

liehen Produzenten am sichtbarsten auf. Hier offenbart sich besonders das ausbeuterische, kapitalistische Wesen der vertikalen Integration. Der Vertragsbauer möchte einen Preis erzielen, der die Selbstkosten deckt und die erweiterte Reproduktion ermöglicht. Bei langfristig vertraglich fixierten Preisen ist der Bauer daran interessiert, eine gewisse Menge an Produkten zur freien Verfügung zu halten, um saisonbedingte Schwankungen der Marktpreise für sich auszunutzen. Die Interessen des Integrators sind dem diametral. Der Integrator will die Erzeugerpreise in seinem Profitinteresse gestalten und dementsprechend niedrig halten. Als wirtschaftlich Stärkerer setzt er den Erzeugern gegenüber seine Interessen durch. Charakteristisch hierfür ist die verbreitete Weigerung der Integratoren, vertraglich bestimmte Mindestpreise zu garantieren, die dem Vertragsbauern wenigstens in gewissen Grenzen eine zuverlässige Kalkulationsgrundlage bieten würden. Das Preisrisiko wird einseitig dem Erzeuger aufgebürdet. Preisbindungen des Integrators in den Verträgen sind selten.¹⁵ So zahlen z. B. Eiererfassungsunternehmen gemäß ihren Vertragsmustern an die integrierten Bauern den tatsächlichen Markterlös abzüglich einer festen Bearbeitungs-spanne von 2,5 Pfg je Ei.¹⁶ Das Preisrisiko trägt hier allein der Erzeuger, denn dem Integrator bleibt — unabhängig von der konkreten Marktlage — ein genau fixierter Gewinn gesichert.¹⁷

Im Industriekartoffelbau sehen die Verträge vielfach für den Integrator die Pflicht nur zur Abnahme der vereinbarten Mengen vor. Mehrlieferungen können nach freiem Ermessen (!) des Integrators „unter Berücksichtigung der Anlieferungs-, und Marktverhältnisse“ zusätzlich abgenommen werden, dann aber zu Preisen, die unter den Vertragspreisen liegen.^{18 19 20}

Rahmenverträge der Verarbeitungsindustrie für Gemüse bestimmen, daß der Erzeuger den Ertrag der vertraglich bestimmten Flächen bis zu einer festgelegten Höchstmenge zu einem festen Vertragspreis an den Verarbeiter abzuliefern hat; Mehrerträge sind ebenfalls dem Verarbeiter anzubieten und werden zum Tagespreis verrechnet.[^] Schließlich behalten sich die Integratoren vielfach vertraglich vor, bei ungünstigen Marktverhältnissen die Vertragspreise einseitig herabzusetzen.²⁰ Umgekehrt werden bei günstiger Marktlage die festgelegten Vertragspreise nicht etwa erhöht; hier fließt der Extragewinn nur dem Integrator zu. Besonders bei mehrjährigen Vertragsbindungen ohne Berücksichtigung der zu erwartenden Erlös-Kosten-Relation beschwört die vertikale Integration für die Bauern Gefahren herauf, da sie sich damit wirtschaftlich völlig in die Hand des Integrators begeben.²¹ Hinsichtlich der für die bäuerliche Existenz entscheidenden Preisgestaltung befindet sich der Erzeuger also in weitestgehender

15 „Die z. T. erheblichen Marktrisiken und saisonalen Schwankungen der Marktpreise für Produkte, die keinen staatlichen Preisregelungen unterworfen sind, belasten Preisvereinbarungen oft mit einem zu hohen Risiko“ (W. Schopen, a. a. O., S. 21). Ebenso G. Fratzscher: „Die nichtlandwirtschaftlichen Vertragspartner sind auch aus verständlichen Gründen stets bemüht, eine Preisfestlegung zu umgehen“ (a. a. O., S. 87).

16 Vgl. W. Schopen, a. a. O., S. 107.

17 in dem Muster eines Lieferungs- und Abnahmevertrages für Eier heißt es lakonisch: „Preis: Nach Verwertung“ (G. Fratzscher, a. a. O., S. 106 f.).

18 Vgl. W. Schopen, a. a. O., S. 79.

19 Vgl. a. a. O., S. 51.

20 So berichtet die (West-)Deutsche Bauernzeitung (vom 30. 5. 1968, S. 1), daß die westdeutsche Konservenindustrie für das Jahr 1968 wegen Absatzschwierigkeiten die Vertragspreise mit den westdeutschen Gemüseanbauern gesenkt hat (vgl. auch Bauernruf vom 26. 5. 1967, S. 1; vom 23. 8. 1968, S. 1).

21 Vgl. G. Fratzscher, a. a. O., S. 70.