

Rainer Land

Von der LPG zur Agrar-Fabrik

Ein Literaturbericht

„Der wirtschaftliche Erfolg einer Region hängt in hohem Maße vom ökonomischen Aufstieg ihrer Unternehmen ab.“ Diese regionalwissenschaftliche Prämisse wird durch Entwicklungen in den ländlichen Regionen Mecklenburg-Vorpommerns und Nordbrandenburgs scheinbar widerlegt. Dort beobachten wir seit 1990 den Aufstieg der erfolgreichsten Agrarunternehmen in Deutschland und *gleichzeitig* einen dramatischen ökonomischen und sozialen Abstieg der Regionen, der bis zur sozioökonomischen Verödung bestimmter Regionen reicht. Der folgende Text versucht, dieses Phänomen aus der Vorgeschichte und den spezifischen Transformationsprozessen der neunziger Jahre aufzuklären, und rekapituliert den derzeitigen Forschungsstand.

Analysiert man die Agrarwirtschaft der DDR mittels der Kriterien der Massenproduktion, so ergibt sich das Bild einer staatlich organisierten und fast alternativlosen Ausprägung dieses Produktionsmodells¹ in einer für den Staatssozialismus spezifischen Variante. Die grundsätzlichen politischen Richtungsentscheidungen – Bodenreform 1945–1952, Kollektivierung und Aufbau der LPG 1952–1960, Konzentration und Einführung industriemäßiger Methoden bis 1983 – sollen hier nicht referiert werden (vgl. u.a. Wiegand 1994). Unumstritten ist, daß die DDR über den Versuch der Vergesellschaftung des Eigentums in Genossenschaften zugleich einen qualitativen Wandel der agrarischen Produktion hin zu industriemäßigen Methoden herbeiführen wollte und teilweise auch durchsetzen konnte. Unter industriemäßigen Methoden aber wurden im Rahmen der staatssozialistischen Planwirtschaft immer die Methoden einer *bestimmten* Etappe der Entwicklung des Industriesystems verstanden, nämlich die *fordistische Massenproduktion*, die schon dem Paradigma der stalinistischen Industrialisierung in

der Sowjetunion zugrunde gelegen hatte (vgl. Land 1992). Für unseren Zusammenhang ist dabei zunächst auf die Größe der Agrarbetriebe hinzuweisen. 1960 gab es 19.000 LPG mit einer durchschnittlichen Betriebsgröße von 245 ha, die 85% der landwirtschaftlichen Nutzfläche (LN) bewirtschafteten. 1968 waren es durch Zusammenschlüsse nur noch 11.500, und in den siebziger Jahren wurden mit einer weitgehenden betrieblichen Trennung der Pflanzen- von der Tierproduktion Betriebe mit vier- bis fünftausend ha LN bzw. 1.000 bis 2.000 Großvieheinheiten geschaffen (Wiegand 1994: 7f.). In den 80er Jahren gab es insgesamt 5.110 LPG und VEG, die 90% der LN bewirtschafteten und 99% der Arbeitskräfte der Landwirtschaft beschäftigten.

Bevor im einzelnen auf die Voraussetzungen der Transformation des staatssozialistischen Fordismus der DDR eingegangen werden kann, sollen einige Voraussetzungen der Massenproduktion in der Agrarwirtschaft geklärt werden.

Das Produktionsmodell der Massenproduktion in der Agrarwirtschaft

Alle Massenproduktionsmodelle nutzen die *economy of scale*. Die Erhöhung der Produktionsmenge verteilt alle Gemeinkosten (für Forschung und Entwicklung oder langlebige Produktionsmittel beispielsweise) auf eine größere Menge an Produkten, d.h. der Preis pro Produkteinheit sinkt. Dies wiederum ermöglicht bei gegebenem finanziellen Volumen der Einkommen und der daraus gespeisten Investitions- und Konsumtionsfonds eine wachsende Nachfrage in Naturaleinheiten. Zugleich aber steigen wegen der Produktivitätserhöhung im Prinzip auch die Gewinne und die Einkommen – in welcher Verteilung auch immer – und damit die Nachfrage nach Investitions- und Konsum-

gütern, finanziell ausgedrückt. Entscheidend also ist ein sich selbst verstärkender Prozeß, der auf der Rückkopplung von Produktivitätssteigerung, Kostensenkung, Einkommenssteigerung, Nachfragewachstum und Produktionsausstoß beruht. Er führt in spezifische Pfade der Selbstreproduktion der Wirtschaft und zu davon bestimmten Gestalten der Produktion und der Schnittstellen – zu den Märkten, zur Natur, zur Lebensweise, zu Politik, Wissenschaft u.a. Innovationen werden in diesem Kontext bewertet und selektiert, d.h. es setzen sich diejenigen Inventionen durch, die den Funktionskreis von Produktivitätssteigerung, Gewinn- bzw. Einkommenszuwachs und Nachfragewachstum verstärken. Dieser Prozeß funktioniert so lange, bis er seine *externen* Voraussetzungen (ökologische, soziale, politische, kulturelle o.ä.) untergräbt und aufhebt. Dies äußert sich nach längerer Zeit in überproportionalen Steigerungen bestimmter Arten allgemeiner Kosten (beispielsweise ökologischer oder sozialer), die die Kostensenkungseffekte der *economy of scale* übersteigen. Solche Krisen können zu Anpassungen und Pfadwechsel führen.

Die spezifische Gestalt dieses Funktionskreises und seiner Schnittstellen in der Agrarwirtschaft soll zunächst durch die Differenz zu einem idealtypisch gedachten Modell eines bereits marktorientiert arbeitenden *multifunktionalen Agrarbetriebes* beschrieben werden, der keine Massenproduktion betreibt. Der *multifunktionale Agrarbetrieb* produzierte eine breite Palette *originaler Hofprodukte*, zumeist Endprodukte, in vergleichsweise geringen Chargen, hatte eine hohe Fertigungstiefe, denn der größte Teil der Vorprodukte, Vorleistungen und Verarbeitungsstufen zum Endprodukt wurde selbst erbracht. *Wissen und Innovationskompetenz* für diese Originalprodukte waren *im Betrieb* verankert und wurden tradiert. Der ursprüngliche Subsistenzbezug ist noch nicht völlig verschwunden, aber die Produktion für den Markt ist die Existenzgrundlage des Betriebes. Dabei handelt es sich in erster Linie um relativ nahe regionale Märkte, auf denen eine vergleichsweise breite Produktpalette angeboten wird. Da ein relevanter Teil des Absatzes direkt an Endverbraucher verkauft wurde, blieb die Originalität und Qualität des hofspezifischen Endprodukts eine entscheidende Voraussetzung wirtschaftlichen Erfolgs. Fernabsatz spielte

ebenfalls eine Rolle, aber weniger wegen der Kostendifferenzen (Transport ist noch sehr teuer), sondern wenn die Originalität und Qualität der Produkte auf fernen Märkten hohe Preise ermöglichten.

Dieser Typ eines Agrarbetriebs existierte in regional verschiedenen Gestalten. Eine Form war die vorkapitalistische Gutswirtschaft mit einem Netzwerk feudal abhängiger Bauern, in der die Gemeinde² mit dem Gut und seinem Netzwerk von Bauernwirtschaften und Verarbeitungsbetrieben identisch war; der Gutsbesitzer fungierte faktisch auch als Herr der Gemeinde, und der wirtschaftliche Kreislauf war der konstitutive Gegenstand des Gemeindegemeinschaftszusammenhangs. In Gemeinden mit autonom wirtschaftenden Bauernhöfen, einer zweiten Form des multifunktionalen Agrarbetriebs vor der Massenproduktion, war der wirtschaftliche Kreislauf der einzelnen Betriebe kein Gegenstand kollektiver Regelung; die kommunikative Regulation bezog sich auf die Schnittstellen der einzelnen wirtschaftlichen Kreisläufe, also etwa die Nutzung der Allmende (Wasser, Wald und Wiese), die Flurteilung, die Saattermine und Fruchtfolgen, die Wege usw. Diese Gemeinden wurden durch die Gemeindeversammlung und den Wettbewerb der stärksten Bauern (als wirtschaftlich autonomer Personen) um ihren Einfluß in der Gemeinde geprägt. In selbständigen Kooperativen von Kleinbauern als dritter Variante – z.B. in Weinbaugebieten anzutreffen – war wiederum der gemeinsam gestaltende wirtschaftliche Kreislauf konstitutiv für den Gemeindegemeinschaftszusammenhang, der hier aber nicht durch den Gutsherren oder die Hierarchie freier Bauern konstituiert wurde, sondern durch die Beziehung wirtschaftlich nicht autonomer Genossen innerhalb eines Produktions- und Gemeindegemeinschaftskollektivs.

Voraussetzung des Übergangs zur Massenproduktion in der Agrarwirtschaft waren die Industrialisierungsprozesse im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts, in denen eine schnell wachsende Lohnarbeiterklasse entstand. Deren spezifische Arbeits- und Lebensweise (Großsiedlungen mit Mietshäusern, Kleinfamilien und Kleinhaushalte, Kauf möglichst weitgehend fertiger Konsumgüter anstelle einer umfangreichen Hauswirtschaft mit hohem Subsistenzanteil und umfangreicher Eigenarbeit) war die nachfrageseitige Voraussetzung einer Nah-

rungsmittelindustrie, die vorgefertigte standardisierte Lebensmittel in größeren Mengen herstellte und in die entstehenden Ballungsgebiete lieferte, und die eine Massenproduktion von Getreide, Zucker, Kartoffeln, Milchprodukten, Schlachtvieh u.a. erforderlich machte (vgl. Lutz 1984; Wittmann 1996).

Historisch erfolgte der Übergang zur Massenproduktion zunächst *neben* den bestehenden multifunktionalen Landwirtschaftsbetrieben. In den noch nicht oder erst spät industrialisierten Regionen des nördlichen Mitteleuropa hatten die Gutsbetriebe dabei eine Schlüsselfunktion. Hier konzentrierten sich die innovativen Prozesse, die für die Umstellung auf das erste Modell der agrarischen Massenproduktion erforderlich waren: moderne Verfahren in Pflanzen- und Tierproduktion, Maschinen und neue Sorten, Anwendung von Lohnarbeit, betriebsexterne Zulieferer wichtiger Hilfsstoffe, Verbindung von Landbau mit der innerbetrieblichen oder externen Verarbeitung in vergleichsweise großen Einheiten wie Zucker- und Stärkefabriken, Brauereien, Brennereien, Großmühlen, Molkereien u.ä. Entscheidend an dieser ersten historischen Variante der Massenproduktion war, daß hier mehrere Produktionslinien der Pflanzen- und Tierproduktion und der Verarbeitung *kombiniert* zur Massenproduktion transformiert wurden und die entsprechenden Schnittstellen zu den Güter- und Arbeitsmärkten, zu Forschung und Entwicklung, aber auch zur ländlichen Gesellschaft insgesamt „erfunden“ wurden. Die Großagrarien des späten 19. und des 20. Jahrhunderts waren innovative Unternehmer und die Güter Zentren der Modernisierung der ländlichen Gesellschaft, die seit Mitte des 19. Jahrhunderts einen tiefgreifenden Wandel durchmachte. Wegen der Kombination verschiedener Produktionslinien und Funktionen (die innovativen eingeschlossen) bildeten die Güter in den Regionen Nordmitteleuropas die Zentren des Netzwerks der ländlichen Wirtschaft insgesamt, und sie vermittelten den Zusammenhang zu den kleineren Bauernwirtschaften und zur Zuliefer- und Verarbeitungswirtschaft. Dieses von Gütern dominierte Geflecht ländlicher Unternehmen bestimmt auch die Schnittstellen zu den ländlichen Gemeinden, also den Dörfern und Landstädten.

In süddeutschen Regionen mit dezentralen industriellen Ordnungen, vorindustriell entstan-

denen differenzierten agrarischen, handwerklichen und urbanen Strukturen (vgl. Herrigel 1996; Bluhm 1999), in denen die Realteilung als typisches bäuerliches Vererbungsrecht galt, blieb es beim zumeist kleinen agrarischen Familienbetrieb, der erst später durch die Massenproduktion überformt wurde, dabei aber wichtige Traditionsbestände (beispielsweise die Familienarbeitsordnung) beibehielt.

Die *Verallgemeinerung der Massenproduktion im Agrarbereich* erfolgte erst mit dem Übergang zum fordistischen Regulationsregime nach dem Zweiten Weltkrieg. Die makroökonomische und sozialstrukturelle Voraussetzung der fordistischen Massenproduktion umfaßt eine spezifische institutionalisierte Rückkopplung der Einkommen, vor allem der Lohn- und Transfereinkommen, an die Produktivitätsentwicklung. Dies löste in den fünfziger, sechziger und frühen siebziger Jahren einen auf Massenproduktion beruhenden, sich selbst tragenden Wachstumsschub aus. Die formelle und informelle Bindung der Lohneinkommen an die Produktivitätsentwicklung wurde ergänzt und gestützt durch den Wohlfahrtsstaat, also durch eine zum fordistischen Wachstum der Wirtschaft paßfähige Regulation der Staatsfinanzen und der Rahmenbedingungen, der Steuern und Subventionen, der staatlichen Investitionen und der Transfereinkommen, die „dynamisiert“ sind, d.h. an die allgemeine Lohnentwicklung gekoppelt werden. Die damit erreichte soziale Stabilität (Kompromiß und pragmatischer Interessenausgleich vor allem zwischen Kapital und Arbeit, aber auch differenzierter; z.B. zwischen Erwerbstätigen und Senioren, Erwerbstätigen und Arbeitslosen, gesunden Erwerbstätigen und Kranken, alten und neuen Industriebranchen, Wirtschaft und Agrarwirtschaft, Stadt und Land usw.) beruht auf einem arbeitsproduktivitätszentrierten Entwicklungspfad der Massenproduktion, der die ökonomischen Skaleneffekte in spezifischer Weise nutzt, vor allem durch Senkung der Arbeitskosten pro Produkteinheit.

Dieser makroökonomische Zusammenhang wirkt primär in der Produktion *industrieller* Massengüter, vor allem industrieller Konsumgüter: PKW, Haushaltgeräte, Elektrotechnik, Elektronik, Fertigprodukte der Lebensmittelindustrie und der Haushaltschemie u.ä. Er verändert aber auch die eigentliche Agrarproduk-

tion. Hier gibt es jedoch zwei grundsätzliche Probleme. Erstens produziert auch eine noch so sehr technisierte Landwirtschaft immer mit einer in der Natur gegebenen, vorgefundenen ‚Maschinerie‘: Tieren, Pflanzen, Erde, Sonne, Wasser, Wind, letztendlich dem Ökosystem insgesamt. Daraus ergeben sich bestimmte un-aufhebbare Anforderungen und Besonderheiten. Boden ist immobil, eine bestimmte Komplexität des Naturprozesses kann nicht unterschritten werden. Der Naturkreislauf funktioniert nur, wenn ein Minimum an Produkt- und Prozeßkombinationen eingehalten wird, beispielsweise Fruchtfolgen und Bearbeitungsschritte. Wenn in A-Dorf Rüben gesät wurden, dann kann man diese nicht in Thailand hacken und in Brasilien ernten lassen. Dies hat wiederum ökonomische Folgen, z.B. Lage- und Bodenrenten, also Erlösanteile, die weder von der Leistung noch von der Innovativität des Agrarbetriebes abhängen. Massenproduktion in der Landwirtschaft muß nicht nur Beschränkungen bei der tayloristischen Zerlegung der Arbeitsprozesse bewältigen, sondern auch die Besonderheiten von Märkten, in denen die Erlöse zwar *auch* durch Skaleneffekte und Arbeitsproduktivitätssteigerung bestimmt werden, aber ebenso von Faktoren abhängen, die durch massenproduktionsorientierte Innovationen nicht verändert werden können. Massenproduktion in der Agrarwirtschaft funktioniert nur, wenn eine entsprechende Regulierung der Naturnutzung (etwa Bodenrecht und Bewirtschaftungsregelungen) erfolgt und wenn die mit natürlichen Gegebenheiten verbundenen ökonomischen Differentiale durch ein Subventionssystem ausgeglichen werden. Die Verallgemeinerung der Massenproduktion in der Agrarwirtschaft war daher in Westeuropa mit dem umfangreichsten Regelungs- und Subventionssystem der Geschichte des Kapitalismus verbunden. Das EU-Agrarsystem regelt von den Produktstandards über die zulässigen Produktionsverfahren und die Marktordnungen bis zu den Agrarpreisen faktisch alles.

Nur unter dieser Voraussetzung konnte sich das Modell der Massenproduktion auch in den klein- und mittelbäuerlich geprägten Regionen durchsetzen. Deutlich erkennbar wirken die Agrarmärkte und die Agrarpolitik in der EWG (der späteren EG bzw. EU) in den fünfziger bis siebziger Jahren auf die Ausweitung der Pro-

duktion standardisierter Agrarprodukte hin. Neben den Gütern wurde der mittlere Familienbetrieb so zu einem zweiten Typ des Massenproduzenten, der aber (anders als die Landgüter) im Prinzip durch Spezialisierung auf sehr wenige Produktlinien auf dieses Produktionsmodell umgestellt werden mußte. Dieser Übergang war und ist in vielen Fällen ein vergleichsweise prekärer Prozeß, weil sich viele dieser Betriebe im Rahmen eines Massenproduktionsmodells am Rande der Wirtschaftlichkeit bewegen. Insofern unterscheiden sich die Varianten der Massenproduktion in Nordmitteleuropa erheblich von denen in Südwesteuropa. Später kam die Agrarfabrik als weiterer Typ hinzu.

a) Das inzwischen noch einmal modernisierte *Agrargut* stellt standardisierte Massenprodukte auf der Grundlage eines relativ komplexen landwirtschaftlichen Kreislaufs der Pflanzen- und Tierproduktion her und hält in vielen Fällen selbst innovative Kompetenzen vor. Allerdings befinden sich solche Betriebe seit den siebziger Jahren zunehmend in schwierigerem wirtschaftlichen Fahrwasser, es sei denn, sie transformieren sich zu Agrarfabriken oder zu Betrieben mit Sonderfunktionen im Netzwerk der Massenproduktion (Zucht, Saatgut u.ä.).

b) Der an der Massenproduktion orientierte mittlere *Familienbetrieb* könnte überleben, wenn er sich auf eine kleine Produktpalette in noch ausreichenden Losgrößen spezialisierte, aber nur, weil er bestimmte Vorteile der Identität von Familie, Eigentümer und Arbeitspersonal mit Hilfe der EU-Agrarsubventionen nutzen kann. Ob dieser Typ von Unternehmen langfristig in der Lage ist, die weiteren Rationalisierungsschübe im Bereich der Massenproduktion erfolgreich mitzumachen, bleibt eher zweifelhaft. Die entscheidende Grenze für die Rationalisierung der Arbeit – die Größe des im Kern an der Familie orientierten Belegschaftskörpers – kann er kaum überwinden, ohne sein Grundprinzip aufzugeben.

c) Die *Agrarfabriken*, die manchmal aus den Agrargütern hervorgegangen sind, meistens aber Neugründungen darstellen, deren Kapital in vielen Fällen nicht aus der Agrarwirtschaft, sondern dem Handel oder der Verarbeitungswirtschaft stammt. Hierbei handelt es sich um große Einheiten mit Spezialisierung und idealtypisch mit Durchrationalisierung *einer einzi-*

gen *Produktlinie*. Sie haben eine geringe Fertigungstiefe und betreiben mit eingekauften Vorleistungen die Massenproduktion eines einzigen oder sehr weniger Standardprodukte: Eierfabriken, Mastbetriebe (Schweine, Puten u.a.), Ferkelfabriken, Färsenaufzuchtbetriebe, Milchfabriken usw. Ein weiteres Feld ist der Gartenbau in Großanlagen, beispielsweise in Holland. Inzwischen finden sich solche Modelle auch in der Pflanzenproduktion. Flächen in teilweise weit auseinander liegenden Regionen werden aufgekauft und durch mobile Arbeitsgruppen bestellt bzw. abgeerntet (sog. Tief-lader-Landwirte). Außerhalb dieser Einsätze sind solche Unternehmen am Ort nicht präsent, die Produktionssteuerung wird durch ein zentrales Management durchgeführt. Von den Gütern unterscheiden sich die Agrarfabriken durch die Reduktion der Produktionskomplexität, von den Spezialbetrieben durch die Größenordnung, die Lohnarbeitsordnung und das Fehlen einer bäuerlichen Betriebstradition und Identität. Anders als Güter und Spezialbetriebe sind sie kaum regional verankert, d.h. ihre Einbindung in wirtschaftliche Netzwerke erfolgt auf den europäischen Märkten ohne starke Verankerung in der lokalen Wirtschaft und den Gemeinden ihres Standortes. Der landwirtschaftliche Kreislauf existiert nur noch in den Verflechtungen außerhalb des Betriebes, er ist kein innerbetriebliches Organisationsprinzip und insofern gefährdet.

Das Paradigma der Massenproduktion ist nur hinreichend beschrieben, wenn auch komplementäre Entwicklungen als Funktionsbedingungen der Massenproduktion begriffen werden. Ansatzpunkt komplementärer Entwicklungspfade sind die speziellen Voraussetzungen und die Lücken, die die Massenproduktion mit ihrem Produktionsparadigma nicht selbst füllen kann, weil sie für eine Reihe von Bedürfnissen keine wirtschaftlich effizienten Lösungen hat. Sonderkulturen und Produkte in spezifischen Qualitäten in geringen Chargen erfordern eine andere Rationalisierungs- und Modernisierungsstrategie.³ Da diese Potentiale gerade die Defizite der agrarischen Massenproduktion für ihre Entwicklung nutzen, setzen sie die Dominanz der Massenproduktion zugleich voraus. Dieses Feld wurde zunächst vor allem von Betrieben ausgefüllt, die das tra-

ditionelle Modell der Agrarwirtschaft beibehielten. Aber auch Güter, die sich auf Sonderkulturen und Spezialfunktionen orientierten, spielten eine Rolle. Eine Modernisierung komplementärer Entwicklungen setzte bereits in den siebziger Jahren ein, das umfassendste Beispiel dürfte das Waldviertel in Österreich sein (Bange 1998). Heute kann man neben den Resten multifunktionaler Agrarbetriebe einen Teil des ökologischen Landbaus und verschiedene Projekte der integrierten ländlichen Entwicklung dem komplementärem Sektor zurechnen.

Massenproduktion in der Agrarwirtschaft der DDR

Eine Verallgemeinerung der landwirtschaftlichen Massenproduktion finden wir nach dem Zweiten Weltkrieg auch in den staatssozialistischen Gesellschaften. Im Kern scheint der Unterschied zwischen der westlichen und der staatssozialistischen Variante der Massenproduktion in der Art der Rückkopplung von Produktivitäts- und Nachfragesteigerung zu liegen. Während diese im Westen über die Regulierung der Einkommen und Transfers vermittelt wird, sind hier der staatliche Planungsapparat, die staatliche Abnahmegarantie zu kostendeckenden Erzeugerpreisen und das Interesse der Betriebe am Zugang zu Ressourcen (Investitionsgütern und Arbeitskräften) die entscheidenden Mittelglieder.

a) Die Orientierung auf die Massenproduktion relativ weniger Standardprodukte ergab sich aus dem Steuerungsziel der Planungsgremien, das eine Selbstversorgung mit Nahrungsmitteln und Agrarrohstoffen vorsah. Daraus folgten eine Bewirtschaftung auch ertragschwacher Böden und ein äußerst hoher Tierbestand, der temporär die Möglichkeiten der Futtermittelproduktion überschritt. „Die vorherrschende Naturalplanung ... förderte auch in der Landwirtschaft eine sogenannte ‚Tonnenideologie‘“, d.h. der Erfolg der Betriebe maß sich nicht am Überschuß der Erlöse über die Kosten, sondern primär an der „hergestellten Gütermenge“ (Wiegand 1994: 11). Dem entsprach ein System staatlich festgelegter und weit über den Weltmarktpreisen liegender Erzeugerpreise, die erheblich über den Endverbraucherpreisen der DDR lagen. Die Agrarbetriebe wur-

den im Prinzip nicht über direkte Subventionen gestützt. Vielmehr wurden kostendeckende Preise festgelegt, und die Endverbraucherpreise für die Bevölkerung wurden aus Mitteln des Staatshaushalts abgesenkt. Volkswirtschaftlich bestand so kaum ein Anreiz zur Senkung der Produktionskosten. Im Unterschied zu markt- bzw. kapitalwirtschaftlich geprägten Modellen der Massenproduktion stand nicht die Gewinnmaximierung durch Kostensenkung im Vordergrund, sondern die Maximierung der erzeugten Produkte. Allerdings ist eine ähnliche Tendenz auch für die hochsubventionierte Agrarwirtschaft der EU in den siebziger und achtziger Jahren zu beobachten.

b) Nicht nur die Trennung von Tier- und Pflanzenproduktion, auch andere strukturelle Merkmale verweisen auf das Massenproduktionsmodell und die Lohnarbeitsordnung. Dazu gehören innerbetrieblich die Bildung von Brigaden mit relativ spezialisierten Arbeitsaufgaben und ein entsprechendes Berufsausbildungssystem, der Übergang zu geregelten Arbeitszeiten und zur Schichtarbeit in den Großviehanlagen und den großen Kampagnen der Pflanzenproduktion (Wiegand 1994: 23; Gollnick et al. 1990: 47). Forschung und Entwicklung sowie bestimmte Vorleistungen wurden aus den Massenproduktionsbetrieben ausgelagert und durch die neben den LPG existierenden staatseigenen VEG übernommen. Sie hatten ihre Aufgaben in der Zucht, der Saatgutproduktion und der Erarbeitung „industriemäßiger Methoden“ des Wirtschaftens. Durch das dem Landwirtschaftsministerium unterstellte Industriekombinat „Fortschritt“ wurde eine Palette spezialisierter großer Landmaschinen und Traktoren entwickelt. Der Landbau entwickelte eine Typenreihe von Ställen für die Massenviehhaltung, z.B. Milchviehställe für 400 bis 800 und später für 4.000 Rinder, Aufzuchtanlagen usw. Die Produktionssteuerung in den Kampagnen (vor allem in der Getreideernte, aber auch bei der Frühjahrsbestellung, der Maissilageherstellung u.ä.) erfolgte in regionalen überbetrieblichen Gremien. Wir haben es also mit einem Massenproduktionsmodell zu tun, das analog zur gutswirtschaftlichen Variante auf die Integration mehrerer Produktionslinien und möglichst vieler Funktionen setzt. Hinzu kommt aber noch eine entsprechende staatliche Steuerung der Produktionskreisläufe.

c) Für das Produktionsmodell der Massenproduktion in Großbetrieben, die auf der Integration mehrerer Massenproduktionslinien und der erforderlichen Sonderbereiche beruhen, ist auch die Verteilung der Beschäftigten auf verschiedene Bereiche charakteristisch. Lehmbruch/Mayer (1998: 342) geben dazu an: „In den Betriebsbereichen, die im Fall der Landwirtschaft nicht der Primärproduktion zuzurechnen sind, waren etwa 40% der Erwerbstätigen beschäftigt.“ Ferner waren beschäftigt: in Werkstatt, Reparatur, Bau, Lager etc. 16%; in der Verwaltung und Leitung 12%; in der Nebenproduktion wie Tischlerei, Pferdezucht, Tankstellen etc. 7%; im Kultur- und Sozialbereich 5% (ebenda, Anm. 22).

d) Zwischenbetriebliche Einrichtungen wie die Agrochemischen Zentren (ACZ), die Meliorationsgenossenschaften (MG) und die Kreisbetriebe für Landtechnik (KfL) erbrachten spezialisierte Vorleistungen. Dies entsprach einerseits dem fordistischen Produktionsmodell, insbesondere weil es sich hier um Leistungen handelte, die ein spezielles Know-how verlangten. Andererseits ist ihre Ausgliederung aus den LPG auch ein Ausdruck von Funktionsdefiziten des planwirtschaftlichen Systems. Insbesondere der Mangel an Landmaschinen und Düngemitteln und die daraus folgende Tendenz der LPG und VEG, solche knappen Ressourcen sicherheitshalber zu horten, die den Mangel noch verschärfte, bewegten die SED-Agrarpolitiker zur Gründung solcher überbetrieblichen Einrichtungen, die durch die Planungsadministration direkt gesteuert werden konnten (vgl. Gebauer 1990: 86).

e) Der Absatz der erzeugten Produkte der Landwirtschaft wurde durch die von der Planungsadministration gesetzten Vorgaben sichergestellt und bedurfte keines besonderen Marketings der Agrarbetriebe. Jedem Betrieb wurde weitgehend vorgegeben, an wen er seine Produkte „planmäßig“ zu liefern hatte. Die Verarbeitungswirtschaft war in vielen Bereichen ebenfalls am Modell der Massenproduktion orientiert, es gab aber auch Ausnahmen; z.B. existierten im Bereich der Bäckereien und Fleischereien neben großen Brotfabriken und Fleisch- und Wurstkombinaten auch Handwerksbetriebe, die einen vergleichsweise geringen, aber steigenden Marktanteil hatten. Die lebensmittelverarbeitenden Betriebe der DDR

werden als weitgehend verschlissen eingeschätzt. Die Struktur der Agrarpreise hatte eine nachteilige Wirkung auf die Fondsreproduktion in diesen Bereichen, staatlich finanzierte Modernisierungsinvestitionen blieben auf wenige Großprojekte – wie das Fleischkombinat Eberswalde – beschränkt.

f) Zur Geschichte des staatssozialistischen Fordismus gehörte auch immer die Ausbildung spezialisierter Funktionen innerhalb der Betriebe, die der Überwindung von Engpässen bei der Sicherstellung der Produktionsbedingungen oder den Infrastrukturvoraussetzungen dienten und die unter dem Gesichtspunkt der Kosten in einer Marktwirtschaft betriebsexternen Dienstleistern oder dem Staat bzw. den Kommunen überlassen worden wären. Neben den umfangreichen Reparaturwerkstätten, Bau- und Transportabteilungen spielten auch soziale Dienstleistungen eine Rolle: Versorgung mit knappen Konsumgütern, Betriebsküchen, Kindergärten, Kulturhäuser usw. Neben dem sozialistischen Verständnis der Arbeit und des Betriebes als Zentren der sozialen Integration gab es dafür auch einen handfesten Grund in dem spezifischen Produktionsmodell. Unter den Voraussetzungen einer auf Maximierung der Produktionsmenge ausgerichteten volkswirtschaftlichen Steuerung, die Kostengesichtspunkte einerseits vernachlässigte und andererseits auch keine Instrumente hatte, diese in der Planung wirkungsvoll geltend zu machen, war die Akquisition möglichst vieler Produktionsfaktoren – und an erster Stelle vieler Arbeitskräfte – eine rationale Strategie aller Betriebe, nicht nur in der Landwirtschaft. Da an den mehr oder weniger staatlich geregelten Löhnen nur bedingt angesetzt werden konnte (in den LPG noch eher als in volkseigenen Betrieben), war das Niveau der sozialen Betreuung und Versorgung ein wichtiger Faktor zur Bindung und Anwerbung neuer Arbeitskräfte. Zudem geboten das spärliche Konsumgüterangebot in manchen Bereichen und noch mehr der unterentwickelte Dienstleistungsmarkt, Kompensationen innerhalb der Betriebe anzubieten, um die Reproduktion und Motivation der Arbeitskräfte sicherzustellen.

g) Dieser Aspekt hat aber weitreichende Konsequenzen für das Verhältnis von Betrieben und Gemeinden. Die Dominanz des Gutes über die Gemeinde, wie sie für Gutsdörfer schon

vorher typisch war, wird auf staatssozialistische Art reproduziert und transformiert. Der Betrieb dominiert nicht nur die Gemeinden seines Einzugsbereichs, er erfüllt selbst eine Reihe der Funktionen der Gemeinde und tritt partiell an deren Stelle (Infrastruktur, soziale Leistungen etc.).⁴ Die Gemeinde verliert damit aber faktisch ihre Unabhängigkeit. Unter staatssozialistischen Bedingungen ist die Beherrschung der Gemeinden durch dominante landwirtschaftliche Großbetriebe nicht nur durch deren wirtschaftliche Bedeutung gegeben, sondern auch politisch gewollt und in bestimmtem Maße sogar – z.B. über die Parteiorganisationen und die Landwirtschaftsräte – institutionalisiert.

h) Komplementäre Bereiche sind in diesem Produktionsmodell unterentwickelt, was sich zunächst an der Unterversorgung mit Sonderkulturen und Spezialprodukten zeigt. Als Reservoir sind einmal die Nebengewirtschaften zu nennen, die einen erheblichen Teil etwa der Produktion von speziellen Kräutern, Obst und Gemüse sowie speziellen Fleischsorten abdeckten. Aber auch in den großen Agrarbetrieben fanden sich immer auch Abteilungen, die dem komplementären Sektor zuzurechnen sind (siehe unter f).

Auch wenn es im Detail noch offene Fragen geben mag, so verweisen diese Merkmale hinsichtlich der Arbeitsorganisation und der Gestaltung wichtiger Schnittstellen auf ein fordistisches Massenproduktionsmodell mit Besonderheiten, die sich aus der staatssozialistischen Wirtschaftsordnung und der planwirtschaftlichen Allokation und Verteilung der Ressourcen ergeben.

Betriebswirtschaftliche Rentabilitätsvergleiche der DDR-Agrarbetriebe mit westdeutschen Betrieben sind kaum möglich. Die Erträge in Naturalkennziffern (Getreideeinheiten pro ha, täglicher Zuwachs in der Mast u.ä.) lagen in allen wichtigen Bereichen der Tier- und Pflanzenproduktion unter denen in Westdeutschland. Als Gründe werden neben den im Durchschnitt ungünstigeren natürlichen Voraussetzungen die Defizite an Ausrüstung, Dünger, Pflanzenschutzmitteln, Futtermitteln und Zusatzstoffen, aber auch fehlende Leistungsanreize, unzureichende Motivation und Organisationsprobleme angeführt (vgl. Wiegand 1994: 25). Andererseits wurden relativ mehr Flächen bewirtschaft-

tet, und der Anteil an Ackerland gegenüber Wiesen und Weiden war deutlich höher.

In den achtziger Jahren nahmen die Probleme zu: Verschleiß der Anlagen und Maschinen, Mangel an Investitionsgütern, Überbesatz an Vieh und damit verbundener Mangel an Futtermitteln, Überlastung der natürlichen Ressourcen und damit verbundene Umweltzerstörung, Organisationsprobleme in zu großen Betrieben der Pflanzen- und Tierproduktion. Die DDR-Landwirtschaft stand vor dem Erfordernis eines Strukturwandels, der aber unter den gegebenen politischen und ideologischen Voraussetzungen nicht in Gang kommen konnte.

Die Transformation des DDR-Agrarsektors nach 1990

Die Transformation der DDR-Agrarwirtschaft nach 1990 bildet für Lehbruch und Mayer einen wichtigen Referenzfall für die Analyse sektoraler Transformationspfade. Im Unterschied zur Industrie oder dem Gesundheitswesen wirkte hier eine starke Eigendynamik. Der „Transfer der sektorspezifischen Institutionen Westdeutschlands“ stieß „auf Hindernisse ..., welche die Akteure aus der alten Bundesrepublik offensichtlich nicht antizipiert hatten“ (1998: 333). Neben den allgemeinen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden in der Literatur für den Agrarsektor folgende Transformationselemente beschrieben:

Die Transformation der *Eigentumsordnung*, der Rechtsform der Unternehmen und ihrer Größe und Struktur ist primär durch die Wiederherstellung des Privateigentums geprägt. Im Unterschied zur volkseigenen Industrie war dabei entscheidend, daß das Privateigentum am Boden in der DDR juristisch weiterbestanden hatte, auch wenn die zusammengelegten Flächen von den LPG bewirtschaftet wurden und eine Rücknahme vor 1990 faktisch unmöglich war. Während die VEG von der Treuhandanstalt durch Verkauf privatisiert werden mußten, stand bei den LPG die Frage, wie sich die privaten Bodeneigentümer zu den Produktionsgenossenschaften verhalten: Auflösung und Rücknahme des Bodens, Wiedereinrichtung eines privaten Familienbetriebes, Verkauf oder Verpachtung der Fläche oder Umwandlung der LPG in eine der neuen Rechtsordnung kompatible Form

(GmbH, eG, AG u.a.; vgl. Wiegand 1994: 38; Lehbruch/Mayer 1998: 346). „Ein zentrales Element der Transformation, nämlich die Entscheidung über Art und Umfang der Dekollektivierung, erfolgte damit ... dezentral und unabhängig von einem staatlich gesteuerten Privatisierungsverfahren, das heißt durch die Betroffenen selbst.“ (Clasen 1997: 411)

Wegen der bekannten Probleme kleiner bäuerlicher Familienbetriebe in Westdeutschland, der Unsicherheit der Märkte, des geringen Eigenkapitals, der Spezialisierung innerhalb der landwirtschaftlichen Berufe und weiterer, auch sozialpsychologischer Gründe entschieden sich nur wenige zur Gründung eines eigenen landwirtschaftlichen Familienbetriebes (vgl. Willisch et al. 1996; Willisch/Brauer 1997). Zudem waren die Entscheidungen der LPG als Genossenschaften nicht nur von den Eigentümern des Bodens abhängig, die teilweise gar keine aktiv mitarbeitenden LPG-Mitglieder mehr waren, sondern auch von den Mitgliedern, die keinen Boden besaßen. Für diese kam die Gründung eines Familienbetriebes mangels Bodeneigentum kaum in Frage, die Auflösung der LPG bedeutete hingegen den Verlust des Arbeitsplatzes.

Im Ergebnis der Transformation entstanden Unternehmensgrößen und -strukturen, die den westdeutschen kaum entsprechen. Lehbruch und Mayer stellen fest, „daß sich unter den Bedingungen eines außerordentlich starken marktgesteuerten Selektionsdrucks trotz der ihnen gebotenen Vergünstigungen nur ein relativ begrenzter Teil der restitutionsberechtigten ehemaligen LPG-Mitglieder dafür entschied, ... aus der Kollektivwirtschaft auszuschneiden und als ‚Wiedereinrichter‘ einen bäuerlichen Hof zu begründen. ... Die LPG-Nachfolgebetriebe ..., die in der Rechtsform einer juristischen Person geführt wurden, waren 1994 immer noch durchschnittlich 1.143 ha groß ... Einzelbetriebe aus Wieder- und Neueinrichtern bestehen durchschnittlich aus zwei Familienarbeitskräften. In ihrer Struktur entsprechen sie am ehesten noch den aus Westdeutschland bekannten bäuerlichen Betrieben, sie bearbeiten jedoch mit durchschnittlich etwa 150 ha landwirtschaftlicher Nutzfläche eine nahezu achtmal größere Fläche pro Betrieb.“ (1998: 346) Die Autoren kommen zu dem Schluß, daß nicht nur die LPG-Nachfolgebetriebe oder die neu entstandenen

GbR, zu denen sich Einzelbauern zusammengeschlossen haben, sondern auch die meisten Betriebe der Wieder- und Neueinrichter nicht dem Leitbild des bäuerlichen Familienbetriebes entsprechen (vgl. Clasen 1997: 412ff.; Lehbruch/Mayer 1998: 346; Wiegand 1994: 76ff.).

Im Ergebnis sind ganz andere Größenverhältnisse als in Westdeutschland (insbesondere Südwestdeutschland) entstanden: Während dort 40 Prozent der Betriebe zwischen einem und zehn ha LN bewirtschaften und nur elf Prozent der LN von 8.800 Betrieben mit mehr als 100 ha bewirtschaftet werden, sind es im Osten 5.500 Betriebe, die 96 Prozent der LN bewirtschaften. (Im Landkreis Prignitz befinden sich fast 70 Prozent der LN in Betrieben mit mehr als 1.000 ha; Statistisches Jahrbuch Landkreis Prignitz 1998: 97.) Ähnliche Zahlen liefert der Vergleich der Milchkuhbestände: In Ställen mit mehr als 50 Tieren befinden sich in Westdeutschland 13 Prozent des Bestandes, in Ostdeutschland sind es 97 Prozent. Mastschweine in Ställen mit mehr als 400 Tieren haben im Westen einen Anteil von 37 Prozent, im Osten sind es 86 Prozent (vgl. auch Clasen 1997: 419f.).

Das *Marktordnungssystem* wurde im Kern bereits mit der Wirtschafts- und Währungsunion gleichsam von einem Tag zum anderen eingeführt. Faktisch wurden damit das gesamte Gemeinschaftsrecht und die Regelungen des EU-Agrarmarktes übertragen, in Teilbereichen mit Übergangsregelungen, die aber nur kurzfristiger Natur waren (vgl. Wiegand 1994: 43).

Während der Absatz der Produkte in der DDR durch die Plankommissionen vorgegeben und sichergestellt war, mußte mit der Wirtschafts- und Währungsunion eine Orientierung auf neue Märkte und andere Abnehmer vollzogen werden. Dabei traten zunächst große Schwierigkeiten auf, die sich aber nach zwei bis drei Jahren überwinden ließen. 1990 waren die Betriebe mit einem Absatzstau konfrontiert; die in der EU-Agrarordnung vorgesehenen Interventionsstellen, die Überschüsse abnehmen, waren noch nicht voll aufgebaut. Der Zusammenbruch der ostdeutschen Verarbeitungsindustrie, der von Westprodukten überschwemmte Lebensmittelmarkt, der Wegfall der osteuropäischen Märkte (vor allem wegen der EU-Außenhandelsregelungen) und Qualitäts-

mängel führten zu Absatzproblemen, die aber seit 1993 abnahmen. Inzwischen blicken die ostdeutschen Agrarunternehmen der Zukunft eher optimistisch entgegen. Sie haben wegen der Größe der gelieferten Partien mit einheitlicher Qualität heute gute Absatzchancen und können teilweise höhere Preise erlösen als ihre westdeutschen Konkurrenten (vgl. Wiegand 1994: 175, Balling 1994: 151ff.).

Zusätzlich zu dem in der EU geltenden *System von Agrarsubventionen* wurden für die Übergangszeit besondere *Fördermöglichkeiten* geschaffen, insbesondere Zuschüsse und Kreditverbilligung für Wiedereinrichter, Altschuldenentlastung, Anpassungshilfen für ältere Arbeitnehmer, Beratungsförderung usw. (Wiegand 1994: 45ff.).

Die Transformation der *Interessenvertretungen* und *Verbändestrukturen*, eines der interessantesten Kapitel der Transformation im Agrarsektor, kann hier nicht ausführlich referiert werden. Aus der Perspektive der westdeutschen Verbände, mit dem Deutschen Bauernverband (DBV) im Zentrum, war die Erhaltung des Repräsentationsmonopols das dominante Ziel, weil nur so der Einfluß auf die Agrarpolitik der EU und der Bundesregierung erhalten werden konnte. Sie plädierten ursprünglich für die völlige Auflösung der Kollektivwirtschaften und „haben sich ... mit der Stabilisierung spezifisch ostdeutscher Agrarstrukturen nur zögernd und nicht einhellig abgefunden. Der deutsche Bauernverband nahm aber nach einer Periode der Unsicherheit einen bemerkenswerten Kurswechsel vor“, indem er die aus der SED-nahen VdGB (Vereinigung der gegenseitigen Bauernhilfe) entstandenen Landesbauernverbände in den DBV aufnahm. „Dagegen verharren die zersplitterten und in sich zerstrittenen Verbände der Wiedereinrichter ... zum Teil bis heute in der Opposition, so vor allem der Deutsche Landbund“ (Lehbruch/Mayer 1998: 351). Im Interesse der Wahrung des Repräsentationsmonopols stellte der DBV das Leitbild des bäuerlichen Familienbetriebes zurück und anerkannte die LPG-Nachfolger als legitime Mitglieder der Agrarfamilie (vgl. Wielgoß/Wiesenthal 1995). Mit der Veränderung der Proportionen zwischen Familienbetrieben und Großbetrieben mit Lohnarbeitsverfassung setzte einerseits ein Wandel bestimmter politischer Leitlinien ein, die beispielsweise bei den Posi-

tionen zur EU-Agrarreform bedeutsam werden können. Andererseits ist das Verbändesystem internen Interessenkonflikten ausgesetzt, die zwar bislang beherrschbar blieben, die aber bei den kommenden Entscheidungen aufbrechen könnten. Clasen macht deutlich, daß die Transformation im Agrarsektor die erfolgreiche Etablierung der Interessen der meisten ostdeutschen Agrarbetriebe in dem in Westdeutschland ja schon vorhandenen Vertretungssystem einschließt (1997: 430f.). Davon kann auf anderen Feldern der Interessenvertretung allenfalls im Ausnahmefall die Rede sein (vgl. Wielgohs 1996).

Mit der Ausdehnung des Finanz- und Banksystems der Bundesrepublik waren grundsätzlich alle Voraussetzungen für die *Finanzierung* der Reproduktion und Entwicklung des Agrarsektors gegeben. Die *Kreditbeschaffung* stellte zunächst ein aus der Sicht der Landwirte gravierendes Problem dar, das aber in seiner Bedeutung schon 1992 abnahm. Insbesondere die Liquidität konnte 1990 nur schwer gesichert werden, staatliche Liquiditätshilfen in Höhe von 3 Mrd. DM verhinderten in den meisten landwirtschaftlichen Unternehmen eine akute Zahlungsunfähigkeit. Die Regelung der Altschulden (vgl. Wiegand 1994: 69f.) zog sich bis in die Gegenwart hin und führte zu Unsicherheiten bei der Beurteilung der Kreditwürdigkeit durch die Banken. Der Eigenkapitalanteil der ostdeutschen Agrarunternehmen liegt deutlich unter dem westdeutscher Betriebe, die Fremdkapitalbelastung je Hektar ist „merklich niedriger als in den alten Bundesländern“, nämlich 1.129 DM/ha LN gegenüber 3.475 DM/ha LN 1990/91 (ebenda: 71). Man kann daher weder von einer besseren noch schlechteren Finanzlage sprechen; die Konstellationen sind zunächst einfach andere und werden für die Banken eine andere Kredit- und Beteiligungspolitik als in Westdeutschland zur Folge haben. Trotz der geringeren Eigenkapitalausstattung und der Altschuldenproblematik kann man im Durchschnitt nicht von einer schlechteren Lage der ostdeutschen Betriebe ausgehen, auch wenn es durch Altschulden extrem belastete Einzelfälle geben mag.

Für den Erfolg der Transformation – soweit es die in der Landwirtschaft noch Beschäftigten betrifft – spricht, daß die Einkommen je Arbeitskraft bereits 1992/93 mit 40.600 DM

um fast 10.000 DM über denen der westdeutschen Landwirte lagen. „Während man in den landwirtschaftlichen Betrieben in den alten Bundesländern mit einem Rückgang der Gewinne in den kommenden Jahren rechnet, wird die Gewinn- und Einkommenssituation im Osten als stabil eingestuft“ (ebenda: 101).

Zusammenfassend kann Clasen zitiert werden: „Die Transformation der Landwirtschaft in Ostdeutschland resultierte ... für viele Betriebe und die verbliebenen Beschäftigten nicht nur in einer günstigen Wettbewerbsposition, sondern, was angesichts der Regeldichte des Sektors und der Bedeutung von Transferzahlungen für Gewinne und Einkommen ebenso wichtig ist, in der erfolgreichen Etablierung ihrer Interessen“ (1997: 431).

Veränderungen des Produktionsmodells im Zuge der Transformation

Ursache der Erfolgsstory der DDR-Agrarunternehmen ist die Übereinstimmung zwischen wesentlichen Teilen des Produktionsmodells der DDR-Agrarwirtschaft und den Rahmenbedingungen, wie sie durch die EU-Agrarordnung gesetzt sind. Im Gegensatz zu anderslautenden Meinungen (vgl. Wiegand 1994: 1) ist der Bruch für die Betriebe nicht so gravierend, wie es den Rahmenbedingungen nach scheinen mag. Sicher hatten sich die Betriebe auf eine andere Rechts- und Marktordnung einzustellen, mußten sie die Subventionsregeln und den Umgang mit einem kapitalistischen Geld- und Banksystem erlernen, neue Abnehmer und Zulieferer finden und sich in die Strukturen der Interessenvertretung hineinfinden. Der Kern des Produktionsregimes aber konnte unverändert bleiben, denn die Rahmenbedingungen des Westens orientierten ebenfalls auf einen am Paradigma der Massenproduktion ausgerichteten Agrarsektor.

Auch andere wichtige Strukturen der westdeutschen und westeuropäischen Landwirtschaft präferieren Massenproduktion: die rechtlich verbindliche Definition von Normen für Marktfrüchte und Schlachtvieh, die Zulassungsvorschriften für Saatgut, die Hygienevorschriften, das Verhalten der Aufkäufer, die Trennung der Forschung und Entwicklung von der Produktion. Grundlagenforschung erfolgt zumeist

in öffentlich finanzierten Wissenschaftseinrichtungen, angewandte Forschung findet bei den Zulieferern, der verarbeitenden Industrie oder in spezialisierten Unternehmen wie Zuchtbetrieben statt; die eigentlichen Agrarproduzenten betreiben kaum eigene Zucht, definieren keine eigenen Qualitätsstandards, entwickeln keine eigenen Verfahren, Maschinen, Anlagen oder Betriebsmittel und fast keine Originalprodukte. Neues Saatgut, neue Mastrassen oder neue Hilfsstoffe führen sie meistens auf „Wunsch“ und mit Hilfe ihrer Abnehmer oder Zulieferer ein. Im Schumpeterschen Sinne sind sie keine Unternehmer; sie müssen die von Zulieferern oder Abnehmern geforderten Innovationen kaufen, wenn sie im Geschäft bleiben wollen. In allen diesen Punkten „paßt“ der innerbetriebliche Kern des Produktionsmodells der DDR-Agrarbetriebe zu den äußeren Rahmenbedingungen und Anschlußstellen des westdeutschen bzw. -europäischen Agrarsystems – und er paßt teilweise besser als die kleinbetrieblichen Strukturen im Westen selbst.

Die hier vertretene Hypothese lautet, daß der Erfolg der meisten Agrarbetriebe in den neuen Bundesländern nicht auf einer grundlegenden Revision ihrer Wirtschaftsweise beruht, sondern auf der Fortsetzung des in der DDR entstandenen Produktionsmodells. Dessen Kern konnte mit der Integration in die Rahmenbedingungen einer EU-subventionierten, staatlich stark regulierten Agrarmarktwirtschaft nicht nur beibehalten, sondern in seinem spezifischen Rationalitätskalkül überhaupt erst richtig ausgeschöpft werden. Deshalb gelang die „reibungslose Übernahme vorzüglicher Produktionstechniken, vor allem in der Pflanzenproduktion, in der Regel problemlos“, und es kam „in relativ kurzer Zeit zu einem mit Westeuropa vergleichbaren Ertragsniveau“ (Rost 1995: 329).

Unter den Voraussetzungen der Agrarordnung der EU bzw. der Bundesrepublik bot sich ein solcher Weg der Transformation geradezu an: Beibehaltung der Massenproduktion weniger spezialisierter Agrarprodukte mit geringer Fertigungstiefe. Drei wesentliche Schnitte genügten, um das Produktionsmodell den neuen Bedingungen anzupassen:

a) Streichung bzw. Reduzierung aller Produktarten, die in der DDR angebaut werden mußten, um die Eigenversorgung mit Nahrungsmitteln und landwirtschaftlichen Rohstoffen

sicherzustellen, obwohl dies unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht rational war (ungünstige Naturbedingungen oder ineffiziente Organisationsformen).

b) Beseitigung der Strukturen, die als Kompensation der typischen Rationalitätsdefizite der DDR-Planwirtschaft aufgebaut worden, aber unter marktwirtschaftlichen Bedingungen unrentabel und unnötig waren. Dazu gehören zunächst jene Bereiche, die als Kompensation für Mängel bei der Nutzung externer Zulieferer und Dienstleister entstanden (Bau, Straßenbau, Rationalisierungsmittelbau, ein Teil der Lager usw.). An ihre Stelle trat das in Westdeutschland vorhandene ausgebaute Netzwerk großer Zuliefer- und Dienstleistungsunternehmen, die entsprechenden Service anbieten.

Umgekehrt war ein Teil der unter DDR-Bedingungen wegen des Mangels an bestimmten Ressourcen ausgelagerten und zentralisierten Bereiche zu reintegrieren, z.B. die in agrochemische Zentren verlagerten Aufgaben für Düngung und Pflanzenschutz und die in die Kreisbetriebe für Landtechnik ausgelagerten Maschinenparks.

c) Die Orientierung auf die Hortung und Pflege der knappsten Ressource, der Arbeitskräfte, war aufzugeben zugunsten einer Rationalisierungsstrategie, die auf Kostensenkung, vor allem Einsparung von Lohnkosten gerichtet ist. Dazu konnten und mußten vor allem die „außerökonomischen“ sozialen Funktionen des Betriebes – Versorgung der Beschäftigten mit bestimmten Produkten und Dienstleistungen, Kinderbetreuung, Feriendienst usw. – aufgegeben werden, weil die damit verbundenen Kosten unter den Bedingungen einer Marktwirtschaft mit am betrieblichen Gewinn orientierten Unternehmen nicht aufzubringen sind. Soziale Funktionen des Betriebes wurden substituiert – einerseits durch den entstehenden Konsumentenmarkt für Waren und Dienstleistungen und andererseits durch staatlich finanzierte öffentliche Dienstleistungen, Sozialleistungen und Transfereinkommen.

Dieser Schnitt war die Voraussetzung dafür, die Zahl der Arbeitskräfte bei weitgehender Erhaltung der Nutzflächen so reduzieren zu können, daß die Subventionen pro Arbeitsplatz und die Erlöse aus der Agrarproduktion ausreichen, um die Löhne und die laufenden Kosten zu dek-

ken. Für diese Transformation des staatssozialistischen in einen subventionierten Marktfordismus brauchte innerbetrieblich faktisch nichts aufgebaut, sondern nur Überflüssiges abgebaut zu werden.

An der eigentlichen Produktion war bis auf eine Modifikation des Sortiments kaum etwas zu ändern. Vorher knappe Produktionsmittel – vor allem Anlagen, Maschinen, Düngemittel und Pflanzenschutzmittel – standen problemlos zur Verfügung. Die teilweise marode Ausrüstung konnte modernisiert werden – jedenfalls, nachdem die Banken angesichts der Konsolidierungssignale das anfängliche Zögern bei der Bereitstellung von Krediten aufgeben hatten. In der Pflanzenproduktion war dies innerhalb weniger Jahre möglich, in der Tierproduktion wird dies noch einige Jahre dauern. Die zu tätigen Investitionen – neue Ställe und Maschinen – waren Ersatz für verschlissene Anlagen oder für die in der DDR weit verbreiteten „Provisorien“, nicht aber Innovationen im Betriebsprofil oder den Betriebsstrukturen.

Ein Problem, das für gewerbliche und Dienstleistungsbranchen besonders kompliziert und prekär war, den Aufbau von Vertrieb und Marketing, konnten sich die einzelnen Landwirtschaftsbetriebe dagegen recht erfolgreich „vom Leibe halten“. Großabnehmer, zwischenbetriebliche Erzeugergemeinschaften und vertikale Kooperation waren zweckmäßige Antworten auf das „Marketingproblem“, deren Logik – Auslagerung des Absatzproblems aus dem Betrieb – ist den Organisationsformen der DDR-Landwirtschaft nicht unähnlich. Erzeugergemeinschaften, die im Osten aus relativ wenigen starken Betrieben bestehen (man denke an die „Kooperationsräte“ aus DDR-Zeiten), sichern eine bessere Position gegenüber den Abnehmern und kompensieren die Wirkung der Konzentrationsprozesse in der Verarbeitungsindustrie durch Bündelung großer bis sehr großer Angebotsmengen (vgl. Balling 1994: 152). Sie verbessern die Vermarktung durch überbetriebliche Vermarktungsspezialisten. Der „klassische Erfassungshandel“, wie er für kleinbetriebliche Regionen in den alten Bundesländern noch typisch ist, wird sich daher in Ostdeutschland nicht entfalten (ebenda: 153).

Zugleich entsteht eine vertikale Kooperation mit Betrieben der Verarbeitung und des Han-

dels (ebenfalls aus DDR-Zeiten nicht unbekannt), die Interessen an der langfristigen Sicherung der Rohstoffbasis und der Rohstoffqualität verfolgen. Die Umsiedlung der *Pfanni*-Werke nach Stavenhagen in Mecklenburg-Vorpommern verringerte die Zahl der zuliefernden Landwirte dramatisch von 1.000 auf etwa 50 (vgl. ebenda). Damit sind aber auch neue Voraussetzungen für Qualitätssicherungssysteme und kooperative Produkt- und Verfahrensinnovationen gegeben. Die hier entstehenden Strukturen sind – am Paradigma der Massenproduktion gemessen – möglicherweise effizienter als vergleichbare Systeme in Westdeutschland. Hier könnte der Rückgriff auf DDR-Erfahrungen in Rekombination mit der spezifischen Marktordnung der EU innovative Wirkungen auf die Branche insgesamt haben.

Neues entstand nicht primär innerhalb der Betriebe, sondern in den zwischenbetrieblichen Organisations- und Interaktionsmustern, teilweise angelehnt an DDR-Erfahrungen. Nicht nur das starke Gewicht von Großbetrieben, sondern der Aufbau eines zu Großbetrieben passenden Umfeldes könnte nachhaltige Wirkung auf die gesamtdeutsche und europäische Agrarwirtschaft haben. Der Aufbau betriebsexterner, aber großbetriebskompatibler Absatz- und Verarbeitungsstrecken dient zunächst dazu, die Zwänge des Marktes ein Stück weit aus dem Betrieb herauszuhalten und konstantere Bedingungen für Massenproduktion zu gewährleisten. Für den einzelnen Betrieb beschränkte sich die Veränderung auf einen Wechsel der Partner ohne größere Änderung des unternehmerischen Handelns. An die Stelle der durch die Vorgaben der Plankommissionen festgelegten Großabnehmer traten vergleichsweise fast ebenso sichere vertraglichen Bindungen an Großhändler oder Erzeugergemeinschaften. Der einzelne Betrieb mußte für die Vermarktung kaum eigene Kapazitäten aufbauen.

Auf betrieblicher Ebene bedeutet Transformation in die Marktwirtschaft im wesentlichen *Rückschnitt* des DDR-Produktionsmodells auf den ökonomischen Kern der agrarischen Massenproduktion und Aufgeben überflüssig gewordener Funktionen. Bedingung war die Auflösung der für die DDR-Landwirtschaft essentiellen Identität von Betrieb und ländlichem Sozialkörper (vgl. Lehmbruch/Mayer 1998:

355f.; Wiegand 1994: 64). Hier liegen die entscheidenden Veränderungen der ländlichen Gesellschaft: Das enge Verhältnis, die in einigen Funktionen vorhandene Identität von Betrieb und Gemeinde, wurde in wenigen Jahren fast vollständig aufgelöst. Dies betrifft aber nicht nur die infrastrukturellen, sozialen, kulturellen und administrativen Funktionen der Betriebe. Mit der Reduktion der Beschäftigten auf rund ein Zehntel des ursprünglichen Bestandes (regional sogar noch weniger) ist die traditionelle Verbindung von LPG und ländlicher Regionalgesellschaft auch personell aufgehoben, schon weil der Anteil der mit dem Agrarbetrieb verbundenen Bevölkerung drastisch sinkt, die Erwerbsarbeit in einem solchen Betrieb nicht mehr die verbindende Identität der Bevölkerung ausmacht, und schließlich weil Erwerbsarbeit wegen des Mangels an anderen Arbeitsplätzen überhaupt prekär wird. Der Lebenskonstruktion der Landbevölkerung geht ein wesentlicher Pfeiler verloren.

Lehmbruch und Mayer sehen bei aller Kontinuität in den Betriebsgrößen und der Wirtschaftsweise daher auch einen grundsätzlichen Bruch. Mit der funktionalen Schrumpfung des Agrarsektors auf seinen betriebswirtschaftlich tragfähigen Kern ist der Agrarbetrieb nicht mehr „die umfassende sozioökonomische Organisationsform des ländlichen Raumes“, sondern „ein durch Marktprozesse konstituiertes Element einer arbeitsteilig rekonstruierten Ökonomie ... Die daraus resultierenden strukturpolitischen Probleme sind somit nicht mehr nur einfach sektorale Anpassungsprobleme der Agrarpolitik, sondern raumpolitische Anpassungsprobleme, die auf die Desintegration der alten Sektorstruktur zurückzuführen sind.“ Hier sehen die Autoren auch letztlich die Ursache für die Krise ländlicher Regionen, die die Bundesländer zwar durch Sonderprogramme zu kompensieren versuchten, bislang allerdings ohne nachhaltigen Erfolg (1998: 356ff.).

Mit der Konzentration auf die betriebswirtschaftlichen Funktionen wurden diese Betriebe bald rentabel. Ausdruck findet dieser Vorgang in einer starken Reduzierung der Zahl der Beschäftigten von ursprünglich 850.000 über 590.000 (1990), 300.000 (1991), 202.000 (1992) auf 160.000 (1993). „Umgerechnet auf die landwirtschaftliche Nutzfläche in den neuen Bundesländern ergibt sich bereits 1992 ein

Arbeitskräftebesatz von 3,9 Arbeitskräften je 100 Hektar, der damit bereits deutlich unter dem der alten Bundesländer liegt“ (Wiegand 1994: 73f.). Es wird prognostiziert, daß der Abbau weitergehen wird bis auf etwa 3,0 Ak/100 ha LN oder weniger, so daß die Zahl der in der Landwirtschaft Beschäftigten bis auf 100.000 zurückgehen könnte (ebenda: 99). Dies könnte unter anderem erfolgen durch eine weitere Ausprägung der Massenproduktionsbereiche zu Lasten der arbeitsintensiven Zweige, z.B. durch Einschränkung von Sonderkulturen und Viehhaltung (ebenda). Berücksichtigt man regionale Differenzen und unterstellt, daß dem Beschäftigungsabbau in den großen LPG-Nachfolgebetrieben neue Arbeitsplätze in neugegründeten Betrieben gegenüberstehen, so kann der Beschäftigungsrückgang in einzelnen Betrieben bis auf ein Zwanzigstel der ursprünglichen Belegschaft erfolgen.

In einem Vergleich betrieblicher Wertschöpfung in verschiedenen LPG-Nachfolgebetrieben stellen Schäfer/Laschewski fest, daß die Betriebe mit der größten absoluten Wertschöpfung mit einem „tendenziell niedrigen Bestand an Arbeitskräften“ wirtschaften (1995: 291). Im unteren Drittel der untersuchten Betriebe stand den ermittelten Faktoreinkommen ein höherer Personal- und Pachtaufwand gegenüber, „die festgestellte Grundrente und die Gesamtkapitalrendite dieser Gruppe sind sogar negativ“. Im oberen Drittel der Unternehmen stand hingegen einem Gesamtertrag von 43.596 DM ein Personalaufwand von 36.048 DM pro Arbeitskraft und Jahr gegenüber. „Damit kann grundsätzlich Erhaltung und Wachstum der Produktionskapazität möglich sein. ... Die festgestellte durchschnittliche Grundrente von 376,60 DM/ha LN und die Gesamtkapitalrentabilität von 7,89% zeigen, daß es sich bei einem Teil der Agrargenossenschaften um durchaus leistungs- und wettbewerbsfähige Unternehmen handelt.“ (Ebenda)

Mit dieser Transformation ist aber auch die Gegenläufigkeit der Entwicklungsdynamiken von Agrarunternehmen und typischen ländlichen Regionen verbunden: Der wirtschaftliche Erfolg und Aufstieg der Unternehmen wird gerade durch Rationalisierungsstrategien erreicht, die die Bindung an die Region immer weiter ausdünnen und im Extremfall den wirtschaftlichen Niedergang der Regionen zur sy-

stematischen Folge haben. Weniger Arbeitskräfte, weniger Einkommen in der Region, aber auch weniger wirtschaftliche Verflechtung mit anderen lokalen Unternehmen und kaum noch eigenständige Beiträge zur Entwicklung regionaler Infrastrukturen, Verlust der Bindungen an die Gemeinden. In den Entwicklungen nach 1990 sind die Perspektiven der Betriebe und die der ländlichen Gemeinden und Regionen nicht mehr verknüpft, sondern bis zur Gegenläufigkeit getrennt.

Anmerkungen

- Der Terminus „Produktionsmodell“ bezieht sich auf ein industriesoziologisches Konzept, das für die Analyse der Entwicklung und Veränderung der fordistischen Massenproduktion entwickelt wurde (Kern/Schumann 1984, 1998; Wittke 1990: 28). Galt der Typ des Großbetriebs mit Massenproduktion standardisierter Produkte, hoher Arbeitsteilung, funktionaler Trennung von Produktion, Forschung und Entwicklung, Produktionssteuerung und Produktionsvorbereitung und einer tayloristischen Organisation der Arbeit in den produzierenden Kernbereichen lange Zeit als *die* Organisationsform industriellen Fortschritts überhaupt, so stellten Kern, Schumann, Sabel u.a. in den achtziger Jahren Veränderungen fest, die als „neue Produktionskonzepte“ beschrieben wurden. Hier ging es um eine andere Organisation der wirtschaftlichen Ressourcen der Industrie, die das Paradigma der Massenproduktion und der *economy of scale* zwar nicht vollkommen aufgaben, aber doch auf einer anderen Grundlage reproduzierten (vgl. Priore/Sabel 1985). Priore und Sabel zeigten, daß das Modell der Massenproduktion erst unter bestimmten gesellschaftlichen Voraussetzungen „effizient“ ist, und brachten den Zusammenhang zwischen einem bestimmten Typ rationaler Produktion und den makroökonomischen Institutionen ins Spiel, die über eine bestimmte Verteilung von Macht und Reichtum selektiv auf die Durchsetzung bestimmter technologischer Möglichkeiten wirken (49, 86ff.). Die Sättigung der Massenmärkte, vor allem der Konsumgütermärkte (205ff.) und der Versuch, durch die Diversifikation der Produktpaletten (213, 225-244) wachsende Märkte zu schaffen, untergraben allerdings wesentliche Paradigmen der traditionellen Massenproduktion. Priore und Sabel sehen daher in der Krise der Massenproduktion das Entstehen einer offenen Konstellation, „eine Periode wirren Experimentierens“, an dessen Ende sowohl die Wiederentdeckung der Massenproduktion als auch die Ausbreitung der „flexiblen Spezialisierung“ zu einem neuen „technologischen Paradigma“ stehen könnte (279f.).
- Unter Gemeinde verstehen wir in diesem Kontext einen *Sozialverband*, der auch eine politisch-administrative Einheit darstellt. Gemeinde ist der Ort der *Sozialintegration* ihrer Bewohner in mehreren Dimensionen: a) Standort und Knotenpunkt wirtschaftlichen Handelns (Arbeit, Hauswirtschaft, Unternehmensstandort), b) Ort des politischen Handelns der Bewohner und der staat-

- lichen Verwaltung kommunaler Angelegenheiten, c) räumliches Zentrum der Lebenswelt der Bewohner.
- Besonderheiten sind die *Produktpalette* (Sonderkulturen, breites Sortiment, Qualitätsprodukte im oberen Preisbereich), die Organisation der *Wertschöpfung* (hohe Fertigungstiefe, Integration möglichst vieler Verarbeitungsstufen bis zum Endprodukt, hohe Wertschöpfung pro Fläche, vergleichsweise viel Arbeitskräfte pro Fläche), *Integration und Kombination möglichst vieler Ressourcen* (speziell auch von Forschung und Entwicklung) innerhalb der eigenen Netzwerke. Die *Verflechtung* der Unternehmen untereinander und mit der Region nimmt zu. Dies kann unter Einbeziehung der Gemeinden als Knotenpunkten der ländlichen Gesellschaft erfolgen, aber auch über gemeindeexterne Netzwerke geschehen.
 - Lehmbruch/Mayer gehen bei der Beschreibung der Funktionsbündelung noch weiter: „In der sozialistischen Landwirtschaft hatten die Betriebe also weitreichende Funktionen einer Art regionalen Entwicklungsgesellschaft. Die LPG und VEG haben sich um die regionale Infrastruktur und die Dorferneuerung ebenso gekümmert wie um die Versorgung der Kinder in Kinderbetreuungseinrichtungen oder um den Gesundheitsschutz, Sporteinrichtungen, Kulturveranstaltungen, die Weiterbildung, die Arbeiterversorgung, Schul- und Kinderspeiungen, Naherholung, Bau- und Reparaturmaßnahmen im Straßen- und Wegenetz, Aus- und Umbau von Häusern sowie um Beiträge zur Herstellung ... von Ordnung und Sicherheit. Integriert in den Großbetrieben waren neben Großküchen auch Bau- und Reparaturbrigaden, die außerbetrieblich eingesetzt worden sind. Des weiteren boten landwirtschaftliche Betriebe ihren Mitgliedern unter Aufnahme von Krediten Zuschüsse zum Eigenheimbau oder stellten ihnen und den Arbeitern und Angestellten Flächen für den Wohnungsbau zur Verfügung.“ (1998: 341f.)

Literatur

- Ahrens, Heinz; Lippert, Chr. (1995): Agrarpolitik für die neuen Bundesländer. In: *Agrarwirtschaft* 44 (6), 213-215
- Balling, Richard (1994): Horizontale und vertikale Kooperation bei der Vermarktung von Agrarprodukten in den neuen Bundesländern. In: *Agrarwirtschaft* 43 (3), 149ff.
- Balman, Alfons; Lotze, Herman; Noleppa, Steffen (1998): Agrarsektormodellierung auf der Basis „typischer Betriebe“; I: Eine Modellkonzeption für die neuen Bundesländer. In: *Agrarwirtschaft* 47 (5), 222ff.; II: Auswirkungen der „Agenda 2000“ auf die Landwirtschaft in den neuen Bundesländern. In: *Ebenda* 47(6), 251ff.
- Bange, Dirk (1998): Kooperationsformen direktvermarktender Betriebe im österreichischen Waldviertel (Entwurf). Manuskript
- Bluhm, Katharina (1999): Zwischen Markt und Politik. Probleme und Praxis von Unternehmenskooperation in der Transitionsökonomie. Opladen
- Bohler; Hildebrand (1992): Bauernfamilien im Modernisierungsprozeß. Frankfurt a.M.
- Brauer, Kai; Willisch, Andreas; Ernst, Frank (1996): Inter-generationelle Beziehungen, Lebenslaufperspektiven und Familie im Spannungsfeld von Kollektivierung und Transformation: Empirische Befunde aus der Gemeindestudie „Tranlin“. In: Clausen, Lars (Hg.): *Gesellschaften im Umbruch*. Verhandlungen des 27. Kon-

- gresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Halle an der Saale 1995. Frankfurt a.M.
- Brüggemann, Beate; Riehle, Rainer (1986): Das Dorf: Über die Modernisierung einer Idylle. Frankfurt a.M.
- Christen, Olaf (1996): Nachhaltige Landwirtschaft. In: Berichte aus der Landwirtschaft 74, 66-86
- Clasen, Ralf (1997): Die Transformation der Landwirtschaft in Ostdeutschland und ihre Folgen für die Agrarpolitik und die berufständische Interessenvertretung. In: Prokla, Heft 108, 407ff.
- Czada, Roland; Lehmbuch, Gerhard (Hg) (1998): Transformationspfade in Ostdeutschland. Beiträge zur sektoralen Vereinigungspolitik. Frankfurt a.M./New York
- Gebauer, N. (1990): Vergleichende Untersuchung zur Instabilität der pflanzlichen Agrarproduktion in der Deutschen Demokratischen Republik und der Bundesrepublik Deutschland. Kiel
- Gollnick, H.; Wissing, P.; Heinrich, J. (1990): Die Landwirtschaft der DDR Ende der achtziger Jahre. Bestandsaufnahme und Übergang zur Marktwirtschaft. In: Agrarwirtschaft, Sonderheft 126, Frankfurt a.M.
- Hagedorn, Konrad (1991): Gedanken zur Transformation einer sozialistischen Agrarverfassung. In: Agrarwirtschaft 40 (5), 138-148
- Hagedorn, Konrad (1996): Politisch dirigierter institutioneller Wandel: Das Beispiel der Privatisierung volkseigenen Bodens. In: Ders. (Hg.): Institutioneller Wandel und politische Ökonomie von Landwirtschaft und Agrarpolitik. Festschrift zum 65. Geburtstag von Günther Schmidt. Frankfurt a.M./New York, 149ff.
- Hagedorn, Konrad (Hg.) (1997): Neue Herausforderungen an die ostdeutsche Landwirtschaft. Berliner Beiträge zum Genossenschaftswesen. Humboldt-Universität zu Berlin
- Herrigel, Gary (1996): Industrial Construction. The sources of German industrial power. Cambridge
- Kern, Horst; Schumann, Michael (1984): Das Ende der Arbeitsteilung? München
- Kern, Horst; Schumann, Michael (1998): Kontinuität oder Pfadwechsel? Das deutsche Produktionsmodell am Scheideweg. In: Cattero, Bruno (Hg.): Modell Deutschland, Modell Europa – Probleme, Perspektiven. Opladen
- Kretzschmar, Gotthard (1996): Die Agrarverbände. In: Niedermayer, Oskar (Hg.): Intermediäre Strukturen in Ostdeutschland. Opladen
- Land, Rainer (1992): Fordismus und Planwirtschaft. In: Brie, Michael; Böhlke, Ewald: Rußland wieder im Dunkeln. Berlin
- Lehmbuch, Gerhard (1994): Institutionen, Interessen und sektorale Variationen in der Transformationsdynamik der politischen Ökonomie Ostdeutschlands. In: Journal für Sozialforschung 34(1), 21ff.
- Lehmbuch, Gerhard; Mayer, Jörg (1998): Kollektivwirtschaften im Anpassungsprozeß: Der Agrarsektor. In: Czada/Lehmbuch (Hg.)
- Lutz, Burkhardt (1984): Der kurze Traum immerwährender Prosperität. Frankfurt a.M.
- Nick, Harry; Watzek, Hans (1997): Auswirkungen der Agenda 2000 auf die deutsche Landwirtschaft. Studie. Berlin
- Niendieker, Volker; Schmidt, Peter; Seegers, Theodor (1996): Neue Ansätze nationaler Agrarpolitik aus bundespolitischer Sicht. In: Hagedorn (Hg.), 403ff.
- Oberbeck, Herbert; Oppermann, Rainer (1996): Ökologischer Landbau und die Entwicklung ländlicher Räume: Startpunkte eines empirischen Projekts zu Restriktionen und Chancen für eine ökologische Kehrtwende in der Agrarwirtschaft. In: AG Sozialwissenschaftliche Technikforschung Niedersachsen: Ergebnisse, Zwischenberichte und neue Projekte III. Göttingen, 209-228.
- Priore, M.; Sabel, Ch. (1985): Das Ende der Massenproduktion. Berlin
- Rost, Diethard (1995), Strukturwandel der Landwirtschaft in Ostdeutschland aus betriebswirtschaftlicher Sicht. In: Agrarwirtschaft 44 (10), 329-330
- Rost, Diethard; Heinrich, Jürgen; Wiesner, Franz (1998): Kostenvorteil ab 500 ha dahin? In: Bauernzeitung 10
- Schäfer, Ute, Laschewski, Lutz (1995): Die Wertschöpfung als Maßstab zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit von Agrargenossenschaften. In: Agrarwirtschaft 44 (8/9), 279ff.
- Stolze, Matthias (1997): Analyse von Entwicklungsperspektiven ökologisch wirtschaftender Großbetriebe in Ostdeutschland. In: Wissenschaftliche Mitteilungen der Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft Braunschweig-Völkenrode, Sonderheft 175. Ökologischer Landbau: Entwicklung, Wirtschaftlichkeit, Marktchancen und Umweltrelevanz. FAL-Tagung, 107ff.
- Weber, Max (1984 [1892]): Die Verhältnisse der Landarbeiter im ostelbischen Deutschland. In: Gesamtausgabe, 1. und 2. Halbband, hg. von Horst Baier. München
- Weinschenk, Günther (1995): Zwischen Knappheit, Umweltzerstörung und Überfluß. Landwirtschaft auf dem Weg ins 21. Jh. In: Agrarwirtschaft 44 (10), 331ff.
- Wiegand, Stephan (1994): Landwirtschaft in den neuen Bundesländern. Struktur, Probleme und zukünftige Entwicklung. Kiel
- Wielgoß, Jan (1996): Strategies of West German Corporate Actors in the Creation of Interest Associations in East Germany. In: German Politics 5 (2), 201-213
- Wielgoß, Jan/ Wiesenthal, Helmut (1995): Konkurrenz – Ignoranz – Kooperation. Interaktionsmuster west- und ostdeutscher Akteure beim Aufbau von Interessenverbänden. In: Helmut Wiesenthal (Hg.): Einheit als Interessenpolitik. Frankfurt a.M., 298-333
- Willisch, Andreas (1999): Drogen am Eichberg oder Feuer im Ausländerheim. Die Ghettoisierung ländlicher Räume. In: Mittelweg 36, 8. Jg., 6/1999, S. 73-87.
- Willisch, Andreas (2000): Im Schatten des Aufschwungs: Von Landarbeitern, Genossenschaften und ihren Mitgliedern. Ergebnisse einer Gemeindestudie. unv. Manuskript
- Willisch, Andreas/Brauer, Kai (1997): „Das verschenkte Land“: Potentiale neuer Selbständigkeit im lokalen Prüffeld. In: Thomas, Michael (Hg.): Selbständige – Gründer – Unternehmer. Passagen und Paßformen im Umbruch. Berlin
- Willisch, Andreas/Brauer, Kai/Ernst, Frank (1996): Kann eine „ABM-Brigade“ die LPG ersetzen? Integration und Desintegration durch aktive Maßnahmen der Arbeitsförderung am Beispiel Tranlins. In: BISS public, Heft 18, 81-91
- Wittemann, Klaus-Peter (1996): Warum sollte sich die Industriosozologie mit den Veränderungen von Konsumformen beschäftigen? In: SOFI-Mitteilungen, Nr. 23. Göttingen, 119ff.
- Wittke, Volker (1996): Wie entstand die Massenproduktion? Berlin