

Schweizer Käseexporte – zwischen Erfolgsmodell EU und Unsicherheiten in den USA

Seit 19 Jahren ist der Käsemarkt mit der Europäischen Union vollständig liberalisiert. Der Käsefreihandel, der im Rahmen der Bilateralen Verträge I 2007 in Kraft trat, hat die Branche nachhaltig geprägt. Die Zahlen sprechen für sich: Zwischen 2007 und 2025 konnten die Schweizer Käseexporte mengenmässig um 36,7 Prozent und wertmässig um 33,4 Prozent gesteigert werden. Dies trotz einer massiven Frankenaufwertung von rund 43 Prozent gegenüber dem Euro.

Im Jahr 2025 wurden 81'084 Tonnen Käse im Wert von CHF 732,6 Millionen exportiert. Dem gegenüber standen Importe von 80'368 Tonnen (CHF 574,6 Millionen). Damit blieb der Handelssaldo positiv – sowohl wertmässig (CHF 158 Mio.) als auch mengenmässig (+716 Tonnen). Bemerkenswert ist die Wertschöpfung: Während 2007 der Durchschnittspreis für exportierten Käse knapp einen Franken über jenem für importierte lag, beträgt der Unterschied heute CHF 1.89 pro Kilo. Das zeigt, dass die Schweiz erfolgreich höherwertige Käse exportiert, während eher günstigere Produkte importiert werden.

Diese Entwicklung beweist, dass der Käsefreihandel die Branche nicht geschwächt, sondern gestärkt hat. Zwar ist der Importanteil – vor allem bei generischen Produkten – deutlich gewachsen, doch stehen diese kaum im direkten Wettbewerb mit den klassischen Exportkäsesorten wie Gruyère AOP, Emmentaler AOP oder Appenzeller®. Die Schweizer Käserinnen und Käser differenzierten sich durch Herkunft, Qualität und Innovation. Heute wird fast jeder fünfte Liter Schweizer Milch in Form von Käse exportiert – rund drei Viertel davon in die EU.

Der Käsefreihandel hat einen tiefgreifenden Strukturwandel ausgelöst. Seit der Auflösung der Käseunion 1999 mussten sich viele Betriebe neu erfinden: Unternehmertum, Innovation und Spezialisierung wurden zu Erfolgsfaktoren. Dieser Anpassungsdruck führte zu einer Konsolidierung und dem Verschwinden vieler Dorfkäsereien; machte die verbleibenden Unternehmen jedoch wettbewerbsfähiger und dynamischer. Heute ist der Schweizer Käse international solide positioniert.

Auch die Exporte in die USA entwickelten sich zunächst sehr erfreulich. 2024 lieferte die Schweiz 8'774 Tonnen Käse im Wert von CHF 114,5 Millionen in die Vereinigten Staaten. Damit entfielen mengenmässig rund 11 Prozent und wertmässig etwa 15 Prozent der gesamten Käseexporte auf diesen wichtigen Auslandsmarkt. Besonders beliebt war Gruyère AOP, der mit 4'341 Tonnen fast die Hälfte der Lieferungen ausmachte. Daneben fanden auch „Switzerland Swiss“ (2'724 Tonnen) sowie Emmentaler AOP (rund 400 Tonnen) ihren Weg in die US-Regale. Doch im Jahr 2025 hat sich dieses Erfolgskapitel eingetrübt. Die Schweizer Käseexporte in die USA gingen um 18,4 Prozent auf 7'172 Tonnen zurück – ein Rückgang, der sich vorallem nach der Einführung von Zöllen durch die USA manifestierte.

Diese jüngsten Entwicklungen verdeutlichen, wie verletzlich unsere Branche gegenüber handelspolitischen Entscheidungen ist. Während uns die Bilateralen I und II mit der EU Stabilität und Verlässlichkeit bieten, drohen in anderen Märkten massive Rückschläge.

Die Bilateralen Verträge I und II und damit der Käsefreihandel mit der EU haben sich für die Schweizer Käsewirtschaft bewährt. Sie sichern stabile Absatzkanäle und ermöglichen Wertschöpfung trotz hoher Produktionskosten und starkem Franken. Dem gegenüber stehen die USA, wo politische Entscheide den Marktzugang massiv erschweren. Für FROMARTE und die Schweizer Käserinnen und Käser bedeutet dies: Wir müssen unsere Position im europäischen Binnenmarkt festigen und gleichzeitig neue Exportstrategien ausserhalb von EU und USA entwickeln. Nur so bleibt die Branche erfolgreich und widerstandsfähig – und kann mit jedem Stück Käse ein Stück Schweiz in die Welt hinaustragen.



Hans Aschwanden, Präsident FROMARTE und Bergkäser aus Seelisberg

Bern, 17.03.2026