

Noch befindet sich die vertikale Integration in Westdeutschland im Anfangsstadium, wobei ihr Ausmaß in den einzelnen Produktionszweigen unterschiedlich ist. Besonders hohe Intensität erreicht sie in den Zweigen, in denen schon gegenwärtig eine hochmechanisierte industrielle Verarbeitung möglich ist und in denen die Konzerne ein besonderes Interesse an einem einheitlichen und kontinuierlichen Angebot an Agrarprodukten besitzen. Das gilt vor allem für die Gemüseindustrie und die Geflügelmast, weniger hingegen noch für die Produktion von Eiern, Schlachtschweinen, Ferkeln und Speisekartoffeln. Im Industriegemüseanbau beträgt der Grad der vertikalen Integration 30 bis 80 %, bei Felderbsen sogar 95 %, bei der Hähnchenmast 75 % (in Schleswig-Holstein 80 bis 90 %), bei Eiern aber nur 3 %, bei Mastschweinen, Ferkeln und Speisekartoffeln weniger als 3 %.¹² Das juristische Mittel zur Durchsetzung der vertikalen Integration ist der Vertrag. Kapitalistische Unternehmen der Nahrungsgüterwirtschaft schließen als Integratoren mit landwirtschaftlichen Produzenten, den „Vertragsbauern“, langfristige Verträge über Produktion und Lieferung pflanzlicher oder tierischer Produkte ab. In den Verträgen werden nicht nur Umfang, Sortiment, Qualität und Termine der Lieferungen fixiert, sondern — von den Verwertungsinteressen des Integrators ausgehend — auch die Produktionsmethoden und -technologien für die landwirtschaftlichen Betriebe verbindlich festgelegt. Über den Vertrag nimmt der Integrator maßgeblichen Einfluß auf die Produktionsgestaltung und Betriebsführung der Landwirtschaftsbetriebe, erteilt er diesen bindende Weisungen für die Durchführung der Produktion und kontrolliert er deren Erfüllung.

Die Rechtsform des Vertrages vermittelt äußerlich das Bild eines Kontrahierens gleichberechtigter Partner, die sich auf freiwilliger Grundlage, aus eigenem Entschluß, zusammenfinden. Analysiert man jedoch die Vertragsgestaltung, wird das eindeutige Übergewicht des Integrators, der aufgrund seiner wirtschaftlichen Stärke den Vertragsinhalt diktiert, erkennbar. Es wird sichtbar, daß sich mittels der Vertragsform die Konzerne die Landwirtschaftsbetriebe wirtschaftlich unterwerfen und in ihr hierarchisches System zwecks Realisierung von Maximalprofiten eingliedern. Die juristische Regelung widerspiegelt die zugrunde liegenden ökonomischen Verhältnisse der Ausplünderung der Bauern durch das Monopolkapital unmittelbar in der Produktion; zugleich verfestigt sie diese ökonomischen Beziehungen.

In welcher Weise die Konzerne die Vertragsform zur Profitmaximierung nutzen, wird besonders in zweierlei Hinsicht deutlich: Einmal verlagern die Verträge durchweg das landwirtschaftliche Produktionsrisiko in vollem Umfang auf den integrierten Bauern, obwohl dieser an die Produktionsweisungen des Integrators gebunden ist. Zum anderen werden die Preise so geregelt, daß der Profit des Integrators stets weitgehend gesichert bleibt. Ein Absinken der Preise auf dem Markt geht einseitig zu Lasten des Landwirtschaftsbetriebes; der Landwirt trägt das Preisrisiko allein.

Der Inhalt der Integrationsverträge ist eindeutig von den Profitinteressen der Konzerne geprägt. Das sei an folgenden Fakten, die das Klassenwesen des westdeutschen Agrarrechts erhellen, nachgewiesen:

1. Für den Inhalt dieser Verträge ist zunächst typisch, daß sich der Integrator im eigenen Profitinteresse weitreichende Rechte zur Bestimmung und Kontrolle des Produktionsprozesses im Landwirtschaftsbetrieb sichert.

12 Vgl. W. Schopen, „Zusammenarbeit mit Marktpartnern“ Mitteilungen der DLG, Frankfurt/Main, 1967, S. 1684 ff.; G. Fratzscher, Vertragslandwirtschaft, Hamburg und Westberlin 1966, S. 71.