AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

SCHRIFTEN DER GESELLSCHAFT FÜR WIRTSCHAFTS- UND SOZIALWISSENSCHAFTEN DES LANDBAUES E.V.

Schoppe, S.: Kooperation auf der Erzeugerstufe als Grenzfall oder als Übergang zur Konzentration im Agribusiness. In: Weinschenck, G.: Die zukünftige Entwicklung der europäischen Landwirtschaft – Prognosen und Denkmodelle. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 10, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1973), S. 311-325.

KOOPERATION AUF DER ERZEUGERSTUFE ALS GRENZFALL ODER ALS ÜBERGANG ZUR KONZENTRATION IM AGRIBUSINESS

von

Dipl. Volkswirt S. Schoppe, Münster

	Vorbemerkungen	311
1	Problemstellung und Formulierung der Hypothese	312
2	Kooperation und Konzentration im Agribusiness	314
2.1	Funktionsbetrachtung	314
2.2	Entwicklungstendenzen der Kooperation im Agribusiness	316
2.3	Gruppentheoretische Aspekte der horizontalen Kooperation im Agribusiness	319
3	Zusammenfassung	321

Vorbemerkungen

Das Thema Kooperation ist im letzten Jahrzehnt immer mehr in den Mittelpunkt der agrarpolitischen Diskussion gerückt. Manche mögen das Wort als eine Zauberformel ansehen, die geeignet ist, alle Schwierigkeiten wie mit einer Handbewegung zu lösen. Bei der Mehrzahl der praktischen Landwirte dürfte es wachsende psychologische und ideologische Vorbehalte (HOFMANN, 19, S. 66) hervorrufen. Sie interpretieren die Kooperation auf der Erzeugerstufe als Preisgabe der Position des Herrn im eigenen Haus und auf der eigenen Scholle. Dennoch wird Kooperation zunehmend diskutiert und auch in die Tat umgesetzt.

Neben der agrarpolitischen Alltagsdiskussion befassen sich in steigendem Maße auch wissenschaftliche Abhandlungen mit den Problemen und Erscheinungsformen der über- und zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit von Landwirten (JÄGER, 9; BELF und AID, 21; REISCH und ADELHEIM, 22; HARBS, 8; VASTHOFF, 23). Hinzu kommt, daß selbst die offizielle Agrarpolitik immer stärker auf die verschiedensten Formen der Kooperation eingeht, wenn sie Förderungsprogramme erstellt und agrarpolitische Ziele setzt (ERTL-Programm, 28, S. 11 f; Agrarbericht 1972, 25, S. 75 ff und 97; Materialband zum Agrarbericht 1972, 32, S. 295 und 283; Marktstrukturgesetz, 29).

Was für manchen zunächst kaum mehr als ein wenig qualifiziertes Schlagwort war, ist inzwischen längst zum Gegenstand politischer Programmatik geworden. Vielleicht zu vorschnell. Dann aber sollte man das Faktum als Appell an die Wissenschaft auffassen, ihren Beitrag zur Klärung zu erbringen. Ein solcher Versuch ist hier zu leisten. Dabei soll gefragt und sodann

systematisch untersucht werden, in welcher Weise Kooperation auf der landwirtschaftlichen Erzeugerstufe die Produktionsstruktur beeinflußt. Hierbei soll allein von ökonomischen und gruppentheoretischen Faktoren ausgegangen werden. Ideologische Aspekte etwa der Art, ob die Kooperation zur Kolchosenwirtschaft sowjetischer Prägung führt, bleiben unerörtert. Es handelt sich hier um ein theoretisches Denkmodell.

Ein solches Denkmodell könnte eine Prognose sicherlich erleichtern, wenn wir sie als Deduktion aus bestimmten Grundannahmen interpretieren. Keineswegs ist dieser Beitrag mit einer quantitativen Prognose oder Zielprojektion bis zu irgendeinem Jahre, geschweige denn bis zum Jahre 2000, zu verwechseln.

1 Problemstellung und Formulierung der Hypothese

Es geht hier zunächst um die begrifflich klare Trennung von Kooperation und Konzentration.

Unter Kooperation versteht man ganz allgemein "das bewußte gemeinsame Handeln im Hinblick auf ein gemeinsames Ziel" (ESCHENBURG, 1, S. 4). Wenn also - auf die Landwirtschaft bezogen - Betriebsleiter vertragliche Bindungen auf Dauer eingehen (VASTHOFF, 23, S. 2), dann liegt eine "überbetriebliche Zusammenarbeit" vor, wie HARBS (8, S. 11) die Kooperation nennt.

Die Autonomie des einzelnen Entscheidungsträgers bleibt also prinzipiell erhalten. Nur muß man davon ausgehen, daß manche Entscheidungen, sind sie einmal getroffen, nicht sofort und nicht beliebig wieder geändert werden können. Sie binden den Entscheidungsträger langfristig. Dann ist Kooperation die Gleichartigkeit solcher langfristigen Entscheidungen, die eine Gruppe bewußt kollektiv fällt, um einen gemeinsamen Erfolg zu erzielen, der einem jeden einzelnen einen größeren Erfolg als bei isoliertem Vorgehen verspricht.

Die Kooperation auf der Erzeugerstufe, um die es hier allein geht, ist eine horizontale überbetriebliche Zusammenarbeit, die grundsätzlich in drei Formen vonstatten gehen kann, wenn man den Integrationsgrad als Einteilungskriterium wählt (JÄGER, 11, S. 28, und BURBERG, 16, S. 73):

a) Vergemeinschaftung von Produktionsfaktoren
b) Vergemeinschaftung von Betriebszweigen
c) Vergemeinschaftung von Betrieben.

Diese Einteilung ist für die vorliegende Arbeit deshalb wichtig, weil von den verschiedenen Formen der Kooperation verschieden starke Konzentrationsimpulse ausgehen, wie sich später zeigen wird.

Demgegenüber ist Konzentration, wie sie ARNDT und OLLENBURG (26, S. 7) definieren, die "Ballung ökonomischer Größen".

Hier verschwindet also die Autonomie der einzelnen Entscheidungsträger in der Gruppe oder es verschwinden auch Entscheidungsträger selbst und es kommt zur Konzentration von Entscheidungsträgern in Richtung auf eine zentrale Entscheidungsinstanz. Der kollektiven Entscheidung durch die kooperierende Gruppe steht die zentrale Entscheidung über die Gruppe in der Konzentration gegenüber. Der Übergang von der Kooperation zur Konzentration kann sich dabei auf verschiedene Weise vollziehen: Bei gleichbleibender Gruppengröße werden aus den Gruppenmitgliedern schließlich Beschäftigte einer zentralgeleiteten Organisation; der andere Fall, den es hier zu untersuchen gilt, ist eine Konzentration durch Verringerung der Zahl der Gruppenmitglieder.

Der Begriff Konzentration kann sowohl einen Vorgang (Prozeß) als auch das Ergebnis des Prozesses (Stadium der Verdichtung) zum Ausdruck bringen (MÜLLER, 24, Sp. 16); in diesem Bei-

trag soll die Konzentration in erster Linie dynamisch gesehen werden. Je nach Konjunkturlage kann sich die Konzentration als Fusions- oder Selektionsprozeß vollziehen: Im Aufschwung dürfte die Fusion vorherrschen, bei der alle vorher selbständigen Unternehmen als Betriebsteile weiterbestehen, während Abschwungphasen regelmäßig zur Selektion von Unternehmen führen, so daß die relative Konzentration in einem solchen Markt das Ergebnis eines Verdünnungsprozesses ist.

Das möge zur Definition der Konzentration, wie sie als industrielles Phänomen dargestellt wird, genügen. Für die Landwirtschaft stellt sie sich allerdings weniger als ein konjunkturelles denn als ein strukturelles Phänomen dar, da von einer allgemeinen Agrarkonjunktur in hochindustrialisierten Ländern wie der BRD kaum die Rede sein kann.

Auch bei unserem Problem haben wir uns zweckmäßigerweise von dem agrarpolitisch zentralen Phänomen der Überproduktion her zu orientieren. Dieses hat dazu geführt, daß infolge relativ sinkender Preise und Einkommen in der Landwirtschaft immer mehr Betriebe aus dem Markt ausscheiden; der überkommene Familienbetrieb befindet sich in einer Existenzkrise, obwohl gerade er im Stresaer Abkommen zum Leitbild der EWG-Agrarpolitik erhoben wurde.

Für den Agrarsektor treten zwei typische Folgen auf: Einerseits wird durch die Selektion der Grenzbetriebe die relative Konzentration gefördert, allerdings in einem noch so geringen Maße, daß sie sich mit der Konzentration in Industrie und Handel gegenwärtig noch nicht vergleichen läßt. Andererseits spezialisieren sich die verbleibenden Betriebe immer mehr auf einzelne Produkte, wobei diese den Charakter neuer Produkte gewinnen. Qualitativ unterscheiden sich die heutigen Agrarerzeugnisse von den herkömmlichen Erzeugnissen der alten Mehrproduktbetriebe des Typs der Familienbetriebe bereits erheblich. Die Hinwendung zu solchen neuen Produkten, die sich für die standardisierte Form von verarbeiteten Lebensmitteln für den Endverbraucher eignen, beschleunigt wiederum die Konzentration.

In dieser Situation scheint sich die Kooperation auf der Erzeugerstufe anzubieten, um als Alternative zur Konzentration die Selektion zu vieler Familienbetriebe aus dem Agrarmarkt zu verhindern, indem sie das Spezialisierungsrisiko für den einzelnen Betrieb auffängt - insbesondere unter gleichzeitiger Hinwendung zur vertikalen Integration. Daß diese Erwartung unter logischen Gesichtspunkten problematisch und daß die überbetriebliche Zusammenarbeit auf der Erzeugerstufe gerade dieses nicht zu leisten vermag, dazu soll die folgende Hypothese aufgestellt werden, die im Anschluß zu überprüfen ist:

> "Die horizontale Kooperation auf der Erzeugerstufe des Agribusiness kann den bäuerlichen Familienbetrieb nicht erhalten, nicht einmal im hochintegrierten Kooperationsverbund mit verwischten Konturen, sondern sie führt infolge ihrer makroökonomischen Rückwirkungen zu einer auch inhaltlich geänderten, verdünnten Produktionsstruktur".

Diese Hypothese steht mit den folgenden Erwartungen in Einklang:

1. Die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung verläuft ohne gravierende Einbrüche, so daß die heute schon erkennbaren Änderungen in die Zukunft verlängert werden können;

2. diese Änderungen sind insbesondere folgende: Neben der innerbetrieblichen Aufstockung entwicklungsfähiger Betriebe als einem Konzentrationsprozeß kommt die Kooperation auf der landwirtschaftlichen Erzeugerstufe verstärkt und auf breiter Ebene in Gang und prägt die Produktionsstruktur der kommenden Jahre. Selbst starke psychologische, soziologische und rechtliche Hemmnisse werden auf die Dauer von ökonomischen und sozialen Vorteilen der Kooperation im Mikrobereich überwunden, ganz gleich, ob diese Hemmnisse schon heute wirksam sind oder weitere auch später noch neu entstehen mögen.

Worin bestehen nun die makroökonomischen Rückwirkungen der überbetrieblichen Zusammenarbeit, die in unserer obigen Hypothese angesprochen werden?

1. Nach neueren Untersuchungen im Münsteraner Institut für Genossenschaftswesen (vgl. insbes. JÄGER, 10, 12, 13 und HARBS, 8) führt Kooperation auf der landwirtschaftlichen Erzeugerstufe regelmäßig zu Mengensteigerungen. Dieses mikroökonomisch durchaus gewollte und einzelwirtschaftlich sinnvolle Ergebnis hat aber zur Folge, daß - wenn sehr viele oder alle kooperieren - die makroökonomische Überschußsituation verschärft (bzw. erst herbeigeführt) wird. Aus einer solchermaßen in Gang gebrachten Überproduktion resultiert ein permanenter Preisdruck für landwirtschaftliche Grund- und Veredlungsprodukte. Bei "Marktordnungsprodukten" wird dieser Preisdruck nicht direkt spürbar, jedoch werden langfristig auch bei diesen Gütern die Folgen der ständigen Überproduktion unausweichlich eintreffen: Kein Staat kann unbegrenzt Subventionen für unverkäufliche Produkte zahlen.

   Im übrigen setzen Marktordnungsprodukte bei der Erzeugerstufe an; dem Endverbraucher werden jedoch immer weiter verarbeitete Nahrungsmittel angeboten, die relativ leicht die Grenzen überspringen können. Der Preis- und Angebotsdruck wird größer, und um so wichtiger ist der Anschluß an die Weiterverarbeitung.

2. Sobald sich der Preisdruck weiter verschärft - und er wird sich aus den soeben dargelegten Gründen verschärfen - führt das zu einer immer geringer werdenden Faktorenentlohnung. Die Einkommen der Landwirte sinken trotz höherer Produktion, da die Preisflexibilität der Agrarprodukte gemäß der KINGschen Regel sehr hoch ist. Wird in dieser Situation rationales Handeln der Landwirte unterstellt, dann ist die Folge dieser Entwicklung mit Sicherheit die Stillegung von Produktionsfaktoren. Faktorstillegung bedeutet aber nicht nur das Stillegen von Flächen und Realkapital, sie bedeutet auch das Ausscheiden von Betriebsleitern und ganzen Betrieben aus dem Produktionsprozeß. Das bedeutet somit, daß die Kooperation als organisatorischer Fortschritt und Wegbereiter der Diffusion des technischen und biologischen Fortschritts den Kooperierenden zunächst eine Wettbewerbsführerschaft ermöglicht. Dadurch werden diejenigen bedrängt, die nicht kooperieren; es kommt zu punktueller Selektion. In einer solchen Situation könnten sich sehr viele unter dem Eindruck der Ereignisse zur Zusammenarbeit entschließen. Tun sie das aber in großer Zahl, so verursachen sie damit langfristig eine makroökonomische Strukturänderung in der Marktform. Dann aber bietet die Kooperation nicht mehr einen Wettbewerbsvorsprung im Sinne der dynamischen Wettbewerbstheorie, sondern die Kooperation wird zum Instrument der Mobilisierung der Produktionsfaktoren. Sie leitet unmittelbar über zur Konzentration.

3. Die Kooperation ist zwar in diesem Sinne ein "Heilmittel" der Agrarstruktur, jedoch kein "Allheilmittel" für alle gegenwärtig noch produzierenden Betriebe. Die Folge einer solchen Agrarpolitik wäre ein "Berg von Fehlinvestitionen" (JÄGER, 10, S. 15), die in der trügerischen Hoffnung getätigt würden, daß auch für die Zukunft jeder Betrieb seine Chance behält.

2 Kooperation und Konzentration im Agribusiness

2.1 Funktionsbetrachtung

Um das vielschichtige Kooperationsproblem besser auszuleuchten, sollen zunächst die Funktionen der Kooperation beschrieben werden (zum Begriff "Funktion" vgl. BOETTCHER, 4, S. 43).

Zur Zeit des Verkäufermarktes, der nach dem II. Weltkrieg bis etwa zum Erlaß des Landwirtschaftsgesetzes 1955 (LWG, 30) herrschte, war die horizontale Kooperation auf der landwirtschaftlichen Erzeugerstufe relativ unbedeutend, sowohl was ihre Verbreitung als auch was ihren Integrationsgrad betraf. Es gab fast nur Kooperationen der ersten Stufe, die hauptsächlich der Diffusion des technischen und biologischen Fortschritts dienten, so z.B. Maschinen- und Zuchtgenossenschaften. Erklärtes Ziel dieser Genossenschaften war die Rationalisierung

der Mitgliederbetriebe; dabei ist die Mengenfunktion als Hauptfunktion, die Kostensenkung als willkommene Nebenfunktion anzusehen. Ansonsten glaubte man damals mit der Nachbarschaftshilfe auszukommen, die definitionsgemäß aber keine Kooperation darstellt, da sie mehr im sozialen als im ökonomischen Bereich verankert ist und da es ihr außerdem an der vertraglich vereinbarten Langfristigkeit fehlt (ESCHENBURG, 1, S. 4).

Nachdem der Umschwung zum Käufermarkt mit Erreichen der Sättigungsgrenze für die meisten agrarischen Urprodukte erfolgt war, kam die Kooperation auf horizontaler Basis verstärkt in Gang (GEIERSBERGER, 18; JÄGER, 11). Auch Ansätze zu höheren Integrationsformen wurden damals gewagt. Dabei schob sich statt der Mengenfunktion - die freilich weiter wirksam blieb - die Kostenfunktion in den Vordergrund, da mit den Absatzschwierigkeiten gleichzeitig ein Druck auf die Erzeugerpreise einsetzte.

Wer also sein Einkommen halten oder erhöhen wollte, mußte zwangsläufig die Kosten senken. In dieser Situation trat zu den "manifesten Funktionen" Kostensenkung und Mengensteigerung die "latente Funktion": Hemmung der Mobilität der Produktionsfaktoren. Denn durch die Rationalisierungsvorteile der überbetrieblichen Zusammenarbeit konnten sich landwirtschaftliche Produktionsbetriebe am Markt halten, die ohne die Kooperation bereits damals in die Grenzanbietersituation geraten wären. (Es soll allerdings an dieser Stelle nicht verkannt werden, daß auch die damalige Agrarpolitik ein Verbleiben von marginalen und submarginalen Betrieben am Markt förderte.)

Fast gleichzeitig mit der Entwicklung zum Käufermarkt setzte die Phase des Agribusiness ein, in der wir uns gegenwärtig befinden, und für die die Funktionen der Kooperation näher untersucht werden sollen. Zunächst soll aber das Phänomen "Agribusiness" beschrieben werden, um dann seine Auswirkungen auf die Kooperation darzustellen.

Das Agribusiness umfaßt die "Gesamtheit aller Unternehmen und Tätigkeiten für die Nahrungsversorgung" (THIMM und BESCH, 38), es umfaßt also neben der Erzeugerstufe alle anderen Stufen des Ernährungsgütermarktes (Erfassungs- und Sammelhandel, Be- und Verarbeiter, Ernährungshandwerk, Groß- und Einzelhandel). Der Agrarmarkt kann nicht mehr isoliert gesehen werden, sondern er ist integrierter Bestandteil des Agribusiness - allerdings der schwächste Bestandteil. Die nachgelagerten Stufen beherrschen die Erzeugerstufe sehr stark aus folgenden Gründen:

a) Die nachgelagerten Stufen sind durch horizontale und vertikale Kooperation und Konzentration gekennzeichnet (GLÖY, 7): Großeinkäufer bestimmen das Bild der Marktgegenseite, während das Angebot der Erzeugerstufe sehr zersplittert ist.

b) Allein die nachgelagerten Stufen sind in der Lage, dem Verbraucher die gewünschten Veredelungsprodukte mit den komplementären Dienstleistungen (JÄGER, 10, S. 11) anzubieten.

c) Die nachgelagerten Stufen können infolge der größeren Kundennähe rasch auf Präferenzverschiebungen bei den Verbrauchern reagieren, während diese Signale die Erzeugerstufe erst spät und abgeschwächt erreichen.

d) Wegen des permanenten Angebotsdrucks und der ständigen Angebotsdringlichkeit auf der landwirtschaftlichen Erzeugerstufe können die nachgelagerten Stufen massiven Druck auf die Erzeugerpreise ausüben und die Anbieter gegeneinander ausspielen, indem nur die günstigsten Partien abgenommen werden.

e) Händler und Weiterverarbeiter haben meistens die Möglichkeit, auf Auslandsangebote zurückzugreifen, zumindest können sie damit drohen.

Bester Beleg für die dominierende Stellung der nachgelagerten Stufen ist die Tatsache, daß

heute nur noch durchschnittlich 47,6 v.H. der Endverkaufspreise auf die Erzeugerstufe entfallen (Agrimente '72, 34, S. 37). Agribusiness bedeutet, daß die Landwirtschaft in einer hochentwickelten und spezialisierten Volkswirtschaft nicht mehr "alleinige Quelle der Nahrungsversorgung" (THIMM und BESCH, 33) ist und somit in Konkurrenz zu nichtlandwirtschaftlichen Erzeugern von Nahrungsmitteln tritt. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit der Anpassung auch der landwirtschaftlichen Erzeugerstufe an die Erfordernisse der gewerblichen Weiterverarbeitung. Der Markt in der Phase der Überproduktion (Käufermarktsituation) bestimmt allein darüber, wer sich langfristig behaupten wird. Gleichzeitig ist im Agribusiness die horizontale Kooperation in engem Zusammenhang mit der vertikalen Integration zu sehen: Einerseits bedingt die vertikale Verbundbildung unter Einschluß der landwirtschaftlichen Erzeugerstufe die Zusammenarbeit auf dieser Stufe, um integrationsfähig zu werden; andererseits ist eine Kooperation höheren Grades auf der Erzeugerstufe mit ihrem hohen Investitions- und Spezialisierungsrisiko kaum denkbar ohne entsprechende vertikale Absicherung.

Im übrigen ist die Erzeugerstufe im Agribusiness gemäß dem ENGELschen Gesetz die schrumpfende Stufe, und die Landwirte können langfristiges Wachstum, wenn vom Verdrängungswettbewerb abgesehen wird, nur in den nachgelagerten Stufen erreichen (BOETTCHER, 5; JÄGER, 10): Horizontale Kooperation ohne Vertikalintegration wäre also nur ein halber Schritt zur Verbesserung der eigenen Position und dazu noch ein recht kurzsichtiger.

Im weiteren Verlauf der Untersuchung wird die vertikale Integration nicht mehr im einzelnen behandelt. Das geschieht nicht, weil wir ihr keine größere Bedeutung beimessen, sondern weil ein näheres Eingehen auf die vertikale Verbundbildung im Agribusiness den Rahmen des hier gestellten Themas sprengen würde. Wir setzen sie also voraus, ohne sie zu behandeln. Sie wird immer wieder bei allen Ausführungen über die Entwicklung der horizontalen Kooperation und Konzentration im Hintergrund einmal mehr, einmal weniger deutlich sichtbar.

Zur Frage nach den Funktionen der Kooperation im Agribusiness ist also festzuhalten:

Weiterhin bleiben die Mengen- und Kostenfunktion im Mikrobereich erhalten. Gehen jedoch immer mehr Landwirte dazu über zu kooperieren, um ihre Existenz zu sichern, wächst sich die mikroökonomische Mengenfunktion - wie wir vorhin schon ausführten - zu einer makroökonomischen Überschußfunktion aus: Der Preisdruck wird verstärkt, so daß die bisherige Mobilitätshemmung umschlägt in eine beschleunigte Selektion: Die Kooperation führt makroökonomisch genau den Zustand herbei, den die einzelnen Kooperierenden durch die überbetriebliche Zusammenarbeit verhindern wollten. Diese Selektionsfunktion wirkt in zwei Richtungen: Einerseits beschleunigt die horizontale Kooperation das Ausscheiden von Einzelbetrieben und später auch Kooperationsgruppen, andererseits wird die Selektion innerhalb der Kooperationsgruppen wirksam.

2.2 Entwicklungstendenzen der Kooperation im Agribusiness

Zur Erhärtung der eingangs aufgestellten Hypothese sowie der bisher abgeleiteten Ergebnisse wird nun ein Ablaufschema entwickelt, das die zukünftige Entwicklung der Produktionsstruktur auf der Erzeugerstufe des Agribusiness widerspiegelt. Dabei werden zehn Phasen unterschieden, die nicht unbedingt streng in dieser Reihenfolge verlaufen müssen; es sind auch Phasenverschiebungen und Parallelentwicklungen sowie das Auslassen und Überspringen von Phasen in der tatsächlichen Entwicklung möglich.

Phase 1:

Im Augenblick wird die Kooperation nur von einem Teil der Landwirte versucht, insbesondere die Kooperationsformen zweiten und dritten Grades sind noch nicht sehr weit verbreitet (vgl. Neue Kooperationsformen in der Landwirtschaft, BELF und AID, 21, S. 64). Es kommen also

nur einzelne Betriebe in den vollen Genuß von Kooperationsvorteilen: Stückkostensenkung, Einkommenserhöhung und sozialer Fortschritt. Alle diese Vorteile stellen für die Kooperierenden Hemmnisse der Abwanderung dar: So kann es geschehen, daß langfristig nicht entwicklungsfähige Betriebe durch den organisatorischen Fortschritt Kooperation am Markt gehalten werden. Die Immobilität der Produktionsfaktoren wird also kurzfristig durch die Kooperation verstärkt, wie bereits oben für die Anlaufzeit des Käufermarktes festgestellt wurde. Insofern - kurzfristig - stellt die Kooperation eine Alternative zu der Konzentration über innerbetriebliche Aufstockung oder Fusion dar. Zum Beispiel kann ein Betriebsleiter, der keinen Hofnachfolger hat und der zu alt ist, um noch in einen anderen Beruf abzuwandern, seinen Betrieb bis zum Erreichen der Altersgrenze fortführen, da er selbst keine größeren Investitionen mehr zu tätigen braucht und die Leistungen einer Kooperation in Anspruch nehmen kann (Maschinenring, Betriebshilfsdienst etc.)

Phase 2:

Jede Kooperation führt zu Mengensteigerungen und damit in der Phase des Agribusiness zur Verschärfung der Überschußsituation. "Wenn alle kooperieren, dann braucht die Volkswirtschaft nur um so schneller weniger Agrarproduzenten" (JÄGER, 13, S. 1).

Wenn also in Zukunft die Landwirte verstärkt zu Kooperationen in der Produktion drängen und dabei immer höhere Integrationsgrade anstreben, dann wird - ceteris paribus - folgender Prozeß ablaufen: Kooperation auf breiter Ebene - Verschärfung der Überschußsituation - Verstärkter Preisdruck für marktordnungsfreie Produkte sowie verstärkter Interventionsdruck bei Marktordnungsprodukten - Überkompensation der kurzfristigen durch die Kooperation erzielten Kostenvorteile durch Erlösminderungen.

Die gleiche Kooperation also, die kurzfristig und mikroökonomisch sinnvoll war, wird infolge der makroökonomischen Aus- bzw. Rückwirkungen im Agribusiness langfristig in ihr Gegenteil umschlagen. Statt der erhofften Einkommenserhöhungen kommt es auf breiter Front zu weiterer Verschärfung der intersektoralen Einkommensdisparität.

Phase 3:

Spätestens jetzt bewirkt der Funktionswandel der Kooperation eine Selektion der nicht kooperierenden Grenzbetriebe in erhöhtem Maße, da diese kostenungünstiger produzieren. Die Kooperationsfunktion "Hemmung der Mobilität der Produktionsfaktoren" weicht also ihrem Gegenteil "Förderung der Mobilität". Denn viele Betriebe werden aufgegeben, weil ihre Besitzer keine Besserung der Lage für die Zukunft mehr sehen, und andere - weniger weitsichtige Betriebsleiter - werden durch ökonomische Zwänge zum Ausscheiden gebracht. Allerdings besteht die Möglichkeit, daß Neben- und Zuerwerb in dieser Phase eine verstärkte Rolle spielen, doch soll dieser Frage hier nicht weiter nachgegangen werden. Eines aber kann mit Sicherheit vorausgesagt werden: Auch Zu- und Nebenerwerbsbetriebe haben nur eine Zukunftschance, wenn sie sich Kooperationen anschließen und Kooperationen bilden. Dabei kann die Zusammenarbeit sowohl mit anderen Neben- und Zuerwerbsbetrieben erfolgen als auch mit Vollerwerbsbetrieben und Lohnunternehmen.

Phase 4:

Mit dem Ausscheiden der (sub)marginalen Einzelbetriebe, die sich nicht an Kooperationen beteiligt hatten oder nicht zu Kooperationen zugelassen worden waren und die keine Möglichkeit zur entsprechenden innerbetrieblichen Konzentration hatten, geraten die Kooperationsgruppen im dynamischen Wettbewerb stärker aneinander. Die Wettbewerbskraft und Marktmacht der additiven Kooperationsgruppen nehmen zu, der Wettbewerb von Kooperationen untereinander und mit konzentrierten Einzelbetrieben kennzeichnet das Marktgeschehen. Die Marktmorphologie nähert sich der der Marktgegenseite an.

Phase 5:

Die morphologische Veränderung der Angebotsseite des Agrarmarktes führt aber paradoxerweise nicht zur Erhöhung ihrer Verhandlungsmacht, sondern wegen der Überschußfunktion der Kooperation im Gegenteil zu einer Schlechterstellung. Da die Überschußfunktion also sich immer weiter verschärft - auch das Ausland tritt immer stärker in Erscheinung, da gerade für landwirtschaftliche Veredelungsprodukte und deren Surrogate die supranationalen Märkte nicht zurückzudrängen sind - werden nunmehr die additiven Kooperationen zu Grenzanbietern; ganze Grenzgruppen werden aus dem Markt katapultiert, auch starke Kooperationsgruppen fallen der Selektion zum Opfer. Die Mobilität wird also weiter verstärkt.

Phase 6:

Ein kumulativer Prozeß läuft ab:

a) Der höhere Wettbewerbsdruck vergrößert die Kooperationsbereitschaft zu Formen eines immer höheren Integrationsgrades, so daß auf die Dauer Produktivgenossenschaften bzw. integrierte Genossenschaften die Entwicklung kennzeichnen werden.

b) Umgekehrt führt die größere Kooperationsbereitschaft zu immer marktmächtigeren Gruppen und damit zu höherem horizontalem Wettbewerbsdruck und höherer vertikaler Wettbewerbsintensität.

Das bedeutet, daß also nicht etwa die nahezu atomistische Konkurrenz den höchsten Wettbewerbsgrad im Agribusiness verbürgt, sondern daß gerade die Bewegung weg von der polypolistischen Morphologie hin zu einem höheren Monopolgrad den Wettbewerb fördert.

Die Folge ist, daß die Selektion beschleunigt und die Mobilität erhöht wird. In dieser Phase scheiden bereits ganze Grenzregionen aus dem Markt aus, da der natürliche und wirtschaftliche Standort einzelne Regionen gegenüber anderen benachteiligt.

Phase 7:

Die Marktform schlägt als Ergebnis der Selektion um: Aus dem polypolistischen Markt wird ein überschaubares Oligopol, das sich dadurch auszeichnet, daß im Gegensatz zu früher die einzelnen Anbieter jeweils die Aktionen und Reaktionen der Konkurrenten spüren (Fühlbarkeitsschwelle) und diese in ihr Kalkül einbeziehen.

Zwar wäre ein ruinöser Wettbewerb theoretisch möglich; er ist aber unwahrscheinlich, da niemand den Ausgang eines solchen Kampfes absehen kann und da wohl keine Gruppe über entsprechende Mittel verfügen dürfte, einen solchen Kampf "einer gegen alle" durchzustehen. Außerdem dürfte sich infolge der Spezialisierung auf bestimmte Produkte und Produktgruppen ergeben, daß nicht alle Anbieter untereinander in direkter Konkurrenz stehen.

Die Entwicklung der heimischen Landwirtschaft hin zu einem einzigen großen Monopol wird deshalb an dieser Stelle ausgeschlossen: Die Möglichkeit, daß eine Kooperationsgruppe alle anderen zum Ausscheiden zwingt, ist also auszuschließen.

Phase 8:

Da auch ein Oligopol bei relativer Marktbeherrschung nicht den Selektionsmechanismus außer Kraft setzen kann - das ENGELsche Gesetz und die supranationale Konkurrenz bleiben weiterhin voll wirksam -, wird in dieser Phase eine Abstimmung der Gruppen untereinander erforderlich. Die Gruppen teilen also den Markt untereinander auf, anstatt sich zu verdrängen.

Phase 9:

Die Konsolidierung der gegenseitigen Absprache ist jedoch nur möglich, wenn der Selektionsmechanismus nach innen freigesetzt wird: wenn aus den additiven Kooperationsgruppen kontraktive Kooperationsgruppen werden. Während die Kooperation in den bisher geschilderten Phasen die Konzentration der Produktionsstruktur auf der Erzeugerstufe des Agribusiness dadurch vorantrieb, daß sie die Selektion von Einzelbetrieben und Kooperationsgruppen beschleunigte, schlägt sie nunmehr selbst um in Konzentration: Die Gruppe der Betriebsleiter nämlich, die sich zunächst zum Zwecke der Kooperation zusammengeschlossen hatte, selektiert jetzt bewußt und gezielt Betriebsteile sowie Betriebsleiter und Betriebe!

Phase 10:

Die Probleme und Konflikte, die sich bei einer solchen Konzentration und Selektion in den eigenen Reihen ergeben, erfordern die Errichtung einer zentralen Instanz, die sowohl die Marktaufteilung zwischen den Gruppen als auch die Selektion in den Gruppen "gerecht", d.h. unter Minimierung der Konflikte vornimmt. Dabei hängen Marktaufteilung und Selektion in den Gruppen sehr eng zusammen, denn die zugeteilten Quoten und Kontingente bestimmen in letzter Konsequenz über das Maß der internen Konzentration.

Als Ergebnis dieser Phasenbetrachtung ist kurz festzuhalten:
Die Kooperation leitet im Agribusiness direkt über zur Konzentration der Produktionsstruktur - zunächst durch externe, dann durch interne Selektion.

In der Phase der internen Selektion werden die definitorischen Grenzen der Kooperation (= überbetriebliche Zusammenarbeit) überschritten: Die Kooperation selbst mündet nahtlos ein in die Konzentration.

2.3 Gruppentheoretische Aspekte der horizontalen Kooperation im Agribusiness

In dem Augenblick, in dem die Kooperation in einen Konzentrationsprozeß einmündet, entstehen - wie bereits angedeutet - erhebliche Gruppenkonflikte. Bei diesen ist ein jedes Gruppenmitglied selbst Partei: entweder als von der Selektion bedrohtes oder als die Selektion betreibendes Mitglied. Wenn man sich vergegenwärtigt, daß hier alte, freundschaftlich verbundene Nachbarschaften im Existenzkampf aneinandergeraten, kann man sich vorstellen, welches Ausmaß diese Konflikte haben werden, und man fragt unwillkürlich: Warum lassen sich dann die Landwirte auf eine solche Entwicklung ein?

Dazu ist folgendes zu sagen: Die Erfahrung zeigt, daß Kooperationen gebildet werden, obwohl sich die Mitglieder darüber im klaren sind, daß die Selektion unumgänglich ist.

So wurde in einem Gespräch mit Beckdorfer Bauern, die nach dem "Modell Kornlingen" kooperieren (FRIEDRICH, 17), von einem dieser Landwirte unumwunden erklärt, daß von den 16 Gründern der Kooperation nach Ablauf der zwölfjährigen Verträge wahrscheinlich nur noch die sechs Betriebe existieren würden, die die größten Investitionen vorgenommen hätten. Die Konzentration ist also dort zumindest schon bewußt eingeplant. Trotzdem soll nicht verkannt werden, daß wahrscheinlich viele Landwirte kooperieren, die nicht mit der Selektion als Endphase rechnen, zumindest nicht mit ihrer eigenen. Aber auch dann, wenn der einzelne mit seiner Selektion rechnet, kann es für ihn sinnvoll sein, noch die überbetriebliche Zusammenarbeit zu beginnen; denn die Kooperation läßt ihn Zeit gewinnen, so daß er sich auf sein Ausscheiden aus der Landwirtschaft besser vorbereiten kann. Dazu kommt, daß die Zusammenarbeit ihm schon heute erhebliche Vorteile bringt, auf die der Landwirt nicht verzichten kann oder will.

Ein weiterer Anreiz besteht darin, daß für ältere, nicht mehr umschulungsfähige oder -willige Landwirte ohne Hofnachfolger die Kooperation eine Chance bietet, die Zeit bis zum Erreichen

der Altersgrenze zu überbrücken, ohne noch große Investitionen tätigen zu müssen. Als weitere Chance lockt die Aussicht auf ein - wenn auch geringes - Kapitaleinkommen nach Ablauf dieser Frist; denn unter Umständen kann die Kooperation die Betriebsflächen und das Realkapital des ausscheidenden Mitgliedes weiterhin nutzen. Bei Kooperationen höheren Integrationsgrades kann sogar der Fall eintreten, daß ein Verbleiben der Anteile des Ausscheidenden in der Kooperation unbedingt erforderlich wird, um den Fortbestand der Zusammenarbeit zu ermöglichen (z.B. Anteil an einem gemeinsam errichteten Gebäude oder an einer zusammengelegten Feldflur).

Für Landwirte, die den Vollerwerb aufgeben und sich für den Zu- oder Nebenerwerb entschließen, ist oft die Kooperation die einzige Möglichkeit, die Doppelbelastung in zwei Berufen erträglich zu machen. Außerdem wäre oft ein rationeller Kapitaleinsatz nicht mehr gewährleistet und das außerlandwirtschaftliche Einkommen würde in landwirtschaftliche Investitionen fließen müssen.

Auch ein gewisser "bandwagon-Effekt" (LEIBENSTEIN, 31) dürfte sich im Laufe der Zeit immer stärker bemerkbar machen: Sobald es zur sozialen Norm der Gruppe "Landwirte" wird zu kooperieren, führen Gruppenzwänge, Mitläufereffekte und Rollenerwartungen zum überproportionalen Anstieg der Verbreitung dieses sozialen Gruppenphänomens "überbetriebliche Zusammenarbeit".

Da die überbetriebliche Zusammenarbeit den einzelnen Landwirten zunächst viele Anreize bietet und da die Masse der Landwirte ohne Kooperation nicht in der Lage sein wird, sich am Markt zu behaupten, ist also die Entstehung von Kooperationsgruppen trotz der drohenden Selektion relativ unproblematisch.

Wie aber verhalten sich die Gruppenmitglieder, wenn es endgültig zur Selektion kommt? Ist die Stabilität solcher Gruppen gewährleistet?

ESCHENBURG (1, S. 76) macht die Stabilität der Gruppe abhängig von der Möglichkeit, "Sanktionen im juristischen Sinn" verhängen zu können. Das reicht aber hier nicht aus, denn auch, wenn alle gruppenkonform handeln, kann die Stabilität der Gruppe gefährdet sein, weil niemand ausscheiden will. Solange nämlich ein Mitglied, das zur Selektion gebracht werden soll, gruppenkonform handelt, kann es nicht mit juristischen Mitteln ausgeschlossen werden: Eventuell sind aber dadurch alle Mitglieder in ihrer Existenz gefährdet - und damit auch die gesamte Gruppe -, daß der Kooperationsgewinn nicht für alle reicht.

Das Paradoxe an dieser Situation ist also, daß gerade das Ausscheiden einzelner Mitglieder die Stabilität der Restgruppe festigt. Es handelt sich um eine "exklusive Gruppe" (OLSON, 2, S. 35 - 41), die in stagnierenden und schrumpfenden Märkten häufig zu finden ist. Eine solche exklusive ökonomische Gruppe betreibt die Selektion von Mitgliedern und schließt Neuzugänge völlig aus, da jede Verringerung der Mitgliederzahl den Kooperationsvorteil der verbleibenden Mitglieder erhöht. Dabei ist eine solche Gruppe immer bestrebt, nicht nur den Gruppenzugang, sondern auch den Marktzugang unmöglich zu machen bzw. nicht nur Gruppen-, sondern auch Marktselektion zu betreiben. Denn noch gefährlicher als ein Gruppenmitglied zu viel wäre ein Außenseiter am Markt.

Die Selektion wird sich für solche Mitglieder von selbst ergeben, die keine Betriebsnachfolger haben. Da die Zahl solcher Betriebsleiter ohne Nachfolger beträchtlich ist (Sozialökonomische Datenerhebung Westfalen-Lippe, 27), dürfte also die Selektion auf der Erzeugerstufe des Agribusiness zu einem großen Teil "automatisch" ablaufen.

Ansonsten wird die Selektion sicherlich als Ergebnis harter ökonomischer und sozialer Auseinandersetzungen und Rivalitäten in den Gruppen vonstatten gehen, wobei diejenigen sich durchsetzen werden, die infolge ihrer Sachkompetenz die besseren Informationen besitzen und die

in der Gruppe regelmäßig die Gruppenentscheidungen vorbereiten und zur Ausführung bringen, da sie von der Kooperation mit dieser Aufgabe betraut sind. Es wird Aufgabe der oben erwähnten zentralen Entscheidungsinstanz sein, darüber zu wachen, daß dieser Existenzkampf im Rahmen gewisser Minimalanforderungen vonstatten geht, daß Auswüchse vermieden werden.

3 Zusammenfassung

Es wurde festgestellt, daß die Kooperation auf der Erzeugerstufe im Agribusiness nicht mehr Alternative, sondern Vorstufe und Überleitung zur Konzentration ist. Beide Probleme sind also stärker verbunden, ja ineinander verfilzt, als es die Eingangsdefinitionen erkennen lassen. Einerseits führt die Kooperation zur Konzentration, indem sie zur Selektion von Einzelbetrieben und Kooperationen beiträgt: Die Überschußfunktion beschleunigt das Ausscheiden von Grenzbetrieben, da sie den Preisdruck verstärkt. Andererseits schlägt die Kooperation innerhalb der Gruppe von einem bestimmten Punkt an um zur Konzentration: Die Gruppen verdünnen sich durch bewußtes Eliminieren von Faktoren, Betrieben und Betriebsleitern, unter Umständen bleibt nur ein Mitglied der Gruppe übrig.

Die Konzentration in der Landwirtschaft geht also weiter, wie man es in anderen mittelständischen Wirtschaftsbereichen (z.B. im Einzelhandel) erlebt; sie wird durch die Kooperation nicht etwa aufgehalten, sondern im Gegenteil sogar verstärkt und zum Teil erst ermöglicht. Das Ende des Familienbetriebes in traditioneller Form ist damit besiegelt. Neue Formen müssen entwickelt werden, mit denen wir, ohne zuviel preisgeben zu müssen, den Anschluß an die ökonomischen Erfordernisse der vor uns liegenden Zeit finden.

Literatur

I. Allgemeine Literatur zur Gruppen- und Kooperationstheorie

1 ESCHENBURG, R.: Ökonomische Theorie der genossenschaftlichen Zusammenarbeit. Schriften zur Kooperationsforschung. A. Studien, Bd. 1, Hrsg.: E. BOETTCHER u.a., Tübingen 1971.

2 OLSON jr., M.: Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen. In: Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften. (Studien in den Grenzbereichen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 10, Hrsg.: E. BOETTCHER) Tübingen 1968.

3 Theorie und Praxis der Kooperation. (Schriften zur Kooperationsforschung. A. Studien. Bd. 3) Hrsg.: E. BOETTCHER u.a., Tübingen 1972.

II. Veröffentlichungen aus dem Institut für Genossenschaftswesen Münster zur Verbundsproblematik in der Agrarpolitik

4 BOETTCHER, E.: Die Funktion der Genossenschaften in der Agrarpolitik der BRD. In: Neuere Tendenzen im Genossenschaftswesen. (Wiener Studien des Forschungsinstituts für Genossenschaftswesen, NF Bd. 1.) Göttingen 1966. S. 42 - 51.

5 DERS.: Vertikale Integration und Wachstumschancen der Genossenschaften. In: Genossenschaften und Genossenschaftsforschung. Strukturelle und ablaufanalytische, historische und systematische Aspekte der Genossenschaften des neunzehnten und zwanzigsten Jahrhunderts. (Festschrift für Georg Draheim). Hrsg.: G. WEISSER, Göttingen 1968, S. 141 - 154.

6 DERS. und GLÖY, G.: Konzentration in der Vertikalen. Das Management braucht Entscheidungsspielraum. Der Volkswirt, Frankfurt a.M., Jg. 22, Nr. 29 (1968). S. 30 f.

7 GLÖY, G.: Unternehmensexpansion und wirtschaftliches Wachstum im Ernährungsgütersektor - Ein Beitrag zur Theorie der Vertikalkonzentration und Kooperation. Bd. XIX der "Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen der Westf. Wilhelms-Universität Münster", Karlsruhe 1969.

8 HARBS, K. F.: Kooperation in der Phase der agrarischen Überproduktion - Eine agrarpolitische Analyse der Absatz- und Einkommenseffekte der überbetrieblichen Zusammenarbeit auf der Erzeugerstufe. (Diss. aus dem Institut für Genossenschaftswesen der Westf. Wilhelms-Universität Münster). Hiltrup 1969.

9 JÄGER, W.: Agrarpolitische Auswirkungen der Kooperation. In: Kooperation - Modelle moderner Landwirtschaft - Kornlingen. H. 6 der Klausenhof - Beiträge zur ländlichen Jugend- und Erwachsenenbildung. Dingden 1971. S. 18 - 29.

10 DERS.: Agribusiness-Konzeption und Bedeutung für die Agrarpolitik in hochentwickelten Volkswirtschaften. In: Agribusiness - Orientierung für die Landwirtschaft von morgen. H. 5 der Klausenhof - Beiträge zur ländlichen Jugend- und Erwachsenenbildung. Dingden 1970. S. 9 - 23.

11 DERS.: Die neuen Gemeinschaftsformen in Westeuropa - Eine Absage an das Leitbild "bäuerlicher Familienbetrieb"? In: Der bäuerliche Familienbetrieb, ein überholtes Leitbild? Hrsg.: H. RÖSENER, Witten 1965. S. 32 ff.

12 DERS.: Neue Formen genossenschaftlicher Selbsthilfe in der Landwirtschaft. In: Aktuelle Probleme und zukünftige Aspekte genossenschaftswissenschaftlicher Forschung. (Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster.) Hrsg.: H.-J. SERAPHIM, Bd. XIV, Karlsruhe 1962. S. 93 - 114.

13 DERS.: Agrarpolitische Wirkungen der Kooperation. "Evangelischer Informationsdienst für Jugend- und Erwachsenenbildung auf dem Lande", Hrsg.: P. AUTSCHBACH, Evangelische Landjugendakademie Altenkirchen, Nr. 11, Juni 1972, S. 1.

14 KASSEN, W.: Die Krise der bäuerlichen Arbeitswirtschaft. Möglichkeiten des Betriebshilfsdienstes. (Arbeit aus dem Institut für Genossenschaftswesen der Westf. Wilhelms-Universität Münster). Hiltrup 1970.

III. Sonstige Veröffentlichungen zur Verbundsproblematik

15 BECKER, W. und PAASCH, F.: Überlegungen zur Problematik von Kooperationen in der Landwirtschaft. In: Berichte über Landwirtschaft. Zeitschrift für Agrarpolitik und Landwirtschaft. Hrsg. vom Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten (BELF). NF, Bd. XLIX (1971), H. 3/4, S. 425 - 452.

16 BURBERG, P.-H.: Überbetriebliche Zusammenarbeit in der Landwirtschaft. In: Entwicklungsprobleme des ländlichen Raumes. (Beiträge und Untersuchungen des Instituts für Siedlungs- und Wohungswesen an der Universität Münster, Bd. 66, Hrsg.: H.K. SCHNEIDER) Köln 1967.

17 FRIEDRICH, E.A.: Kornlingen - Ein Modell moderner Landwirtschaft. Hildesheim 1968.

18 GEIERSBERGER, E.: Die Maschinenbank - Mobilmachung der Landwirtschaft. München, Bonn, Wien 1959.

19 HOFMANN, W.: Erfahrungen mit hessischen Schweinemast-Gemeinschaftsställen. In: Ausbildung und Beratung in Land- und Hauswirtschaft, Monatsschrift für Lehr- und Beratungskräfte. Hrsg.: Land- und Hauswirtschaftlicher Auswertungs- und Informationsdienst (AID). H. 4/1972, S. 66 - 68.

20 Konzentration und Spezialisierung in der Landwirtschaft. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Bd. 2 (Sammelband). Hrsg.: P. RINTELEN, München, Basel, Wien 1965.

21 Neue Kooperationsformen in der Landwirtschaft. Hrsg. vom Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten (BELF) in Zusammenarbeit mit dem Land- und Hauswirtschaftlichen Auswertungs- und Informationsdienst e.V. (AID). Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, H. 153, Hiltrup 1970.

22 REISCH, E. und ADELHELM, R.: Kooperative Unternehmensformen in der Landwirtschaft. Arbeiten der DLG, Bd. 131. Frankfurt a.M. 1971.

23 VASTHOFF, J.: Kooperation im Produktionsbereich der Landwirtschaft. Formen, theoretische Grundlagen und Bereiche. "Agrarwirtschaft", Hannover, SH 20 (1966).

IV. Weitere Quellen

24 Art. Konzentration (J.H. Müller). Staatslexikon. Recht - Wirtschaft - Gesellschaft. Hrsg. v.d. Görres-Gesellschaft. 6. völlig neu bearb. u. erw. Aufl., 5. Bd., Freiburg 1960. Sp. 16 - 23.

25 Agrarbericht 1972 der Bundesregierung. Bundestagsdrucksache VI/3090. Bonn 1972.

26 ARNDT, H. und OLLENBURG, G.: Begriff und Arten der Konzentration. In: Die Konzentration in der Wirtschaft. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF, Bd. 20/1, Stand der Konzentration). Hrsg.: H. ARNDT. Berlin 1960. S. 3 - 30.

27 Die Agrarstruktur in Westfalen-Lippe. Ergebnisse der sozialökonomischen Datenerhebung. Untersuchung der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe 1969/70. Münster 1970.

28 Einzelbetriebliches Förderungs- und soziales Ergänzungsprogramm für die Land- und Forstwirtschaft (Ertl-Programm). Hrsg. v. Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten (BELF) in Zusammenarbeit mit dem Land- und Hauswirtschaftlichen Auswertungs- und Informationsdienst e.V. (AID). Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, H. 150. Hiltrup 1970.

29 Gesetz zur Anpassung der landwirtschaftlichen Erzeugung an die Erfordernisse des Marktes (Marktstrukturgesetz) v. 16.5.1969. BGBl. I, S. 423 - 427 (Nr. 30 v. 20.5.1969).

30 Landwirtschaftsgesetz (LWG) v. 5.9.1955. BGBl. I, S. 565 ff.

31 LEIBENSTEIN, H.: Bandwagon-, Snob- und Veblen - Effekte in der Theorie der Konsumentennachfrage, In: E. u. M. STREISSLER (Hrsg.), Konsum und Nachfrage. Neue Wissenschaftliche Bibliothek, Köln, Berlin 1966.

32 Materialband zum Agrarbericht 1972 der Bundesregierung. Zu Bundestagsdrucksache VI/3090, Bonn 1972.

33 THIMM, H.-U. und BESCH, M.: Von der Landwirtschaft zur Nahrungswirtschaft. In: Agrarwirtschaft, 17. Jg., H. 9, Hannover 1968, S. 269 - 275.

34 WIESNER, W. und MÜSSIG, G.: Agrimente '72. Hrsg. v. d. IMA (Informationsgemeinschaft für Meinungspflege und Aufklärung e.V.). Hannover 1972.

Definitionskatalog

1	Kooperation:	Bewußtes gemeinsames Handeln im Hinblick auf ein gemeinsames Ziel (ESCHENBURG); das Eingehen vertraglicher Bindungen zwischen selbständigen Unternehmen (VASTHOFF); überbetriebliche Zusammenarbeit (HARBS); gemeinsames Handeln von Betriebsleitern (SCHMIDT - VOLKMAR).
2	Kooperationsformen (JÄGER):	Vergemeinschaftung von Produktionsfaktoren; Vergemeinschaftung von Betriebszweigen; Vergemeinschaftung von Betrieben.
3	Additive Kooperation:	Alle Gründer der Kooperation sind nachher auch Mitglieder der Kooperation.
4	Kontraktive Kooperation:	Die Kooperation führt dazu, daß die Kooperationsgruppe sich verdünnt.
5	Konzentration:	Ballung ökonomischer Größen (ARNDT/OLLENBURG); verstärkte Zusammenfassung der wirtschaftlichen Verfügungsmacht in den Händen einzelner Wirtschaftssubjekte (ALBERS); Prozeß im Zeitablauf, der sich als ein Wachstum des Leistungsanteils der oberen Betriebs- bzw. Unternehmensgrößenklassen manifestiert (GUNZERT).
6	Agribusiness:	Gesamtheit aller Unternehmen und Tätigkeiten für die Nahrungsversorgung (THIMM/BESCH).
7	Gruppenstabilität:	Neben der Gleichgewichtsfähigkeit der Gruppe muß die Möglichkeit bestehen, Sanktionen im juristischen Sinn zu verhängen, um jedes Gruppenmitglied zur Leistung seines Beitrages zwingen zu können (ESCHENBURG).
8	Exklusive Gruppe:	In stagnierenden und schrumpfenden Märkten dominieren exklusive Gruppen, die alles daran setzen, Neuzugänge zur Gruppe und zum Markt zu verhindern sowie möglichst viele Gruppenmitglieder zu selektieren. Die Stabilität solcher Gruppen ist nicht nur von den unter (7) genannten Bedingungen abhängig, sondern die Selektion von Mitgliedern kommt als weitere Stabilitätsbedingung hinzu (OLSON jr.).