 2 ist KG kann jedoch keinen wettbewerbsrechtlichen Ersatz für eine regionaleuropäische Erschöpfung darstellen.

abschottung besonders gravierend. Das im Vergleich zum Ausland überhöhte Preisniveau in der Schweiz ist ein bedeutender Standortnachteil für den Produktionsplatz Schweiz. Die Abschöpfung von überhöhten Monopolrenten, insbesondere durch ausländische Unternehmen, ist schädlich für die schweizerische Volkswirtschaft. Sie führt nicht zuletzt dazu, dass sich Geschäfte ins nahe Ausland verlagern.

Dem Preisüberwacher wurde von der Schweizerischen Hochschule für Landwirtschaft Zollikofen eine Liste mit Pflanzenschutzmitteln zugestellt, welche patentgeschützt sind und somit nicht parallel importiert werden können. Dabei ist der mehrwertsteuer-bereinigte Verkaufspreis in der Schweiz mit Deutschland (Bayern) und Frankreich (Savoyen) verglichen. Es handelt sich um die folgenden Produkte:

Preise von patentgeschützten Pflanzenschutzmitteln im internationalen Vergleich

Produkt (Markenname)	Importeur	zu D (Bayern)	zu F (Savoyen)
Alanto	Bayer	+ 57 %	kA
Amistar	Stähler	+ 32 %	+ 25 % bis +51 %
Attribut	Bayer	+ 64 %	+ 49 %
Betanal Expert	Bayer	+ 23 %	- 2 %
Chorus	Syngenta	+ 22 %	kA
Flint	Maag (=Syngenta)	+ 26 %	+ 5%
Horizont 250 EW	Bayer	+ 40 %	+ 34 %
Husar	Omya	+ 53 %	kA
Karate Zeon	Maag (Syngenta)	+ 181 %	+ 170 %
Maister	Omya	+ 87 %	kA
Opera	Leu/ Gygax	- 6 %	- 21%
Opus Top	Maag (Syngenta)	+ 48 %	+ 41 % bis + 61 %
Primus	Bayer	+ 43 %	+ 25 %
Ridomil Gold	Syngenta	+ 70 %	kA
Sirocco	Omya	+ 71 %	+ 69 %
Steward	Stähler (Du Pont)	+ 41 %	kA
Tanos	Stähler (Du Pont)	+ 73 %	kA
Teldor WG 50	Bayer	+ 42 %	+ 13 %
Terano	Bayer	+ 33 %	kA
Switch	Syngenta	+ 25 %	kA

Quelle : Mitteilungen der SHL vom 22. Juli/24. August 2005

Bemerkung: Der Preisvergleich CH/ D/ F beruht auf Listenpreisen abzüglich üblicher Rabatte, ab Lager Landhandel, ohne jeweilige Mehrwertsteuer, identisches Produkt mit Preisen, die hochgerechnet auf 1 Liter resp. 1 kg in CHF.

Die Fenaco hat uns ebenfalls eine Liste zukommen lassen, auf welcher Pflanzenschutzmittel aufgeführt sind, welche von der Fenaco, als grösstem Lieferanten von Agrarinputs, und den Landis nur über einen Importeur/Vertreter bezogen werden können und der Direktimport somit ausgeschlossen ist. Es sind dies:

Produktenamen	Produktehersteller	Vertriebspartner
• Acrobat	BASF	Bayer und Syngenta
• Opus	BASF	Stähler und Leu+Gygax
• Envidor	Bayer	Bayer
• Equip	Bayer	Bayer
• Husar	Bayer	Bayer und Omya
• Prodigy	Bayer	Bayer
• Metarex RG	DeSangosse	Stähler
• Goal	Dow	Maag
• Legend	Dow	Omya
• Primus	Dow	Bayer
• Capitan S	Dupont	Stähler
• Charisma	Dupont	Omya
• Debut	Dupont	Stähler
• Spotlight	FMC	Maag
• Dasul	ISK Biosciences	Maag
• Viviful	Kumiai	Stähler und Leu+Gygax
• Agil	Maktheshim	Maag
• Applaud	Nihon Nohyaku	Omya
• Arabella	Sumitomo	Omya
• Amistar	Syngenta	Stähler, Syngenta, Omya

Quelle: Mitteilung der fenaco an Preisüberwacher vom 11. April 2005.

Bemerkung: Es ist nicht zweifelsfrei nachweisbar, ob alle diese Präparate dem Patentschutz unterstehen und ob nur der Patentschutz den Parallelimport verhindert.

Der Preisüberwacher setzt sich deshalb für die Einführung einer regionaleuropäischen Erschöpfung im Patentrecht ein. Die patentgeschützten Produktionsmittel könnten durch einen Übergang von der nationalen zur regionalen Erschöpfung zu EU-Preisen in die Schweiz reimportiert werden. Dadurch würde sich das Preisniveau angleichen. Die Förderung von Parallelimporten, d.h. eine Ausweitung auf regionale Erschöpfung für patentgeschützte landwirtschaftliche Produktionsmittel, könnte somit dazu beitragen, die Preise in der Schweiz zu senken. Dies trifft vor allem im Bereich der Pflanzenschutzmittel und der Tierarzneimittel zu.

Die positiven Effekte der regionalen Erschöpfung können wie folgt zusammengefasst werden¹⁸:

- Mit der Einführung der regionalen Erschöpfung im Patentrecht würde das Potenzial von Listenimporten vergrössert, da auch unter Patentschutz stehende Pflanzenschutzmittel in die Liste der ohne zusätzliche Marktzulassungsprüfung einföhrbaren Produkte aufgenommen werden könnten.
- Parallelimporte patentgeschützter Güter föhren zu einem positiven Wohlfahrtseffekt. Anders ausgedrückt: Parallelimporte können Preisdifferenzen abbauen und dadurch in

¹⁸ Parallelimporte und Patentrecht: Regionale Erschöpfung / Bericht des Bundesrats vom 3. Dezember 2004 in Beantwortung des Postulats 03.3423.

der Schweiz mit ihrem gegenüber der EU höheren Preisniveau preissenkende Effekte haben.

- Die Umstellung auf die gegenseitige regionale Erschöpfung für alle Immaterialgüterrechte wäre mit den Verpflichtungen aus dem TRIPS-Abkommen (Trade-Related Intellectual Property Rights; Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte an geistigem Eigentum) vereinbar.
- Mit der regionalen Erschöpfung würde die Einheitlichkeit des Patentrechts der Schweiz im Verhältnis zu Liechtenstein (wo auf Grund des EWR regionale Erschöpfung gilt) wieder hergestellt.
- Mit dem Übergang zur regionalen Erschöpfung im Patentrecht müssten Paralleleinfuhren von patentgeschützten Produkten nicht mehr im Einzelfall geprüft werden (heutige, sehr zeitaufwändige Vorgehensweise gemäss KG), sondern könnten generell zugelassen werden, sofern sie von der EU stammen.

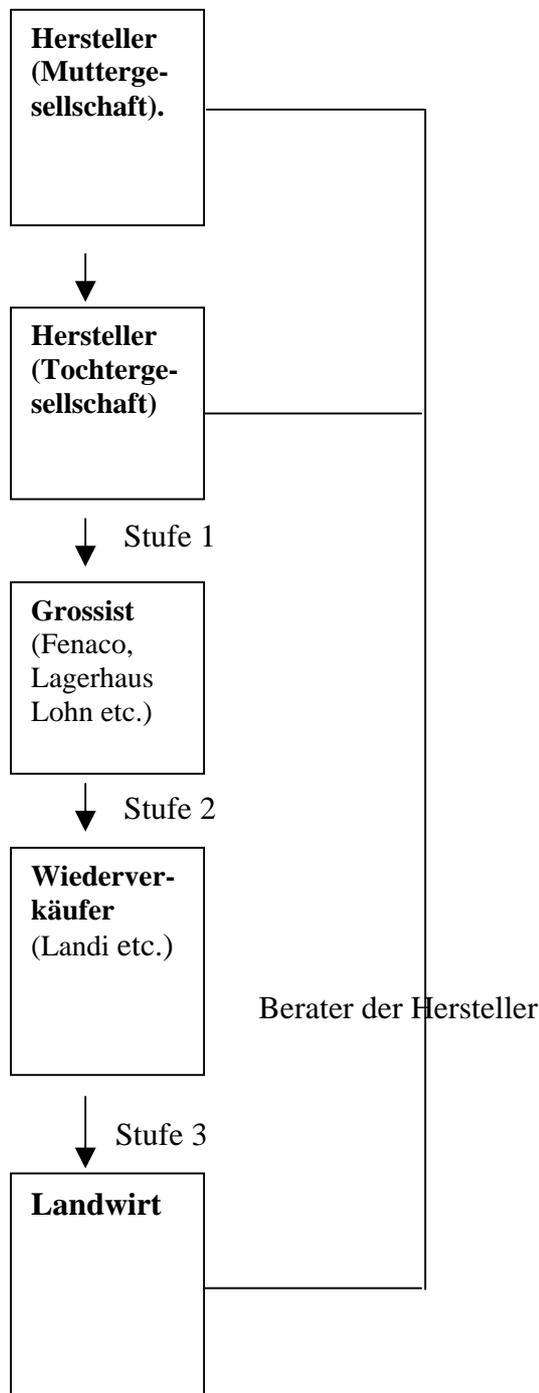
4. Handlungsmöglichkeiten der verschiedenen Akteure im Bereich der Pflanzenschutzmittel

4.1 Preisüberwachung

Ziel der wettbewerbsrechtlichen Preisüberwachung ist es zu verhindern, dass die infolge mangelnden wirksamen Wettbewerbs erhöhten Preisspielräume zur Festlegung missbräuchlicher Preise ausgenutzt werden und Kartell- bzw. Monopolrenten realisiert werden. Ein Preismissbrauch liegt demnach vor, wenn ein Preis von demjenigen abweicht, der sich bei wirksamer Konkurrenz ergeben würde. Der Geltungsbereich des Preisüberwachungsgesetzes bezieht sich somit auf Konstellationen von fehlendem Wettbewerb, d.h. auf Wettbewerbsabreden sowie auf *marktmächtige*¹⁹ Unternehmen. Um festzustellen, ob ein Unternehmen auf dem betreffenden Markt über eine marktmächtige Stellung verfügt, ist vorerst der relevante Markt abzugrenzen. Der relevante Markt hat eine sachliche und räumliche Dimension.

¹⁹ Die Marktmacht stellt ein mittleres Mass des Markteinflusses dar. Wenn Marktbeherrschung bedeutet, dass ein Unternehmen sich auf dem Markt im wesentlichen Umfange unabhängig verhalten kann und normaler Markteinfluss grundsätzlich eine umfassende und regelmässige Kontrolle durch andere Wettbewerber meint, dann bedeutet Marktmacht einen Zustand, bei dem das fragliche Unternehmen dem Wettbewerb in ungenügender Masse ausgesetzt ist, ohne sich deswegen auf dem Markt im wesentlichen unabhängig verhalten zu können. (Kommentar zum schweizerischen KG, Homburger, Schmidhauser, Hoffet, Ducrey, Zürich 1997, Seite 30).

Einen Überblick über die Marktstruktur bietet die nachfolgende Grafik:



Auf eine detaillierte Marktanalyse jeder dieser Stufen wird nachfolgend verzichtet, da dies den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde. Die Preisüberwachung ist aufgrund ihrer Prüfung zum Schluss gekommen, dass am ehesten auf der **Stufe Hersteller** ein Preismissbrauch gegeben ist. Wir beschränken uns deshalb nachfolgend auf die Darstellung dieser Marktstufe.

4.1.1 Abgrenzung des relevanten Marktes - Stufe Hersteller/Grossist

Sachlich relevanter Markt

Der sachlich relevante Markt umfasst alle Waren oder Leistungen, die von der Marktgegenseite hinsichtlich ihrer Eigenschaften und ihres Verwendungszweckes als substituierbar angesehen werden (siehe vergleichsweise Art. 11 Abs. 3 lit. a der Verordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, VKU).

Als sachlich relevante Märkte sind im Bereich „Pflanzenschutzmittel“ (Herbizide, Fungizide, Insektizide) sehr enge relevante Teilmärkte abzugrenzen. So stellt bspw. ein Maisherbizid einen eigenen relevanten Markt dar, weil es als Unkrautvertilgungsmittel im Ackerbau definitionsgemäss nur für eine bestimmte Kultur, den Maisanbau, zugeschnitten ist. Solche Produkte weisen eine Neigung zur Einzelstellung im Markt auf. Aus pragmatischen Gründen werden diese engen relevanten Teilmärkte jedoch zusammengefasst.

Räumlich relevanter Markt

Der räumlich relevante Markt umfasst das Gebiet, in welchem die Marktgegenseite die den sachlichen Markt umfassenden Waren oder Leistungen nachfragt oder anbietet (siehe vergleichsweise Art. 11 Abs. 3 lit. b VKU).

Es stellt sich die Frage, wo die Fenaco als Grossist die Pflanzenschutzmittel nachfragt und wer den schweizerischen Markt bedient. Patentgeschützte Produkte der Hersteller werden im Inland bezogen, da ein Einkauf von patentgeschützten Pflanzenschutzmitteln im Ausland (bspw. bei Bayer Leverkusen AG) - sog. Parallelimport - nicht möglich ist; dies aufgrund der nationalen Erschöpfung im Patentrecht. Fenaco wird in einem solchen Fall von der Bayer Leverkusen AG an die Alleinimporteurin von Bayer Produkten, Bayer Schweiz, verwiesen. Bezüglich Produkten, bei welchen das Patent abgelaufen ist und die auf der Rosa Liste des BLW (Liste der nicht bewilligungspflichtigen Pflanzenschutzmittel) aufgeführt sind, sollte der Direktimport jedoch möglich sein. Es braucht dazu lediglich eine Generaleinfuhrbewilligung und einen Eintrag im Handelsregister. Gemäss Angaben von Bayer²⁰ werden jedoch nur ca. 3% ihrer Produkte frei importiert. In einer Studie des Seco²¹ bezüglich Parallelimporten wird ebenfalls erwähnt, dass die parallel importierten Pflanzenschutzmittel gemäss Expertenschätzungen nur etwa 3% des Volumens ausmachen würden, welches in der Schweiz insgesamt an Pflanzenschutzmitteln verkauft werde. Es ist davon auszugehen, dass der grösste Teil der Pflanzenschutzmittel nicht direkt im Ausland eingekauft werden kann²², und somit in räumlicher Hinsicht für die Mehrzahl der Produkte von einem nationalen Markt auszugehen ist.

²⁰ Siehe Die Grüne (2005)

²¹ Stefan Vaterlaus, Patrik Zenhäusern (2004): „Warum erodieren Parallelimporte die Preisinsel Schweiz nicht stärker“, S. 21.

²² Die Voraussetzungen, damit ein Pflanzenschutzmittel in die Liste der frei importierbaren Mittel (Rosa Liste) aufgenommen werden kann, sind nämlich die folgenden: 1) Ein gleichwertiges Produkt (Referenzprodukt) muss in der CH zugelassen sein, 2) Der Patentschutz auf diesem Referenzprodukt muss abgelaufen sein, 3) der Erstanmelderschutz von 10 Jahren muss ebenfalls abgelaufen sein.

4.1.2 Marktstellung

Weltweit betreiben ca. 6 Firmen Pflanzenschutzmittelforschung. Von diesen sechs machen Bayer und Syngenta fast die Hälfte des Marktes aus. Gemäss Aussage eines Branchenkenners verfügt Syngenta²³ (inkl. Maag) im Bereich *Pflanzenschutzmittel* über ca. 50% Marktanteil²⁴ in der Schweiz. Der CEO von Bayer Schweiz erklärte uns gegenüber, dass Syngenta über einen Marktanteil im Bereich *Pflanzenschutzmittel* von ca. 40% verfüge. Da Syngenta bereits im Pflanzenschutzmittelmarkt über ca. 40% Marktanteil verfügt, ist davon auszugehen, dass sie in gewissen eng abgegrenzten Teilmärkten (im Bereich Herbizide, Fungizide) über einen weitaus höheren Marktanteil verfügt. Bereits die Tatsache, dass die Preise für Pflanzenschutzmittel in der Schweiz ca. 30% höher sind als im Ausland, kann als Indiz für eine marktmächtige Stellung betrachtet werden.

Gemäss den Aussagen von Bayer verfügt Bayer Schweiz im Bereich Pflanzenschutzmittel generell über einen Marktanteil von 20%. Eventuell verfügt Bayer Schweiz in Teilmärkten (*Herbizide, Fungizide, Insektizide*) über marktmächtige Stellungen. Bayer Schweiz teilte uns mit, dass die Stärke von Bayer Schweiz zwar *gegenwärtig* im Bereich der *Fungizide* (Innovationen) liegen würde, diese Vorrangstellung (der Fungizide) jedoch sehr schnell ändern könne.

4.1.3 Wirksamer Wettbewerb (Art. 12 PüG)

Preismissbrauch im Sinne des PüG kann nur vorliegen, wenn die Preise auf dem betreffenden Markt nicht das Ergebnis wirksamen Wettbewerbs sind (Art. 12 Abs. 1 PüG). Wirksamer Wettbewerb besteht insbesondere, wenn die Abnehmer die Möglichkeit haben, ohne erheblichen Aufwand auf vergleichbare Angebote auszuweichen (Art. 12 Abs. 2 PüG).

Es stellt sich daher die Frage, ob die Fenaco ohne erheblichen Aufwand auf vergleichbare Produkte, bzw. auf andere Lieferanten (Bayer, Leu und Gygax AG) ausweichen kann.

Fenaco kann insofern nicht ohne weiteres auf vergleichbare Pflanzenschutzmittel anderer Lieferanten ausweichen, da sie gezwungen ist, konkrete Produkte verschiedener Marken in ihrem Sortiment zu halten. Der Zwang dieser Angebotsvielfalt ergibt sich aus der Tatsache, dass die Bauern mit einer konkreten Vorstellung an die Fenaco gelangen, das spezifische Produkt xy des Herstellers z zu kaufen. Aussendienstmitarbeiter der Hersteller werben für ihre Produkte bei den Bauern und nehmen entsprechende Bestellungen auf. Fenaco hat deshalb ca. 1'000 bis 1'500 Produkte an Lager. Im Vergleich dazu umfasst ein gestrafftes Vollsortiment in Deutschland lediglich 100 bis 150 Produkte.

Ein weiterer Punkt, der auf mangelnden Wettbewerb hinweist, ist die Tatsache, dass gemäss unseren Nachforschungen sämtliche Hersteller (Syngenta, Maag, Bayer etc.) in der Schweiz im Vergleich zu Deutschland höhere Preise für ihre Produkte verlangen. Insofern ist eher anzunehmen, dass die Preise der Hersteller nicht das Ergebnis wirksamen Wettbewerbs sind.

²³ Der Basler Agrochemiekonzern Syngenta hat das Geschäftsjahr 2004 mit einem Gewinnsprung abgeschlossen. Der Reingewinn schnellte um 124 Prozent auf 762 Mio. Dollar. Syngenta konnte im vergangenen Jahr den Verkauf von Saatgut und Pflanzenschutzmitteln um 11 Prozent auf 7,269 Mrd. Dollar steigern und seine Spitzenposition festigen. Der Betriebsgewinn stieg um 31% auf 895 Mio. Dollar. Der vom Konzern ausgewiesene Reingewinn von 762 Mio. Dollar klammert Restrukturierungskosten, Wertberichtigungen sowie nicht weitergeführte Geschäfte aus. Diese Faktoren eingeschlossen, beträgt der Reingewinn noch 460 Mio. Dollar.

²⁴ Als Indiz für das Vorliegen von Marktbeherrschung gelten Marktanteile von 45% bis 80% (Kommentar zum schweizerischen KG, Homburger, Schmidhauser, Hoffet, Ducrey, Zürich 1997, Seite 29)

Die Hersteller führen Drittprodukte zur Vervollständigung ihrer Angebotspalette im Sortiment (sog. „Ko-Vertrieb“). Es entspricht offenbar einem Branchenusus, dass die Drittprodukte von den Konkurrenten nicht zu tieferen Preisen (im Vergleich zum Herstellerpreis) angeboten werden. Das Ko-Vertriebsprodukt stellt kein Konkurrenzprodukt zu den andern Produkten dar. Da die Hersteller untereinander über diesen Ko-Vertrieb verbunden sind, sinkt sicherlich die Bereitschaft sich Konkurrenzkämpfe zu liefern. Diese Tatsachen deuten eher daraufhin, dass unter den inländischen Herstellern kein Preiswettbewerb stattfindet.

4.1.4 Preismissbrauch

Die Preise für Pflanzenschutzmittel in der Schweiz sind im Vergleich zum Ausland massiv höher (30%-40% Preisdifferenz). Der CEO der Bayer Schweiz äussert sich dazu wie folgt: „Für mich ist dies eine verständliche Praxis, weil wir die Preise der lokalen Kaufkraft anpassen. Ich finde es nichts als normal, wenn wir hier gegenüber Deutschland 20% teurer sind“²⁵. Das Argument der Kaufkraftabschöpfung stellt für den Preisüberwacher gerade keinen legitimen Grund für einen höheren Schweizer Preis dar. Er wird deshalb abklären, ob die überhöhten Schweizer Preise als missbräuchlich zu qualifizieren sind.

4.1.5 Spezialfall: Gegengeschäfte

Der Preisüberwacher ist im Rahmen seiner Abklärungen der hohen Schweizer Preise für landwirtschaftliche Produktionsmittel (Dünger, Pflanzenschutzmittel, Tierarzneimittel etc.) auf die weit verbreitete Praxis der „Gegengeschäfte“ gestossen. Im Kanton Bern bis hin zur Westschweiz stellt diese Art der Geschäfte in den Bereichen Gemüsebau, Kartoffelproduktion offenbar einen eigentlichen Branchenusus dar.

Landwirte durften ihre Produkte wie Gemüse, Karotten gewissen landwirtschaftlichen Genossenschaften (Landi) und privaten Gemüsehändlern nur abliefern, wenn sie im Gegenzug Dünger oder Pflanzenschutzmittel in einem bestimmten Umfang bezogen. In Anbauvereinbarungen wurden einerseits die Mengen an Lagergemüse (Karotten, Rosenkohl etc.) festgelegt, welche von den Abnehmern (Landi etc.) entgegengenommen wurden, andererseits wurde der Landwirt aber auch verpflichtet, eine bestimmte Menge Saatgut, Dünger, etc. zu kaufen. So berechnete ein Wiederverkäufer pro Flächeneinheit Kopfsalat das Volumen an Pflanzenschutzmitteln, welches der Landwirt beziehen musste, damit er den Salat abliefern konnte. Als weiteres Beispiel sei die Landi Kerzers genannt, welche den Landwirten Anbau- und Lieferverträge für Rosenkohl zustellte, welche u.a. festlegten, dass die Produktionsmittel nur über die Landi Kerzers gekauft werden dürften, ansonsten der Vertrag ungültig werde. In einer anderen Anbauvereinbarung (Steffen-Ris AG) fand sich folgende Klausel: „Richtgrösse Gegengeschäft: Saatgut, Dünger und Spritzmittel im Wert von: Karotten: Fr. 50.-/t.“

Sitzungen zwischen der Preisüberwachung und je getrennt der Fenaco, der Landi Kerzers sowie der Steffen-Ris AG hatten zum Ergebnis, dass die oben erwähnten Zwangsbestimmungen (Gegengeschäftsklauseln) aus den Anbauvereinbarungen gestrichen wurden und die Preisüberwachung erhielt die Zusicherung, dass die Gemüseproduzenten in Zukunft keinerlei Diskriminierung erfahren würden, wenn sie sich mit Saatgut, Dünger oder Spritzmitteln bei anderen Lieferanten eindeckten.

²⁵ a.a.O. Die Grüne (2005).

Die Preisüberwachung setzte sich darüber hinaus im Rahmen der Agrarpolitik 2011 und ihrer Öffentlichkeitsarbeit für eine Bekämpfung der oben erwähnten Gegengeschäfte ein.

Sie schlug dem Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) bspw. die Einführung eines expliziten Verbotes von Gegengeschäften (Trennung der Zuliefer- und Ablieferkanäle für den einzelnen Landwirten) vor. Dies hätte bedeutet, dass die Fenaco wie auch die Landis einem einzelnen Bauern entweder die Kartoffeln, Karotten etc. abnehmen oder ihm Dünger, Pflanzenschutzmittel etc. verkaufen, jedoch keine Koppelung der beiden Tätigkeiten vornehmen würden. Eine solche Vorschrift stellt jedoch einen Eingriff in die Handels- und Gewerbefreiheit dar. Das BLW war der Meinung, dass die Aufnahme eines entsprechenden Verbotes ins Landwirtschaftsgesetz zu problematisch sei. Ebenfalls die generelle Entflechtung von Zuliefer- und Absatzkanälen - bei welcher die jeweilige Landi nur ein Geschäft betreiben würde, entweder den Verkauf von Produktionsmitteln oder die Abnahme von Agrarprodukten - erachtete das BLW als nicht umsetzbar.

Hingegen wurde die von der Preisüberwachung vorgeschlagene Möglichkeit einer Meldepflicht und Veröffentlichung, wenn Gegengeschäfte verlangt oder getätigt werden, diskutiert und vom BLW unterstützt.

Sollten Landwirte - entgegen den Zusagen der Fenaco, Landi Kerzers und Steffen-Ris AG - weiterhin zu Gegengeschäften gezwungen werden, so wäre es allenfalls an der Wettbewerbskommission, diese zu überprüfen. Sofern nämlich ein bestimmtes Unternehmen auf dem betreffenden sachlich und örtlich relevanten Markt über eine marktbeherrschende Position verfügt, könnte das Verhalten betreffend Gegengeschäften eine unzulässige Verhaltensweise gemäss Art. 7 KG darstellen. Einerseits werden nämlich andere Unternehmen in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbes behindert (nämlich solche, die bspw. nur Pflanzenschutzmittel kaufen wollen). Andererseits kann durch derartige Verhaltensweisen (Gegengeschäfte) die Marktgegenseite (sprich die Bauern) benachteiligt sein. In Frage kommen u.E. die Tatbestände von Art. 7 Abs. 2 lit. c (die Erzwingung unangemessener Geschäftsbedingungen) oder Art. 7 Abs. 2 lit. f KG (verbotenes Koppelungsgeschäft). Es liegt in der Zuständigkeit der Wettbewerbskommission diese Beurteilung vorzunehmen.

Ein weiterer Schritt zur Eliminierung allfällig noch bestehender Gegengeschäfte bestünde in der Möglichkeit, die Grossverteiler Coop und Migros darauf aufmerksam zu machen, dass sie Gemüse etc. lediglich bei jenen Lieferanten beziehen, welche ihnen gegenüber versichern, keine Gegengeschäfte zu tätigen. Der Preisüberwacher hat jedoch bis anhin keine diesbezüglichen Gespräche mit den Grossverteilern geführt.

4.2 Bundesamt für Landwirtschaft/Gesetzgeber

Das Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) verfolgt seit 15 Jahren eine Reformpolitik in der Schweizer Landwirtschaft. Die jüngste Handlungsachse ist die Agrarpolitik 2011. Es sollen Anpassungen in vier Bereichen vorgenommen werden²⁶:

- Verbesserung der längerfristigen Konkurrenzfähigkeit durch Umlagerung von Mitteln aus der Marktstützung in Direktzahlungen
- Abgeltung der gemeinwirtschaftlichen Leistungen durch eine Vereinfachung des Direktzahlungssystems
- Förderung der Wertschöpfung im ländlichen Raum durch Erweiterung der Produktionsmöglichkeiten, Straffung der Absatzförderung und Unterstützung landwirtschaftlicher Projektinitiativen
- Den Strukturwandel durch eine Lockerung des Boden- und Pachtrechtes erleichtern und sozial abfedern

Darüber hinaus besteht aus Sicht der Preisüberwachung in verschiedenen weiteren Bereichen Handlungsbedarf:

Regionale Erschöpfung: Die patentgeschützten Produktionsmittel könnten durch einen Übergang von der nationalen zur regionalen oder internationalen Erschöpfung zu EU-Preisen in die Schweiz importiert werden. Dadurch würde sich das Preisniveau angleichen. Die Preisüberwachung setzt sich daher für die Festlegung der regionaleuropäischen oder internationalen Erschöpfung im Patentgesetz, Artikel 9 b, ein.

Die OECD hat in ihrem Bericht aus dem Jahr 2003 über die Wirtschaftslage der Schweiz die Wachstumsbehinderung durch die nationale Patentererschöpfung hervorgehoben und schlug deshalb der Schweiz vor, Verhandlungen mit der EU über die Einführung des Prinzips der regionalen Erschöpfung im Patentrecht anzustreben. Verschiedenen Studien, die der Bundesrat in Auftrag gegeben hatte, kamen ebenfalls zum Schluss, dass die regionaleuropäische Erschöpfung für die Schweiz Vorteile bringt und dass die Forschung davon nicht tangiert ist.

Zulassung: Der heutige Grundsatz, wonach in jedem Fall in der Schweiz ein autonomer Zulassungsentscheid getroffen wird, sollte fallen gelassen werden. Neu sollten im Grundsatz EU-Hilfsstoffe in der Schweiz zugelassen werden. Die Zulassungsbehörde soll sich darauf beschränken, eine Ausnahmeliste zu erstellen und zu publizieren. In dieser Liste sind auch die allenfalls notwendigen (zusätzlichen) regionalen Vorbehalte zu formulieren. Weiter ist die Typologie und Stoffklassenbildung in der Schweiz derjenigen der EU anzupassen. Der Importeur muss damit keine Zulassung erwirken, sondern nur noch die Zulassung bzw. die Inverkehrbringung in der EU dokumentieren.

Schwerfälliges Zulassungsverfahren: Das Zulassungsverfahren beim BLW scheint sich zumindest bei Pflanzenschutzmitteln ohne Patentschutz durch eine gewisse Schwerfälligkeit auszuzeichnen. Die üblichen Fristen werden scheinbar nicht immer eingehalten. Es ist zu prüfen, ob und wie Verbesserungen erzielt werden können. Mit der neuen Pflanzenschutzmittelverordnung, die per Anfang August 2005 in Kraft getreten ist, wurde seitens des BLW eine Harmonisierung der Normen mit der EU angestrebt, um damit auch Parallelimporte zu er-

²⁶ a.a.O. Bundesamt für Landwirtschaft (2005)

leichtern. Der Vollzug scheint nun allerdings genau das Gegenteil zu bewirken. Die Hürden für den Erhalt bestehender Zulassung bzw. den Erwerb neuer Zulassungen werden immer höher gelegt und übersteigen das Anforderungsniveau der EU. Branchenkenner befürchten deshalb, dass innerhalb weniger Jahre sämtliche Zulassungen verfallen. Angesichts des in der Vergangenheit verzeichneten, erfolgreichen Widerstandes der forschenden Industrie gegen den Ausbaus der Liste der frei importierbaren Pflanzenschutzmittel (siehe nachfolgender Abschnitt), kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Rosa Liste auch künftig nicht weit mehr als Makulatur bleiben wird und damit der Parallelimport zahlreicher Pflanzenschutzmittel mit abgelaufenem Patentschutz mittelfristig nicht mehr möglich sein wird.

Rosa Liste: Autonomen Handlungsspielraum verfügt das BLW bei der Ausgestaltung der Liste der frei importierbaren Pflanzenschutzmittel. Gemäss übereinstimmenden Angaben von verschiedener Seite wurde dieser Handlungsspielraum in der Vergangenheit unzureichend ausgeschöpft. Die vom BLW in Aussicht genommene Anstrengungen zur Erweiterung der sog. rosa Liste ist deshalb zu begrüßen. Aus Sicht der Preisüberwachung sollten künftig auch Produkte aufgenommen werden, deren Patentschutz im Ausland noch nicht abgelaufen ist. Bei der Liste der nicht bewilligungspflichtigen Pflanzenschutzmittel (rosa Liste) ist alternativ ein Systemwechsel durch den Umstieg auf eine Negativliste zu prüfen („rote Liste“). Demnach können alle Generika für die in der Schweiz ein Referenzprodukt mit abgelaufenem Patentschutz zugelassen ist mit der generellen Einfuhrbewilligung frei importiert werden. Ausnahmen bilden die Pflanzenschutzmittel auf der Negativliste. Damit dürften die Voraussetzungen für eine Erhöhung des Anteils dieser Produktegruppe am Gesamtumsatz im Pflanzenschutzmittelmarkt gegeben sein.

Markttransparenz: Als unbefriedigend muss die Information und Beratung der Landwirte im Bereich der Pflanzenschutzmittel bezeichnet werden. Im Gegensatz zum Ausland wird diese Aufgabe hierzulande nicht vom Staat, sondern hauptsächlich von einer im Vergleich zur Grösse des Marktes zu grossen Zahl von Vertretern der verschiedenen Unternehmen der agrochemischen Industrie wahrgenommen. Dies führt dazu, dass der Schweizer Gross- und Detailhandel eine im Vergleich zum Ausland sehr grosse Palette an Produkten an Lager halten muss – mit entsprechend hohen Logistikkosten. Das BLW sollte dem entgegenwirken, indem es Preisvergleichsstatistiken, Bezugsquellen, alternative Bezugsmöglichkeiten und weitere für die Landwirte relevanten Unterlagen aufbereitet, die den kantonalen Beratungsstellen zur Verfügung gestellt werden.

5. Zusammenfassung

Die Schweizer Landwirtschaft steht vor grossen Herausforderungen. Zu erwähnen ist in erster Linie die laufende WTO-Runde, die mit einem erheblichen Zollabbau, Abbau von internen Stützungen sowie der Abschaffung von Exportsubventionen einhergehen wird. Für die Schweizer Landwirtschaft dürfte daraus eine Reduktion des landwirtschaftlichen Produktionswertes in der Grössenordnung von rund 1,5-2 Mia. Franken resultieren. Daneben beeinflussen aber auch die Entwicklung der bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU, die zur Diskussion stehenden Freihandelsabkommen (USA, Südafrika, Mercosur) sowie die Entwicklungspolitik den Rückgang der Produzentenpreise in der Schweizer Landwirtschaft.

Es stellt sich die Frage, ob und wie die Wettbewerbssituation der Schweizer Landwirtschaft durch eine Reduktion der im internationalen Vergleich relativ hohen Preise für Vorleistungen verbessert werden kann. Die Schweizer Landwirtschaft bezieht von den übrigen Branchen der Schweizer Volkswirtschaft Vorleistungen in der Grössenordnung von sechs Milliarden Franken. Die mit grossem Abstand wichtigste Vorleistung ist das Futtermittel. Die Aufwendungen

dafür beliefen sich im Jahr 2004 auf rund 2,9 Mia. Franken. Weitere wichtige Kostenblöcke sind allgemeine landwirtschaftliche Dienstleistungen (0,6 Mia. Franken) sowie Kosten für die Instandhaltung von Maschinen und Geräten (0,4 Mia. Franken). Es folgen weiter die Aufwendungen für Saat- und Pflanzgut (0,3 Mia. Franken), für Brenn- und Treibstoffe (0,2 Mia. Fr), für die Instandhaltung von baulichen Anlagen (0,187 Mia. Franken), für Tierärzte und Medikamente (0,163 Mia.), für elektrischen Strom (0,157 Mia. Franken) sowie schliesslich für Dünger (0,157) und Pflanzenschutzmittel (0,132).

Die Preisüberwachung sieht im Rahmen der Agrarpolitik 2011 in folgenden Bereichen hauptsächlich Handlungsbedarf:

Patenterschöpfung: Die Förderung von Parallelimporten, d.h. eine Ausweitung auf regionale Erschöpfung für patentgeschützte landwirtschaftliche Produktionsmittel, könnte dazu beitragen, die Preise in der Schweiz zu senken. Die Preisüberwachung setzte sich deshalb auch im Rahmen der Agrarpolitik 2011 für die regionaleuropäische Erschöpfung im Patentrecht ein und wird sie auch in Zukunft fordern. Auch bäuerliche Kreise unterstützen diese Haltung des Preisüberwachers.

Frei importierbare Pflanzenschutzmittel: Wir begrüßen die vom BLW in Aussicht genommenen Anstrengungen zur Erweiterung der Liste der frei importierbaren Pflanzenschutzmittel. Dies müsste sich unseres Erachtens aber auch in einer klaren Absichtserklärung in den Vernehmlassungsunterlagen niederschlagen. Das BLW sollte seinen diesbezüglichen Spielraum besser ausschöpfen. Insbesondere sind auch Produkte zuzulassen, deren Patentschutz im Ausland noch nicht abgelaufen ist.

Markttransparenz: Die Beratung der Landwirte im Bereich Pflanzenschutzmittel ist unbefriedigend. Im Vergleich zur Grösse des Marktes ist eine zu grosse Anzahl von Vertretern der verschiedenen Unternehmen der agrochemischen Industrie in diesem Bereich tätig. Dies wirkt sich nachteilig auf die Endverbraucherpreise aus. Das BLW kann dem entgegen wirken, indem es Preisvergleichsstatistiken, Bezugsquellen, alternative Bezugsmöglichkeiten und weitere für die Landwirtschaft relevante Unterlagen aufbereitet und den kantonalen Beratungsstellen zur Verfügung stellt.

Gegengeschäfte: Die Preisüberwachung setzte sich im Rahmen der Agrarpolitik 2011 und in ihrer Öffentlichkeitsarbeit für eine Bekämpfung der oben erwähnten Gegengeschäfte ein. Vorgeschlagen wurde ein explizites Verbot von Gegengeschäften (Trennung der Zuliefer- und Ablieferkanäle für den einzelnen Landwirten) oder als weniger weitgehende Lösung eine Meldepflicht und Veröffentlichung von Gegengeschäften.

Futtermittel: Der Wettbewerb unter den Futtermittelmühen scheint in der Schweiz zu wenig zu spielen. Die Bruttomarge für 100 kg Futtermittel beläuft sich in der Schweiz auf Fr. 20-25.- und ist damit zumindest doppelt so hoch wie in Deutschland. Die deutlich überhöhten Margen müssen möglichst rasch reduziert werden. Gefordert sind hier auch die Grossverteiler Coop und Migros, die auf Grund ihrer Grösse über die erforderlich Marktmarkt verfügen, um eine Margenreduktion zu bewirken.

Praxis Preisüberwachung: Ein Eingriff des Preisüberwachers scheint sich auf Grund unserer Analyse zum Pflanzenschutzmittelmarkt in erster Linie auf der Herstellerstufe aufzudrängen. Eine Preisdiskriminierung ist auf dieser Stufe klar gegeben, d.h. die Firmen in der Schweiz werden zu wesentlich höheren Preisen beliefert als jene in den umliegenden Ländern. Die Preisüberwachung wird untersuchen, ob die vergleichsweise hohen Preise für Pflanzen-

schutzmittel in der Schweiz nicht als missbräuchlich im Sinne des Preisüberwachungsgesetzes bezeichnet werden müssen.

Beilage 1

Preise und Preisdifferenzen von Pflanzenschutzmitteln auf Verbraucher- und Grossistenstufe im Jahr 2005

Produkt-Name	Formulierung	Produkt-Name	Formulierung	Verbr.Preis Schweiz, CHF	Preis, Verbraucher D / EUR	Einkauf Grossist CH in SFr.	Einkauf Grossist D in sFr.	Preisdifferenz in % zu D
Schweiz	Schweiz	Deutschland	Deutschland					
Fungizide								
Amistar / 5 l	SC, Azoxystrobin 250 g/l	Amistar, 5 l	SC, Azoxystrobin 250 g/l	116.06 / l	49.50 / l	81.9	65.6	24.9
St Aliette, 1 kg, Ma	WP, 80 % Fosetyl-Al	Aliette	WG, 80 % Fosetyl-Al	40.40 / kg	21.95 / kg	28.5	29.1	-1.9
Acrobat MZ WG, 5 kg, By	Mancozeb 66,7 % Dimethomorph, 7,5	Acrobat MZ WG, 10 kg By	Mancozeb 60 % Dimethomorph, 7,5	39.90 / kg	14.35 / kg	28.2	19.0	48.1
Bravo 500 SC 5 l, Sy	Chlorothalonil 500 g/l	Bravo 500 SC 5 l	Chlorothalonil 500 g/l	20,12 / l	8.75 / l	14.2	11.6	22.5
Chlorothalonil 500 g/l	Chlorothalonil 500 g/l	Chlorothalonil 500 g/l	Chlorothalonil 500 g/l	Preis freier Markt ab 200 x 5 l, franco 7.50 l				
Flint, 1 kg Sy	Trifloxystrobin 50 %	Flint, 1 kg	Trifloxystrobin 50 %	319.70 / kg	160.25 / kg	225.7	212.4	6.3
Mapro 1 l, Ma	Fluazinam 500 g/l	Shirlan, 1 l	Fluazinam 500 g/l	136.90 / l	69.50 / l	96.7	92.1	4.9
Slick, 1 l Sy	EC, 250 g/l Difenconazol	Score, 1 l	EC, 250 g/l Difenconazol	268.00 / l	83.50 / l	189.2	110.7	71.0
Switch, 1 kg Sy	Fludioxinil 25 % Cyprodinil 37,5 %	Switch, 1 kg	Fludioxinil 25 % Cyprodinil 37,5 %	229.6	115.2	162.1	152.7	6.2
Thiovit Jet, 20 kg Sy	Schwefel 80 %	Thiovit Jet, 20 kg, Sy	Schwefel 80 %	3.36 / kg	1.5	2.4	2.0	19.3
Herbizide								
Agil, 1 l, Ma	Propaquizafop 100 g/l	Agil, 1 l	Propaquizafop 100 g/l	142.00 / l	36.60 / l	100.3	48.5	106.7
Azur, 5 l, Ma	Isoproturon 400	Azur, 10 l	Isoproturon 400	39.74 / l	14.55 / l	28.1	19.3	45.5

	Ioxinil 100 g/l		Ioxinil 100 g/l					
	Diflufenican 20 g/l		Diflufenican 20 g/l					
Basagran, 1 l, L+G Boxer, 10 l, By	Bentazon 480 g / l	Basagran, 5 l Boxer, 10 l	Bentazon 480 g/l	55.80 / l	25.10 / l	39.4	33.3	18.4
	Prosulfocarb 800 g/l		Prosulfocarb 800 g/l	29.80 / l	13.20 / l	21.0	17.5	20.3
Concert, 120 g	WG, 68,2 + 6,8 %	Concert,	WG, 68,2 + 6,8 %	145.10 / 120 g	49.95 / 120 g			
	Thifensulfuron-methyl;		Thifensulfuron-methyl;			102.4	66.2	54.8
St	Metsulfuron-methyl	120 g	Metsulfuron-methyl					
Dual Gold, 1 l Sy	S-.Metolachlor 960 g/l	Dual Gold, 5 l	.Metolachlor 960 g/l	104.60 / l	19.55 / l	73.8	25.9	185.0
Glyphos, 25 l By	Glyphosate 360 g/l	Glyphos, 25 l	Glyphosate 360 g/l	10.50 / l	4.55 / l	7.4	6.0	22.9
Kerb 50WP 1 kg, Ma	Propyzamide WP, 50 %	Kerb 50WP	Propyzamide WP, 50 %	146.80 / kg	50.40 / kg	103.6	66.8	55.2
Lexus class, 90 g, St	Flupyr-sulfuron 16,7 Carfentrazone-E 33,3 %	Lexus class	Flupyr-sulfuron 16,7 Carfentrazone-E 33,3 %	207.40 / 100g	77.94 / 100g	146.4	103.3	41.8
Metamitron SC, 5 l, Sc	Metamitron 700 g/l, SC	Goltix SC	Metamitron 700 g/l, SC	46.40 / l	24.40 / l	32.8	32.3	1.3
Mikado, 3 l, By	Sulcotrine 300 g/l	Mikado, 3 l	Sulcotrine 300 g/l	96.60 / l	42.45 / l	68.2	56.3	21.2
Moddus, 5 l, Sy (Wachstumsreg.)	Trinexpac 250 g/l	Moddus, 5 l	Trinexpac 250 g/l	102.24 / l	47.20 / l	72.2	62.6	15.4
Nimbus, Ma 5 l	Metazachlor 250 g/l	Nimbus CS	Metazachlor 250 g/l	74.78 / l	30.25 / l	52.8	40.1	31.7
Pyramin DF 1 kg, Ma	WG, 65 %	Pyramin WG, 5 kg	WG, 65 %	54.10 / kg	22.10 / kg	38.2	29.3	30.4
Sencor WG 70 0,5 kg, By	Chloridazon Metribuzin 70 %	Sencor WG	Chloridazon Metribuzin 70 %	126.00 / kg	44.00 / kg	89.0	58.3	52.6
Starane 180, 1 l, St	Fluroxypyr-Methylheb. 259 g/l	Starane 180, 5 l	Fluroxypyr-Säure 180 g/l = 259 g/l	86.50 / l	39.50 / l	61.1	52.3	16.7

Insektizide

Alanto, 0,5 l By Confidor WG 70 0,2 kg, By Decis, 5 l, Om	Thiacloprid 480 g/l, SC Imidacloprid 70 %, WG Deltamethrin 25 g/l	Calypso, 1 l Confidor WG 70 Decis flüssig	Thiacloprid 480 g/l, SC Imidacloprid 70 %, WG Deltamethrin 25 g/l	409.40 / l 824.00 / kg 148.30 / l	165.80 / l 479.75 / kg 28.65 / l	289.0 581.7 104.7	219.7 635.8 38.0	31.5 -8.5 175.8
Envidor, 1 l By Insegar DG, 600 g Ma Karate Zeon, 250 ml, Ma	Spirodicolfen 240 g/l, SC Fenoxycarb 25 %, DG Lambda- Cyhalothrin 100 g/l	Envidor SC Insegar, 600 g Karate Zeon 250 ml	Spirodicolfen 240 g/l, SC Fenoxycarb 25 %, DG Lambda- Cyhalothrin 100 g/l	277.00 / l 197.83 / kg 564.80 / l	125.90 / l 102.25 / kg 136.60 / l	195.6 139.7 398.7	166.8 135.5 181.0	17.2 3.1 120.3
Mimic, 0,5 l Om Nomolt, 0,5 l St Perfektion, 1 l, Ma Plenum WG, 200g Sy Pirimor, 0,5 Ma Schneckenkorn Metarex, 20 kg, Si Vertimec, 1 l Ma Zenar, 500 g Ma	Tebufenozid 240 g/l Teflubenzuron 150 g/l Dimethoat 400 g/l EC Pymetrozin 50 % Pirimicarb 50 %, WG Metaldehyd 5 % Abamectin 18 g/l Tebufenpyrad 20 %	Mimic, 1 l Nomolt, 1 l Perfektion 1 l Plenum WG, 1 kg Pirimor Granulat Schneckenk. Metarex, 20 kg Vertimec 1 l Masai, 500 g	Tebufenozid 240 g/l Teflubenzuron 150 g/l Dimethoat 400 g/l EC Pymetrozin 50 % Pirimicarb Gr. 500 g/kg Metaldehyd 5 % Abamectin 18 g/l Tebufenpyrad 20 %	175.00 / l 195.40 / kg 48.40 / l 354.00 / kg 154.60 / kg 7.87 / kg 312.60 / l 568.00 / kg	56.55 / l 77,20 / l 9.20 / l 123.40 / kg 57.95 / kg 3.85 / kg 151.05 / l 222.80 / kg	123.6 138.0 34.2 249.9 109.1 5.6 220.7 401.0	74.9 102.3 12.2 163.5 76.8 5.1 200.2 295.3	64.9 34.8 180.3 52.8 42.1 8.9 10.2 35.8

Quelle: R. Rufer,
Kerzers

Beilage 2 **Liste der Pflanzenschutzmittel mit fenaco-Umsatz >0.5 Mio. Franken**

Amistar
Amistar Xtra
Avenir Pro
Azur
Banvel 4S
Basta
Betanal Pro
Brasan Trio
Callisto
Concert
Dasul
Devrinol Top
Dexter
Dual Gold
Express
Goltix compact
Herold
Karate Zeon
Mapro
Mikado
Moddus
Opera
Orkan
Quadris Max
Rondo DG
Roundup Ultra
Slick
Starane 180
Switch
Teldor

Quelle: fenaco

Marktspanne/Bruttomarge beim Futtermittel in der Schweiz und der EU 2002

Produktion	CH			EU			Differenz
	Menge t	Wert CH	Preis pro t	Wert EU	Preis pro t	EU/CH	Wert
Krafftutter:							
Futtergetreide	730 000						
Verkauf	461 828	205 863 650	445.8	71 792 779	155.5	35%	
Innerbetrieblich	268 148						
Hülsenfrüchte	17 100						
Verkauf	12 396	5 888 100	475.0	2 510 190	202.5	43%	
Innerbetrieblich	4 826						
Nebenprodukte von inl. Nahrungsmittrohstoffen (Müllereiprodukte, Rapskuchen, Melasse)	155 600	50 548 160	324.9	21 240 080	136.5	42%	
andere (Trockenkart., Milchpulver, Hefe)	24 700	30 426 000	1231.8	17 009 609	688.6	56%	
Krafftutter Inlandproduktion	927 400						
Krafftutter Inlandproduktion verkauft	654 524	292 725 910	447.2	112 552 658	172.0	38%	180 173 252
Krafftutter Inlandproduktion innerbetrieblich	272 974						
Import	Menge t	Wert CH	Preis pro t	Wert EU	Preis pro t	CH/EU	Zollschutzw.
Nettoimport Krafftutter	697 700	360 846 080	517.2	173 181 642	248.2	48%	187 664 438
Nebenprodukte von im Inland verarbeiteten ausländischen (Kraft-)Futtermitteln	109'500	37 788 000	345.1	16'050'000	146.6	42%	21 738 000
Total Import	807 200	398 634 080	493.8	189 231 642	234.4	47%	209 402 438
Total Krafftuttermittelrohstoffe verkauft/importiert	1 461 724	691 359 990	473.0	301 784 299	206.5	44%	389 575 691
Mineralsalz	63 000	44 150 000		35 100 000		80%	9 050 000
Total Rohstoffe für zugekaufte Krafftuttermittel	1 524 724	735 509 990		336 884 299			398 625 691
Total verfügbare Krafftuttermittel (inkl. Mineralsalz)	1 734 600						
Verwendung	Menge t	Wert CH	Preis pro t	Wert EU	Preis pro t	CH/EU	Wert
Mischfuttermittel	1 394 329	979 239 200	702.3	474 084 786	340	48%	
Einzelfutter (Getreide, Krüsch, Schrote, Melasse)	130 297	57 279 055	439.6	23 602 656	181	41%	
Total zugekaufte Krafftuttermittel	1 524 626	1 036 518 255	679.9	497 687 442	326.4	48%	538 830 812
Marktspanne Mischfutterproduktion	1 394 329	301 008 265	215.9	160 803 143	115.3	53%	140 205 121

Quelle: Bundesamt für Landwirtschaft