

Eine Fallstudie

# ZUR WERTVERTEILUNG

in Wertschöpfungsketten der Schweizer Agrar- und Ernährungswirtschaft nach dem Transparent-Profit-Modell™

---

AUGUST 2023

*Unil*

UNIL | Université de Lausanne

Institut de géographie  
et durabilité

**VOLTEFACE**





Wir möchten allen Teilnehmern dieser Studie danken, die bereit waren, sensible Informationen über ihre Kosten und Gewinne weiterzugeben, sowie Dominique Barjolle, Inès Burrus, Sidney Lienhard und David Suter für ihre Beiträge zur Forschung und ihre Hilfe bei der Erstellung dieses Berichts.

Diese Forschung wurde finanziert durch den Volteface-Fonds des Kompetenzzentrums für Nachhaltigkeit der Universität Lausanne in der Schweiz. Außerdem erhielt sie finanzielle Unterstützung und Sachleistungen von dem Praxispartner Equal Profit.

Diese Studie wurde von der Universität Lausanne und Equal Profit Sàrl im Rahmen des Projekts Volteface durchgeführt, das Akteure der Universität Lausanne und der Gesellschaft zusammenbringt, um an Herausforderungen zu arbeiten, die mit den sozialen Aspekten des ökologischen Übergangs zusammenhängen.

Dieser Bericht wurde ursprünglich auf Französisch verfasst. Die französische Fassung ist verbindlich.

#### **Autorin und Autor**

Romain Pawlak, Universität Lausanne  
Rahel Wyss, Universität Lausanne

#### **Mit der Unterstützung von**

Dre Dominique Barjolle, Universität Lausanne  
dominique.barjolle@unil.ch

Dre Inès Burrus, Equal Profit Sàrl  
www.equalprofit.org  
ines@equalprofit.org

#### **Design**

Damien Beuchat, Equal Profit Sàrl  
damien@equalprofit.org

#### **Zitierung**

Pawlak R., Wyss R., Barjolle D., Burrus I., 2023, Une étude de cas de la distribution de la valeur dans des chaînes d'approvisionnement agroalimentaires selon le modèle Transparent Profit™ (Eine Fallstudie zur Wertverteilung in Lebensmittelversorgungsketten nach dem Modell Transparent Profit™), Öffentlicher Bericht, Universität Lausanne.

## HAFTUNGSAUSSCHLUSS

---

Diese Fallstudie und der vorliegende Bericht wurden von der Universität Lausanne (nachfolgend «UNIL») mit der Unterstützung von Equal Profit Sàrl (nachfolgend «EP») im Rahmen des Projekts Volteface erstellt, um an Herausforderungen zu arbeiten, die mit den sozialen Aspekten des ökologischen Übergangs zusammenhängen. Der vorliegende Bericht wird von der Universität Lausanne öffentlich zugänglich publiziert.

Die Verwendung dieses Berichts durch Dritte erfolgt auf deren eigenes Risiko, UNIL und EP übernehmen keine Sorgfaltspflicht gegenüber solchen Dritten. Alle in diesem Bericht enthaltenen Feststellungen, Meinungen oder Empfehlungen beruhen auf den Umständen und Fakten, die zum Zeitpunkt der Durchführung der Arbeiten durch UNIL und EP vorlagen. Jegliche Änderungen dieser Umstände und Fakten, auf denen dieser Bericht beruht, können die in diesem Bericht enthaltenen Feststellungen, Meinungen oder Empfehlungen nachteilig beeinflussen.

Dieser Bericht und Teile davon sind durch das Urheberrecht, das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb sowie andere Gesetze zum Schutz des geistigen Eigentums oder der widerrechtlichen Aneignung geschützt und bleiben Eigentum von UNIL und/ oder EP und/ oder ihren Lizenzgebern. Insbesondere sind UNIL und EP und/oder ihre Lizenzgeber Inhaber aller geistigen Eigentumsrechte und anderer Rechte im Zusammenhang mit der verwendeten Methodik sowie dem Inhalt dieses Berichts, einschliesslich, aber nicht beschränkt auf, Texte, Grafiken, Bilder, Logos, Marken, Warenzeichen und Urheberrechte. Sofern nicht ausdrücklich von UNIL und EP schriftlich genehmigt, darf keine andere Partei den Inhalt dieses Berichts kopieren, verändern, anpassen, vermieten, lizenzieren, verkaufen, veröffentlichen, verbreiten oder anderweitig zugänglich machen. Die vollständige oder teilweise Vervielfältigung, Verbreitung, Veränderung, Verknüpfung oder Nutzung zu kommerziellen oder öffentlichen Zwecken sowie jede Art der Verwertung ausserhalb der Grenzen des Urheberrechts bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung von UNIL und EP. Davon ausgenommen ist die Zitierung

von Stellen des Berichts mit der auf Seite 3 angegebenen Zitierweise.

UNIL und EP haben diesen Bericht mit der gebotenen Sorgfalt erstellt, können jedoch nicht für seine Vollständigkeit und/oder Richtigkeit garantieren. UNIL und EP hat die von Dritten bereitgestellten Informationen und Daten, wie die von den Teilnehmern dieser Studie bereitgestellten Daten, nicht unabhängig überprüft. Daher geben weder UNIL noch EP oder ihre Mitarbeitenden, Organe oder verbundenen Unternehmen eine ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung oder Gewährleistung in Bezug auf die Richtigkeit, Zuverlässigkeit, Relevanz oder Vollständigkeit der Daten oder die Wahrhaftigkeit der Ergebnisse dieses Berichts ab. Es wird keine andere ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung oder Gewährleistung in Bezug auf die Durchführung der Prüfung und den Inhalt dieses Berichts abgegeben, einschliesslich der Zusicherung oder Gewährleistung der Eignung für einen bestimmten Zweck.

Weder UNIL noch EP oder ihre Mitarbeitenden, Organe, verbundenen Unternehmen, Vertreter, Auftragnehmer oder Lizenzgeber haften für Verluste, Verletzungen oder Schäden (insbesondere nicht für direkte, indirekte oder Folgeschäden, Einkommens-, Gewinn-, Goodwill-, Daten-, Vertrags- oder Geldverluste sowie Verluste oder Schäden, die sich aus der Unterbrechung des Geschäftsbetriebs ergeben oder in irgendeiner Weise damit verbunden sind), die einem Dritten im Zusammenhang mit der Ausarbeitung und Bereitstellung dieses Berichts entstehen. Ferner besteht keine Haftung, wenn diese Schäden vorhersehbar, bekannt oder anderweitig entstanden sind, und selbst dann, wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde, und unabhängig

davon, ob es sich um eine unerlaubte Handlung (einschliesslich, aber nicht beschränkt auf Fahrlässigkeit), einen Vertrag oder eine anderweitige Haftungsgrundlage handelt.

Keine der hierin enthaltenen Bestimmungen schliesst die Haftung von UNIL und/ oder EP aus oder schränkt sie ein für rechtswidrige Absicht oder grobe Fahrlässigkeit seitens UNIL und/ oder EP oder die nach geltendem Recht nicht ausgeschlossen oder eingeschränkt werden kann.

## ZUSAMMENFASSUNG

Die mangelnde Transparenz in der Schweizer Lebensmittelindustrie behindert Überlegungen und Diskussionen, die eine gerechtere Verteilung des Produktionswertes in den Wertschöpfungsketten durchsetzen würden. Jüngste Umfragen der Fédération romande des consommateurs (FRC)<sup>1</sup> und der Radiotélévision suisse (RTS)<sup>2</sup> haben gezeigt, dass der Anteil der den Produzenten von Agrarprodukten zusteht, gering ist und nicht systematisch ihre Produktionskosten deckt; eine Feststellung, die bereits in früheren Untersuchungen hervorgehoben wurde<sup>3</sup>. Trotzdem bleiben die Kosten und Gewinne der weiter hinten in der Lieferkette angesiedelten Akteure oft in einer Grauzone, die für die Produzenten und die Öffentlichkeit nicht einsehbar ist.<sup>4</sup>

Unter Verwendung der Methodik der Zertifizierung Transparent Profit™, eine Entwicklung des Unternehmens Equal Profit Sàrl, analysiert diese Fallstudie, die von der Universität Lausanne im Rahmen ihres Volteface-Programms durchgeführt wurde, die gesamte Lieferkette von acht Lebensmitteln. Alle Lebensmittel sind vollständig in der Schweiz

produziert, bio-zertifiziert und werden bei einer sehr kleinen Anzahl von Einzelhändlern in kleinen Mengen verkauft. In den meisten der untersuchten Fälle erhalten die Verarbeiter den größten Teil des Gewinns. Nur im Fall von dem Produkt Fenchel, bei dem es keinen Verarbeiter gibt, erhält der Produzent fast den gesamten Gewinn aus dem Verkauf.

Die Berechnung der Produktionskosten eines bestimmten Produkts ist jedoch eine echte Herausforderung, da die verschiedenen Akteure in den Lieferketten nicht unbedingt über die Möglichkeiten verfügen, ihre Gesamtkosten einzelnen Produkten zuzuordnen.

Die Berechnung der Kosten pro Produkt ist meist das Ergebnis von Selbsteinschätzungen der Akteure. Sie würde an Präzision und Genauigkeit gewinnen, wenn standardisierte Instrumente zur Kostenverfolgung oder eine strukturierte Kostenstellenrechnung verwendet würden, d. h. eine Kontenstruktur, die es ermöglicht, die mit jedem Produkt verbundenen Kosten zu kennen und zu kontrollieren.

Außerdem variieren die Produktionskosten eines bestimmten Agrarprodukts in Abhängigkeit von zahlreichen Kriterien: Klimaschwankungen, Alter der Kultur (eine auf einem Bauernhof neu angepflanzte Kultur wird teurer sein als eine seit Jahren entwickelte Kultur), Produktionsmengen (die Grenzkosten pro Einheit sinken mit zunehmender Menge), usw.

Insgesamt zeigt die Studie, dass die untersuchten landwirtschaftlichen Betriebe nur durch eine Kombination aus profitabler und verlustbringender Produktion ein wirtschaftliches Gleichgewicht finden, wobei sie zusätzlich Direktzahlungen vom Bund erhalten, auf die sie nicht verzichten können. Darüber hinaus werden die Gewinne – in den untersuchten Fällen, in denen die Produkte von kleinen, spezialisierten Händlern verkauft werden – hauptsächlich von den Zwischenakteuren, einschliesslich den Verarbeitern, erzielt.

Eine größere Transparenz der Wertverteilung in den Lieferketten würde objektive, durch konkrete Daten gestützte Diskussionen ermöglichen, um ein besseres wirtschaftliches Gleichgewicht anzustreben und so den Fortbestand des Agrarsektors zu stärken.

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>Haftungsausschluss</b>	<b>5</b>
<b>Zusammenfassung</b>	<b>7</b>
<b>Inhaltsverzeichnis</b>	<b>9</b>
<b>Hintergrund</b>	<b>10</b>
<b>Methodik</b>	<b>12</b>
Konzepte	12
Untersuchte Produkte	14
Visualisierung	15
Datenerhebung	16
Datenverarbeitung und Anonymisierung	17
Datenanalyse	19
<b>Ergebnisse</b>	<b>21</b>
Weißmehl aus Weizen	22
Halbweißmehl aus Weizen	24
Dinkelmehl	26
Vollmilch	28
Naturjoghurt	30
Vanillejoghurt	32
Kirschtomaten	34
Fenchel	36
<b>Grenzen der Analyse</b>	<b>38</b>
Repräsentativität	38
Qualität der Daten	38
Vergleichbarkeit der Daten	39
<b>Diskussion</b>	<b>41</b>
Datenerhebung	41
Art der Ketten	41
Risiken	42
Direktzahlungen	42
Finanzielles Gleichgewicht	43
Transparenz und Fairness	43
Schlussfolgerung	44
<b>Referenzen</b>	<b>46</b>



## HINTERGRUND

Der Schweizer Lebensmittelsektor leidet unter einem Mangel an Transparenz in Bezug auf die Verteilung der Wertschöpfung innerhalb der Lieferketten. Während bei unseren französischen Nachbarn diese Transparenz auf staatlicher Ebene durch die Arbeit der Beobachtungsstelle für die Preis- und Margenbildung bei Lebensmitteln (l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires) verankert ist<sup>5</sup>, bleibt sie in der Schweiz sehr unvollkommen, wobei eine Grauzone zwischen dem Verkauf des Produkts durch den Landwirt und dem Verkauf an den Verbraucher (18 CHF in unserem Beispiel) fortbesteht. In dieser Zone bleiben die Kosten und Gewinne der Akteure in der Verarbeitung und im Vertrieb nicht transparent.

Die Transparenz aller Ketten ist jedoch ein wesentlicher Schritt hin zu einer besseren Wertverteilung unter den Akteuren des Agrar- und Ernährungssektors und damit zu mehr Gerechtigkeit. Überlegungen, Diskussionen und Kompromisse würden viel eher durch genaue Daten gestützt als durch Trends und Vermutungen. Transparenz über Kosten und Gewinnspannen und eine gerechte Aufteilung des Wertes zwischen den Gliedern der Kette

sind wichtige Elemente für die Nachhaltigkeit des Ernährungssystems in der Schweiz<sup>6</sup>. Das Vertrauen in dieses System beruht darauf, dass jeder Einzelne zur Erhaltung der natürlichen Ressourcen, dem sozialen Wohlergehen und ausgewogenen wirtschaftlichen Handelsbeziehungen beiträgt.

Es mangelt zwar an Daten – zumindest an öffentlichen –, doch verschiedene Studien und Umfragen<sup>7</sup> haben gezeigt, dass die Produzenten oft die Verlierer sind und Mühe haben, von ihrer Arbeit zu leben. Die Landwirtschaft wird vom Bund über die Direktzahlungen massiv subventioniert.

Diese Subventionen reichen jedoch nicht immer aus. Die Schweizer Landwirtschaft ist in Schwierigkeiten. Der Milchsektor, der in der Schweiz eine hohe Symbolkraft besitzt, ist eines der prominentesten Beispiele für diese Situation. Innerhalb von 20 Jahren hat sich die Zahl der Milchbauern um mehr als die Hälfte verringert<sup>8</sup>. Die Milchproduktion zahlt sich oft nicht aus: Der Liter wird für 55 bis 65 Rappen vom Produzent an die Verarbeiter verkauft<sup>9</sup>, während die Produktionskosten bei rund 98 Rappen pro Liter liegen<sup>10</sup>.

Auch andere Sektoren stehen vielfach vor denselben Herausforderungen. Die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe ist zwischen 2001 und 2021 von fast 69'000 auf weniger als 49'000 gesunken<sup>11</sup>. Doch mit welchen Folgen?

Es gibt weniger, dafür aber größere und produktivere Betriebe<sup>12</sup>. Sind diese Großbetriebe, mit dem Hintergrund der Klimanotlage und angesichts der Tatsache, dass der Agrarsektor im Jahr 2021 14% der Treibhausgasemissionen ausmachte<sup>13</sup>, mit einer biologischen und ökologischen Landwirtschaft vereinbar?

Mehr Wirtschaftsdaten über die Lebensmittelversorgungsketten, unabhängig von der Art der Landwirtschaft und den Betriebsgrößen, würden einen besseren Einblick in die Nachhaltigkeit des gesamten Schweizer Lebensmittelsektors ermöglichen.

Zwar wurden einige Instrumente entwickelt, um die von den Landwirten getragenen Produktionskosten zu messen, aber sie beziehen sich nur auf bestimmte Sektoren (Milch, Weintrauben, Obstbau)<sup>14</sup> oder enthalten nicht die Fixkosten, die sich in jedem Betrieb

unterscheiden<sup>15</sup>. Darüber hinaus gehen diese Kostenschätzungen nicht auf die Verteilung des Werts in der gesamten Kette ein. Die Situation ist also noch stark verbesserungswürdig und es bedarf weiterer Anstrengungen bei der Datenanalyse.

Die vorliegende Studie soll dazu beitragen, indem sie die Verteilung von Kosten und Gewinnen in acht Lieferketten für ausgewählte Schweizer Bioprodukte und zertifizierte Bioprodukte untersucht.

Zu diesem Zweck wurden bei jedem einzelnen Landwirt und Unternehmen, die diese Ketten bilden, zahlreiche Daten gesammelt. Alle Daten wurden anonymisiert, um das Geschäftsgeheimnis zu wahren. Ziel dieser Analyse ist es, einerseits zu beurteilen, ob die Produktionskosten der einzelnen Akteure durch den Verkaufspreis gedeckt sind, und andererseits die von jedem Akteur erzielten Gewinne zu vergleichen. Zu diesem Zweck folgten wir der Methodik Transparent Profit™, die von der Firma Equal Profit Sàrl entwickelt wurde und im nächsten Abschnitt vorgestellt wird.



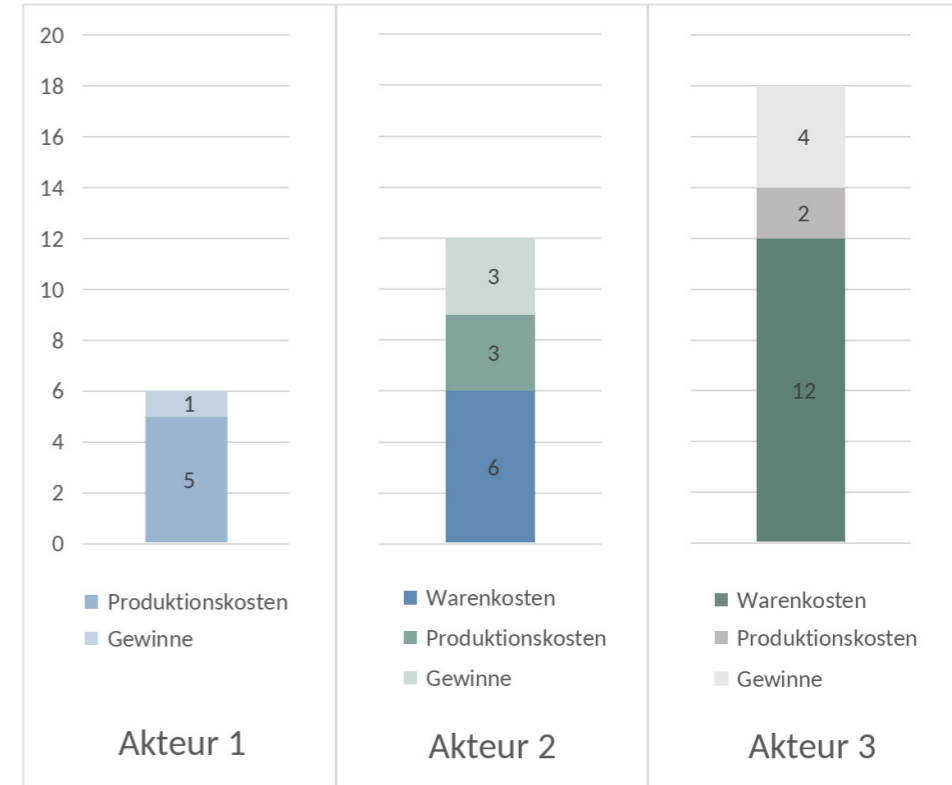
# METHODIK

## Konzepte

In einer Lieferkette trägt jeder Akteur die Produktionskosten (einschließlich der Transportkosten) für jedes Kilogramm eines produzierten Gutes. Er verkauft dieses Gut an das nächste Glied der Kette und erzielt dabei, wenn möglich, einen Gewinn. Die Summe aus Produktionskosten und Gewinn ergibt den Verkaufspreis (den Preis, zu dem die Ware gehandelt wird).

Dieser Verkaufspreis stellt die Kosten für den Kauf der Ware für das nächste Glied dar. Dieses trägt wiederum die Produktionskosten und verkauft die Ware dann an den nächsten Akteur, in der Absicht, ebenfalls einen Gewinn zu erzielen. Dieser Prozess setzt sich fort, bis die Ware an den Verbraucher verkauft wird. Der Preis für den Verbraucher (18 CHF in unserem Beispiel) setzt sich also aus der Summe der Produktionskosten der einzelnen Akteure in der Kette und dem möglichen Gewinn der einzelnen Akteure zusammen [siehe [Abbildung 1](#)].

Für unsere Fallstudie haben wir die Methode Transparent Profit™ angewandt, wobei der Anteil der Kosten, die jeder Akteur einer Kette im Verhältnis zu den Gesamtkosten der Kette trägt, dem Anteil des Gewinns jedes Einzelnen gegenübergestellt wird [siehe [Abbildung 2](#)].



**Abbildung 1:** Fiktives Beispiel für die Zusammensetzung der Kosten und Gewinn der einzelnen Akteure in einer Lieferkette.

	Produktionskosten (CHF)	% Kosten	Gewinn (CHF)	% Gewinn
Akteur 1	5.-	50%	1.-	13%
Akteur 2	3.-	30%	3.-	38%
Akteur 3	2.-	20%	4.-	50%
<b>Total</b>	<b>10.-</b>	<b>100%</b>	<b>8.-</b>	<b>100%</b>

**Abbildung 2:** Fiktives Beispiel für die Verteilung von Kosten und Gewinn innerhalb einer Lieferkette.



## Untersuchte Produkte

Der erste Schritt bestand darin, die zu untersuchenden Produkte nach mehreren Kriterien auszuwählen. Erstens bevorzugten wir einfache Produkte mit wenigen Zutaten, die wenig oder gar nicht verarbeitet wurden, um die Untersuchung der Produktionskosten zu vereinfachen.

Darüber hinaus sind wir von den Einzelhändlern ausgegangen, um die gesamte Finanzstruktur einer Lieferkette untersuchen zu können. Die Auswahl der untersuchten Produkte ist daher auf das von diesen Einzelhändlern verkaufte Sortiment beschränkt.

Die acht ausgewählten Produkte werden alle in der Schweiz produziert, stammen aus biologischem Anbau und sind biozertifiziert.

Die ausgewählten Produkte sind folgende:

1. Weissmehl aus Weizen
2. Halbweissmehl aus Weizen
3. Dinkelmehl
4. Pasteurisierte Vollmilch
5. Naturjoghurt
6. Vanillejoghurt
7. Kirschtomaten
8. Fenchel

## Visualisierung

Der zweite Schritt bestand darin, die Hauptakteure Akteure, die an diesen acht Lieferketten beteiligt sind, zu visualisieren, um die Rolle jedes Einzelnen zu verstehen. Nachfolgend ein Beispiel für Milch [siehe [Abbildung 3](#)].



**Abbildung 3:** Visualisierung der Lieferkette für eine 1-Liter-Packung pasteurisierte Vollmilch.

Alle untersuchten Ketten sind relativ einfach aufgebaut. Jeder Arbeitsschritt der Kette wurde zudem vollständig in der Schweiz ausgeführt.

Es ist zu beachten, dass neben den Hauptakteuren auch andere Akteure indirekt an den Lieferketten beteiligt sind, wie z. B. verschiedene externe Dienstleister (Verpackungshersteller, Spediteure, Lagerhäuser usw.), die jedoch nicht direkt mit der Produktion in Verbindung stehen und daher nicht in unseren Analysen erscheinen. Ihre Kosten werden jedoch als Fremdleistungen oder Materialkosten in die Kosten der verschiedenen Hauptakteure einbezogen.





## Datenerhebung

Die ausgewählten Akteure wurden kontaktiert, damit sie Informationen über ihren Betrieb oder ihr Unternehmen mitteilen. Insgesamt wurden drei Kategorien von Daten erfasst:

1. Allgemeine Informationen: alle Informationen, die es ermöglichen, die Struktur oder Funktionsweise eines landwirtschaftlichen Betriebs oder eines Unternehmens möglichst gut zu verstehen: Was produziert wird, Betriebsgrösse usw.
2. Finanzinformationen: Einnahmen und Ausgaben des Betriebs oder Unternehmens, um die Kosten und Gewinne, die durch die Produktion des analysierten Gutes entstehen, möglichst genau berechnen zu können.
3. Mengen: Die produzierten und verkauften Mengen, die benötigt werden, um Kosten und Gewinn einer Einheit des untersuchten Gutes zu kennen.

Da die Analyse zwischen 2022 und 2023 durchgeführt wurde, haben wir uns auf Daten aus dem Jahr 2021 gestützt, d. h. auf das letzte Geschäftsjahr zum Zeitpunkt der Datenerhebung. Zu Vergleichszwecken haben

wir jedoch in einigen Fällen auch Daten der Jahre 2020 und 2022 gesammelt.

Die Datenherkunft unterscheidet sich je nach Akteur. Eine möglichst objektive, detaillierte Selbsteinschätzung der Akteure ist notwendig, um die durch ein bestimmtes Gut verursachten Kosten zu analysieren [s. Datenanalyse auf Seite 19]. Darüber hinaus wurden in einigen Fällen die Aussagen der Akteure durch Buchhaltungsunterlagen oder Rechnungen unterstützt [siehe [Abbildung 4](#)].

Diese Fallstudie wurde mit einer kleinen Anzahl von Akteuren durchgeführt. Sie soll daher nicht repräsentativ für den gesamten Sektor sein.

	Buchhaltungsdaten	Rechnungen	Selbsteinschätzung
Weizenproduzent		X	X
Dinkelproduzent		X	X
Milchenproduzent	X		X
Tomatenproduzent			X
Fenchelproduzent			X
Lieferanten von Vanille			X
Lieferanten von Zucker			X
Verarbeiter Weizenmehl			X
Verarbeiter Dinkelmehl			X
Verarbeiter Milch			X
Verarbeiter Joghurt			X
Zwischenhändler			X
Vertriebspartner		X	X

**Abbildung 4:** Arten von Daten, die je nach Akteur gesammelt wurden.

## Datenverarbeitung und Anonymisierung

Alle gesammelten Daten wurden von den Autoren der Studie vertraulich behandelt. Nach der Analyse wurde die Gesamtheit der Daten anonymisiert, um das Geschäftsgeheimnis der Teilnehmer zu wahren.

	Gesamtkosten (CHF)	Verteilungsschlüssel	Spezifische Kosten, die dem analysierten Gut zugewiesen wurden (CHF)
Traktor	14'000	50%	7'000
Lagerhaus	8'000	25%	2'000
Arbeitskraft	10'000	60%	6'000

Abbildung 5: Fiktives und vereinfachtes Beispiel für die Kostenzuordnung nach einem Verteilungsschlüssel.

	Gesamtkosten eines Produkts (CHF)	Verkaufte Menge (kg)	Kosten pro Kilo (CHF)	% coûts
Akteur 1	30'000	2'000 kg	15	30%
Akteur 2	15'000	1'500 kg	10	20%
Akteur 3	10'000	400 kg	25	50%
<b>Total</b>			<b>50</b>	<b>100%</b>

Abbildung 6: Fiktives Beispiel für die Berechnung der Kosten pro produziertem Kilogramm für jeden Akteur.

## Datenanalyse

### Berechnung der Kosten

Bei der Datenanalyse werden alle Kosten für die Herstellung und den Vertrieb eines Produkts berücksichtigt. Dazu gehören unter anderem Transport-, Material-, Arbeits-, Verwaltungs- und Finanzkosten. Zur Vereinfachung werden diese Kosten als «Produktionskosten» bezeichnet.

Die Hauptschwierigkeit besteht darin, den Anteil der Kosten für die Produktion eines bestimmten Gutes aus der Gesamtheit der Kosten eines Betriebs oder eines Unternehmens, das mehrere Güter herstellt, zu isolieren. Während einige Kosten spezifisch für eine bestimmte Produktion sind, betreffen andere mehrere Güter oder gehören zu den Gemeinkosten. Dann muss z. B. ermittelt werden, in welchem Umfang eine bestimmte Maschine für die Produktion des untersuchten Gutes eingesetzt wird oder welchen Arbeitsaufwand die Produktion desselben Gutes im Vergleich zur Gesamtheit der im Unternehmen geleisteten Arbeitsstunden darstellt. Diese Kostenaufschlüsselung erfolgt auf der Grundlage eines **Verteilungsschlüssels**. Mit anderen Worten: Es wird ein Prozentsatz für die Zuweisung einer (menschlichen oder nichtmenschlichen) Ressource zu einem bestimmten Gut festgelegt, und dann werden die Gesamtkosten einer Kategorie mit diesem Prozentsatz multipliziert, um die spezifischen Kosten für dieses Gut zu erhalten [siehe [Abbildung 5](#)].

Für jede der Kontenzeilen können verschiedene Kriterien beigezogen werden: die aufgewendete Zeit, die genutzte Fläche, die Anzahl der benötigten Arbeitskräfte etc. Der jeweilige Akteur bestimmt dann den relevantesten Verteilungsschlüssel. In dem obigen fiktiven Beispiel [siehe [Abbildung 5](#)] kann man ableiten, dass der Traktor die Hälfte der Zeit für die Produktion des analysierten Gutes eingesetzt wird, dass 25 % der Lagerfläche für die Lagerung dieses Gutes genutzt wird und dass 60 % der Arbeitszeit für die Produktion und den Vertrieb dieses Gutes aufgewendet wird. Dieser Verteilungsschlüssel zeigt auf, was nach Ansicht des Akteurs die aktuelle Realität widerspiegelt, kann sich aber von Jahr zu Jahr ändern.

Wenn die Gesamtkosten für ein bestimmtes Produkt feststehen, werden sie im nächsten Schritt durch die verkaufte Menge dividiert, um die Kosten pro Kilogramm zu erhalten. Diese dienen als Maßstab für den Vergleich der verschiedenen Akteure [siehe [Abbildung 6](#)].

Um ein Kilogramm der Ware herzustellen, die an den Verbraucher verkauft wird, gehen die verwendeten Produkte oftmals verloren. So benötigt man eine Menge X Weizen, die größer als ein Kilo ist, um ein Kilo Mehl zu produzieren. Diese Menge X wird berücksichtigt.

Die erhobenen Kosten sind die Kosten, die jeder Akteur pro Kilogramm Produktion (und in einigen Fällen auch pro Kilogramm Distribution, z. B. Transport-, Lager- und Lieferkosten) zu tragen hat. **Sie beinhalten nicht die Kosten für den Einkauf der Ware**, d. h. den Verkaufspreis (Kosten und Gewinn) des vorherigen Akteurs in der Kette.



### Gewinnberechnungen

Der Nettogewinn wird berechnet, indem vom Verkaufspreis alle Kosten abgezogen werden, die einem Akteur entstehen, d. h. die Produktionskosten sowie die Kosten für den Kauf der Ware.

$$\begin{aligned} & \text{VERKAUFSPREIS} \\ & - \text{PRODUKTIONSKOSTEN} \\ & - \text{WARENKOSTEN} \\ \hline & = \text{GEWINN} \end{aligned}$$

Es ist anzumerken, dass die erhobenen Daten über den Preis, zu dem die Waren gehandelt wurden, manchmal voneinander abweichen: Ein Verkäufer konnte einen Verkaufspreis pro Kilogramm angeben, der sich leicht von dem Preis unterschied, der das nächste Glied in der Kette für den Kauf der Ware angab. Diese Unterschiede können auf Kosten für Transport, Lagerung oder Lieferung zurückgeführt werden, die von der einen oder anderen Partei nicht berücksichtigt wurden, obwohl sie in der Berechnungsmethode enthalten sind. In solchen Fällen und bei Mangel von Belegen, die es uns ermöglichen, diese Daten zu überprüfen, haben wir einen Durchschnittswert gewählt.

### Grafische Darstellungen

Die Ergebnisse werden in Form von Diagrammen dargestellt, die den Anteil der von den einzelnen Akteuren getragenen Kosten darstellen und mit ihrem Anteil am Gewinn gespiegelt werden. Jeder Balken ist in verschiedene Segmente unterteilt, deren Größe proportional zu den Kosten oder Gewinne der Akteure sind.

### Direktzahlungen

Einige Landwirte haben uns den Betrag der Direktzahlungen mitgeteilt, die sie vom Bund erhalten. Bei der Darstellung der Ergebnisse haben wir daher zwischen Gewinn (oder Verlust) mit und ohne Direktzahlungen unterschieden.

### Mehrwertsteuer

Die Mehrwertsteuer (MwSt.) wurde aus mehreren Gründen nicht in die Kostenberechnung einbezogen. Erstens wird sie bei einer Transaktion zwischen zwei Akteuren nicht systematisch erhoben. Außerdem kann der Käufer, wenn sie doch erhoben wird, eine Rückerstattung verlangen. Letztendlich wird die Mehrwertsteuer nur von den Verbrauchern erhoben, die in dieser Studie nicht berücksichtigt wurden.

## ERGEBNISSE

Die folgenden Ergebnisse zeigen die Zahlen in Schweizer Franken, die sich aus der Berechnung der Produktions- und Vertriebskosten sowie der Gewinne der einzelnen Akteure ergeben. Sie wurden auf ganze Rappen gerundet.

### Workshops zur Datenerhebung

Alle an der Studie beteiligten Akteure wurden eingeladen, an einem Online-Workshop teilzunehmen, indem die Ergebnisse unserer Analyse vorgestellt wurden. 71% der Studienteilnehmer waren anwesend und hatten die Möglichkeit, ihre Beobachtungen und Anmerkungen zu äußern. Einige dieser Anmerkungen werden am Rande der im nächsten Abschnitt vorgestellten Ergebnisse aufgeführt, um dabei zu helfen, die ermittelten Zahlen in den Kontext zu stellen.

### Validierung der Daten

Dieser Bericht wurde vor der Veröffentlichung allen Teilnehmern zum Korrekturlesen vorgelegt, damit sie ihre Kommentare und Zustimmung zu den Ergebnissen abgeben konnten.

# WEISSMEHL AUS WEIZEN



**Landwirt:** Der Weizenproduzent trägt hohe Fixkosten. Da seine Getreideproduktion relativ klein ist, führt dies zu hohen Stückkosten für seine Weizenproduktion, insbesondere aufgrund der Abschreibungen, die sich auf eine geringe Menge verteilt.

**Verarbeiter:** Die Hauptkosten des Verarbeiters entstehen durch die Verpackungskosten. Der relativ niedrige Verkaufspreis des Endprodukts wirkt sich auf die gesamte Kette aus und bedeutet, dass der Verarbeiter mit diesem Produkt keinen Gewinn erwirtschaften kann.

**Zwischenhändler:** Der Zwischenhändler erwirtschaftet kaum Gewinn, da er an den Einzelhändler desselben Konzerns weiterverkauft. Seine Kosten entstehen hauptsächlich durch die Logistik.

**Einzelhändler:** Wie bei allen untersuchten Ketten machen die Logistikkosten den größten Teil der Kosten aus, die dem Einzelhändler entstehen, der nur einen geringen Gewinn erzielt.

Der Getreideproduzent weist auf die Schwierigkeit hin, die Fixkosten zu messen, und empfiehlt, mit den Datenbanken von Zentren wie Agroscope (Agrarforschung) zu arbeiten. Er weist auch darauf hin, dass geringe Gewinne aus einem Produkt durch ein anderes ausgeglichen werden können.

## 30 RAPPEN

verlust pro kg verkauftem mehl, verteilt über die gesamte kette (mit direktzahlungen).

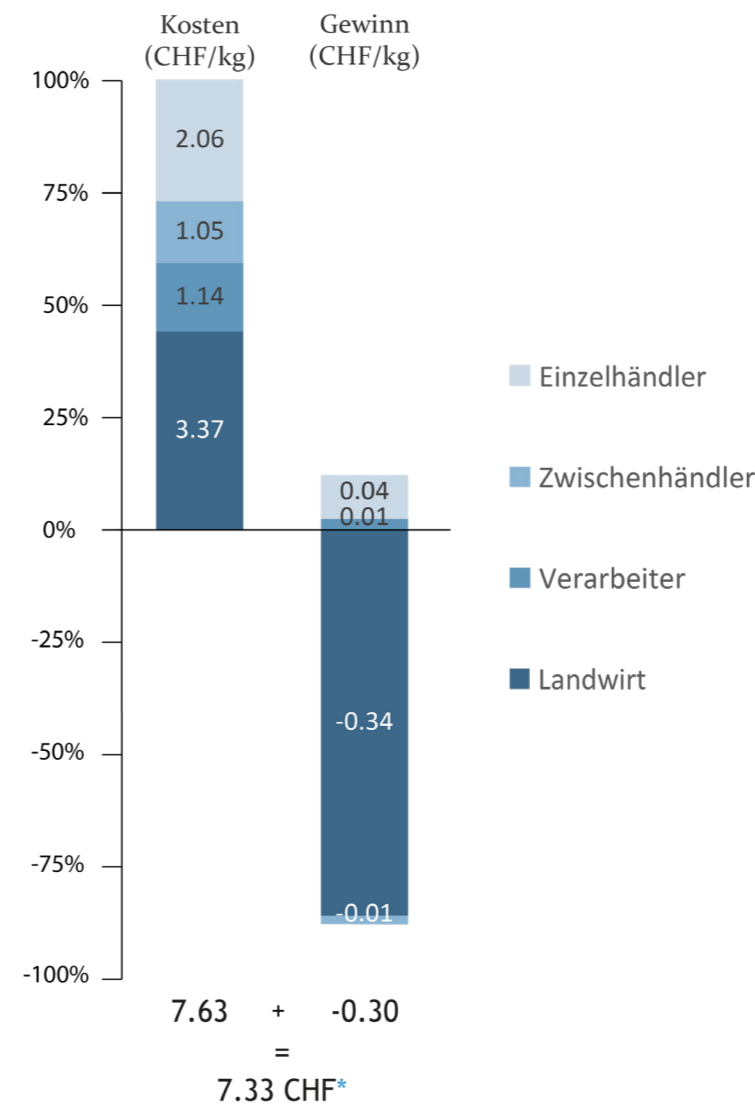


Diese Lieferkette ist durch einen Gesamtverlust von 30 Rappen pro Kilogramm gekennzeichnet, der hauptsächlich auf das Defizit des Landwirts zurückzuführen ist, und dies trotz der Direktzahlungen des Bundes. Ohne diese würde das Defizit 1,70 Franken betragen.

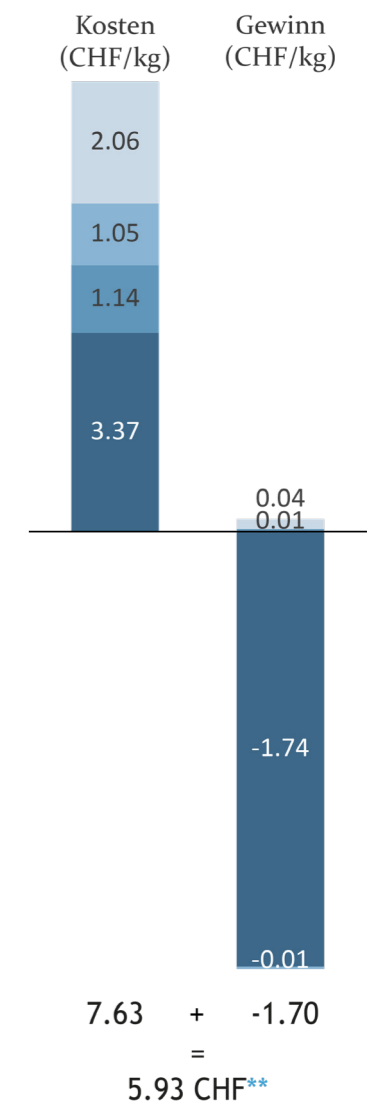
Die Anforderungen an die Landwirte sind bei zertifizierten Produkten aus biologischem Landbau besonders hoch, was ihre Kosten in die Höhe treibt. Verluste des Landwirts bei einer bestimmten Produktion können durch Gewinn bei einem anderen Produkt ausgeglichen werden.

	Kosten (CHF/kg)	% Kosten	Gewinn mit Direktzahlungen (CHF/kg)	Gewinn ohne Direktzahlungen (CHF/kg)
Einzelhändler	2.06	27%	0.04	0.04
Zwischenhändler	1.05	14%	-0.01	-0.01
Verarbeiter	1.14	15%	0.01	0.01
Landwirt	3.37	44%	-0.34	-1.74
<b>Total</b>	<b>7.63</b>	<b>100%</b>	<b>-0.30</b>	<b>-1.70</b>

Mit Direktzahlungen



Ohne Direktzahlungen



\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf sowie die Einnahmen aus den Direktzahlungen des Bundes dar.

\*\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf an den Verbraucher dar.



# HALBWEISSMEHL AUS WEIZEN



Der Getreideproduzent erklärt, dass seine Produktion im Vergleich zu seiner Gemüseproduktion klein ist, was die hohen Kosten pro Kilogramm für sein Getreide erklärt, die größtenteils auf seine Fixkosten zurückzuführen sind, während Gemüse profitabler ist. Er fügt hinzu, dass 2021 ein schlechtes Jahr für die Getreideproduktion gewesen sei.

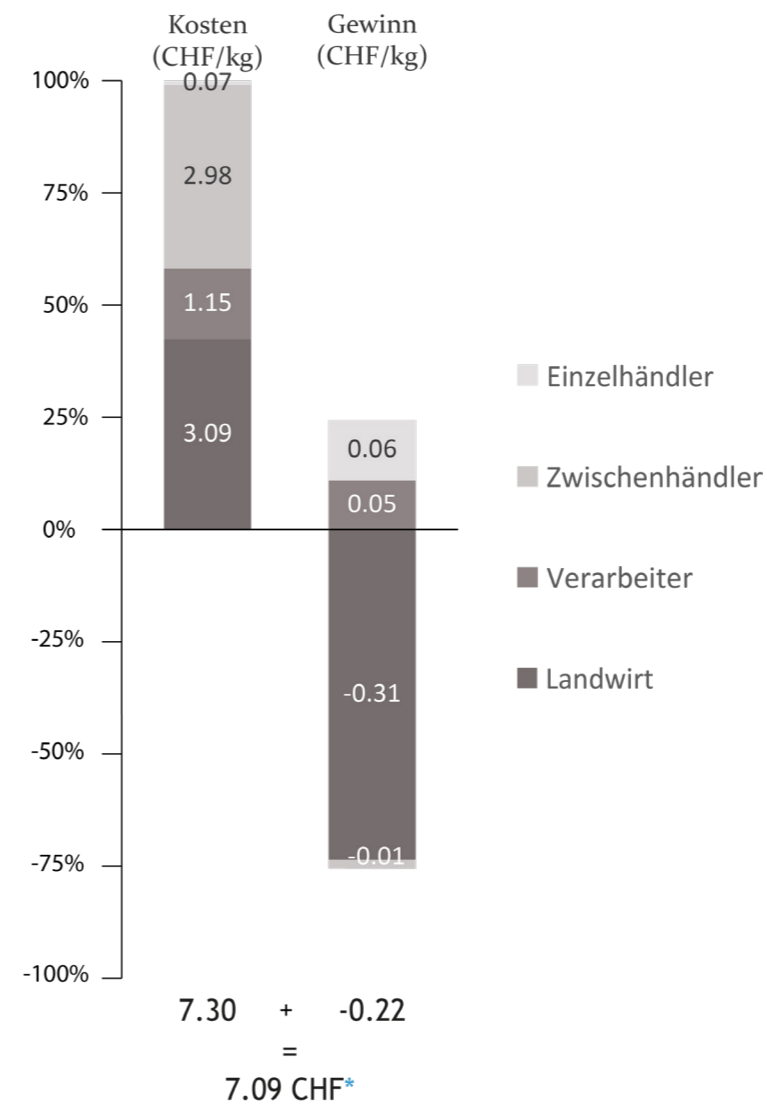
## 31 RAPPEN

verlust pro kg weizen, den der landwirt produziert (mit direktzahlungen).

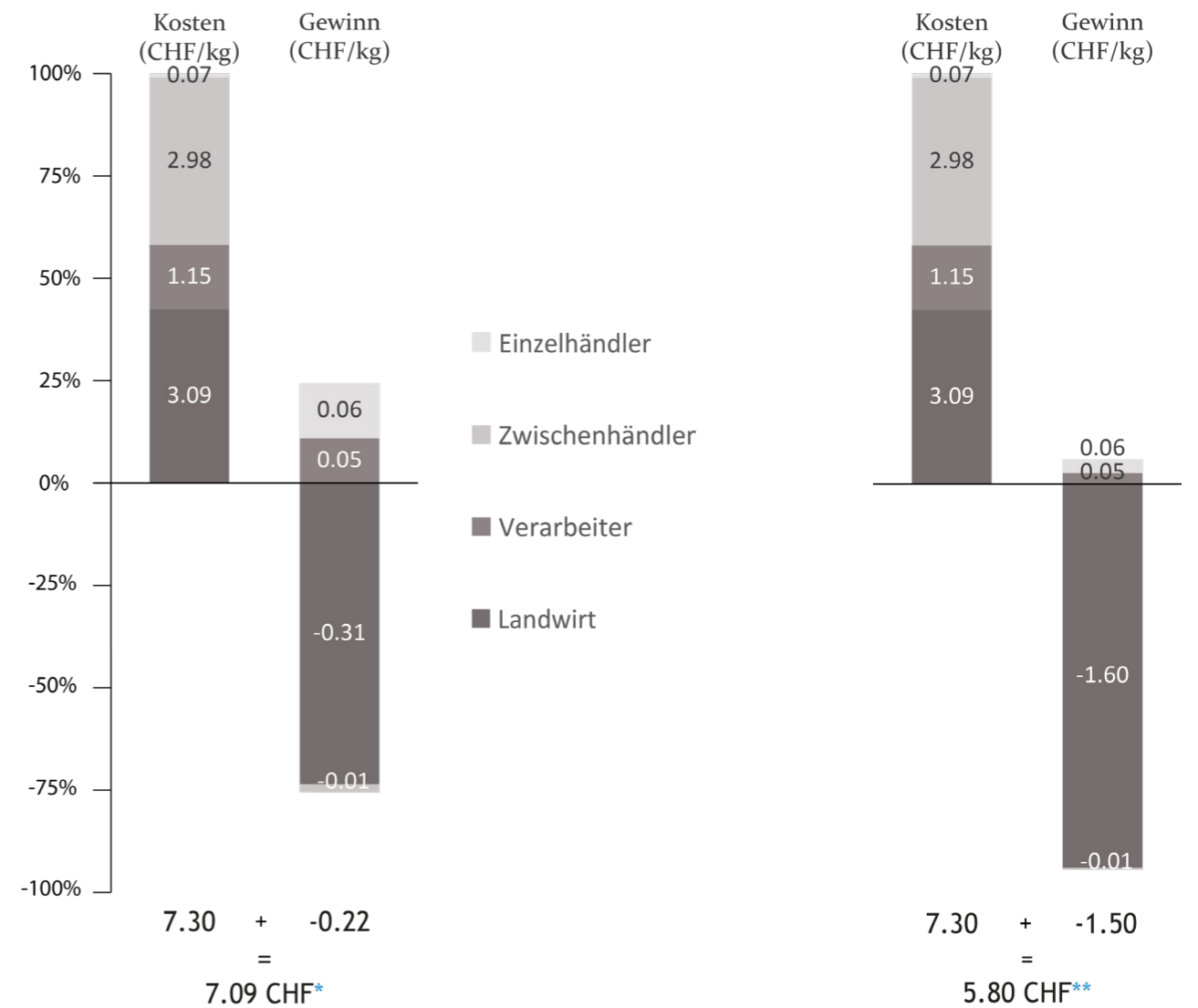


	Kosten (CHF/kg)	% Kosten	Gewinn <b>mit</b> Direktzahlungen (CHF/kg)	Gewinn <b>ohne</b> Direktzahlungen (CHF/kg)
Einzelhändler	0.07	1%	0.06	0.06
Zwischenhändler	2.98	41%	-0.01	-0.01
Verarbeiter	1.15	16%	0.05	0.05
Landwirt	3.09	42%	-0.31	-1.60
<b>Total</b>	<b>7.30</b>	<b>100%</b>	<b>-0.22</b>	<b>-1.50</b>

**Mit Direktzahlungen**



**Ohne Direktzahlungen**



\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf sowie die Einnahmen aus den Direktzahlungen des Bundes dar.

\*\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf an den Verbraucher dar.

# DINKELMEHL



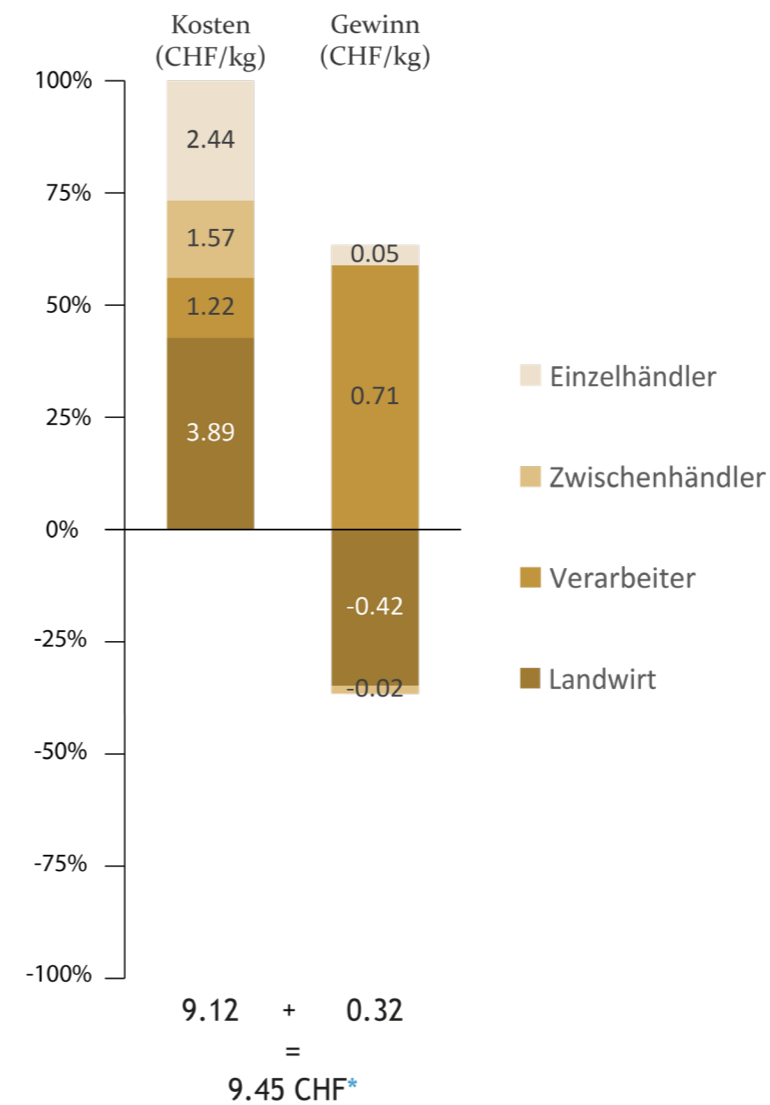
## 42 RAPPEN

verlust pro kg vom Landwirt  
produziertem dinkel (mit  
direktzahlungen).

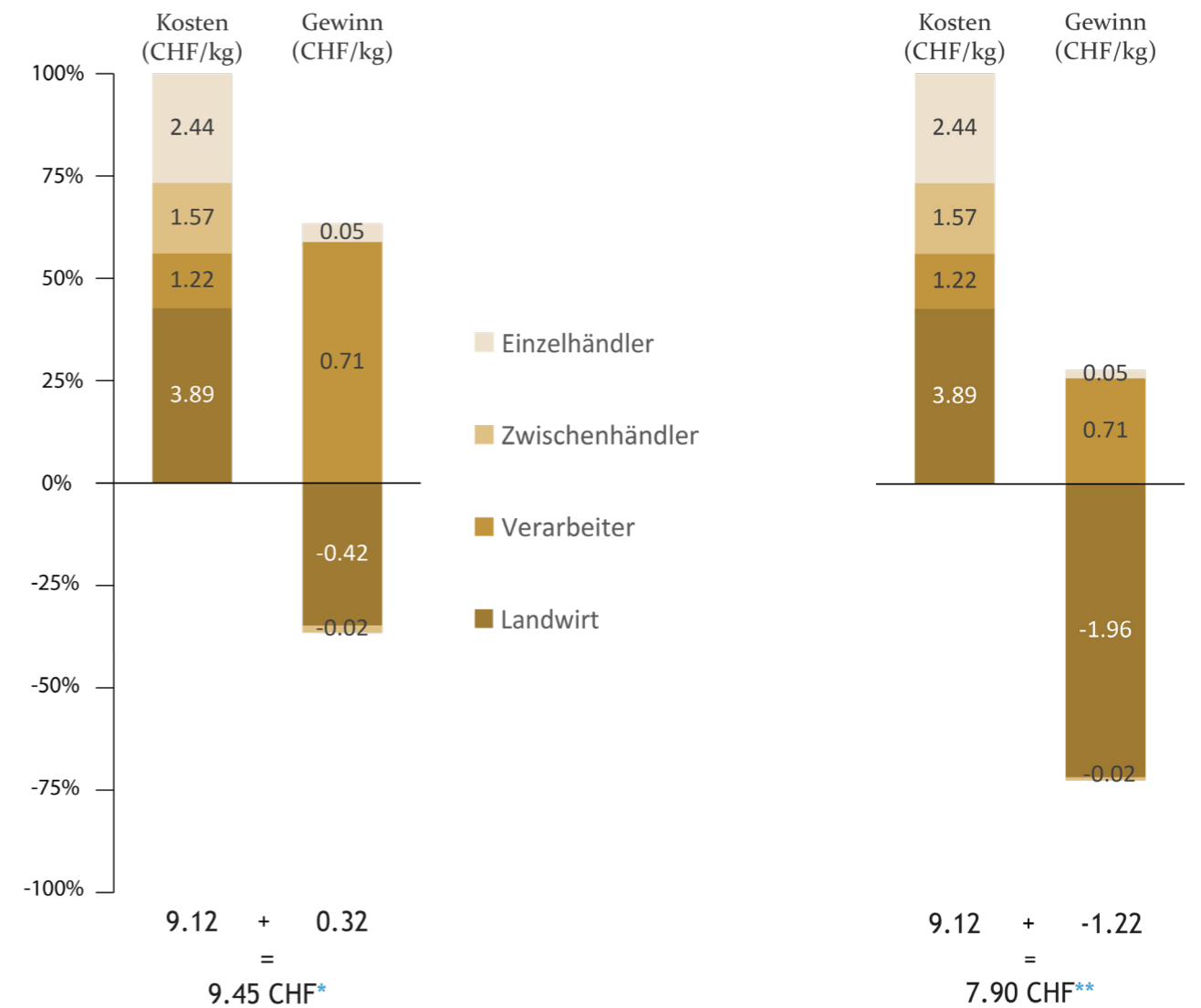


	Kosten (CHF/kg)	% Kosten	Gewinn <b>mit</b> Direktzahlungen (CHF/kg)	Gewinn <b>ohne</b> Direktzahlungen (CHF/kg)
Einzelhändler	2.44	27%	0.05	0.05
Zwischenhändler	1.57	17%	-0.02	-0.02
Verarbeiter	1.22	13%	0.71	0.71
Landwirt	3.89	43%	-0.42	-1.96
<b>Total</b>	<b>9.12</b>	<b>100%</b>	<b>0.32</b>	<b>-1.22</b>

**Mit** Direktzahlungen



**Ohne** Direktzahlungen



\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf sowie die Einnahmen aus den Direktzahlungen des Bundes dar.

\*\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf an den Verbraucher dar.



# VOLLMILCH



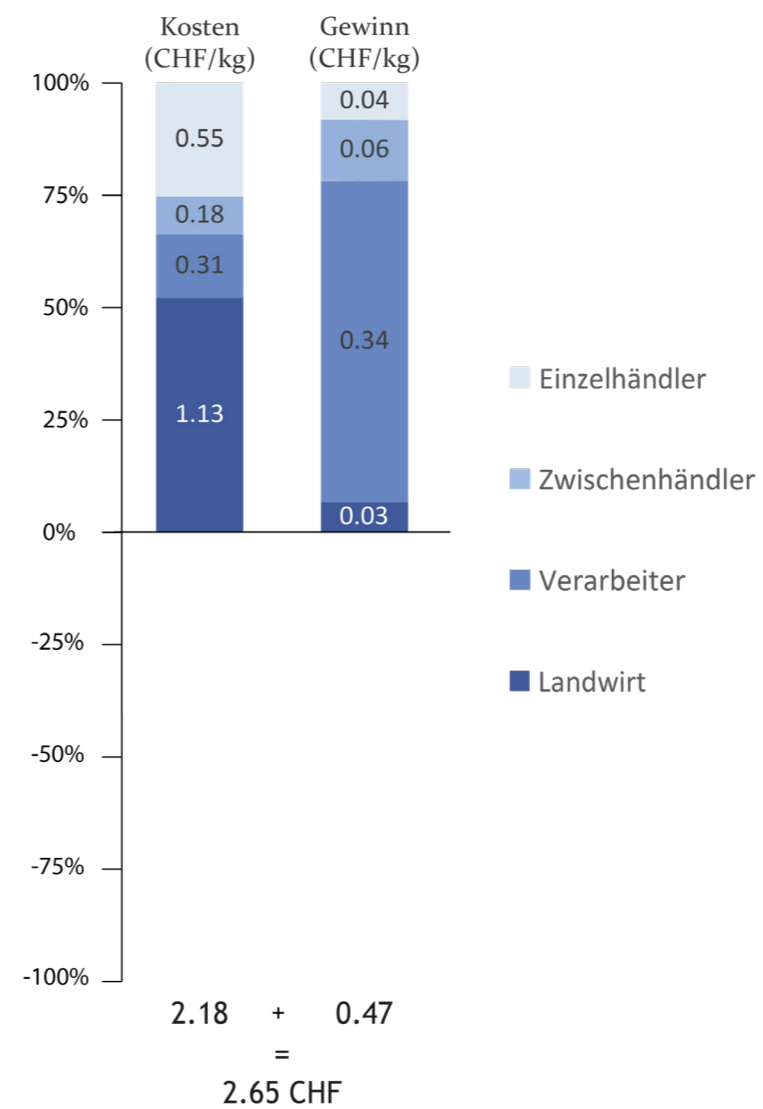
Der Milchproduzent gibt an, dass er für seine Teilnahme an der Studie nicht allzu viel Aufwand betreiben musste. Die für ihn ermittelten Zahlen scheinen der Realität zu entsprechen.



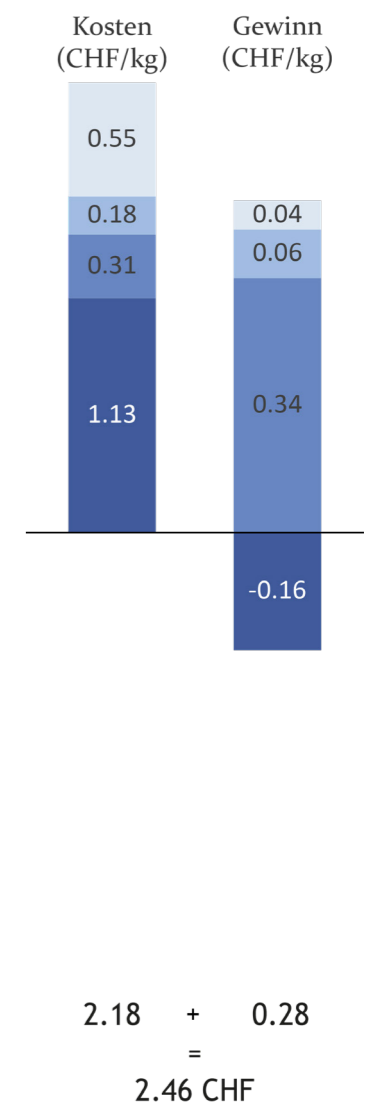
72%  
des Gewinns vom Verarbeiter

	Kosten (CHF/kg)	% Kosten	Gewinn <b>mit</b> Direktzahlungen (CHF/kg)	Gewinn <b>ohne</b> Direktzahlungen (CHF/kg)
Einzelhändler	0.55	25%	0.04	0.04
Zwischenhändler	0.18	8%	0.06	0.06
Verarbeiter	0.31	14%	0.34	0.34
Landwirt	1.13	52%	0.03	-0.16
<b>Total</b>	<b>2.18</b>	<b>100%</b>	<b>0.47</b>	<b>0.28</b>

**Mit** Direktzahlungen



**Ohne** Direktzahlungen



\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf sowie die Einnahmen aus den Direktzahlungen des Bundes dar.

\*\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf an den Verbraucher dar.



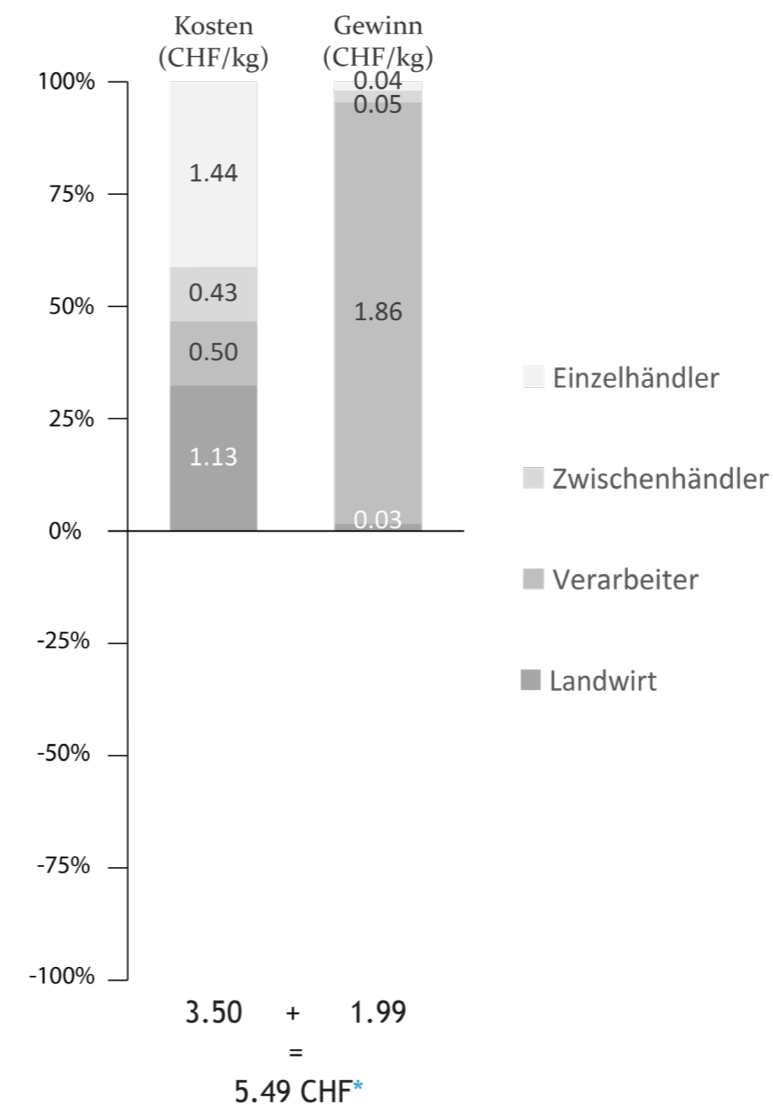
Ein Einzelhändler hebt hervor, dass es für ihn besonders teuer ist, ein breites Sortiment an Produkten in kleinen Mengen zu haben. Er weist auch darauf hin, dass die Verkäufe steigen, wenn das Angebot der Schweizer Landwirte im Direktverkauf ab Hof geringer ist. Seine Kunden neigen dazu, wenn möglich direkt bei den Produzenten zu kaufen und sich außerhalb der Saison auf seine Läden zurückzuziehen. Schließlich betont er, dass einfache Produkte wie Milch und Joghurt in den Regalen unverzichtbar, aber für ihn nicht wirklich rentabel sind.

Während die Getreideproduktion in unserer Fallstudie für den Erzeuger ein systematisches Defizit bedeutet, stellt die Milchproduktion sicher, dass ein anderer Landwirt mithilfe der Direktzahlungen des Bundes seine Kosten decken kann.

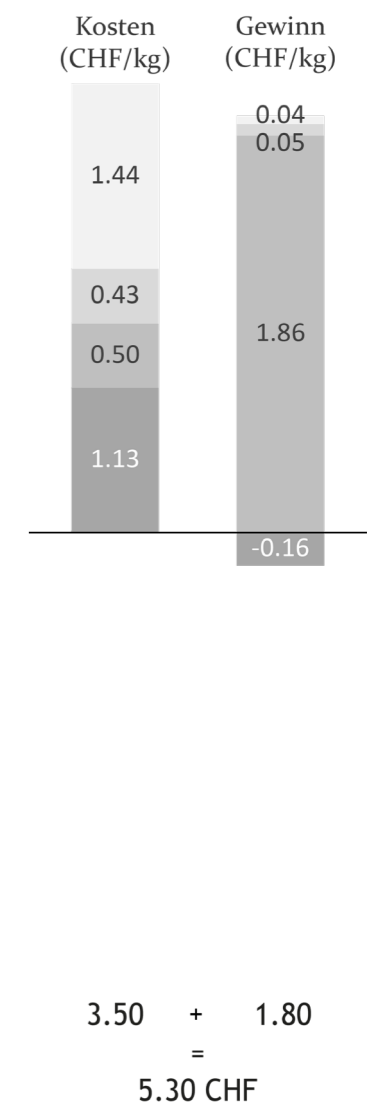


	Kosten (CHF/kg)	% Kosten	Gewinn <b>mit</b> Direktzahlungen (CHF/kg)	Gewinn <b>ohne</b> Direktzahlungen (CHF/kg)
Einzelhändler	1.44	41%	0.04	0.04
Zwischenhändler	0.43	12%	0.05	0.05
Verarbeiter	0.50	14%	1.86	1.86
Landwirt	1.13	32%	0.03	-0.16
<b>Total</b>	<b>3.50</b>	<b>100%</b>	<b>1.99</b>	<b>1.80</b>

**Mit Direktzahlungen**



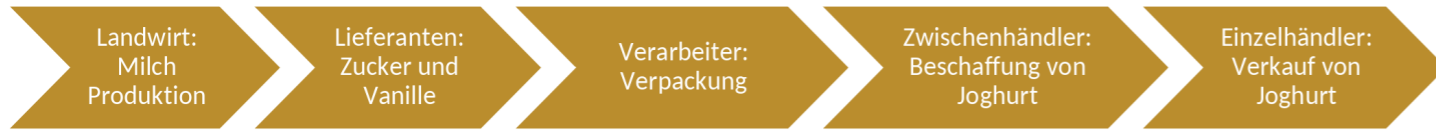
**Ohne Direktzahlungen**



\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf sowie die Einnahmen aus den Direktzahlungen des Bundes dar.

\*\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf an den Verbraucher dar.

# VANILLE JOGHURT



Sowohl die Lieferanten von Zucker und von Vanille als auch die Einzelhändler betonen die hohen Logistikkosten angesichts der begrenzten Verkaufsmengen. Ein Lieferant erklärt, dass grosse Unternehmen diese Kosten durch grössere Einkaufsmengen stark reduzieren können. Generell haben Einzelhändler mit Produkten aus biologischem Landbau viel geringere Gewinnspannen als Einzelhändler mit Produkten aus konventionellem Landbau.

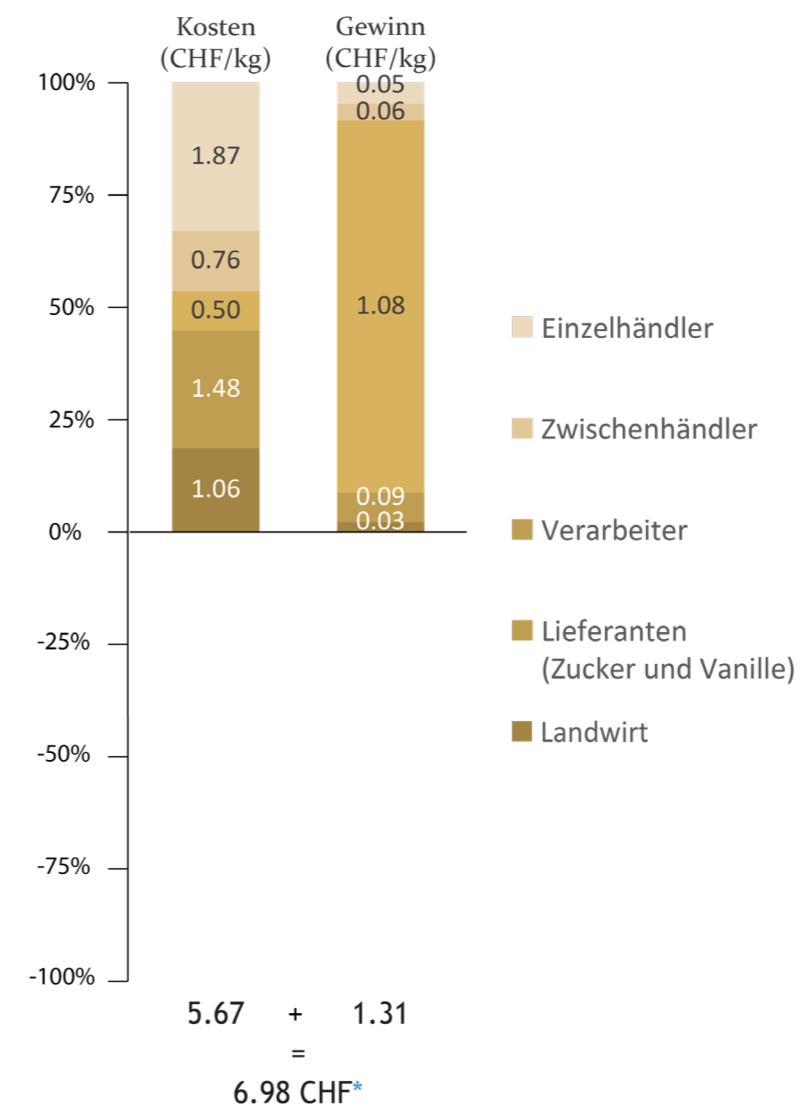
Die Produktionskosten für diesen Joghurt sind aufgrund des sehr volatilen Vanillepreises besonders schwankend. Dennoch gibt es eine Konstante: Die Gewinne werden größtenteils vom Verarbeiter eingebracht, da dessen Kosten weniger schwanken.



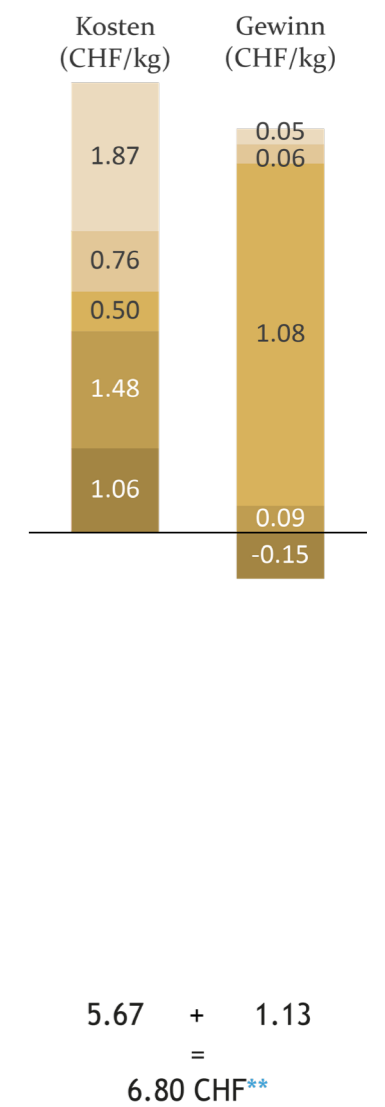
	Kosten (CHF/kg)	% Kosten	Gewinn <b>mit</b> Direktzahlungen (CHF/kg)	Gewinn <b>ohne</b> Direktzahlungen (CHF/kg)
Einzelhändler	1.87	33%	0.05	0.05
Zwischenhändler	0.76	13%	0.06	0.06
Verarbeiter	0.50	9%	1.08	1.08
Lieferanten (Zucker und Vanille)	1.48*	26%	0.09	0.09
Landwirt (Milch)	1.06	19%	0.03	-0.15
<b>Total</b>	<b>5.67</b>	<b>100%</b>	<b>1.31</b>	<b>1.13</b>

\* Die Kosten der Vanille- und Zuckerlieferanten beinhalten die Kosten für den Einkauf des Rohstoffs bei den lokalen Produzenten, die sich auf 1,01 CHF (Vanille und Zucker zusammen) pro Kilo Joghurt belaufen.

**Mit Direktzahlungen**



**Ohne Direktzahlungen**

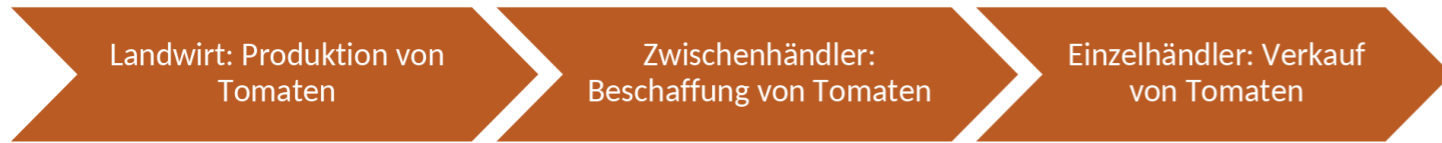


\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf sowie die Einnahmen aus den Direktzahlungen des Bundes dar.

\*\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf an den Verbraucher dar.



# KIRSCHTOMATEN



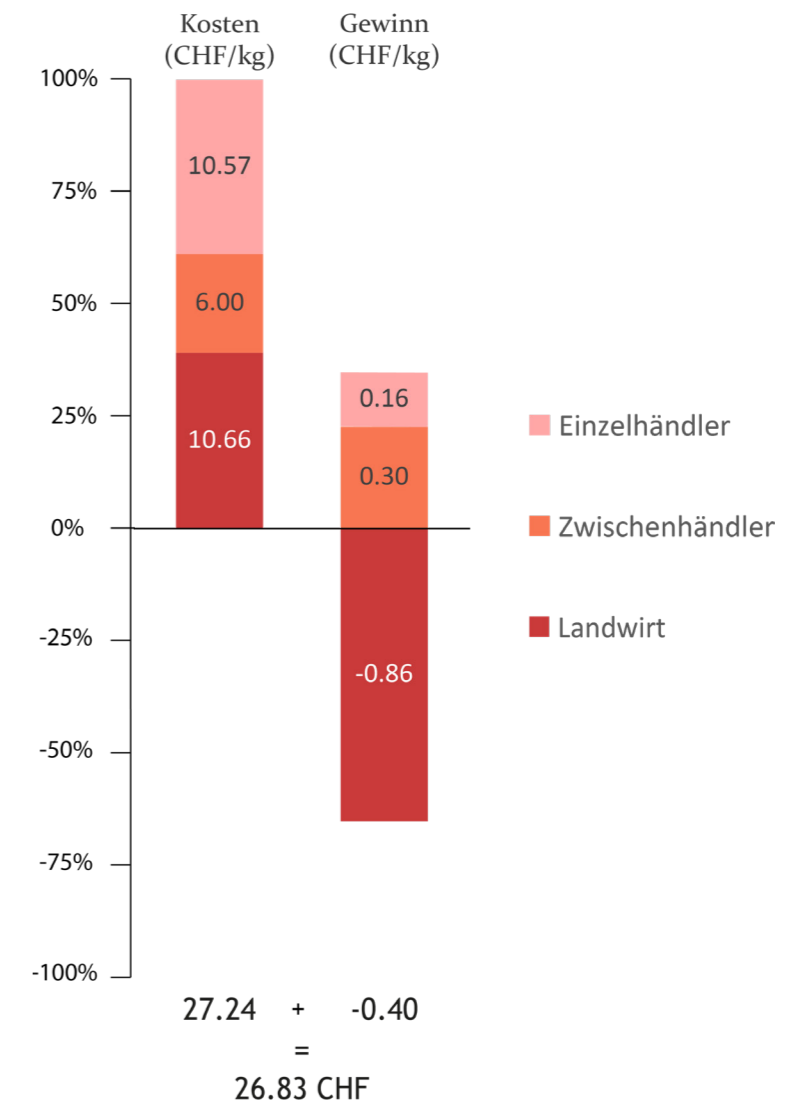
Der Tomatenproduzent weist darauf hin, dass die Produktion noch im Aufbau ist. Im Jahr 2021 sei die Produktion noch gering gewesen und er habe noch alles lernen müssen, weshalb die Kosten besonders hoch gewesen seien. Später stiegen das Fachwissen und die produzierte Menge, aber auch die Energiepreise, so dass die Kosten hoch blieben.

Der Tomatenproduzent stellte uns Daten über seine Tomatenproduktion zur Verfügung, gab aber nicht an, wie viel Direktzahlungen er erhält, weshalb wir nur die Ergebnisse mit Direktzahlungen berechnet haben.



	Kosten (CHF/kg)	% Kosten	Gewinn mit Direktzahlungen (CHF/kg)
Einzelhändler	10.57	39%	0.16
Zwischenhändler	6.00	22%	0.30
Landwirt	10.66	39%	-0.86
<b>Total</b>	<b>27.24</b>	<b>100%</b>	<b>-0.40</b>

**Mit Direktzahlungen**



\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf sowie die Einnahmen aus den Direktzahlungen des Bundes dar.

# FENCHEL



Der Fenchelproduzent gibt an, dass 2021 ein gutes Jahr war, in dem die Wetterbedingungen einen um 20-30 % höheren Ertrag als üblich ermöglichten.

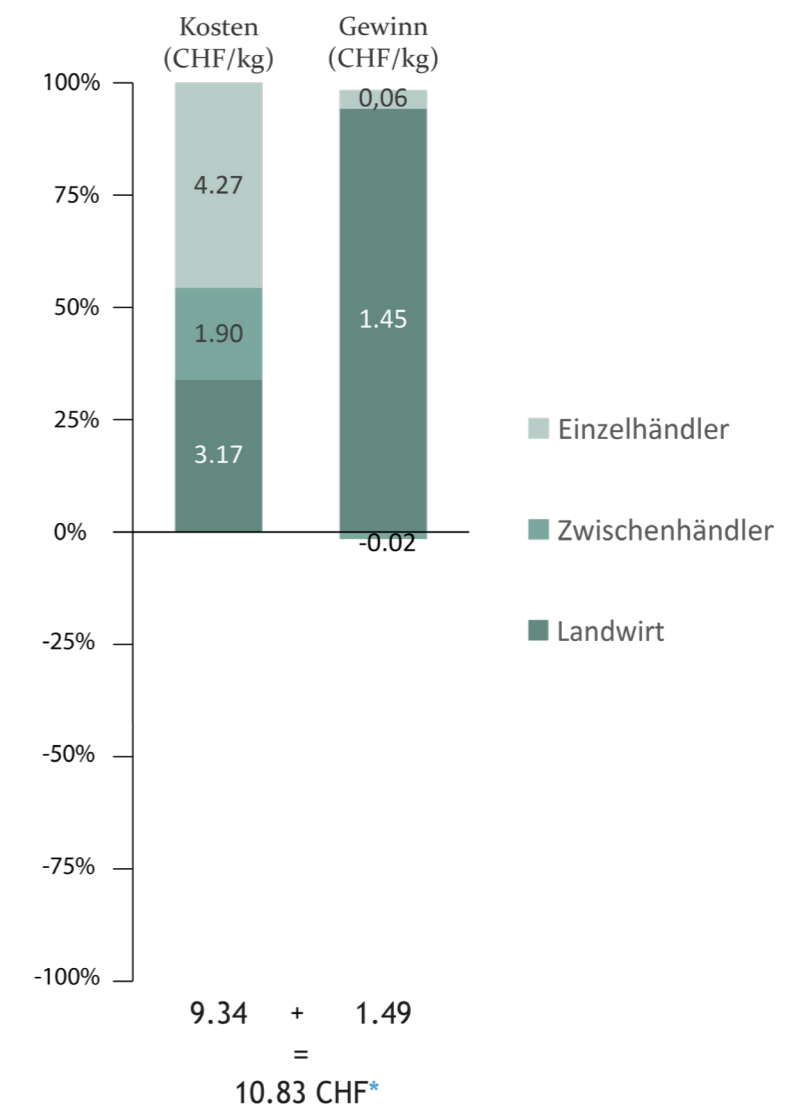
Auch er hat uns nicht die Höhe der erhaltenen Direktzahlungen mitgeteilt, weshalb wir nur die Gewinne mit Direktzahlungen berechnet haben.

Da Groß- und Einzelhändler aus strukturellen Gründen nur geringe Gewinnspannen erzielen, wird fast der gesamte Gewinn vom Landwirt abgeschöpft. Er weist darauf hin, dass 2021 ein gutes Jahr für die Fenchelproduktion war.



	Kosten (CHF/kg)	% Kosten	Gewinn mit Direktzahlungen (CHF/kg)
Einzelhändler	4.27	46%	0.06
Zwischenhändler	1.90	20%	-0.02
Landwirt	3.17	34%	1.45
<b>Total</b>	<b>9.34</b>	<b>100%</b>	<b>1.49</b>

**Mit Direktzahlungen**



\* Die Summe stellt die Einnahmen aus dem Verkauf sowie die Einnahmen aus den Direktzahlungen des Bundes dar.

## GRENZEN DER ANALYSE

### Repräsentativität

Die Analyse umfasst acht Lieferketten für zertifizierte Bio-Produkte aus ökologischem Landbau, die von einer sehr kleinen Anzahl von Einzelhändlern in kleinen Mengen verkauft werden. Die Akteure wurden nicht so ausgewählt, dass sie repräsentativ sein können. Es handelt sich um Beispiele in ähnlichen Kontexten, aber mit Besonderheiten für jede Kette, die es dennoch ermöglichen, die Aufmerksamkeit auf die Problematik der Wertverteilung in Lieferketten zu lenken.

### Qualität der Daten

Die Qualität der vorhandenen Daten stellt eine der Grenzen der Studie dar. Zum einen sind die Buchhaltungsdaten, obwohl sie in der Regel von professionellen Buchhaltern geprüft werden, nicht unbedingt vollkommen korrekt. Darüber hinaus sind einige Daten - sowohl buchhalterische als auch technische - das Ergebnis der persönlichen Einschätzung des Akteurs, der sie bereitstellt, und können Verzerrungen oder Fehlern unterliegen. Andererseits sind die vorhandenen Daten - ob genau oder nicht - meist nicht detailliert genug, um die Produktionskosten eines bestimmten Gutes in Betrieben oder Unternehmen, die mehrere Güter produzieren, zu ermitteln. Die Verteilungsschlüssel, mit denen die Kosten der einen oder anderen Produktion zugeordnet werden, liegen im Ermessen des Akteurs, was keine hundertprozentige Genauigkeit gewährleistet, obwohl er sicherlich am besten in der Lage ist, eine solche Bewertung vorzunehmen.

Einige spezifische Einschränkungen unserer Studie sind ebenfalls zu erwähnen:

### Lieferanten für Vanille und Zucker

Ein Lieferant betonten die Problematik, die respektiven Fixkosten eines Produktes zu schätzen, da es schwierig ist diese auf verschiedene Produkte zu verteilen. Mit anderen Worten: Er kann zwar die Kosten schätzen, die direkt mit einem Produkt verbunden sind, aber die Zeit und die Fixkosten des Unternehmens (z. B. Arbeitskräfte) sind von Produkt zu Produkt sehr unterschiedlich. Diese Messung ist in diesem Fall eher eine Schätzung als eine genaue Bewertung.

### Einzelhändler

Die an der Studie teilnehmenden Einzelhändler sind nicht in der Lage, die Kosten für jedes einzelne Produkt spezifisch zu ermitteln. Diese wurden daher geschätzt, indem vom Verkaufspreis an den Verbraucher der Einkaufspreis der Ware abgezogen und eine feste Nettomarge von 1% auf den Einkaufspreis angewandt wurde.

$$\begin{aligned} & \text{VERKAUFSPREIS} \\ & - \text{EINKAUFSPREIS DER WARE} \\ & - 1\% \text{ DES EINKAUFSPREISES DER WARE} \\ \hline & = \text{KOSTEN DER EINZELHÄNDLER} \end{aligned}$$

Diese Methode ist nicht sehr genau, da die Marge wahrscheinlich nicht für jedes Produkt gleich ist, aber sie spiegelt dennoch einen allgemeinen Trend hinsichtlich der Kosten und des Gewinns wieder, die von den untersuchten Einzelhändlern gemacht wurden.

### Externe Dienstleister

Drittakteure – externe Dienstleister, die nicht direkt an der Herstellung des Produkts beteiligt sind, aber in die Lieferkette eingebunden sind, z. B. als Spediteur oder Verpackungshersteller – sind nicht Gegenstand dieser Studie. Ihre Kosten sind in die von den verschiedenen Hauptakteuren getragenen Kosten integriert, ihre Gewinne bleiben jedoch unbekannt.

### Vergleichbarkeit der Daten

Jede Lieferkette weist inhärente Unterschiede auf, die den Umfang möglicher Vergleiche einschränken. Im Folgenden werden einige nicht erschöpfende Beispiele für diese Unterschiede aufgeführt.

### Menge

Die produzierten und gehandelten Mengen wirken sich auf die Produktionskosten aus, da kleinere Mengen nicht von denselben Größenvorteilen profitieren (da die Fixkosten auf eine geringere Produktmenge umgelegt werden, stellen sie eine höhere Belastung pro Kilogramm dar).

### Jahr

Je nach Jahr sind die Kosten, Gewinne und Erträge nicht dieselben, da sie von vielen Faktoren beeinflusst werden, wie z. B. den klimatischen Bedingungen, die das quantitative und qualitative Niveau des Angebots mit Auswirkungen auf die Preise verändern (ein Überangebot hat meist den Effekt, dass die Einkaufspreise nach unten gedrückt werden), den Kosten für Inputs (Energie, Materialien usw.) oder auch der Nachfrage der Verbraucher. Außerdem ist ein gutes Jahr für eine Produktart nicht unbedingt auch ein gutes Jahr für eine andere Produktart. Bei Obst und Gemüse ist das sogenannte «Zwei-Phasen-System» darauf ausgelegt, die Auswirkungen eines Überangebots



zu begrenzen, wobei während der Verfügbarkeit von Schweizer Produkten Zollschränken errichtet werden, um die Schweizer Produktion vor der ausländischen Konkurrenz zu schützen.

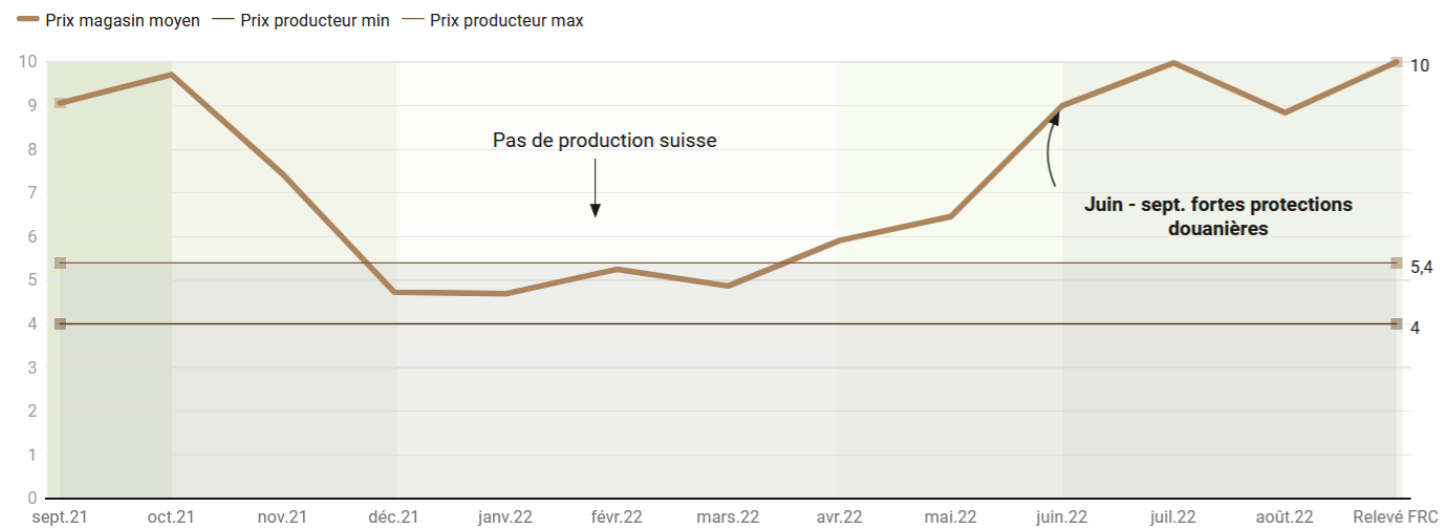


Abbildung 7: Saisonale Entwicklung des Preises für Kirschtomaten. (Quelle : Fédération romande des consommateurs<sup>16</sup>)

### Individueller Unterschied

Die Erfahrung des Betriebsleiters und seiner Angestellten, die Nutzungsdauer von Gebäuden, festen Einrichtungen, Maschinen und Geräten und viele andere Aspekte der Konfiguration eines landwirtschaftlichen Betriebs oder Unternehmens wirken sich auf die Produktionskosten aus. Ein Landwirt, der schon lange im Geschäft ist, hat seine Maschinen, Anlagen und Gebäude vielleicht schon abgeschrieben, was die Kosten senkt.

## DISKUSSION

### Datenerhebung

Für diese Studie hatten wir Schwierigkeiten, die Akteure davon zu überzeugen, ihre Buchhaltung zu teilen, obwohl Equal Profit unter anderen Umständen oft Zugang zu den Konten seiner Partner hatte.

Die Datenerhebung erfordert die volle Kooperation der Akteure in den Lieferketten. Die Zusammenarbeit kann durch das Misstrauen der Lieferanten behindert werden, die finanzielle Informationen nur ungern weitergeben, insbesondere wenn sie keinen unmittelbaren Nutzen darin sehen. So wurde ein Akteur, der kontaktiert wurde und schließlich nicht in die Studie einbezogen wurde, sagte, er sei mit Anfragen zur Teilnahme an Projekten überfordert. Daher ist manchmal eine intensive Informationsarbeit erforderlich, um von den Vorteilen einer solchen Analyse zu profitieren.

Es ist anzumerken, dass mehrere Akteure aus den Nachbarländern der Schweiz kontaktiert wurden, um an dieser Studie teilzunehmen, da sie Schweizer Unternehmen mit Rohstoffen beliefern. Sie lehnten zwar nicht formell ab, zeigten aber alle eine gewisse Zurückhaltung

und wenig Bereitschaft zur Zusammenarbeit, weshalb die Studie letztlich nur Schweizer Akteure umfasst.

### Art der Ketten

Die in dieser Studie analysierten Lieferketten enden alle bei kleinen Einzelhändlern und die verarbeiteten Mengen sind klein. Es ist wahrscheinlich, dass die Ergebnisse – die Verteilung von Kosten und Einnahmen – anders ausfallen würden, wenn die Produkte in großen Supermärkten verkauft worden wären.

## Risiken

Die Akteure sind alle mit Risiken konfrontiert, aber diese sind nicht alle von gleicher Art. Während der Landwirt möglicherweise um die Qualität und Quantität seiner Ernte fürchten muss, kann der Einzelhändler auf unverkauften Waren sitzen bleiben, die sich zu Einnahmeverlusten entwickeln. Da sich die Risiken nur schwer quantifizieren lassen, wurden sie in dieser Studie nicht berücksichtigt.

Internationale Lieferketten beinhalten darüber hinaus spezifische Risiken. Dies ist in unserer Studie bei der Beschaffung von Vanille und Zucker der Fall. Erstens kann der Wechselkurs zwischen dem Zeitpunkt, an dem die Transaktion ausgehandelt wird, und dem Zeitpunkt, an dem der Warenaustausch tatsächlich stattfindet, erheblich schwanken. Dies stellt ein Risiko für den Käufer dar, der von einem Geschäft, das eine erhebliche Marge beim Weiterverkauf erwarten lässt, zu einem verlustbringenden Geschäft wechseln kann. Auch die Transportkosten, die um den Faktor 1 bis 7 schwanken können, stellen eine große Unsicherheit dar<sup>17</sup>. Schließlich können die Anschaffungskosten wie bei jeder Ware schwanken, aber im Fall von Vanille ist dies besonders ausgeprägt, da ihr Preis von 50 Dollar pro Kilogramm im Jahr 2009 auf einen Rekordwert von 650 Dollar im Februar 2018 stieg, um dann wieder leicht zu fallen<sup>18</sup>.

Diese zahlreichen Faktoren wirken sich auf die Kosten der Ware aus, wodurch die von bestimmten Akteuren getragenen Gesamtkosten unberechenbar werden.

## Direktzahlungen

In den von uns untersuchten Fällen mildern die Direktzahlungen Verluste oder ermöglichen es den Landwirten, einen kleinen Gewinn zu erzielen. Die von den Erzeugern gesammelten Hinweise weisen darauf hin, dass die Politik der Direktzahlungen einige Käufer dazu veranlassen kann, ihre Ankaufspreise für die Erzeuger zu senken, da sie davon ausgehen, dass diese durch die Direktzahlungen ausgeglichen werden. Diese Argumentation verzerrt die Rolle der Direktzahlungen erheblich, deren Ziel es ist, die Landwirte für Dienstleistungen zu entschädigen, die nicht durch den Verkauf ihrer Produkte ausgeglichen werden können. Daraus lässt sich schließen, dass die fehlende Transparenz über Kosten und Gewinn dazu beiträgt, dass der Tauschpreis der Ware noch weiter von den tatsächlichen Produktionskosten entkoppelt wird.

Weiter ist festzustellen, dass Direktzahlungen über ihr Ziel hinaus, Landwirte für nicht marktbestimmte Leistungen zu entschädigen, auch die Kosten von Akteuren zwischen dem landwirtschaftlichen Erzeuger und dem Verbraucher ganz oder teilweise ausgleichen. Ausserdem können sie auch die Gewinne dieser Zwischenhändler erhöhen. Sie können auch den Verbrauch indirekt subventionieren. Schließlich tragen sie wahrscheinlich indirekt dazu bei, dass die Schweizer Produktion im Vergleich zu importierten Produkten wettbewerbsfähig bleibt.

## Finanzielles Gleichgewicht

Wenn wir bei der Analyse der Wertverteilung in der Lieferkette eines bestimmten Produkts feststellen, dass der Preis nicht mit den tatsächlichen Produktionskosten korreliert, sagt uns dies nichts über das finanzielle Gleichgewicht der Akteure insgesamt aus. Zum Beispiel kann ein Akteur seine Kosten decken und sogar einen Gewinn mit einem Produkt erwirtschaften, aber Verluste mit seinem gesamten Unternehmen erleiden. Die Akteure, und erst recht die Produzenten, müssen ständig kompensieren, um ein oft prekäres Gleichgewicht zu erreichen.

## Transparenz und Fairness

Die Analyse der Wertverteilung innerhalb der Lieferketten zeigt uns, dass der Gewinn nicht mit den Produktionskosten korreliert. Ein Akteur, der einen hohen Mehrwert für ein Produkt erbringt und einen großen Teil der Gesamtherstellungskosten ausmacht, erhält nicht automatisch einen proportionalen Anteil am Gewinn. Es sind andere Mechanismen am Werk, die bestimmen, welche Glieder der Kette einen unverhältnismäßig hohen Anteil am Gewinn erhalten. Wenn Zwischenhändler einen solchen Anteil erhalten, führt dies unweigerlich zu einer wirtschaftlichen Verwundbarkeit der Landwirte, die zudem de facto das Glied sind, das den Naturrisiken am stärksten ausgesetzt ist.

Kostentransparenz ist notwendig, um die Kosten wirklich zu decken. Das Beispiel einer Initiative wie die faire Milch von Faireswiss, so lobenswert sie auch sein mag, deckt nicht die Produktionskosten der Biomilch, die wir analysiert haben\*. Der erste Schritt zu mehr Fairness besteht also darin, dass die Produktionskosten der einzelnen Akteure bekannt sind und durch ihren Verkaufspreis gedeckt werden. In einem zweiten Schritt müsste der Anteil des Gewinns, der jedem einzelnen zusteht, neu verhandelt werden, um die von jedem Akteur geleistete Arbeit widerzuspiegeln.

So hat die Equal Profit GmbH eine erste Zertifizierung, Transparent Profit™, entwickelt, die die Verteilung von Kosten und Gewinn innerhalb der Ketten beleuchtet, und eine zweite, Equal Profit™, die die Gewinne proportional zu den Kosten jedes Akteurs verteilt.

\* Die Genossenschaftsmitglieder erhalten 1 Franken pro Liter Milch, was in unserem Fallbeispiel nicht die 1,13 Franken abdeckt, die der Erzeuger für seine Biomilch trägt.



## Schlussfolgerung

In der Schweiz hat die Transparenz der Lieferketten noch einen weiten Weg vor sich, um eine zufriedenstellende Situation zu erreichen. Ein Teil der Akteure im Lebensmittelsektor weigert sich schlichtweg, über ihre Nettomargen zu informieren; andere, die guten Willens sind, haben nicht unbedingt die Möglichkeit, die Kosten, die bei der Produktion eines bestimmten Gutes entstehen, genau zu bewerten.

So werden die Preise für den Warenaustausch eher vom Markt als von den tatsächlichen Produktionskosten bestimmt; eine Situation, die durch die Politik der Direktzahlungen des Bundes komplex und undurchsichtig gemacht wird. Diese Direktzahlungen werden in den meisten angetroffenen Situationen fehlgeleitet. Die Transparenz von Kosten und Gewinn ist ein unerlässliches Korrelationsinstrument für die ordnungsgemäße Verwendung öffentlicher Gelder, die für eine gerechte Vergütung der von der Landwirtschaft erbrachten nicht marktbestimmten Leistungen bestimmt sind.

Trotz dieser noch immer zahlreichen Hindernisse zeigen die Ergebnisse unserer Studie einige Tendenzen. Zum einen erwirtschaften die Hersteller in der Regel wenig oder gar keine Gewinne. Eine Tendenz, die in zahlreichen Studien unabhängig von der Art des Händlers festgestellt wurde und die sich in einer unzureichenden Rentabilität und einem unzureichenden Einkommen niederschlägt. Eine unmittelbare Folge davon ist der unaufhaltsame Rückgang der Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe in der Schweiz. Mehrere Teilnehmer der Studie betonten, dass ihre Entscheidung für den zertifizierten ökologischen Landbau eher auf ideologischen als auf finanziellen Gründen beruhe, da sie zwar höhere Direktzahlungen erhielten, ihre Richtlinien aber auch höhere

Kosten verursachten und ihre Margen gering seien. Wenn das erklärte Ziel darin besteht, den Anteil der ökologischen Landwirtschaft zu erhöhen, reicht der bloße gute Wille der Landwirte möglicherweise nicht aus, und eine bessere Verteilung der Gewinne, um den zusätzlichen Aufwand, der mit einer solchen Produktion verbunden ist, besser zu decken, könnte von entscheidender Bedeutung sein.

Andererseits entfällt in den untersuchten Fällen der größte Teil der Gewinne auf die Verarbeiter. Es ist jedoch zu betonen, dass die hohen Gewinne, die die Verarbeiter mit bestimmten Produkten erzielen, nicht unbedingt ihre Gesamtgewinne widerspiegeln. Ein Akteur – sei es ein Verarbeiter, ein Produzent, ein Zwischenhändler oder ein Einzelhändler – wird bestimmte Produkte oft zu einem Preis verkaufen, der ihm nur einen geringen Gewinn oder sogar einen Verlust einbringt, den er aber durch den Verkauf eines anderen, profitableren Produkts ausgleichen kann. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von Faktoren, die hohe Kosten für die Landwirte, hohe Gewinnspannen für die Verarbeiter und in diesem Fall eine geringe Gewinnspanne für die Einzelhändler verursachen (hier vor allem aufgrund der geringen Mengen, die von den untersuchten Einzelhändlern verarbeitet werden).

Die Ergebnisse unserer Studie zeigen letztlich, dass es zwischen den Akteuren große Gewinnunterschiede gibt, unabhängig von den Besonderheiten der Lieferketten, an denen sie beteiligt sind. Und zum anderen eine Abkoppelung der Handelspreise der Produkte von ihren tatsächlichen Produktionskosten.

Eine Kostentransparenz auf jeder Stufe würde die Akteure dazu bewegen, die Preise

für den Warenaustausch neu auszuhandeln, um die Risiken zu teilen und auf eine größere Gerechtigkeit und folglich auf eine größere Widerstandsfähigkeit des Schweizer Lebensmittelsektors hinzuarbeiten. Diese Transparenz würde auch den Konsumenten die Möglichkeit geben, durch Informationen gestützte Entscheidungen über die von ihnen gekauften Produkte zu treffen.





# REFERENZEN

- <sup>1</sup> **Fédération romande des consommateurs**, « *Décryptage des marges: la rentabilité avant tout* », 24 juin 2022, <https://enquetes.frc.ch/marges>.
- <sup>2</sup> **RTS.ch**, « *Temps présent - Coop, Migros, les petits secrets de la grande distribution* », broadcast, rts.ch, 9 mars 2023, <http://pages.rts.ch/emissions/temps-present/13712335-coop-migros-les-petits-secrets-de-la-grande-distribution.html>.
- <sup>3</sup> **RTS.ch**, « *Coop et Migros dégagent les plus grandes marges brutes d'Europe* », rts.ch, 19 février 2017, <https://www.rts.ch/info/economie/8400435-coop-et-migros-degagent-les-plus-grandes-marges-brutes-deurope.html>.
- <sup>4</sup> **RTS.ch**, « *Temps présent - Coop, Migros, les petits secrets de la grande distribution* ».
- <sup>5</sup> « *Article L682-1 - Code rural et de la pêche maritime - Légifrance* », consulté le 19 juin 2023, [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000044224418](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000044224418).
- <sup>6</sup> **Sustainable Development Solutions Network Switzerland**, « *L'avenir de l'alimentation en Suisse: guide des principaux leviers et axes politiques pour établir un système alimentaire durable* », février 2023, [https://sdsn.ch/wp-content/uploads/2023/02/Fesenfeld\\_et\\_al\\_SDSN\\_Leitfaden\\_F.pdf](https://sdsn.ch/wp-content/uploads/2023/02/Fesenfeld_et_al_SDSN_Leitfaden_F.pdf).
- <sup>7</sup> **Fédération romande des consommateurs**, « *Décryptage des marges: la rentabilité avant tout* ».
- <sup>8</sup> **Fédération des producteurs suisses de lait PSL**, « *Rapport annuel 2021* », 2021, <https://api.swissmilk.ch/wp-content/uploads/2022/04/rapport-annuel-psl-2021-fr.pdf>.
- <sup>9</sup> **Faireswiss**, « *Lait équitable suisse* », faireswiss.ch, inconnue, <https://www.faireswiss.ch/fr/lait-equitable>.
- <sup>10</sup> **Ibid.**
- <sup>11</sup> **inconnu**, « *Rapport agricole 2022* », consulté le 18 mai 2023, <https://www.agrarbericht.ch/fr/exploitation/structures/exploitation>.
- <sup>12</sup> **Ibid.**
- <sup>13</sup> **Office fédéral de l'environnement OFEV**, « *Émissions de gaz à effet de serre générées par l'agriculture* », consulté le 18 mai 2023, <https://www.bafu.admin.ch/bafu/fr/home/themen/thema-klima/klima--daten--indikatoren-und-karten/daten--treibhausgasemissionen-der-schweiz/treibhausgasinventar/treibhausgasemissionen-der-landwirtschaft.html>.
- <sup>14</sup> **AGRIDEA**, « *Calcul de la marge brute en production laitière* », consulté le 18 mai 2023, [https://www.swissmilk.ch/calcmilchdb/calcmilchdb\\_fr.html](https://www.swissmilk.ch/calcmilchdb/calcmilchdb_fr.html).
- <sup>15</sup> **AGRIDEA**, « *Marges brutes 2022* », consulté le 18 mai 2023, <https://agridea.abacuscity.ch/fr/A~1096~1/3~310110~Shop/Publications/Entreprise-Famille-Diversification/-Gestion-planification-comptabilite%20C3%A9/Marges-brutes-2022/Allemand/Print-papier>.
- <sup>16</sup> **Jean Busché et Sandra Ismand**, « *Omerta dans le maraîchage: les raisons de la colère.* », Fédération romande des consommateurs, 5 octobre 2022, <https://enquetes.frc.ch/marges-legumes>.
- <sup>17</sup> **latribune.fr**, « *Les prix du fret maritime s'effondrent et se rapprochent des niveaux d'avant-Covid* », La Tribune, 6 décembre 2022, <https://www.latribune.fr/entreprises-finance/services/transport-logistique/forte-baisse-des-prix-du-transport-maritime-qui-se-rapprochent-des-niveaux-d-avant-crise-943509.html>.
- <sup>18</sup> **Catherine Nivez**, « *Pourquoi le prix de la vanille a flambé* », Bilan, 8 juillet 2018, [https://www.bilan.ch/finance/pourquoi\\_le\\_prix\\_de\\_la\\_vanille\\_a\\_flambe](https://www.bilan.ch/finance/pourquoi_le_prix_de_la_vanille_a_flambe).

