

Unsicherheit, ist er der Willkür des Integrators ausgeliefert. Es versteht sich, daß sich die Integratoren auch Rationalisierungsgewinne aus der mit der vertikalen Integration verbundenen Kostensenkung allein aneignen. Eine Gewinnbeteiligung der integrierten Landwirte ist in den Verträgen nirgendwo vorgesehen.

Gegenwärtig geht es den kapitalistischen Konzernen in der Nahrungsgüterwirtschaft zunächst um den *Aufbau* der vertikalen Integration. Sie sind bemüht, die Masse der für die Konzerne interessanten, d. h. vorzugsweise großen Landwirtschaftsbetriebe in ihr Vertragssystem einzugliedern. Sie benutzen die Preisgestaltung oft noch als Lockmittel und gewähren den Bauern, die sich der vertikalen Integration unterwerfen, gegenüber Außensternern zeitweilig Preisvergünstigungen. So werden verschiedentlich an die Vertragsbauern jährlich Treueprämien gezahlt, wenn die Lieferverpflichtungen genau eingehalten wurden. Verträge über die Kartoffelerzeugung, die die Ablieferung der gesamten Ernte bzw. eines bestimmten Mindestertrages (z. B. 120 dt/ha) vorsehen, enthalten teilweise die Zusicherung des Integrators, einen „Qualitätszuschlag“ von 0,50 bis 1 DM je 100 kg gegenüber nichtintegrierten Landwirten zu zahlen.^{22 23} Derartige Vorzugsbedingungen für Vertragslandwirte sind in jedem Falle nur zeitweiliger Natur. Sie sind als taktisches Manöver der Konzerne zur Ausweitung der vertikalen Integration zu verstehen.

3. Die vertikale Integration hat für den Vertragsbauern häufig noch weitergehende Konsequenzen. Oft muß er sich verpflichten, benötigte Produktionsmittel, wie Saatgut, Düngemittel, Zuchttiere, Futtermittel, teilweise auch die Stallbauten samt Einrichtung nur vom Integrator zu beziehen. Neben dem Gewinn aus der Ausbeutung der Arbeitskraft des Bauern im Produktionsprozeß und dem Rationalisierungsgewinn erzielt der integrierende Konzern damit zusätzliche Profite aus dem Verkauf von ihm selbst produzierter oder beschaffter Produktions- und Produktionshilfsmittel und unterwirft den Vertragsbauern auf diese Weise einer mehrfachen Ausbeutung und Ausplünderung.[^]

Liefert der Integrator dem landwirtschaftlichen Betrieb Produktionsmittel, so gewährt er letzterem in der Regel zugleich einen Lieferantenkredit. In der Schweinemast z. B. verkauft der Integrator dem Vertragsbauern Ferkel bzw. Läufer sowie Mastfutter auf Kredit, der bis zu 12% zu verzinsen ist; der Bauer muß sich verpflichten, die Masttiere während der Mastdauer dem Integrator sicherheitshalber zurückzüberaignen. In diesem Falle bleibt der Integrator faktisch auf die Dauer Eigentümer der Tiere mit allen juristischen Konsequenzen, der Bauer jedoch muß trotzdem weiterhin das Produktionsrisiko tragen. Der Verkauf der Schlachttiere wird durch den Integrator vorgenommen, der anschließend mit dem Bauern abrech-

²² vgl. W. Schopen, a. a. O., S. 75.

²³ So haben beispielsweise die Unternehmer Biehl und Schaumann als Produzenten von Futtermitteln, Geräten und Stallbauten sowie als Inhaber eines Extraktionswerkes mehrere Ferkelaufzuchtstationen errichtet, die jährlich 120 000 Ferkel aufnehmen können. Durch Verträge verpflichtet das Unternehmen einerseits bäuerliche Saunhalter zur Lieferung von Ferkeln, andererseits bäuerliche Mäster zur Abnahme der von der Ferkelaufzuchtstation bis auf 25 kg gefütterten Ferkel, die von den Mästern weiter gemästet und nach Erreichen des Schlachtgewichts an den Integrator zurückgeliefert werden müssen. Die Verträge enthalten Abnahmeverpflichtungen der Bauern hinsichtlich der Produktionsmittel für die Schweineproduktion (Geräte, Futtermittel, Arzneimitteln, Antibiotika), die sämtlich vom Integrator erzeugt werden (Informationen des Instituts für Agrargeschichte, Berlin, vom 10.2. 1967, S. 13; vgl. auch G. Fratzscher, a. a. O., S. 89).