

Bericht zuhanden der Plattform Wellenberg, Fachgruppe SÖW

Abschätzung allfälliger Auswirkungen eines geologischen Tiefenlagers auf die Absatzchancen regionaler Landwirtschaftsprodukte

Christian Flury und Theresa Tribaldos

Zürich, 6. Januar 2015

Zusammenfassung

Inhalt und Fragestellung des Berichts

Der vorliegende Bericht befasst sich mit den Auswirkungen eines allfälligen geologischen Tiefenlagers auf die Absatzchancen regionaler Landwirtschaftsprodukte in der Standortregion Wellenberg. Zur Abschätzung der Auswirkungen wurden eine Reihe von Interviews mit landwirtschaftlichen Produzenten, Direktvermarktern, regionalen Verarbeitern, Vertretern des Detailhandels und des Tourismus in der Standortregion geführt. Zu Vergleichszwecken wurden auch Gespräche mit Direktvermarktern und gewerblichen Verarbeitungsbetrieben in den Standortregionen der bestehenden Kernkraftwerke geführt. In der Region Wellenberg standen landwirtschaftliche Produzenten und Verarbeiter von Fleisch- und Milchprodukten im Zentrum, da sie standortbedingt den grössten Teil der landwirtschaftlichen Produktion und Wertschöpfung generieren.

Wichtige Absatzkanäle für landwirtschaftliche Produkte

Wichtige Absatzkanäle für landwirtschaftliche Produkte in der Region Wellenberg sind die Direktvermarktung, der Verkauf von landwirtschaftlichen Rohstoffen an regionale Verarbeiter und an den Grosshandel bzw. an industrielle Verarbeitungsbetriebe. Die regional verarbeiteten Produkte werden durch die Verarbeiter direkt oder über den regionalen Lebensmittelhandel, aber auch über den nationalen Detailhandel vermarktet. Während in der Direktvermarktung hauptsächlich der persönliche Kontakt und das Vertrauen der Kunden in die Produktionsweise und weniger die Herkunft entscheidend sind, haben die Produkte der regionalen Verarbeiter oft einen klaren regionalen Bezug und werden zum Teil mit einem expliziten Herkunftsnachweis vermarktet. Im Industriekanal spielt die Herkunft der Rohstoffe dagegen meist keine Rolle mehr. Obwohl regionale Produkte bei den Konsumenten stark verankert sind und Produkte aus der eigenen Region bevorzugt werden, heisst Region im Kontext des Detailhandels „Zentralschweiz“; dies als Abgrenzung zu Produkten aus der Schweiz oder aus dem Ausland.

Szenarien zu den Auswirkungen eines Tiefenlagers auf den Absatz von regionalen Landwirtschaftsprodukten

Die Erkenntnisse aus den Interviews zu den Auswirkungen eines Tiefenlagers auf den Absatz von regionalen Landwirtschaftsprodukten lassen sich in den drei Szenarien „Keine Effekte“, „Kurzfristige Ausweicheffekte“ und „Einbruch des Absatzes“ zusammenfassen. Die Szenarien unterstellen dabei unterschiedliche von den Konsumenten wahrgenommene Risiken. Während im ersten Szenario davon ausgegangen wird, dass bei den Konsumenten keine Zweifel an der Sicherheit des Tiefenlagers und an der Qualität der Produkte bestehen, unterstellt das dritte Szenario eine grosse Verunsicherung bei den Konsumenten und einen damit verbundenen starken Rückgang des Absatzes von regionalen Produkten. Letzteres kann dazu führen, dass die regionalen Verarbeiter nach einem starken Umsatzrückgang und einer Auslistung im Detailhandel in ihrer Existenz gefährdet werden und die Landwirtschaftsbetriebe ihre Rohstoffe allenfalls nur noch in den Industriekanal liefern können. Grundsätzlich ist jedoch davon auszugehen, dass der Detailhandel regionale Produkte – solange keine gesundheitsbeeinträchtigenden Rückstände nachgewiesen werden – nicht vorsorglich aus dem Sortiment streicht. Im pessi-

mistischen Szenario könnten im Gegensatz zu den beiden anderen Szenarien auch die Direktvermarkter negativ betroffen sein.

Effekte eines Tiefenlagers auf einzelne Betriebszweige und Absatzkanäle

Am stärksten von einem Tiefenlager betroffen sein dürften die Milchproduktion mit regionaler Verarbeitung und der Absatz von Milchprodukten und Käse mit einem klaren regionalen Herkunftsbezug. Bei diesen Produkten ist der regionale Bezug Teil der Verkaufsstrategie der regionalen Käsereien. Fällt dieses Verkaufsargument weg bzw. ist es im Kontext des Tiefenlagers beeinträchtigt, ist mit einem deutlichen Absatzrückgang zu rechnen. Weniger stark tangiert dürften der Alpkäse, der meist über direkte Kontakte abgesetzt wird, und der in einem überregionalen Handels- und Absatzkanal vermarktete Sbrinz sein. Im Gegensatz dazu dürfte Fleisch weniger stark betroffen sein, weil der regionale Bezug weniger eindeutig ist und im Sinne „Herkunft aus der Zentralschweiz“ weiter gefasst ist. Direktvermarkter dürften ebenfalls nur geringfügig betroffen sein, da sie hauptsächlich vom direkten Kontakt zu ihrer Kundschaft leben. Die Kunden wissen, wie der Betrieb insgesamt produziert und vor allem auch wie die Tiere gehalten werden. Die Kundschaft schätzt die persönliche Beziehung und die Qualität der Produkte. Diese Beziehung zwischen Konsument und Produzent wird sich durch ein Tiefenlager kaum ändern, allenfalls für Betriebe in unmittelbarer Nähe zur Oberflächenanlage.

Auswirkungen eines Tiefenlagers auf die Wahrnehmung der Qualität der regionalen Produkte mit Herkunftsbezeichnung

Für die Wahrnehmung der Qualität und deren Beeinflussung durch ein Tiefenlager muss zwischen verschiedenen Personengruppen unterschieden werden. Alteingesessene werden ihr Verhalten mit einem Tiefenlager höchstwahrscheinlich nicht ändern. Zugewanderte und Personen, die nicht in der Region leben, dürften kritischer sein, da sie mit den regionalen Verhältnissen weniger oder gar nicht vertraut sind. Da diese Personen aber auch eine schlechtere Ortskenntnis haben als Einheimische, ist fraglich, in wieweit sie Produkte überhaupt der Region bzw. dem Standort des Tiefenlagers zuordnen können.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass regionale Produkte bei den Konsumenten stark verankert sind. Region heisst im Kontext des Lebensmittelhandels meistens „Zentralschweiz“ oder „Schweiz“. Zudem ist Regionalität kein klar umrissenes Konzept, da es auf verschiedenen Skalen angewendet wird. Gleichzeitig ist die regionale Herkunft eines von verschiedenen Qualitätsmerkmalen, welche die Kaufentscheidung als Bündel beeinflussen. Negative Auswirkungen eines Tiefenlagers sind damit vor allem bei denjenigen Produkten zu erwarten, bei denen die Herkunft eine sehr entscheidende Bedeutung hat oder die Herkunft mit weiteren kaufrelevanten Merkmalen assoziiert ist.

Einschätzung zur Betrachtungsweise der SÖW-Studie Teil 1

Die vorliegende Untersuchung kommt zum Schluss, dass die SÖW-Studie Teil 1 (Rütter et al. 2012) die spezifischen Effekte eines Tiefenlagers in den unterschiedlichen Betriebszweigen der Landwirtschaft nicht differenziert genug betrachtet. Für eine robuste Einschätzung der Auswirkungen auf die Landwirtschaft – direkt und indirekt über die regionalen Verarbeitungsbetriebe – wäre eine nach Betriebszweigen und vor allem nach Verarbeitungs- und Absatzkanal differenzierte Betrachtung notwendig.

Inhalt

1	Einführung, Fragestellung und Vorgehen	1
1.1	Ausgangslage	1
1.2	Gegenstand und Fragestellung	1
1.3	Methodisches Vorgehen.....	2
1.4	Übersicht über die Interviews.....	2
2	Landwirtschaft in der Region Wellenberg.....	5
2.1	Landwirtschaftliche Strukturen in der Region	5
2.2	Landwirtschaftliche Wertschöpfung in der Region und wirtschaftliche Bedeutung der Betriebszweige.....	7
2.3	Wichtige Absatzkanäle in der Region Wellenberg	8
3	Produktdifferenzierung im Lebensmittelmarkt.....	11
4	Hauptergebnisse der Interviews	13
4.1	Grundhaltungen zu einem möglichen Tiefenlager	13
4.2	Erfahrungen in den Standortregionen bestehender Kernkraftwerke	13
4.3	Sicht der Landwirtschaft.....	14
4.4	Sicht der gewerblichen Verarbeiter in der Region.....	15
4.5	Sicht des Lebensmittelhandels.....	16
4.6	Sicht überregionaler Fachexperten	17
5	Einordnung und Fazit der Untersuchung	19
5.1	Einordnung der Interviews und der resultierenden Ergebnisse.....	19
5.2	Synthese in drei Szenarien	19
5.2.1	Szenario „Keine Effekte“	19
5.2.2	Szenario „Kurzfristige Ausweicheffekte“	20
5.2.3	Szenario „Einbruch des Absatzes“	21
6	Beantwortung der Zusatzfrage	23
6.1	Einschätzung zur Betrachtungsweise der SÖW-Studie Teil 1	23
6.1.1	Vorgehen und Annahmen in der SÖW-Studie Teil 1	23
6.1.2	Einschätzung der Ergebnisse der SÖW-Studie Teil 1	23
6.2	Effekte eines Tiefenlagers auf einzelne Betriebszweige und Absatzkanäle	24
6.3	Auswirkungen eines Tiefenlagers auf die Wahrnehmung der Qualität der regionalen Produkte mit Herkunftsbezeichnung	26
7	Referenzen.....	27

Abbildungen

Abbildung 1:	Betriebe und Beschäftigte nach Beschäftigungsgrad 2012 in der Standortregion Wellenberg.....	5
Abbildung 2:	Flächennutzung in der Standortregion Wellenberg 2012	6
Abbildung 3:	Tierhaltung in der Standortregion Wellenberg 2012.....	7

Tabellen

Tabelle 1:	Landwirtschaftliche Erzeugung in der Standortregion Wellenberg 2012 (geschätzt, in 1000 Fr.)	8
Tabelle 2:	Qualitätsmerkmale in der Produktdifferenzierung	11
Tabelle 3:	Relevante Qualitätsmerkmale nach Absatzkanal.....	12
Tabelle 4:	Qualitative Einschätzung der wirtschaftlichen Auswirkungen auf die Landwirtschaft	25

1 Einführung, Fragestellung und Vorgehen

1.1 Ausgangslage

In der Schweiz läuft zurzeit die Suche nach einem Standort für ein geologisches Tiefenlager zur Lagerung radioaktiver Abfälle. Die Abklärungen erfolgen nach dem Sachplan „Geologische Tiefenlager“. Im Zentrum stehen Sicherheitsaspekte; sozioökonomisch-ökologische Auswirkungen eines Tiefenlagers können für den Standort der Oberflächenanlagen eine Rolle spielen. Die regionalwirtschaftlichen Auswirkungen wurden in den sechs potenziellen Standortregionen¹ in einer kantonsübergreifenden sozioökonomisch-ökologischen Studie (SÖW-Studie Teil 1) analysiert. Als Teil der sozioökonomisch-ökologischen Abklärungen haben die Regionalkonferenzen der sechs Standortregionen regions- und standortspezifische Zusatzfragen eingebracht. Deren Beantwortung erfolgt zum Teil für eine Region, teilweise über mehrere Regionen koordiniert oder über andere Kanäle. Die Antworten und damit auch der vorliegende Bericht zur Zusatzfrage Landwirtschaft der Standortregion Wellenberg fliessen in den Synthesebericht zu den sozioökonomisch-ökologischen Auswirkungen eines Tiefenlagers ein.

Die Standortwahl verläuft in drei Etappen. Nachdem in der Etappe 1 die aus geologischer Sicht für ein Tiefenlager allenfalls geeigneten Gebiete bestimmt wurden, werden in der Etappe 2 und 3 für diese Gebiete vertiefte sicherheitstechnische Untersuchungen durchgeführt sowie raumplanerische und sozioökonomische Aspekte umfassend untersucht. Die Beantwortung der Zusatzfragen ist Teil der Etappe 2.

1.2 Gegenstand und Fragestellung

Gegenstand des vorliegenden Projekts ist die Beantwortung der Zusatzfrage zu den Effekten eines potenziellen Tiefenlagers auf die Absatzchancen regionaler Landwirtschaftsprodukte in der Region Wellenberg mit den Standortgemeinden Wolfenschiessen und Engelberg². Standortbedingt nimmt die Tierhaltung in der Landwirtschaft den wichtigsten Stellenwert ein, wobei vier Fünftel des Tierbestandes auf die Rindviehhaltung entfallen. Diese setzt sich aus den Betriebszweigen Milchproduktion, Mutterkuhhaltung, Kälber- und Grossviehmast sowie Aufzucht zusammen. Als unterschiedliche Absatzkanäle sind der Verkauf von Rohmilch an industrielle Abnehmer, die Produktion von Käse in den Talkäsereien, die Produktion und (Direkt-) Vermarktung von Alpkäse, die Schlachtung und Verarbeitung von Fleisch in den regionalen Metzgereien, die Direktvermarktung von Fleisch aus der Mutterkuhhaltung, der Kälber- und der Grossviehmast oder der Verkauf von Zucht- und Nutztieren zu nennen. Daneben besteht eine Reihe von produktbezogenen Nischenangeboten wie z.B. der Kräuteranbau. Wie in der übrigen Schweiz kommt auch landwirtschaftsnahen Dienstleistungsangeboten in der Gastronomie, der Beherbergung oder der sozialen Betreuung eine zunehmende Bedeutung zu.

¹ Als mögliche Standortregionen für ein geologisches Tiefenlager für radioaktive Abfälle sind die Regionen Jura Ost, Jura-Südfuss, Nördlich Lägern, Südranden, Wellenberg und Zürich Nordost in Diskussion.

² Neben den beiden Standortgemeinden sind Dallenwil und Oberdorf ebenfalls Teil des Planungsperimeters. Daneben sind mit Beckenried, Buochs, Ennetmoos und Stans vier weitere Gemeinden betroffen.

In einem ersten Schritt beschäftigt sich die Zusatzfrage damit, mit welchen Auswirkungen eines Tiefenlagers auf die einzelnen Betriebszweige zu rechnen ist und welche Rolle die Erkennbarkeit der Herkunft der jeweiligen Produkte spielt. Konkret wird untersucht, wie sich die Wahrnehmung der Qualität der Produkte durch die Konsumenten ändern würde. Bei allen untersuchten Auswirkungen stehen die mittelbaren Effekte im Vordergrund, das heisst die anzunehmenden Auswirkungen eines „bereits realisierten“ Tiefenlagers auf den Absatz der regionalen Landwirtschaftsprodukte. Darauf aufbauend wird in einem zweiten Schritt beurteilt, ob die SÖW-Studie die spezifischen Effekte in unterschiedlichen Betriebszweigen der Landwirtschaft adäquat berücksichtigt.

1.3 Methodisches Vorgehen

Die Beantwortung der Zusatzfrage erfolgt primär über Interviews, die mit Akteuren aus der Standortregion Wellenberg sowie mit ausserregionalen Vertretern der Landwirtschaft in Standortregionen von Kernkraftwerken (KKW) sowie des Lebensmittelhandels geführt wurden. Das Vorgehen gliedert sich in fünf Schritte:

- Erarbeiten einer Übersicht zu den landwirtschaftlichen Strukturen, zur landwirtschaftlichen Wertschöpfung und zur Bedeutung der verschiedenen Betriebszweige.
- Erstellen einer Auslegeordnung zu relevanten Qualitäts- und Erfolgsmerkmalen regionaler Produkte und zur Produktdifferenzierung im Lebensmittelmarkt.
- Durchführen der Interviews zum Einfluss eines Tiefenlagers auf die Qualitäts- und Erfolgsmerkmale sowie zu den Auswirkungen auf die Absatzchancen landwirtschaftlicher Produkte und die damit verbundene Wertschöpfung.
- Zusammenführen und verdichten der Erkenntnisse aus den Interviews in drei Szenarien zu den möglichen Auswirkungen eines geologischen Tiefenlagers auf die Landwirtschaft und die regionalen Verarbeitungsbetriebe.
- Synthese und Dokumentation.

Der vorliegende Bericht dokumentiert die Ergebnisse der durchgeführten Abklärungen. Im letzten Teil des Berichts werden diese eingeordnet und die gestellten Fragen beantwortet.

1.4 Übersicht über die Interviews

In der Region Wellenberg wurden sieben Interviews mit Produzenten und Verarbeitern und drei Interviews mit Vertretern des Tourismus geführt. Hinzu kamen sieben Interviews mit Produzenten und Direktvermarktern in den Regionen um die bestehenden Kernkraftwerke Gösgen, Beznau und Leibstadt, sechs Interviews mit Vertretern des Lebensmittelhandels und der Labelorganisationen sowie mit Fachexperten. Die Interviewpartner in der Region Wellenberg wurden über die Fachgruppe Sozioökonomisch-ökologische Wirkungsstudie (FG SÖW) und über bereits interviewte Personen rekrutiert. In den Standortregionen der Kernkraftwerke wurden die Interviewpartner über das Landwirtschaftliche Zentrum Liebegg und das Label „Das Beste der Region“ identifiziert. Die Rekrutierung der Vertreter des Lebensmittelhandels und der Labelorganisationen erfolgte über das bestehende Netzwerk des Auftragnehmers.

Für die Einordnung der Interviews ist festzuhalten, dass diese nicht dem Anspruch einer repräsentativen Umfrage genügen müssen. Vielmehr wurden die Interviewpartner so ausgewählt, dass die wichtigsten Akteure der für die Region Wellenberg relevanten Wertschöpfungsketten in der Erhebung vertreten waren³.

³ Auf eine namentliche Nennung der Personen und ihrer Funktion wird verzichtet, da allen Gesprächspartner bereits bei der Anfrage für ein Interview explizit vollständige Anonymität zugesichert wurde.

2 Landwirtschaft in der Region Wellenberg

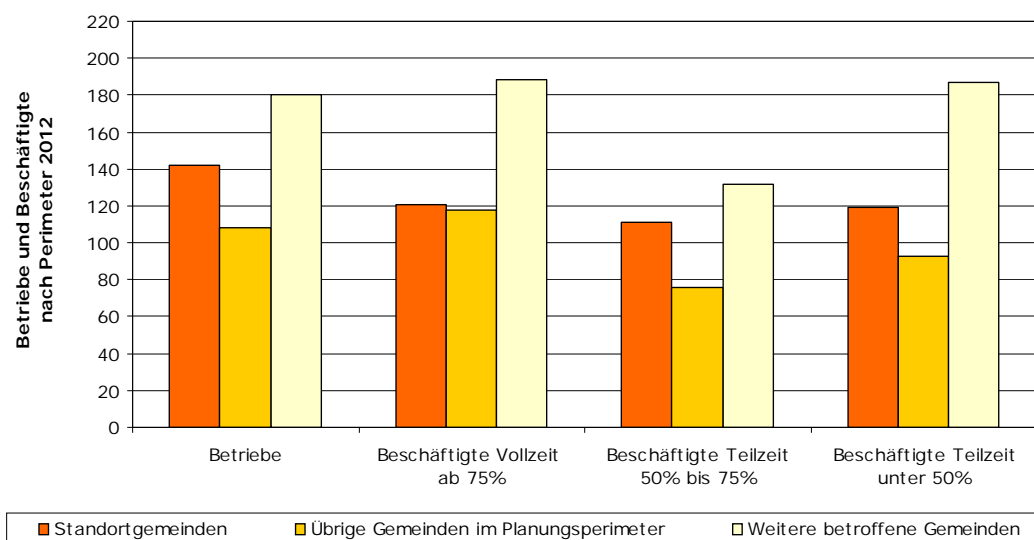
Die Region Wellenberg wird nach wie vor wesentlich durch die Landwirtschaft geprägt. In den Standortgemeinden Engelberg und Wolfenschiessen arbeiten heute noch 6% resp. 21% aller Beschäftigten im Primärsektor; gesamtschweizerisch liegt dieser Wert bei weniger als 3%. In den übrigen Gemeinden im Planungsperimeter sowie in den weiteren betroffenen Gemeinden variiert der Beschäftigungsanteil des Primärsektors zwischen 1% (Stans) und 22% (Ennetmoos). Neben der Beschäftigungswirkung kommt gerade in den touristischen Regionen wie Engelberg der Erhaltung und Pflege der Kulturlandschaft eine hohe Bedeutung zu.

2.1 Landwirtschaftliche Strukturen in der Region

Die Darstellung der landwirtschaftlichen Strukturen mit der Zahl der Betriebe und der Beschäftigten, der Flächennutzung und der Tierhaltung in der Region Wellenberg basiert auf den Angaben aus der landwirtschaftlichen Betriebszählung, welche vom Bundesamt für Statistik jährlich durchgeführt wird.

In den Standortgemeinden befanden sich im Jahr 2012 gesamthaft 142 Landwirtschaftsbetriebe, in den übrigen Gemeinden im Planungsperimeter und in den weiteren betroffenen Gemeinden waren es zusätzlich 108 resp. 180 Betriebe. Damit befinden sich 37% der Landwirtschaftsbetriebe und 38% der landwirtschaftlichen Beschäftigten der Kantone Ob- und Nidwalden im Standortgebiet Wellenberg. Dies bedeutet, dass eine erhebliche Anzahl Betriebe und Beschäftigte von einem allfälligen Tiefenlager potenziell betroffen wäre.

Abbildung 1: Betriebe und Beschäftigte nach Beschäftigungsgrad 2012 in der Standortregion Wellenberg

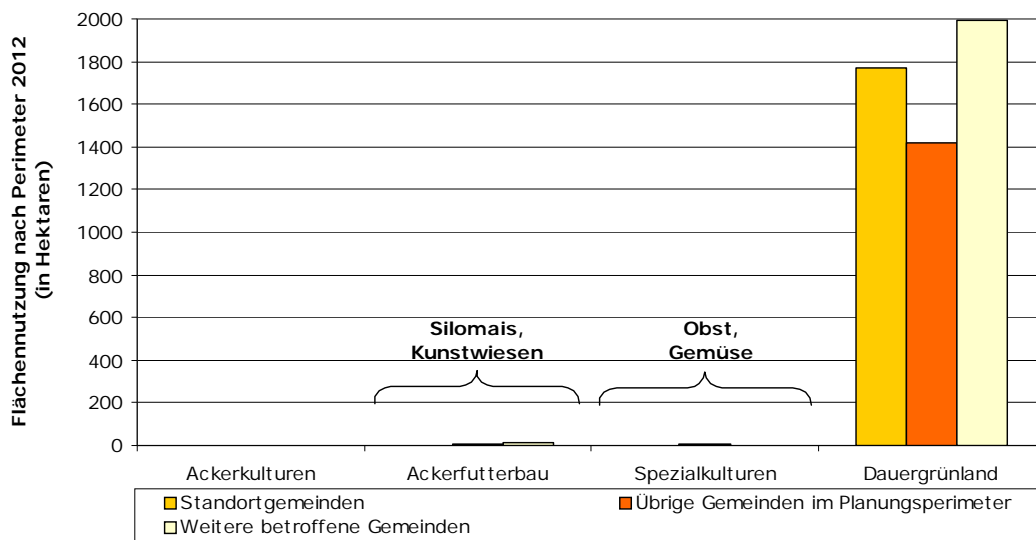


Bem.: Im Kanton Obwalden existierten 2012 693 Betriebe mit 1690 Beschäftigten. Im Kanton Nidwalden waren es 484 Betriebe mit 1290 Beschäftigten.

Quelle: Landwirtschaftliche Betriebszählung 2012, Bundesamt für Statistik.

Gesamthaft werden in der Standortregion Wellenberg 5290 Hektaren landwirtschaftliche Nutzfläche bewirtschaftet, davon werden 900 Hektaren oder 17% nach den Richtlinien des biologischen Landbaus bewirtschaftet. Insbesondere in den beiden Standortgemeinden liegt der Anteil der Biofläche mit 27% aber deutlich höher. Gemessen an der totalen Nutzfläche der Kantone Ob- und Nidwalden befinden sich 38% in der Standortregion Wellenberg. Die Region ist aus landwirtschaftlicher Sicht ein reines Grünlandgebiet mit raufutterverzehrender Tierhaltung. Standortbedingt spielen der Ackerbau und Spezialkulturen wie der Kräuteranbau nur eine marginale Rolle.

Abbildung 2: Flächennutzung in der Standortregion Wellenberg 2012



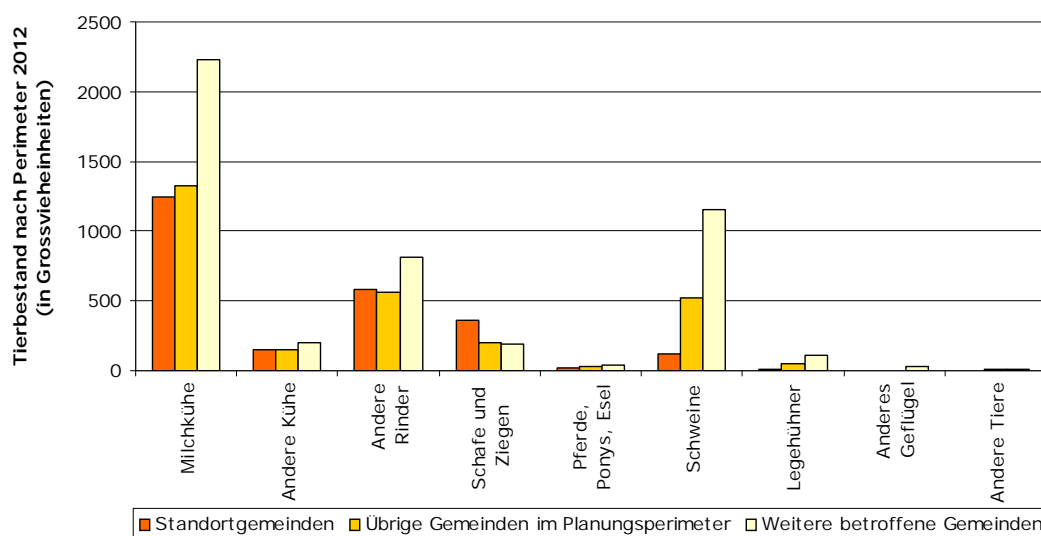
Bem.: Der Kanton Obwalden umfasst total 7840 Hektaren landwirtschaftliche Nutzfläche, der Kanton Nidwalden 6070 Hektaren.

Quelle: Landwirtschaftliche Betriebszählung 2012, Bundesamt für Statistik.

Hauptschwerpunkte in der Tierhaltung sind die Milchkuhhaltung (50% der Grossvieheinheiten⁴), andere Rindviehhaltung (Mutterkuhhaltung, Aufzucht, Grossviehmast, Kälbermast, 25%), Schweinehaltung (16%) sowie Schafe und Ziegen (6%). Entsprechend steht in der tierischen Produktion in der Standortregion Wellenberg der Verkauf von Fleisch und Milchprodukten im Vordergrund.

⁴ Die Massgrösse der Grossvieheinheiten GVE dient der Umrechnung der verschiedenen Kategorien der landwirtschaftlichen Nutztiere in eine standardisierte Einheit. Je nach Tierkategorie gelten dabei unterschiedliche Umrechnungsfaktoren (z.B. 1 Milchkuh = 1 GVE, 1 Milchziege = 0.2 GVE).

Abbildung 3: Tierhaltung in der Standortregion Wellenberg 2012



Quelle: Landwirtschaftliche Betriebszählung 2012, Bundesamt für Statistik.

2.2 Landwirtschaftliche Wertschöpfung in der Region und wirtschaftliche Bedeutung der Betriebszweige

Die Abschätzung der landwirtschaftlichen Wertschöpfung und der wirtschaftlichen Bedeutung der verschiedenen Betriebszweige basiert auf der regionalen landwirtschaftlichen Gesamtrechnung für die Kantone Nidwalden und Obwalden und den landwirtschaftlichen Strukturdaten 2012 auf Gemeindeebene. Für die Angaben zu den Tierbeständen und zur Flächennutzung bzw. den Anteilen der verschiedenen Gemeinden an den kantonalen Beständen und Flächen wird die regionale Gesamtrechnung auf die Gemeinden heruntergebrochen.

Auf der Basis der regionalen landwirtschaftlichen Gesamtrechnung ist davon auszugehen, dass die Landwirtschaftsbetriebe in der Standortregion gesamthaft Güter und Dienstleistungen im Wert von ca. 34 Mio. Fr. produzieren. Gemessen an der landwirtschaftlichen Erzeugung der Kantone Ob- und Nidwalden entfallen damit 8% der Güter und Dienstleistungen der Landwirtschaft auf die beiden Standortgemeinden, 6% auf die übrigen Gemeinden im Planungsperimeter und 16% auf die weiteren betroffenen Gemeinden.

Wichtigste Betriebszweige (Tabelle 1) sind die Tierhaltung mit dem Verkauf von Milch mit 13.5 Mio. Fr. sowie dem Verkauf von Rindern als Zucht- oder Schlachtvieh mit 7.6 Mio. Fr. Dabei entfallen zwei Drittel der gesamten Erzeugung landwirtschaftlicher Güter auf die Rindviehhaltung. Ebenfalls wichtig ist die Schweinehaltung mit einer Erzeugung von 4.6 Mio. Fr. Von geringerer Bedeutung sind die Schaf- und Ziegenhaltung sowie die Geflügelhaltung. Mit einem Produktionswert von jeweils 1.9 Mio. Fr. tragen die Erzeugung landwirtschaftlicher Dienstleistungen und die Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse auf den Landwirtschaftsbetrieben mit einem Anteil von gesamthaft rund 11% zur landwirtschaftlichen Erzeugung in der Standortregion Wellenberg bei.

Tabelle 1: *Landwirtschaftliche Erzeugung in der Standortregion Wellenberg 2012 (geschätzt, in 1000 Fr.)*

	Standort- gemeinden	Übrige Ge- meinden im Planungs- perimeter	Weitere betroffene Gemeinden	Total
I. Landwirtschaftliche Er- zeugung	9300	6990	17990	34280
A) Erzeugung landwirtschaft- licher Güter	8600	6630	17140	32370
a1) Futterpflanzen	1850	1230	2050	5130
a2) Tiere	2800	2600	7070	12470
- Rinder	2320	1730	3510	7560
- Schweine	360	810	3420	4590
- Schafe und Ziegen	120	60	70	250
a3) Milch	3890	2760	6820	13470
a4) Eier	60	20	990	1070
B) Erzeugung landw. Dienst- leistungen	700	360	850	1910
II. Verarbeitung landw. Erzeugnisse	520	390	960	1870
C) Verarbeitung Fleisch	80	70	180	330
D) Verarbeitung Milch	440	320	780	1540

Quelle: Eigene Schätzung auf der Basis der Landwirtschaftlichen Betriebszählung 2012 und der Regionalen Landwirtschaftlichen Gesamtrechnung (R-LGR), Bundesamt für Statistik.

2.3 Wichtige Absatzkanäle in der Region Wellenberg

Die Absatzkanäle unterscheiden sich zwischen den verschiedenen Produkten stark. Wichtige Einflussfaktoren sind dabei die verfügbaren Verarbeitungsstrukturen, die Saisonalität, die Ausrichtung und Lage der Betriebe sowie das Engagement der Betriebsleiterfamilien in der Vermarktung der eigenen Produkte. Eine genaue Quantifizierung der über die verschiedenen Absatzkanäle abgesetzten Mengen ist insofern schwierig, als dazu auf einzelbetriebliche Angaben abgestützt werden müsste. Dies gilt insbesondere für die regionalen Verarbeitungsbetriebe, bei denen die Beschaffung der landwirtschaftlichen Rohstoffe wie Milch oder Schlachttiere und der Absatz der Produkte im Detail erfasst werden müsste. Aus den verfügbaren Statistiken sowie Informationen aus weiteren Studien und von regionalen Experten lassen sich dennoch die nachfolgenden Schätzungen zur Bedeutung der verschiedenen Absatzkanäle ableiten:

- Die von den Betrieben der Standortregion produzierte bzw. in Verkehr gebrachte Milch wird grösstenteils als Industriemilch abgesetzt. Ein kleinerer Teil wird in den

bestehenden Talkäsereien in Engelberg, Dallenwil oder Buochs verkäst. Dabei ist aber zu bemerken, dass selbst aus den Gebieten mit einer Käserei ein Teil der produzierten Verkehrsmilch unverarbeitet in den Industriekanal abfließt.

Von einer geschätzten Milchproduktion in der Standortregion von 20 Mio. Kilogramm dürfte in den Käsereien in der Region ca. ein Viertel verkäst werden. Dieser Anteil schwankt insbesondere in Abhängigkeit von der Marktsituation beim Sbrinz, weil die Käsereien in Abhängigkeit der Marktlage teilweise in der Produktion eingeschränkt werden; insgesamt dürfte bis zur Hälfte der in der Standortregion verkästen Milchmenge zu Sbrinz verarbeitet werden. Dieser Käse wird über die Sortenorganisation Sbrinz in einem überregionalen Handels- und Absatzkanal vermarktet⁵. Wichtigste Absatzkanäle für die übrigen Käsesorten der Talkäsereien sind der Käsehandel und die nationalen Grossverteiler, daneben setzen die Betriebe ihre Produkte über den eigenen Laden und den regionalen Lebensmittelhandel ab.

- Die während der Sommermonate produzierte Alpmilch wird entweder direkt auf der Alp verkäst oder die Milch wird an die regionalen Verarbeitungsbetriebe oder an Industriebetriebe geliefert. Der produzierte Käse wird mit Ausnahme des Sbrinz zum allergrössten Teil durch die Bewirtschafter der Alpen vermarktet.

Auf den Alpen in der Standortregion wird etwas mehr als die Hälfte der Alpmilch verkäst, knapp die Hälfte davon zu Sbrinz und der Rest zu verschiedenen Alpkäsesorten⁶. Etwas weniger als die Hälfte der anfallenden Alpmilch fliesst unverarbeitet in den Industriemilchkanal ab und ein kleiner Teil wird in den Talkäsereien in der Region verarbeitet. Während der auf den Alpen produzierte Sbrinz ebenfalls über die Sortenorganisation Sbrinz vermarktet wird, werden die verschiedenen Alpkäse in der Direktvermarktung (z.B. Nidwaldner Alpchäs Märcht) und über den Detailhandel in der Region bzw. in der Zentralschweiz abgesetzt.

- Das Nutzvieh wird über den Schlachtviehhandel abgesetzt oder an regionale Schlachtbetriebe verkauft. Kleinere Betriebe - insbesondere mit Mutterkuhhaltung - vermarkten ihre Produkte häufig selbst über persönliche Kontakte.

Der direkte Vergleich zwischen der über die landwirtschaftlichen Strukturdaten geschätzten Produktion von Schlachttieren und den Angaben zu den effektiven Schlachtungen in den Kantonen Nid- und Obwalden zeigt, dass die Schlachtungen von Rindvieh und Kälbern in der Standortregion bei ca. 50% der Schlachtviehproduktion liegen⁷. Bei den Schweinen liegt dieser Anteil bei knapp einem Drittel⁸, bei

⁵ Die Vermarktung und der Handel mit Sbrinz erfolgt in der Schweiz und im Export ausschliesslich und exklusiv über drei Handelsfirmen, unter anderem über die Emmi.

⁶ Im Kanton Nidwalden und im Engelbergertal werden nach Einschätzung der IG „Nidwaldner Alpkäser“, rund 120 Tonnen Alpkäse produziert.

⁷ Ausgehend von den nationalen Angaben zu den Tierbeständen und Schlachtungen ist für die Standortregion bei Rindern, Kühen und Kälbern von einer Produktion von ca. 3600 bis 3700 Schlachttieren auszugehen. In der Standortregion wurden 2012 knapp 2000 Tiere der Rindergattung geschlachtet.

⁸ In der Standortregion ist auf der Grundlage der nationalen Daten bei den Schweinen von einer Produktion von ca. 14500 Schlachttieren auszugehen. In der Standortregion wurden 2012 knapp 4500 Schweine geschlachtet

Schafen und Ziegen bei einem Viertel⁹. Für die Einordnung dieser Anteile ist aber explizit zu beachten, dass die von den regionalen Schlachtbetrieben geschlachteten Tiere nicht zwingend aus der Region stammen müssen, sondern dass diese auch von ausserhalb der Standortregion stammen können. Als Erfahrungswert ist davon auszugehen, dass die Betriebe zwischen 60% und 90% der geschlachteten Tiere aus der Region zukaufen. Eine Quantifizierung der in den verschiedenen Absatzkanälen abgesetzten Mengen ist in der Fleischverarbeitung insofern schwierig, als sich die Betriebe bzgl. ihrer Ausrichtung sehr stark unterscheiden, insbesondere auch beim Absatz nach den verschiedenen Fleischarten¹⁰ sowie dem Privatkonsum und dem Ausserhauskonsum.

- Neben den Produktgruppen Milch und Fleisch gibt es einige Anbieter von Kräutern, Obst und Gemüse. Diese vermarkten ihre Produkte direkt ab Hof oder auf Wochenmärkten.

Speziell in der Direktvermarktung ab Hof, aber auch im Verkauf über Wochenmärkte sind die persönlichen Kontakte und die Mund-zu-Mund-Propaganda entscheidend. Dasselbe gilt für den Verkauf an lokale und regionale Läden, Restaurants und Hotels, indem neben der Positionierung der Abnehmer das regionale Netzwerk zwischen Produzenten, Verarbeitern und Kunden für den Absatz entscheidend sind.

⁹ In der Standortregion dürften bei den Schafen und Ziegen ca. 1900 Schlachttiere produziert werden. In der Standortregion geschlachtet wurden 2012 insgesamt 500 Schafe und Ziegen.

¹⁰ Allgemein gilt, dass rund 35% des Fleischkonsums der privaten Haushalte auf Würste und Charcuterie und damit auf verarbeitete Fleischprodukte entfallen. Frisches Schweine-, Rind- und Kalbfleisch machen gut einen Viertel des Fleischkonsums aus. Die Werte basieren auf dem Bericht „Der Fleischmarkt im Überblick 2012“ der Branchenorganisation PROVIANDE.

3 Produktdifferenzierung im Lebensmittelmarkt

In der Lebensmittelverarbeitung und im Lebensmittelhandel bestehen verschiedene Möglichkeiten, Produkte zu differenzieren und diese von anderen Produkten abzugrenzen. Nach Bösch und Lips (2013) unterscheiden sich Produkte von „höherer“ Qualität gegenüber einem Basisprodukt durch mindestens ein zusätzliches Qualitätsmerkmal.

Die Differenzierung erfolgt entweder über die Produktqualität im engeren Sinn, die Prozessqualität, die Verfügbarkeit oder den Preis. Für inländische Produzenten und Verarbeiter ist es auf Grund der höheren Produktionskosten grundsätzlich schwer, sich über den Preis hervorzuheben. Nach Crole-Rees et al. (2013) ist entsprechend davon auszugehen, dass eine erfolgreiche Strategie für den Absatz einheimischer Produkte über die Qualität laufen muss. Diese lässt sich in eine objektive und subjektive Qualität unterscheiden (Lancaster 1975). Kriterien für objektive Qualität sind klar messbar, während subjektive Qualität von der Wahrnehmung der Konsumenten abhängt und je nach Konsument individuell anders beurteilt wird. Bösch und Lips (2013) führen weiter die Prozessqualität auf, welche sich auf den Herstellungsprozess des Produktes bezieht. Hier stehen als zusätzliche Merkmale vor allem soziale Aspekte und Umweltkriterien sowie die Herkunft im Vordergrund. Insbesondere bei tierischen Produkten spielt der Produktions- und Verarbeitungsprozess für viele Konsumenten eine wichtige Rolle. Ein weiteres Verkaufsargument ist die Verfügbarkeit von Produkten. Kann diese räumlich und zeitlich ausgedehnt werden, darf auch mit einer grösseren Absatzmenge gerechnet werden.

Tabelle 2: Qualitätsmerkmale in der Produktdifferenzierung

Produkt	Prozess	Verfügbarkeit
Sensorik	Produktionsweise	Lagerhaltung
- Aroma	Rückverfolgbarkeit	Transport
- Geschmack	Herkunft	Saisonalität
- Aussehen	Schweiz oder Ausland	
- Textur	Lokal-regional, Berggebiet	
Gesundheitszustand	Authentizität, handwerklich,	
Sicherheit	Familien-Landwirtschaftsbetrieb	
Grösse	Umwelt, Nachhaltigkeit	
Eignung zur Verarbeitung	- Nahrungsmittel-Meilen	
	- Ökobilanz	
	Fairtrade, soziale Aspekte	
	Wohnbefinden der Nutztiere	

Quelle: Crole-Rees et al. 2013. Produkte-Differenzierung für noch mehr Konsumentenvertrauen in Schweizer Produkte. *Agrarforschung Schweiz* 4(9), 402-405.

Kombiniert mit den Erkenntnissen aus den Interviews lassen sich die relevanten Qualitätsmerkmale für verschiedene Absatzkanäle ableiten. So stehen in der Direktvermarktung oder in der Vermarktung von regionalen Produkten über lokale Geschäfte oder

über Hofläden die Qualität und die Produktionsweise der Produkte im Vordergrund. Entscheidend ist dabei vor allem auch das Vertrauen in die Produktion und in die Verarbeitung. Daneben sind Frische, Geschmack, gesunde Inhaltsstoffe und Einzigartigkeit wichtige Kaufargumente. Aber auch Prozesseigenschaften wie kurze Transportwege, eine tierfreundliche Produktion oder der soziale Kontakt zum Produzenten spielen eine grosse Rolle. Bei den Direktvermarktern sind zudem das persönliche Netzwerk und das lokale bzw. regionale Zusammengehörigkeitsgefühl wichtig. Entscheidend dürfte dabei vor allem auch sein, dass in erster Linie die lokale oder regionale Bevölkerung in Hofläden oder auf Wochenmärkten einkauft.

Für regional verarbeitete Produkte, die über den Handel abgesetzt werden, gelten vergleichbare Produkt- und Prozesseigenschaften, aber auch der Preis und die Verfügbarkeit. Hinzu kommt das Vertrauen in die bekannten regionalen Produzenten, dass geltende Richtlinien auch eingehalten werden. Ein wichtigstes Argument für den Kauf von regionalen Produkten ist auch die Unterstützung der regionalen (Land-)Wirtschaft oder der Erhalt der Kulturlandschaften und Traditionen in der Region.

Im Gegensatz dazu stehen in der Vermarktung von unverarbeiteten landwirtschaftlichen Rohstoffen über den Grosshandel vor allem Merkmale wie die Produktqualität im engeren Sinne, die Eignung zur Verarbeitung, die Verfügbarkeit und der Preis im Vordergrund. Das Merkmal Herkunft dient in diesem Fall nicht primär einer spezifischen Kennzeichnung der Herkunftsregion, sondern vielmehr als Abgrenzung zum Ausland oder zum Rest der Schweiz.

Tabelle 3: Relevante Qualitätsmerkmale nach Absatzkanal

Absatzkanal	Relevante Qualitätsmerkmale
Vermarktung von unverarbeiteten landwirtschaftlichen Rohstoffen über Grosshandel	<ul style="list-style-type: none"> - Produktqualität im engeren Sinn wie Inhaltsstoffe, Sicherheit - Eignung zur Verarbeitung und Grösse - Verfügbarkeit und Preis - Herkunft („Grossregion“ vs. Schweiz vs. Ausland)
Vermarktung von regional gekennzeichneten Produkten über (Detail-)Handel	<ul style="list-style-type: none"> - Geschmack und Aussehen, Produktionsweise, Sicherheit - Verfügbarkeit und Preis - Herkunft bzw. regionale Produktion und Verarbeitung im Sinne von „Grossregion“, Authentizität
Vermarktung von regional gekennzeichneten Produkten über lokale Geschäfte, Direktvermarktung, Hofläden oder Wochenmarkt	<ul style="list-style-type: none"> - Frische, Geschmack und Aussehen, Produktionsweise und Rückverfolgbarkeit - Lokale Herkunft, kurze Transportwege, Authentizität - Soziale Aspekte, persönlicher Kontakt zum Produzenten bzw. Verarbeitungsbetrieb, Vertrauen

4 Hauptergebnisse der Interviews

4.1 Grundhaltungen zu einem möglichen Tiefenlager

Die Grundhaltungen zu einem möglichen Tiefenlager in der Region Wellenberg bewegen sich in einem breiten Spektrum. Am einen Ende des Spektrums befinden sich die „Pragmatiker“ mit der Haltung, dass die radioaktiven Abfälle vorhanden sind und gelagert werden müssen. Die Spezialisten sollen dafür den besten Standort suchen und die Standortgemeinden müssen sich in diesen Entscheid fügen. Diese Haltung ist von einem hohen Vertrauen in die Technik und in die ausführenden Behörden und Spezialisten geprägt. Am anderen Ende des Spektrums sind die „Pessimisten“ anzutreffen, welche Sicherheitsversprechungen gegenüber misstrauisch sind und Angst haben, dass sich Zwischenfälle im Tiefenlager negativ auf ihre Gesundheit und die intakte Natur der Umgebung auswirken könnten. Diese Personen zweifeln insbesondere auch an der Aussage, dass ein Tiefenlager nur gebaut wird, wenn es auch sicher ist. Sie wehren sich entsprechend stark gegen einen Bau. Zwischen diesen beiden klaren Positionen stehen Personen, welche die Sicherheit eines solchen Tiefenlagers zwar nicht anzweifeln, aber negative Auswirkungen mit verschieden starker Ausprägung befürchten.

Je nach Grundhaltung werden auch die Auswirkungen auf den Absatz von regionalen Produkten sehr unterschiedlich eingeschätzt. Während die Pragmatiker von keinem oder einem verkraftbaren (kurzfristigen) Rückgang im Verkauf der Produkte ausgehen, befürchten die Pessimisten einen existenzgefährdenden Einbruch bei den abgesetzten Produkten. Grundsätzlich ist es aber nicht möglich, landwirtschaftliche Produzenten oder Verarbeiter eindeutig diesen Gruppen zuzuordnen. Tendenziell sind Direktvermarkter bezüglich der Auswirkungen auf ihren Produktabsatz aber weniger pessimistisch. Der Absatz ihrer Produkte läuft überwiegend über persönliche Kontakte. Faktoren, welche die Kaufentscheide ihrer Kunden steuern, liegen vor allem im Bereich Tierwohl, Vertrauen in die Produktionsweise und Verarbeitung sowie in die Beziehung zum Produzenten. Diese Faktoren dürften aufgrund einer längeren Beziehung und Gewohnheit stärker sein als diffuse Ängste und Unwohlsein. Im Gegensatz dazu sind regionale Verarbeitungsbetriebe, die Produkte mit einer klaren Herkunftsbezeichnung über den Lebensmittelhandel absetzen, pessimistischer. Letzteres hängt vor allem damit zusammen, dass bereits ein kurzer Absatzeinbruch in einem wichtigen Absatzkanal je nach Grösse des Betriebs existenzgefährdend sein kann. Einzelne Verarbeitungsbetriebe befürchten daher, dass ihre Produkte bei ausserregionalen Kunden über die Herkunft mit einem Tiefenlager in Verbindung gebracht und nicht mehr gekauft werden. Verarbeitungsbetriebe, deren Produkte nicht klar mit ihrer Herkunft in Verbindung gebracht werden, sind tendenziell weniger besorgt. Sie können sich nicht vorstellen, dass sich ein Tiefenlager negativ auf den Absatz auswirkt, sodass ihre Produkte nicht mehr gekauft werden.

4.2 Erfahrungen in den Standortregionen bestehender Kernkraftwerke

Da es bis jetzt in der Schweiz kein Tiefenlager für radioaktive Abfälle gibt, ist es schwierig, die potenziellen Auswirkungen auf die Absatzchancen landwirtschaftlicher Produkte – wie auch alle weiteren Effekte – abzuschätzen. Um mögliche Effekte auf die Wahr-

nehmung von Produkten und auf die Absatzchancen dennoch abschätzen zu können, wurde davon ausgegangen, dass die Standortregion eines Kernkraftwerks bezüglich der Thematik vergleichbar mit der Standortregion eines zukünftigen Tiefenlagers ist. Daher wurden neben den Gesprächen in der Standortregion Wellenberg mehrere Interviews mit landwirtschaftlichen Produzenten und Verarbeitern in den Standortregionen bestehender Kernkraftwerke geführt.

Zusammenfassend kann auf der Grundlage dieser Interviews festgehalten werden, dass in den Standortregionen der KKW kaum negative Auswirkungen auf die Wahrnehmung und den Absatz regionaler Produkte feststellbar sind. Landwirtschaftsbetriebe, die nicht in unmittelbarem Sichtkontakt zu einem KKW liegen, erleben keine negativen Auswirkungen auf den Absatz ihrer landwirtschaftlichen Produkte. Einerseits sind Kunden aus der Region mit der Thematik vertraut, da sie dort leben und sich mit diesen Fragen bereits auseinander setzen mussten. Diese Kunden konsumieren Produkte aus der Region. Andererseits machen die Kunden keinen direkten Bezug zwischen den gekauften Produkten und den KKW. Dies kann verschiedene Gründe haben. Entweder vertrauen Kunden der Technik und haben daher keine Angst vor radioaktiver Strahlung oder mangelnde geografische Kenntnisse über die bestehenden KKW-Standorte stehen einem Risikobewusstsein für Produkte aus einer solchen Region im Weg. Nach Einschätzung der interviewten Landwirtschaftsbetriebe kann es jedoch sehr lokal negative Auswirkungen geben. Betriebe, die in unmittelbarer Nähe zu einem KKW liegen, haben durchaus schon die Erfahrung gemacht, dass ihre Produkte aus diesem Grund nicht gekauft werden. Konsumenten, die eine solche Meinung äussern, sind allerdings in der Minderheit.

Bei der Vergabe von Labels spielen bisher die regionale Herkunft und damit die Nähe der Produktion zu einem KKW keine Rolle. Labelorganisationen wie auch der Lebensmittelhandel haben andere Kriterien in Bezug auf den Produktionsprozess, den Preis und die Qualität der Produkte. Entscheidend sind messbare Kriterien im Bereich der Lebensmittelsicherheit. Solange in den Produkten keine Rückstände nachgewiesen werden können, sehen sie auch keinen Grund, diese nicht in ihrem Sortiment zu führen.

Die Interviewpartner aus den Standortregionen der KKW wurden ergänzend auf die Tiefenlagerthematik angesprochen. Interessanterweise äusserte die Hälfte der Befragten die Ansicht, dass ein Tiefenlager allenfalls Auswirkungen auf den Absatz von regionalen Produkten haben könnte. Die Begründung hierfür lag in der Befürchtung, die Medien könnten beim Konsumenten eine Verunsicherung bezüglich der Qualität der Produkte auslösen, nicht aber in einer objektiven Beeinträchtigung der Produkte.

4.3 Sicht der Landwirtschaft

Landwirtschaftliche Betriebe in der Region Wellenberg setzen ihre Produkte primär über drei verschiedene Kanäle ab. Dies sind die Direktvermarktung ab Hof oder über Wochenmärkte, der Verkauf an regionale Läden, Restaurants und Hotels sowie die Lieferung der unverarbeiteten Rohstoffe an die regionalen Verarbeiter, an den Handel sowie an industrielle Verarbeitungsbetriebe (vgl. Kapitel 2.3). In allen Kanälen spielen unterschiedliche Kriterien eine Rolle, die vom Bau eines Tiefenlagers unterschiedlich tangiert werden.

Wie in der Übersicht zu den Qualitätsmerkmalen bereits ausgeführt (vgl. Kapitel 3), spielen in der Direktvermarktung die persönlichen Kontakte beim Kauf eine wesentliche Rolle. Diese garantieren eine hohe Qualität der Produkte, einen gesicherten Nachweis über den Produktionsprozess oder eine tierfreundliche Produktion mit kurzen Transportwegen. Die Produkte werden nicht primär gekauft, weil sie aus einer bestimmten Region stammen, sondern weil der Konsument den Produzenten kennt und dessen Arbeitsweise vertraut. Diese Kaufargumente würden sich durch ein Tiefenlager nicht verändern, insbesondere nicht für Personen, die gegenüber einem Tiefenlager unkritisch eingestellt sind oder die in der Region leben. Hingegen könnte der Kaufentscheid bei Personen beeinträchtigt werden, die technischen Argumenten und Zusicherungen der Behörden gegenüber skeptisch sind oder Angst vor gesundheitlichen Beeinträchtigungen haben. Aufgrund der geführten Interviews – insbesondere auch in den Standortregionen der KKW – scheint es sich hierbei um einen kleinen Teil der Bevölkerung zu handeln.

Beim Verkauf an den regionalen Lebensmittelhandel spielen neben dem persönlichen Netzwerk die kurzen Transportwege, aber auch die Region als Ganzes eine wesentliche Rolle. Weiter schätzen Konsumenten eine regionale Produktion, weil sie wissen, wie in der Region gearbeitet wird. In regionalen Läden werden Produkte hauptsächlich von Ortsansässigen gekauft. Diese würden ihre Kaufgewohnheiten durch ein Tiefenlager kaum ändern, da sie bei Angst vor radioaktiver Verstrahlung konsequenterweise aus der Region wegziehen müssten. Etwas anders gelagert ist die Diskussion bei Restaurants und Hotels, die hauptsächlich vom Tourismus leben und sich über die regionale Herkunft der verwendeten Nahrungsmittel positionieren. Einerseits könnten diese Betriebe von einem Tiefenlager beeinträchtigt werden, wenn Touristen die ganze Region als solche meiden würden. Andererseits würden einige Hotels und Restaurants weniger oder gar keine Produkte mehr von lokalen landwirtschaftlichen Betrieben oder Verarbeitern kaufen, wenn die Produkte bei den Gästen nicht mehr gefragt sind oder zu Diskussionen Anlass geben. Umgekehrt ist jedoch festzuhalten, dass einzelne Restaurants mit einer bewusst lokalen Strategie sehr erfolgreich sind und sich nicht vorstellen können, diese anzupassen.

Der Verkauf von landwirtschaftlichen Rohstoffen wie Industriemilch dürfte nach Ansicht der interviewten Personen ebenfalls kaum beeinträchtigt sein. Solange keine Rückstände in den Rohstoffen nachweisbar sind, gibt es für die industriellen Verarbeitungsbetriebe keinen Grund, Rohstoffe aus der Standortregion nicht mehr abzunehmen. Ein Hauptargument für diese Einschätzung ist, dass die Herkunft der Rohstoffe nicht mehr ausgewiesen wird. Wenn überhaupt, spielt die Herkunft der Rohstoffe aus der Zentralschweiz noch eine Rolle, dies als Abgrenzung zu Produkten aus der übrigen Schweiz oder zu Importen aus dem Ausland. Daher ist im Endprodukt auch nicht mehr ersichtlich, ob der Rohstoff aus der Region Wellenberg stammt oder nicht.

4.4 Sicht der gewerblichen Verarbeiter in der Region

In der gewerblichen Verarbeitung und Vermarktung von regionalen Produkten muss zwischen Milch und Fleisch unterschieden werden. Regionale Käsereien verarbeiten die Milch der Landwirtschaftsbetriebe aus der näheren Umgebung und verkaufen ihre Produkte selbst an den Konsumenten oder liefern diese an den Handel. Ihre Produkte haben oft einen klaren regionalen Bezug und werden zum Teil mit einem expliziten Her-

kunfts nachweis vermarktet (z.B. Engelberger Klostersglocke, Dallenwiler Geisschäs). Viele Kunden stammen aus der lokalen Bevölkerung und kaufen bewusst regionale Produkte aus den oben bereits genannten Gründen. Andererseits kaufen aber auch Touristen in den Ferien oder auf der Durchreise bei regionalen Verarbeitern ein. Konsumenten aus der Region würden ihr Einkaufsverhalten wahrscheinlich nicht ändern; bei Touristen ist dies kritischer zu beurteilen. In der Fleischproduktion ist der Herkunftsbezug meist weniger gegeben, da im Verkauf nicht mehr ersichtlich ist, woher das Schlachttier ursprünglich stammt. Die Kaufentscheide der Kunden lokaler Fleischverarbeiter werden daher auch weniger von der regionalen Herkunft der Rohstoffe als vielmehr durch das Vertrauen in die Produktionsweise und die hohe Qualität der Produkte gesteuert. Wenn Produkte regional gekennzeichnet werden, erfolgt dies im Bereich Frischfleisch, welches dem Endverbraucher zum Kauf und Verzehr angeboten wird, auf der Ebene der Region („Fleisch aus der Zentralschweiz“) als Abgrenzung zur übrigen Schweiz und zum Ausland. Bei verarbeiteten Fleischprodukten wird dagegen ebenfalls mit eindeutigen Herkunftsangaben gearbeitet (z.B. Nidwaldner Trockenfleisch, Engelbergerwurst).

Grundsätzlich befürchten die regionalen Verarbeiter keine Qualitätsminderung ihrer Produkte, sondern vielmehr einen Absatzrückgang über eine Beeinträchtigung des Images der Region. Nach Ansicht einzelner Verarbeiter könnte bereits der geringste Zwischenfall negativ ausgelegt werden und durch Medienkampagnen das Vertrauen in die Region und die regionalen Produkte beeinträchtigen, auch wenn objektiv gesehen keine Rückstände festgestellt werden könnten. Dieses Misstrauen könnte rasch zu einem Einbruch im Absatz der regionalen Produkte führen. Tendenziell befürchten die regionalen Fleischverarbeiter einen solchen Einbruch weniger als die regionalen Milchverarbeiter. Das Risiko eines solchen Einbruchs darf aber nicht unterschätzt werden, da bereits ein kurzzeitiger Absatzrückgang existenzgefährdend werden kann. Aufgrund der niedrigen Margen im Lebensmittelbereich können kleine Verarbeitungsbetriebe schnell an ihre finanziellen Grenzen stossen. Weiter besteht das Risiko einer Auslistung aus dem Sortiment eines Detailhändlers, wenn der Verkaufsumsatz einzelner Produkte infolge eines Vertrauensverlusts der Konsumenten zu stark einbricht.

4.5 Sicht des Lebensmittelhandels

Der Lebensmittelhandel hat sich in der Vergangenheit stark über die Herkunft der Produkte positioniert und entsprechende Labels aufgebaut. Als Beispiele sind die Labels „Aus der Region. Für die Region.“, „Miini Region“ oder „Pro Montagna“ zu nennen. Der Lebensmittelhandel greift damit die Nachfrage der Konsumenten auf, indem regionale Produkte bei Konsumenten stark verankert sind und damit einen wichtigen Stellenwert haben. Obwohl Konsumenten speziell Produkte aus ihrer eigenen Region bevorzugen, heisst Region im Kontext des Detailhandels „Zentralschweiz“; dies wiederum als Abgrenzung zu Produkten aus der Schweiz und aus dem Ausland.

Für den Lebensmittelhandel stellt ein Tiefenlager in Bezug auf die Abnahme von lokalen Produkten kein grundsätzliches Problem dar. Solange keine gesundheitsbeeinträchtigenden Rückstände gemessen werden können, gelten die Produkte als sicher und werden im Sortiment behalten. Nach den mit Vertretern des Detailhandels geführten Interviews besteht kein Grund, Produkte vorsorglich aus dem Sortiment zu nehmen, um allfällige Risiken zu minimieren. Dies erklärt sich auch damit, dass Produkte bei Bedarf

innert weniger Stunden aus dem Sortiment genommen werden können. Aus Sicht des Detailhandels entscheidender ist die Nachfrage nach den gelisteten Produkten bzw. die Umsatzentwicklung. Ziehen Diskussionen um ein Tiefenlager Verkaufsrückgänge nach sich, so stellt sich im Rahmen der regelmässigen Überprüfung des Sortiments die Frage, ob Produkte allenfalls ausgelistet und durch vergleichbare Produkte aus anderen Regionen ersetzt werden.

4.6 Sicht überregionaler Fachexperten

Nach Einschätzung der überregionalen Fachexperten sind die potenziellen Auswirkungen eines Tiefenlagers auf den Absatz landwirtschaftlicher Produkte relativ gering. Hauptargument ist die Überlegung, dass die Kaufentscheidung neben der Herkunft eines Produkts durch weitere Faktoren wie Qualität, Preis, Beziehung zum Produzenten oder die Produktionsweise beeinflusst werden. Die Faktoren Qualität, Verfügbarkeit und Sicherheit von Lebensmitteln sind heutzutage in der Schweiz Standard und nicht ausreichend für einen Kaufentscheid. Um sich von der Menge der Produkte abzuheben, kommen Labels für Nachhaltigkeit, Fair Trade, Regionalität oder Bio hinzu.

Das Problem bei Regionalität besteht hauptsächlich darin, dass es kein klar umrissenes Konzept ist und im Vergleich zu Fair Trade oder Bio keine klaren Richtlinien für die Produktion beinhaltet. Daher hat Regionalität beim Kaufentscheid auch einen schwächeren Stand als andere Faktoren. Generell wird das Label lokal oder regional mit traditionellen Produkten in Verbindung gebracht, die sich durch Frische, Saisonalität und Natürlichkeit auszeichnen. Überregionale Produkte assoziiert man dagegen eher mit verarbeiteten und lagerfähigen Produkten. In Bezug auf die Tiefenlagerthematik dürften für Kaufentscheide vor allem die effektiven und die vom Konsumenten wahrgenommenen Risiken von Bedeutung sein. Es wird davon ausgegangen, dass die Auswirkungen auf Kaufentscheide beim Konsumenten minim sein dürften. Auch kurzfristige Auswirkungen dürften sich nach einer Eingewöhnungsphase bald wieder legen.

5 Einordnung und Fazit der Untersuchung

5.1 Einordnung der Interviews und der resultierenden Ergebnisse

Die Abschätzung der Effekte eines Tiefenlagers auf die Absatzchancen regionaler Landwirtschaftsprodukte in der Region Wellenberg anhand der geführten Interviews ermöglichte es, entlang der Wertschöpfungskette Argumente und Meinungen zur Thematik einzuholen. Die geführten Interviews decken alle wichtigen Interessengruppen im Kontext der Fragestellung ab, haben aber nicht den Anspruch einer flächendeckenden Erhebung oder einer repräsentativen Erhebung. Vielmehr geht es darum, die Wahrnehmung und Einschätzungen der verschiedenen Akteure entlang der Wertschöpfungskette zu dokumentieren und zu reflektieren. Insgesamt liefern die Interviews eine breite Auslegeordnung von differenzierten Meinungen zur Thematik. Die interviewten Personen mussten sich unabhängig von ihrem Wissensstand - einzelne Interviewte sind direkt in den Prozess der Standortsuche eingebunden, während sich andere nur über die Medien informiert haben – mit der Thematik befassen und auf die Fragen einlassen, was insgesamt zu einer Versachlichung der Diskussion beigetragen haben dürfte.

Generell ist die Diskussion um den Bau eines Tiefenlagers ein anspruchsvolles und kontroverses Thema. Während einige für ein Interview angefragte Personen ein solches Gespräch gerade heraus ablehnten, willigten andere nur sehr zögernd ein. Entscheidend für die Zusage war dabei meist die Zusicherung der vollständigen Anonymität. Trotzdem waren einzelne Interviewpartner sehr zurückhaltend, ihre Meinung im Gespräch zu äussern. Diese Zurückhaltung liegt primär in der Angst begründet, sich in einer Region, in der sich alle kennen, zum Thema des Tiefenlagers zu äussern und damit zu exponieren. Zudem hält ein Teil der interviewten Personen auch klar fest, dass sie ihre persönliche Haltung einbringen und nicht für andere Betriebe oder für regionale Organisationen sprechen können und wollen.

Die vorliegenden Ergebnisse erlauben eine differenzierte Einschätzung der Auswirkungen eines Tiefenlagers auf die Absatzchancen landwirtschaftlicher Produkte. Die Zahl der geführten Interviews ist jedoch zu gering, um statistisch signifikante Aussagen zu den Auswirkungen eines Tiefenlagers zu machen. Im Sinne einer Synthese werden die wichtigsten Erkenntnisse aus der Untersuchung nachfolgend in drei Szenarien zusammengeführt, welche jeweils bezüglich ihrer Eintretenswahrscheinlichkeit und den Auswirkungen auf die Landwirtschaft und die regionalen Verarbeitungsbetriebe diskutiert werden. Die Einschätzung der Eintretenswahrscheinlichkeiten erfolgt dabei aus Sicht der Autoren des vorliegenden Berichts.

5.2 Synthese in drei Szenarien

5.2.1 Szenario „Keine Effekte“

Das Szenario „Keine Effekte“ geht davon aus, dass sich ein Tiefenlager nicht negativ auf den Absatz landwirtschaftlicher Produkte auswirkt. Entsprechend stellt dieses Szenario den „best-case“ dar. Die Situation würde sich so darstellen, dass ein Tiefenlager in der

Bevölkerung und bei den Konsumenten als sicher eingestuft wird und während der Einlagerung der radioaktiven Abfälle und der späteren Betriebsphase keine Rückstände in der Umgebung und in den Lebensmitteln messbar sind. Zudem gibt es keine Zwischenfälle, die über eine negative Medienkampagne bei den Konsumenten Zweifel an der Sicherheit aufkommen lassen. Folglich reagieren die Konsumenten in ihrem Konsumverhalten nicht auf den Bau und den Betrieb des Tiefenlagers und es gibt weder für die Abnehmer von regionalen Rohstoffen noch für den regionalen und den nationalen Detailhandel Gründe, regionale Rohstoffe und Produkte zu meiden oder aus dem Sortiment zu streichen. Auch die Direktvermarktung bleibt dank der etablierten Kontakten zwischen Produzenten und Konsumenten sowie des bestehenden Vertrauens beliebt.

Die Wahrscheinlichkeit dieses Szenarios ist als hoch einzustufen. Einerseits wird ein Tiefenlager nur realisiert, wenn es sicher ist. Ohne Kontamination können messbare Auswirkungen auf die Umgebung und die in der Region hergestellten landwirtschaftlichen Rohstoffe und Produkte daher ausgeschlossen werden. Andererseits werden Kaufentscheide durch eine Reihe von weiteren Faktoren beeinflusst, die von einem Tiefenlager nicht tangiert werden. Entsprechend dürften Produkte aus der Region unverändert beliebt bleiben und vom grössten Teil der bisherigen Konsumenten weiterhin gekauft werden. Die Erfahrungen in den Standortregionen der bestehenden KKW zeigen, dass dort praktisch keine Auswirkungen auf den Absatz landwirtschaftlicher Produkte bestehen, obwohl die Sicherheitsrisiken eines aktiven KKW oder eines Zwischenlagers an der Oberfläche als höher einzustufen sind als die eines Tiefenlagers.

5.2.2 Szenario „Kurzfristige Ausweicheffekte“

Im Szenario „Kurzfristige Ausweicheffekte“ wird ebenfalls davon ausgegangen, dass das Tiefenlager sicher ist. Dennoch wird in den Medien wiederholt über Risiken und allfällige Rückstände spekuliert. Dadurch werden die Konsumenten tendenziell verunsichert und meiden vorübergehend Produkte, die explizit der Standortregion Wellenberg zugeordnet werden können. Nach einer gewissen Zeit schwächen sich die Meldungen ab und die Konsumenten dürften wieder zu ihren gewohnten Einkaufsmustern zurückkehren. Unter der Annahme, dass diese „kurzfristigen Ausweicheffekte“ wie bei Lebensmittelskandalen nicht zu lange dauern, können landwirtschaftliche Produzenten und Verarbeiter den Absatzrückgang und allfällige damit einhergehende finanzielle Einbussen verkraften. Gleichzeitig dürfte der Detailhandel bei zeitlich beschränkten Umsatzrückgängen die Produkte nicht aus dem Sortiment auslisten, insbesondere bei Produkten, die nicht beliebig durch alternative Anbieter ersetzt werden können.

Die Wahrscheinlichkeit dieses Szenarios ist schwer einzuschätzen. Obwohl ein Tiefenlager objektiv als sicher eingeschätzt werden kann, ist die Möglichkeit einer Medienberichterstattung, die sich negativ auf das Image der Region und die Wahrnehmung der Produkte niederschlägt, durchaus gegeben. Wird in den Medien wiederholt und über einen gewissen Zeitraum über die Sicherheit des Tiefenlagers spekuliert, können Konsumenten durchaus verunsichert werden. Entscheidend sind in diesem Zusammenhang weniger die effektiven, sondern vielmehr die von den Konsumenten subjektiv empfundenen Risiken. Die Direktvermarkter sowie die regionalen Verarbeiter mit einem eigenen Verkaufsladen können der Verunsicherung der Konsumenten im direkten Kontakt entgegenwirken und damit in diesen Absatzkanälen den Absatzrückgang minimieren.

5.2.3 Szenario „Einbruch des Absatzes“

Das dritte Szenario „Einbruch des Absatzes“ wäre für die landwirtschaftlichen Produzenten und Verarbeiter der Region das „worst-case“ Szenario. Das Szenario unterstellt eine grosse Verunsicherung bei den Konsumenten bezüglich der Sicherheit des Tiefenlagers und damit der Qualität der Produkte. Diese Unsicherheit wird durch Medienberichte genährt, welche alle Ereignisse im Zusammenhang mit dem Tiefenlager so darstellen, dass sie auf die Konsumenten abschreckend wirken. Dies unabhängig davon, ob in der Umgebung des Tiefenlagers tatsächlich Radioaktivität nachgewiesen werden kann oder relevante Gesundheitsrisiken bestehen. Dadurch wird das Image der Region und der regionalen Produkte längerfristig und nachhaltig geschädigt. Konsumenten kaufen keine Produkte mehr, die eindeutig der Region zugeordnet werden können, was sich in deutlichen Umsatzrückgängen niederschlägt. Unmittelbare Folge ist eine Auslistung regional verarbeiteter Produkte im Handel und bei den Grossverteilern. Dadurch entstehen für die regionalen Verarbeiter existenzgefährdende Situationen. Auch die Direktvermarkter könnten davon betroffen sein. Im Gegensatz dazu wäre der Verkauf von landwirtschaftlichen Rohstoffen an den Handel bzw. an industrielle Verarbeitungsbetriebe kaum betroffen. Entsprechend ist davon auszugehen, dass die Landwirtschaftsbetriebe zwar von einem preisbedingten Einkommensrückgang betroffen wären, ihre Rohstoffe aber weiterhin absetzen könnten.

Auch für dieses Szenario ist die Wahrscheinlichkeit schwer abzuschätzen. Sie dürfte aber gering sein. Eine Medienberichterstattung müsste über längere Zeit sehr negativ wirken, um Konsumenten im grossen Stil so zu verunsichern, dass sie ihr Einkaufsverhalten grundlegend ändern. Unter der Annahme, dass in der Umgebung des Tiefenlagers und in den regionalen Produkten keinerlei Radioaktivität nachgewiesen werden kann, liesse sich eine solche Kampagne zudem kaum über eine längere Zeit aufrechterhalten.

6 Beantwortung der Zusatzfrage

Ziel der vorliegenden Untersuchung ist, für die Standortregion Wellenberg die Effekte eines allfälligen Tiefenlagers auf die einzelnen Betriebszweige der regionalen Landwirtschaft bzw. die Absatzchancen der verschiedenen landwirtschaftlichen Produkte mit Herkunftsbezeichnung abzuschätzen. Dabei werden zwei Fragen beantwortet:

- Betrachtet die SÖW-Studie Teil 1 die spezifischen Effekte eines allfälligen Tiefenlagers in unterschiedlichen Betriebszweigen der Landwirtschaft adäquat?
- Mit welchen Effekten eines allfälligen Tiefenlagers ist auf einzelne Betriebszweige (z.B. Alpkäse, Kräuteranbau) zu rechnen? Welche Rolle spielt dabei die Erkennbarkeit der Herkunft eines Produktes? Wie würde sich die Wahrnehmung der Qualität der Produkte durch die Konsumenten ändern?

6.1 Einschätzung zur Betrachtungsweise der SÖW-Studie Teil 1

6.1.1 Vorgehen und Annahmen in der SÖW-Studie Teil 1

Die Abschätzung der wirtschaftlichen Auswirkungen eines Tiefenlagers auf die Landwirtschaft erfolgt in der SÖW-Studie Teil 1 über eine Berechnung der Wertschöpfungsrückgänge. Die Berechnungen gehen von der Grundannahme aus, dass ein Rückgang der Umsätze für diejenigen Produkte möglich ist, deren Herkunft den Konsumentinnen und Konsumenten bekannt ist. Dies ist einerseits bei Labelprodukten mit Herkunftsbezeichnung der Fall, andererseits bei allen Angeboten im Direktverkauf bzw. in der Direktvermarktung. Die Studie stuft nur den Direktvermarktungsanteil der landwirtschaftlichen Produktion durch ein Tiefenlager als tangierbar ein.

Für die Region Wellenberg wird von einem Anteil der Direktvermarktung an der landwirtschaftlichen Wertschöpfung von 5% ausgegangen, und für diesen Teil wird ein Rückgang von ebenfalls 5% unterstellt. Für die Standortregion resultiert aufgrund dieser Annahmen eine in der Direktvermarktung direkt und indirekt erzielte Bruttowertschöpfung von 2.3 Mio. Fr., die sich durch ein Tiefenlager um 0.1 Mio. Fr. pro Jahr reduzieren würde.

6.1.2 Einschätzung der Ergebnisse der SÖW-Studie Teil 1

Aufgrund der hier vorliegenden Untersuchung ist zu folgern, dass die SÖW-Studie Teil 1 die spezifischen Effekte eines Tiefenlagers in den unterschiedlichen Betriebszweigen der Landwirtschaft nicht differenziert genug betrachtet. Die SÖW-Studie erachtet nur die Direktvermarktung als tangierbar und kalkuliert über alle Produktgruppen hinweg einen einheitlichen Rückgang von 5%. Für eine robuste Einschätzung der Auswirkungen auf die Landwirtschaft – direkt und indirekt über die regionalen Verarbeitungsbetriebe – ist eine nach Betriebszweigen und vor allem nach Verarbeitungs- und Absatzkanal differenzierte Betrachtung notwendig. Je nach betrachtetem Szenario (vgl. Kapitel 5) dürften die Rückgänge der Bruttowertschöpfung den in der SÖW-Studie Teil 1 berechneten Wert von 0.1 Mio. Fr. übersteigen. Dies gilt insbesondere für pessimistischere Szenarien, in denen neben der Landwirtschaft auch die nachgelagerten Verarbeitungsbetriebe tangiert

werden. Umgekehrt ist davon auszugehen, dass die Wertschöpfungsverluste im Szenario „keine Effekte“ im Bereich der Berechnungen gemäss SÖW-Studie Teil 1 liegen dürften. Dies gilt vor allem mit Blick auf die aus den Interviews abgeleitete Erkenntnis, dass die Direktvermarktung nicht oder nur geringfügig von einem Tiefenlager betroffen wäre.

In einer umfassenden Abschätzung der wirtschaftlichen Auswirkungen müssten einerseits die direkten Effekte bei den Verarbeitern und andererseits die damit einhergehenden indirekten Effekte bei den landwirtschaftlichen Rohstofflieferanten quantifiziert werden. Als „worst-case“ seitens der Landwirtschaft könnte davon ausgegangen werden, dass die Betriebe ihre Rohstoffe selbst bei einer starken Beeinträchtigung des Absatzes regionaler Produkte nach wie vor in den Industriekanal liefern können. Die wirtschaftlichen Auswirkungen bei den Landwirtschaftsbetrieben liessen sich damit über die Differenz zwischen dem heutigen Preis und dem Preis für Industriemilch bzw. für Schlachtvieh abschätzen. Als Beispiel ist die in den regionalen Käsereien verkäste Milch von ca. 5 Mio. kg zu nennen. Bei einer Differenz zum Preis für Industriemilch von ca. 5 bis 10 Rp. resultiert bei den Milchproduzenten ein Einnahmenverlust von bis zu 0.5 Mio. Fr., wenn sie ihre Milch nicht mehr über die regionalen Käsereien absetzen können und die Milch in den Industriekanal fliesst. Zusätzlich verlieren die Käsereien die an die Käseproduktion und -vermarktung gebundene Wertschöpfung und Beschäftigung. Diese könnten über die Grösse der Betriebe und die Verarbeitungsmengen kalkuliert werden. Mit Blick auf die vergleichsweise geringe Zahl gewerblicher Verarbeitungsbetriebe in den Standortregionen könnte es sich alternativ anbieten, die wichtigsten Mengen- und Geldflüsse bei den einzelnen Betrieben direkt zu erfassen, um eine möglichst robuste Einschätzung der Auswirkungen auf die Beschäftigung und Wertschöpfung zu erhalten.

6.2 Effekte eines Tiefenlagers auf einzelne Betriebszweige und Absatzkanäle

Gemäss den geführten Interviews wird die Milchproduktion mit regionaler Verarbeitung und der Absatz von Milchprodukten und von Käse mit einem klaren regionalem Herkunftsbezug wahrscheinlich am stärksten betroffen sein. Bei diesen von den regionalen Käsereien hergestellten Produkten ist die Zuordnung zur Region auch für ausserregionale Konsumenten offensichtlich und der regionale Bezug ist Teil der Verkaufsstrategie der regionalen Käsereien. Fällt dieses Verkaufsargument weg bzw. ist es je nach Szenario durch das Tiefenlager tangiert, dürfte mit einem Rückgang oder Einbruch beim Produktabsatz zu rechnen sein. Weniger stark beeinträchtigt wäre der Verkauf von Alpkäse, da dieser zum grossen Teil über das persönliche Netzwerk der Produzenten zu den Konsumenten bzw. zum regionalen Detailhandel abgesetzt wird. Im Gegensatz dazu ist davon auszugehen, dass der Absatz von Verkehrsmilch und von unverarbeiteter Alpmilch in den Industriekanal nicht betroffen wäre, solange keine gesundheitsbeeinträchtigenden Rückstände gemessen werden können. Eine vergleichbare Einschätzung gilt für Sbrinz, der in einem überregionalen Handels- und Absatzkanal vermarktet wird.

Fleisch dürfte weniger betroffen sein als Milch, da im Laden meist nicht mehr ersichtlich ist, von welchem Betrieb das Tier stammt. Da regionale Fleischverarbeiter auch Tiere aus benachbarten Gebieten kaufen, muss das Fleisch nicht zwangsläufig aus der Umgebung des Wellenbergs stammen. Der regionale Bezug ist weniger eindeutig gegeben als bei der Milch und weiter gefasst. Beim Frischfleisch wird eher danach gefragt, ob der

Rohstoff aus der Schweiz oder aus dem Ausland stammt. In Übereinstimmung mit der obigen Einschätzung für Käse mit einem regionalen Herkunftsbezug ist auch bei verarbeiteten, regional gekennzeichneten Fleischprodukten von einem Rückgang im Konsum auszugehen. Nicht betroffen dürfte der Absatz von Schlachtvieh über den Schlachtviehhandel sein.

Direktvermarkter dürften ebenfalls nur geringfügig betroffen sein, da sie hauptsächlich vom direkten Kontakt zu ihrer Kundschaft leben. Die Kunden wissen, wie der Betrieb insgesamt produziert und wie die Tiere gehalten werden. Die Kundschaft schätzt die persönliche Beziehung zum Produzenten und die Qualität der Produkte. Diese persönliche Beziehung wird sich durch ein Tiefenlager kaum ändern, allenfalls für Betriebe in unmittelbarer Nähe zur Oberflächenanlage. Im Fall einer über längere Zeit negativen Medienberichterstattung, die zu einer starken Verunsicherung der Konsumenten führt, können aber auch in der Direktvermarktung Absatzverluste auftreten. Entscheidend dürfte dabei unter anderem sein, wie stark sich die Bevölkerung in der Region durch die Medienberichte verunsichern lässt und dadurch ihr Einkaufsverhalten ändert.

Das Ausmass der oben beschriebenen Effekte wird wesentlich davon abhängen, welche „Grundstimmung“ dereinst gegenüber einem geologischen Tiefenlager herrschen wird. Gemäss Kapitel 5 sind drei Szenarien denkbar, die zu unterschiedlich starken Folgeeffekten des Tiefenlagers führen würden.

Tabelle 4: Qualitative Einschätzung der wirtschaftlichen Auswirkungen auf die Landwirtschaft

Wichtige Produktgruppen: Landwirtschaft	Wertschöpfungsentwicklung im Vergleich zu heute		
	„Keine Effekte“	„Kurzfristige Ausweich-effekte“	„Einbruch Absatz“
Verkehrsmilch inkl. unverarbeitete Alpmilch	→	→	→
Verkäste Milch: Sbrinz (Alpen und regionale Käsereien)	→	→	→ / ↘
Verkäste Milch: andere Käse (regionale Käsereien)	→	↘	↓
Verkäste Milch: andere Alpkäse	→	↘	↘ / ↓
Schlachtvieh: regionale Verarbeitungsbetriebe	→	→ / ↘	→ / ↘
Schlachtvieh: Handel	→	→	→
Direktvermarktung: Kräuter, Obst, Gemüse	→	→	↘ / ↓
Direktvermarktung: Milchprodukte / Fleisch	→	→	↘ / ↓

Quelle: Eigene Einschätzung

6.3 Auswirkungen eines Tiefenlagers auf die Wahrnehmung der Qualität der regionalen Produkte mit Herkunftsbezeichnung

Generell muss bei der Wahrnehmung zwischen verschiedenen Personengruppen unterschieden werden. Alteingesessene werden ihr Verhalten aufgrund eines Tiefenlagers höchstwahrscheinlich nicht ändern. Sie sind davon überzeugt, dass (traditionelle) Produkte aus der eigenen Region gut sind. Zugewanderte Personen könnten eine kritischere Haltung einnehmen, je nachdem wie lange sie schon in der Region leben. Personen, die nicht in der Region leben, dürften am kritischsten sein, da sie mit den regionalen Verhältnissen weniger vertraut sind. Da diese Personen aber auch eine schlechtere Ortskenntnis haben als Einheimische, ist fraglich, in wieweit sie Produkte überhaupt der Region bzw. dem Standort des Tiefenlagers zuordnen können.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass regionale Produkte bei den Konsumenten stark verankert sind. Region heisst im Kontext des Lebensmittelhandels dabei aber meistens „Zentralschweiz“ oder „Schweiz“. Zudem ist Regionalität kein klar umrissenes Konzept, da es auf verschiedenen Skalen angewendet wird. Gleichzeitig ist die regionale Herkunft eines von verschiedenen Qualitätsmerkmalen, welche die Kaufentscheidung als Bündel beeinflussen. Negative Auswirkungen eines Tiefenlagers sind damit vor allem bei denjenigen Produkten zu erwarten, bei denen die Herkunft eine entscheidende Bedeutung hat bzw. bei denen die Herkunft mit weiteren Qualitätsmerkmalen wie Frische, Saisonalität, Natürlichkeit oder tiergerechte Haltung verbunden ist. Gerade in der Direktvermarktung ist jedoch nicht der Standort oder die Region, sondern vielmehr die Beziehung zwischen Konsument und Produzent ausschlaggebend.

7 Referenzen

Crole-Rees A., Spörri M., Rösti J., Brugger C. 2013. Produkte-Differenzierung für noch mehr Konsumentenvertrauen in Schweizer Produkte. Agrarforschung Schweiz 4 (9), 402-405.

Lancaster K.J. 1975. Socially optimal product differentiation. The American Economic Review 65 (4), 567-585.

Bösch I., Lips M. 2013. Mit Systematik zu mehr Marktpotenzial. Alimenta 19, 16-18.

Rütter U., Schmid C., Schmassmann S. 2012. Sozioökonomisch-ökologische Wirkungsstudie SÖW für den Standortvergleich in Etappe 2. Teil 1 (Zwischenbericht). Studie im Auftrag des Bundesamts für Energie, 259 S. [Internet: <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/27410.pdf>, letzter Zugriff 10. November 2014].