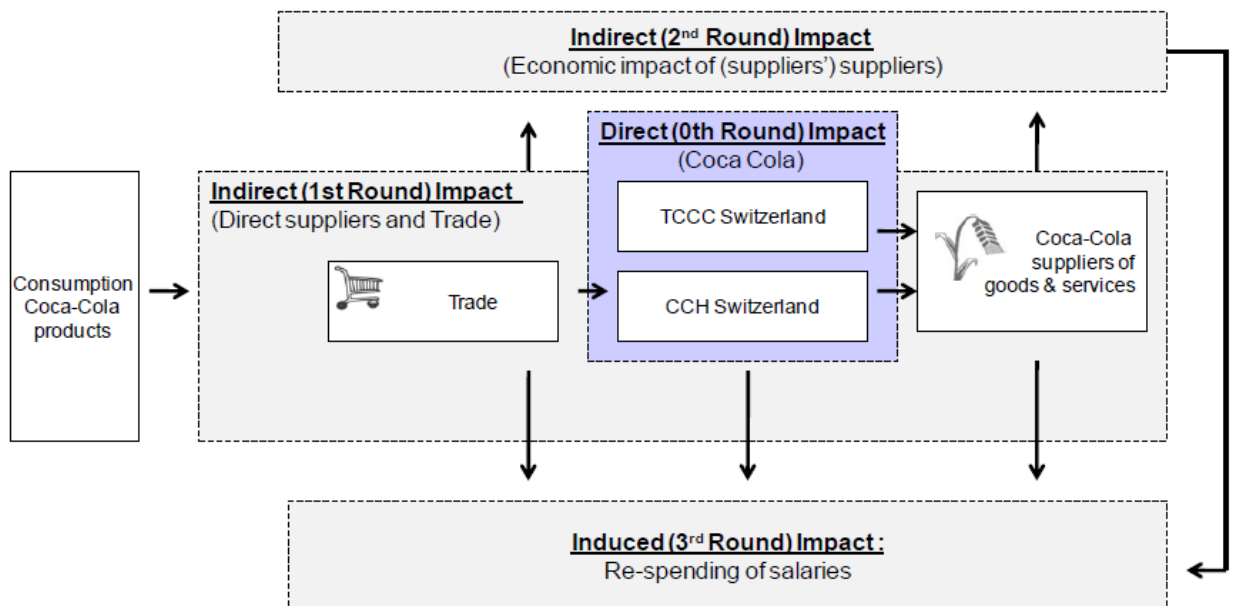




SEIA-Studie Schweiz – Methode

Methode

Durch die Produktion, das Verpacken und die Promotion von Coca-Cola-Produkten sowie deren Lieferung an den Endverbraucher fördert das Coca-Cola-System die Wirtschaftsaktivität über die gesamte Wertschöpfungskette. Das bedeutet, dass die Coca-Cola-Aktivitäten sowohl vor- als auch nachgelagerten Unternehmen zuträglich sind. Die vorgelagerten lokalen Anbieter und Hersteller weisen eine höhere Abhängigkeit von der Nachfrage nach Rohstoffen seitens der Herstellerbetriebe auf als die Verteiler und Einzelhändler, die die Produkte des Unternehmens vertreiben. Die von uns geförderten vor- und nachgelagerten Aktivitäten generieren gleichermaßen Einkommen und Steuereinnahmen und kurbeln ihrerseits in ihrer jeweiligen Wertschöpfungskette die Wirtschaftsaktivität an.



Konsum Coca-Cola-Produkte	Indirekte Effekte (2. Runde) (Wirtschaftliche Effekte von Zulieferern (der Zulieferer))		
		Direkte Effekte (0. Runde) (Coca-Cola)	Coca-Cola-Zulieferer von Waren & Dienstleistungen
	Indirekte Effekte (1. Runde) (direkte Zulieferer und direkter Handel)	TCCC Schweiz	
	Handel	CCH Schweiz	

Induzierte Effekte (3. Runde) (Ausgeben von Gehältern)
--

Abb. 3: Der Gesamteffekt des Coca-Cola-Systems in der Schweiz auf die Schweizer Wirtschaft, resultierend aus verschiedenen Runden von Auswirkungen (die Pfeile repräsentieren die monetären Ausgaben).

Abb. 3 veranschaulicht den zur Quantifizierung der mit dem Coca-Cola-System verbundenen Wirtschaftsaktivitäten angewandten Ansatz. Ausgangspunkt der Analyse (in der Abbildung links) ist der Endverbrauch der Coca-Cola-Produkte, dessen monetäre Aspekte durch die gesamte Ökonomie hindurch verfolgt werden können. Wenn ein Verbraucher eine Flasche Coca-Cola im Supermarkt kauft, fließt ein Teil dessen, was er ausgibt, in die Einnahmen des Supermarktes; ein anderer Teil geht an den Verteiler, der diese Flasche vom Herstellerbetrieb zur Verkaufsstelle transportiert, und ein Teil geht an den Coca-Cola-Abfüllbetrieb. Alle diese Parteien erwerben Waren und Dienstleistungen von Zulieferern, zahlen Gehälter und Steuern, investieren und erzielen Profite. Zur Erfassung des Effekts wird der Gesamtverbrauch von Coca-Cola-Produkten in eine sogenannte Sozialrechnungsmatrix eingespeist, die alle sektoralen Verflechtungen in der betreffenden lokalen Wirtschaft darstellt (nähere Informationen s. Anhang I). Auf diese Weise kann der durch die Präsenz des Coca-Cola-Systems bewirkte wirtschaftliche Gesamteffekt verfolgt und in verschiedene Effekte unterteilt werden:

- Direkte Effekte (0. Runde): direkte mit den Ausgaben der Coca-Cola-Abfüllbetriebe und lokalen TCCC-Einheiten verbundene Effekte. Diese umfassen Gehalts- und (Einkommens-) Steuerzahlungen sowie die generierten Profite, die in der lokalen Ökonomie und der direkten Beschäftigung beim Unternehmen verbleiben;
- Indirekte Effekte (1. Runde) – direkte Zulieferer und direkter Handel: Effekte, die bei den vorgelagerten Zulieferern und nachgelagerten Einzelhändlern in der Wertschöpfungskette der Coca-Cola-Produkte entstehen (z. B. von Zulieferern und Einzelhändlern bereitgestellte Arbeitsplätze und gezahlte Gehälter);
- Indirekte Effekte (2. Runde) – Zulieferer (von Zulieferern): Effekte, die entstehen, wenn Zulieferer und Einzelhändler innerhalb der originären Wertschöpfungskette der Coca-Cola-Produkte Waren und Dienstleistungen bereitstellen, die von Zulieferern ausserhalb der originären Coca-Cola-Wertschöpfungskette stammen, welche wiederum Gehälter und Steuern zahlen (z. B. von den Zulieferern der Zulieferer bereitgestellte Stellen und gezahlte Gehälter);
- Induzierte Effekte (3. Runde) – der Rückfluss von Gehältern: Effekte, die zustande kommen, wenn Mitarbeitende von Coca-Cola sowie seiner Handelspartner und Zulieferer (der Zulieferer), deren Arbeitsplätze direkt oder indirekt von Coca-Cola gefördert werden, ihr Gehalt ausgeben;

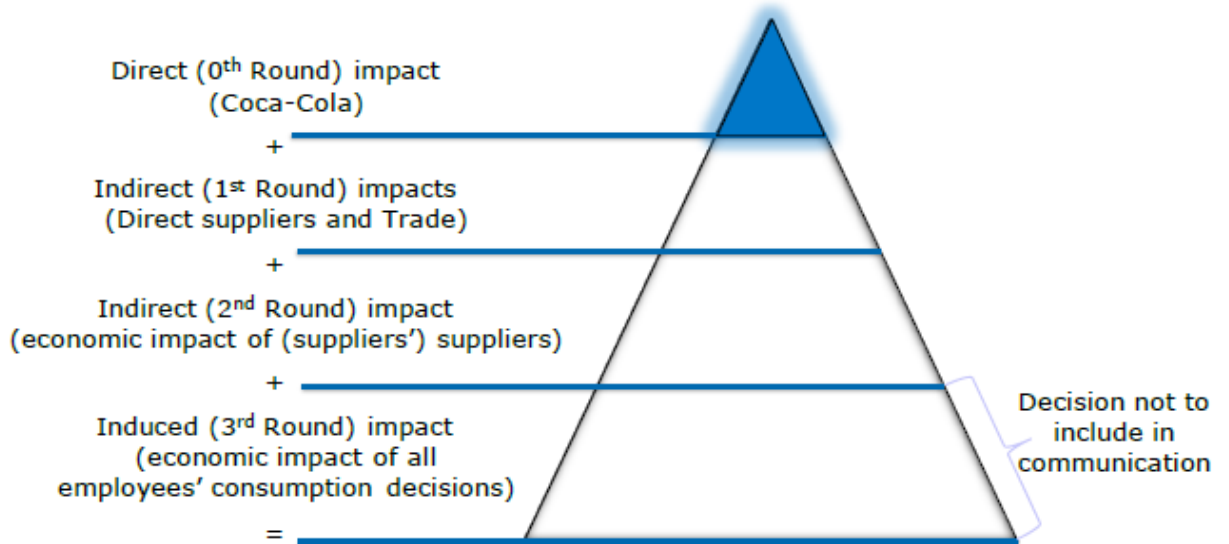


Abb. 4: Die direkten Wirkungen von Coca-Cola sind nur die Spitze des Eisbergs

Derzeitiger wirtschaftlicher Effekt

Um für diesen Bericht den wirtschaftlichen Effekt des Coca-Cola-Systems zu bestimmen, wurde ein Input-Output-Modell (s. Beschreibung in einem der vorherigen Abschnitte) angewandt. In diesem Abschnitt werden die wichtigsten Ergebnisse präsentiert. Zunächst werden die Effekte der Coca-Cola-Präsenz auf die Wertschöpfung (Einkommen, Profite und Steuern) innerhalb der Schweiz beleuchtet. Anschliessend werden die durch das Coca-Cola-System geschaffenen Arbeitsplätze sowie deren Auswirkungen auf die Einkommensverteilung behandelt.

Direkter Mehrwert unter Berücksichtigung des Going-Concern-Aspekts

Die Wertschöpfung eines Unternehmens ist definiert als seine Einnahmen abzüglich der Kosten für alle Waren und Dienstleistungen. Mit anderen Worten: Sie entspricht den Gehalts- und Steuerzahlungen eines Unternehmens und seinen Profiten. Um den direkten Mehrwert für die Schweizer Wirtschaft zu ermitteln, muss man die Gehalts- und Steuerzahlungen sowie die Gewinne subtrahieren, die ausländischen Anteilhabern zugute kommen.