THÜNEN

Auswirkungen überregional aktiver Investoren in der Landwirtschaft auf ländliche Räume

Ergebnisse aus zwei Fallstudien

Lutz Laschewski, Andreas Tietz

Thünen Report 80

Bibliografische Information:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikationen in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter www.dnb.de abrufbar.

Bibliographic information:
The Deutsche Nationalbibliothek (German National Library) lists this publication in the German National Bibliography; detailed bibliographic data is available on the Internet at www.dnb.de

Bereits in dieser Reihe erschienene Bände finden Sie im Internet unter www.thuenen.de

Volumes already published in this series are available on the Internet at www.thuenen.de

Zitationsvorschlag – *Suggested source citation:*
Laschewski L, Tietz A (2020) Auswirkungen überregional aktiver Investoren in der Landwirtschaft auf ländliche Räume : Ergebnisse aus zwei Fallstudien. Braunschweig: Johann Heinrich von Thünen-Institut, 116 p, Thünen Rep 80, DOI:10.3220/REP1598343204000

Die Verantwortung für die Inhalte liegt bei den jeweiligen Verfassern bzw. Verfasserinnen.

The respective authors are responsible for the content of their publications.

THÜNEN

Thünen Report 80

Herausgeber/Redaktionsanschrift – *Editor/address*

Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesallee 50
38116 Braunschweig
Germany

thuenen-report@thuenen.de
www.thuenen.de

ISSN 2196-2324
ISBN 978-3-86576-215-3
DOI:10.3220/REP1598343204000
urn:nbn:de:gbv:253-202008-dn062594-8

Auswirkungen überregional aktiver Investoren in der Landwirtschaft auf ländliche Räume

Ergebnisse aus zwei Fallstudien

Lutz Laschewski, Andreas Tietz

Thünen Report 80

Dr. Lutz Laschewski
Dipl.-Ing. agr. Andreas Tietz
Thünen-Institut für Ländliche Räume

Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei
Bundesallee 64
38116 Braunschweig

Tel.: 0531 596 5247
Fax: 0531 596 5599
E-Mail: andreas.tietz@thuenen.de

Thünen Report 80

Braunschweig/Germany, Juli 2020

Kurzfassung

Der vorliegende Bericht fasst die Ergebnisse des Projekts „Auswirkungen überregional aktiver Investoren in der Landwirtschaft auf ländliche Räume“ zusammen. Darin wurde eine Fallstudien-Methodik zur Untersuchung der Auswirkungen solcher Investoren auf die übernommenen landwirtschaftlichen Betriebe, auf Wertschöpfung und Beschäftigung sowie Umwelt und Lebensqualität in den betroffenen Gemeinden entwickelt. Die Methodik wurde in Form explorativer Fallstudien in zwei ostdeutschen Regionen erprobt und verfeinert. Im Ergebnisteil werden Agri-Holdings als zentrale Entscheidungseinheiten eingeführt und in ihren Ausprägungen beschrieben. Gründe für deren Entstehen sowie Hintergründe für den Verkauf von Agrarunternehmen in den Fallregionen werden herausgearbeitet. Ergebnis der Analyse von Eigentums- und Bewirtschaftungsdaten ist die „konsolidierte Agrarstruktur“ der Region, die deutlich von den Zahlen der amtlichen Agrarstatistik abweicht. Die Wirkung der Betriebsübernahmen durch Holdings auf die Beschäftigung oder das Steueraufkommen in den Gemeinden ist nicht messbar, da der Beitrag der Landwirtschaft hierzu auch in den ländlichen Regionen insgesamt nur noch sehr gering ist. Zur Stabilisierung der ländlichen Ökonomie im letzten Jahrzehnt hat die Landwirtschaft insgesamt wenig beigetragen. Generell verstärkt die Herausbildung von Agri-Holdings die wachsende Distanz zwischen den Agrarunternehmen und der ländlichen Bevölkerung.

Schlüsselwörter: Agrarstruktur, Investoren, Bodeneigentum

Abstract

This report summarises results of the research project “Impacts of transregionally active investors in agriculture on rural areas”. Therein, a case study methodology was developed for analysing the implications of these investors on the farms taken over, on rural economy and employment, and on environment and quality of life in the affected communities. This approach has been tested and refined in two East German regions. In the result sections, agriholdings are introduced as key units of decision-making, and different types of agriholdings are described. Reasons for the emergence of agriholdings are identified, as well as motives for selling agricultural businesses in the case study regions. In order to analyse the effects of transregionally active investors on farmland ownership and land management we establish a regional “consolidated agrarian structure”, which differs considerably from official agricultural statistics. We were unable to identify measurable impacts of farm takeovers on local employment or tax revenues. In the surveyed period, the structural change in agriculture is already too far advanced. Thus, the agricultural sector did contribute little to stabilization of the rural economy in the last decade. In general, the emergence of agriholdings is reinforcing the growing distance between agricultural holdings and the rural population.

Keywords: Agricultural structure, Investors, Land tenure

JEL Code: O18, Q15, R52

Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung und Abstract i

Inhaltsverzeichnis I

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis III

Abkürzungsverzeichnis IV

Zusammenfassung V

1 Einleitung 1

1.1 Problem 1

1.2 Zielstellung 2

1.3 Struktur des Berichts 3

2 Zum Verhältnis von Landwirtschaft und ländlichen Gemeinden: Theoretische Annahmen 4

3 Datenmaterial und Methoden 10

3.1 Fallstudienmethodik 10

3.2 Auswahl der Untersuchungsregionen 12

3.3 Datengrundlage 14

3.4 Die Untersuchungsregionen 15
3.4.1 Allgemeine Daten 15
3.4.2 Landwirtschaft in den Untersuchungsregionen 16

4 Das landwirtschaftliche Handlungsfeld 20

4.1 Holdingstrukturen 20
4.1.1 Definition und Formen 20
4.1.2 Holdingstrukturen in der Landwirtschaft 21
4.1.3 Typen von Holdingstrukturen 23
4.1.4 Organisation der Holdings 24

4.2 Eigentumsverhältnisse der Landwirtschaftsfläche 31
4.2.1 Datengrundlage 31
4.2.2 Struktur des landwirtschaftlichen Eigentums in den Untersuchungsgemeinden 32
4.2.3 Die Rolle der BVVG 35
4.2.4 Private Eigentümer: Sozialer und demografischer Wandel 39

4.3 Verkauf und Kauf von landwirtschaftlichen Unternehmen 43
4.3.1 Innere Transformation und Generationswechsel in „Mehrfamilienunternehmen“ 44
4.3.2 Struktur und Verhalten der Käufer 49
4.3.3 Zusammenfassung 52

4.4 Konsolidierte Agrarstruktur 54

5 Das kommunale Handlungsfeld 57

5.1 Sozioökonomische Entwicklung in den Untersuchungsgemeinden 58
5.1.1 Demografische Entwicklung 59
5.1.2 Beschäftigung 60

5.2 Kommunale Steuern 62
5.2.1 Steueraufkommen der Untersuchungsgemeinden 63
5.2.2 Gewerbe- und Einkommensteuer 64
5.2.3 Grundsteuern 66

5.3 Verhältnis der Landwirtschaft zu Kommunen und Zivilgesellschaft 67
5.3.1 Wandel der ländlichen Bevölkerung 67
5.3.2 Leistungen landwirtschaftlicher Unternehmen für die Kommune 69
5.3.3 Kommunalpolitik 73
5.3.4 Vereine 74
5.3.5 Nähe und Distanz 75

5.4 Zwischenbetrachtung: Zum Wandel des Verhältnisses von Landwirtschaft und Gemeinden 81

6 Fazit und weiterführende Fragestellungen 84

Literaturverzeichnis 89

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Analyseebenen des Verhältnisses zwischen Landwirtschaft und ländlicher Gesellschaft	9
Abbildung 2:	Nested Case Study Design	10
Abbildung 3:	Typologie der Unternehmenstypen	13
Abbildung 4:	Konzentrationsraten CR1 bis CR3 des Eigentums an Landwirtschaftsfläche je Gemeinde in den Untersuchungsregionen	34
Abbildung 5:	Landwirtschaftsfläche im Eigentum von Privatpersonen: Verteilung nach Größenklassen des Eigentums	40
Abbildung 6:	Bevölkerungsentwicklung in den Untersuchungsregionen 2008-2017	59
Abbildung 7:	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in den Untersuchungsregionen am Arbeitsort bzw. am Wohnort 1999-2015	61
Abbildung 8:	Steueraufkommen in den Untersuchungsgemeinden 2008-2017	63
Abbildung 9:	Aufkommen an Gewerbesteuer und Einkommensteuer in den Untersuchungsgemeinden 2008-2017	64
Abbildung 10:	Dimensionen der Messung sozialer Nähe/Distanz	75

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Untersuchungsgemeinden, allgemeine Daten 2017	15
Tabelle 2:	Landwirtschaftliche Betriebe in den Untersuchungsgemeinden 2017	18
Tabelle 3:	Landwirtschaftsfläche (in ha) nach Art der Eigentümer in den Fallregionen	32
Tabelle 4:	Verkäufe der BVVG nach Art des Verkaufs und Zuordnung nach Postleitzahl	36
Tabelle 5:	Umfang der Verkäufe und Verpachtung landwirtschaftlicher Nutzflächen durch die BVVG	36
Tabelle 6:	Käufer von BVVG-Flächen in den Untersuchungsregionen nach Art der Käufer	39
Tabelle 7:	Profile überregional aktiver Investoren im Vergleich	52
Tabelle 8:	Agrarstruktur in der Region VR unter Berücksichtigung von Holdingstrukturen	55

Abkürzungsverzeichnis

BLAG	Bund-Länder-Arbeitsgruppe [Bodenmarktpolitik]
BLE	Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
BVVG	Bodenverwertungs- und -verwaltungs-GmbH
CR	Konzentrationsrate
EALG	Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz
eG	Eingetragene Genossenschaft
ELER	Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung ländlicher Räume
EU	Europäische Union
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GF	Geschäftsführer
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbH & Co. KG	Gesellschaft mit beschränkter Haftung und Compagnie Kommanditgesellschaft
GrdstVG	Grundstückverkehrsgesetz
InVeKoS	Integriertes Verwaltungs- und Kontrollsystem [der EU-Agrarförderung]
KG	Kommanditgesellschaft
LF	Landwirtschaftlich genutzte Fläche
LPG	Landwirtschaftliche Produktionsgenossenschaft
MOL	Landkreis Märkisch-Oderland (Brandenburg)
MV	Mecklenburg-Vorpommern
PLZ	Postleitzahl
SV	Sozialversicherung(spflichtig)
SVB	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte
TH	Thüringen
VR	Landkreis Vorpommern-Rügen (Mecklenburg-Vorpommern)

Zusammenfassung

Der vorliegende Bericht fasst die Ergebnisse des Projekts „Auswirkungen überregional aktiver Investoren in der Landwirtschaft auf ländliche Räume“ zusammen. Dieses Projekt ist der erste Baustein einer Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft, die vom Thünen-Institut für Ländliche Räume mit einer Laufzeit bis Mitte 2022 durchgeführt wird.

Ziel dieses Projekts war es, eine Fallstudien-Methodik zur Untersuchung der Auswirkungen solcher Investoren auf die übernommenen landwirtschaftlichen Betriebe, auf Wertschöpfung und Beschäftigung in den betroffenen Gemeinden sowie auf Umwelt und Lebensqualität in den betreffenden ländlichen Räumen zu entwickeln. Der entwickelte methodische Rahmen wurde in Form explorativer Fallstudien in zwei ostdeutschen Regionen erprobt und verfeinert. Die hier vorgestellten Ergebnisse zeigen sowohl Gemeinsamkeiten und markante Unterschiede zwischen den Regionen als auch wesentliche Erkenntnislücken auf und sind nicht verallgemeinerbar.

Als **theoretischer Rahmen** für die Analyse des Verhältnisses zwischen Landwirtschaft und ländlichen Gemeinden wird das soziologische Konzept der sozialen oder institutionellen Handlungsfelder herangezogen. Demnach werden die Landwirtschaft und die Gemeinde als unterschiedliche Handlungsfelder verstanden, in denen die zugehörigen Akteure jeweils ihre eigenen Handlungslogiken und Interaktionsstrategien verfolgen. Beide Felder beeinflussen sich gegenseitig und sind in einem stetigen Wandel begriffen. Die Felder selbst und auch ihr Verhältnis zueinander werden durch soziale, wirtschaftliche und institutionelle Rahmenbedingungen geprägt, die im Fall von Ostdeutschland mit der Wiedervereinigung einem radikalen Bruch unterworfen wurden. Der hierdurch ausgelöste Wandel sowohl der Agrarstrukturen als auch der nichtlandwirtschaftlichen ländlichen Gesellschaft dauert bis heute an. Die Interdependenzen zwischen Landwirtschaft, kommunalem Feld und dem Wandel der ländlichen Gesellschaft müssen beachtet werden, will man das Aufkommen neuer Akteure im landwirtschaftlichen Feld analysieren.

Methodisch basiert diese Untersuchung auf eine Reihe von vergleichenden Fallstudien in verschiedenen Regionen Ostdeutschlands. Die Fallstudien folgen dem Konzept eines „nested design” und sind in Unternehmens- und Gemeindefallstudien unterteilt. Hierzu wurden Untersuchungsregionen von benachbarten Gemeinden definiert, in denen sich jeweils mehrere Landwirtschaftsunternehmen überregional aktiver Investoren finden. Innerhalb dieser kleinräumigen Regionen werden mehrere Gemeinden untersucht und miteinander verglichen, um schon auf der Einzelfallstudienebene mögliche Auswirkungen unterschiedlicher Agrarstrukturen zu identifizieren. In den Unternehmensfallstudien werden ausgewählte Unternehmen, soweit möglich, als Ganzes erfasst und beschrieben, um ein besseres Verständnis für das Verhalten großer landwirtschaftlicher Unternehmen zu gewinnen. In Gemeindefallstudien wird untersucht, wie diese und andere Unternehmen in einem konkreten lokalen Kontext agieren, welche Effekte daraus entstehen, und wie die Unternehmen von anderen lokalen Akteuren wahrgenommen werden. Über die Fallbe-

schreibungen hinaus erfolgt eine vergleichende Analyse sowohl auf Ebene der Unternehmen als auch der Fallregionen.

In den Untersuchungen werden verschiedene regionalstatistische Daten (z. B. Bevölkerungsentwicklung, Beschäftigung, Steueraufkommen, Wahlergebnisse), landwirtschaftliche Förderdaten, Unternehmensdaten aus dem Handelsregister, Angaben zu Vereinen aus dem Vereinsregister sowie Grundeigentümerdaten aus dem Liegenschaftskataster ausgewertet. Zusätzlich werden qualitative Interviews mit Landwirten, Vertretern der Investoren, Bürgermeistern und weiteren regionalen Experten durchgeführt.

Insgesamt sind fünf Fallstudien in verschiedenen ostdeutschen Regionen vorgesehen, von denen zwei in diesem Projekt durchgeführt wurden. Diese **Untersuchungsregionen** befinden sich in Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg und umfassen sieben bzw. acht unterschiedlich große ländliche Gemeinden in einem zusammenhängenden Gebiet von 507 bzw. 435 km². Gemäß der Thünen-Typologie ländlicher Räume handelt es sich um sehr ländliche bzw. ländliche Regionen in einer weniger guten sozioökonomischen Lage. Beide Regionen weisen eine niedrige Bevölkerungsdichte und einen hohen Anteil von Auspendlern auf. Das kommunale Steueraufkommen ist in beiden Untersuchungsregionen sehr niedrig.

Der Anteil der landwirtschaftlichen Nutzfläche an der Gesamtfläche ist in beiden Regionen relativ hoch. Die Landnutzung ist historisch unterschiedlich gewachsen: Die untersuchte Region im Landkreis Vorpommern-Rügen (VR) ist historisch durch große landwirtschaftliche Güter geprägt, die nach 1945 teilweise enteignet und auf neue, ortsfremde Siedler aufgeteilt wurden. Die Fallregion im Landkreis Märkisch-Oderland (MOL) weist teils eine ähnliche Güterstruktur, teils aber auch eine bäuerliche Nutzungstradition auf. Dies schlägt sich bis heute in einer unterschiedlich hohen Bereitschaft der Landeigentümer zum Verkauf ihres Grundeigentums nieder. Zudem ist auch der Anteil der Landwirtschaftsfläche, die nach der Wiedervereinigung in das Eigentum der BVVG überging und seitdem privatisiert wird, in der Region Vorpommern-Rügen (20 %) höher als in Märkisch-Oderland (14 %).

In der Region VR befinden sich insgesamt 104 landwirtschaftliche Betriebe, die etwa 39.260 Hektar landwirtschaftliche Fläche (LF) bewirtschaften. Unter den Betrieben dominieren juristische Personen mit 40 Betrieben und 74 % der LF, während 64 Einzelunternehmen auf 26 % der LF wirtschaften. In MOL bewirtschaften 105 Betriebe rund 29.400 ha LF, davon 34 juristische Personen (74 % der LF) und 71 Einzelunternehmen (26 % der LF). In beiden Regionen wird nur ein marginaler Anteil der Fläche ökologisch bewirtschaftet.

Für die Analyse des **landwirtschaftlichen Handlungsfeldes** in den Untersuchungsregionen wird der Begriff der „**Holding**“ eingeführt. Eine Holding ist in diesem Kontext definiert als unternehmerische Entscheidungseinheit, die von einem (oder mehreren) identischen Unternehmer(n) gesteuert wird und mehrere landwirtschaftliche Betriebe umfasst. Neben Holdings im unternehmens- und steuerrechtlichen Sinn fallen unter diese Definition auch Gruppen von Betrieben, die

ohne feste organisatorische Struktur von einzelnen Eigentümern und einer gemeinsamen Unternehmensleitung zusammengehalten werden. In Ostdeutschland sind in diesem Sinne nach der Wiedervereinigung im Zuge der Umstrukturierung der vormaligen Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften (LPG) vielerorts Holdings aus Unternehmen der landwirtschaftlichen sowie der vor- und nachgelagerten Produktion gebildet worden.

In den zwei untersuchten Regionen finden sich zahlreiche Holdings, die idealtypisch in drei Kategorien aufgeteilt werden:

- Lokale Holding aus LPG-Nachfolgeunternehmen: In der Nachwendezeit entstandene Holdings, meist aus mehreren lokal ansässigen Betrieben der Primärproduktion, teils auch einem landwirtschaftlichen Dienstleistungsunternehmen oder anderen nichtlandwirtschaftlichen Tochterunternehmen.
- Neue lokale Holding: Holdings, die später aus eigenständigen Unternehmen entstanden sind und sich ebenfalls auf eine Gemeinde (oder Region) beschränken. Die Holdingstruktur ist durch Kauf von Agrarunternehmen vor Ort entstanden. Teils liegt eine Vermischung aus natürlichen Personen (Einzelunternehmen), Personengesellschaften und/oder GmbHs vor, die durch eine identische Unternehmerfamilie kontrolliert werden.
- Überregionale Holding: Unternehmen, hinter denen ein oder mehrere nicht ortsansässige, nichtlandwirtschaftliche Investoren stehen, die das Unternehmen kontrollieren und teils weitere Tochterunternehmen außerhalb der Untersuchungsregion haben. Die Investoren sind durch Kauf von LPG-Nachfolgeunternehmen in die Region gekommen.

Die Zahl der überregionalen Holdings in den zwei Regionen ist relativ gering, doch weisen diese erhebliche Unterschiede in ihrer Größe und organisatorischen Gestaltung auf. Es lassen sich aber gemeinsame organisatorische Muster erkennen. So ist die Managementstruktur zentralisiert, d. h., sie läuft bei einem zentralen Eigentümer zusammen, der meist einen oder mehrere Geschäftsführer für alle Tochterunternehmen angestellt hat. Bei größeren Holdings wird auch der Unternehmenssitz zentralisiert, d. h., einzelne Betriebssitze werden aufgegeben und auf einen oder wenige zentrale Unternehmensstandorte verlagert.

Rechtliche Umwandlungen erfolgen im Zuge des Unternehmenskaufs häufig, wobei die Zielstruktur wahlweise auf GmbHs oder auf Kombinationen aus GmbH und GmbH & Co. KG hinausläuft. Vermutet wird, dass die Wahl der Rechtsform von den strategischen Zielen des Investors (z. B. Trennung des (privaten) Vermögens von den Risiken des Geschäftsbetriebs versus vollverantwortliche unternehmerische Tätigkeit) abhängt. In Hinblick auf das Produktionsprogramm unterscheiden sich die Holdings wenig; im Mittelpunkt steht die Marktfruchtproduktion, die in unterschiedlicher Ausprägung mit der Erzeugung erneuerbarer Energien (Biogas, Windkraft, auch Photovoltaik mit zunehmender Tendenz) kombiniert wird. Die maschinelle Arbeit wird in der Regel betriebsstandortübergreifend organisiert, mit der Folge einer zunehmenden Beanspruchung öffentlicher Straßen zu jeder Tageszeit durch Schwerlastverkehr. Letztere Tendenz findet sich aber generell auch in anderen Agrarunternehmen.

Häufig findet eine Bündelung des Anlagevermögens auf bestimmte Betriebe der Holding bzw. auf den Eigentümer selbst (Boden) statt, bis hin zu Tochterunternehmen, die über keinerlei Anlagevermögen verfügen. Ob solche Konstruktionen auf Dauer erhalten bleiben oder ob die Unternehmen im weiteren Zeitablauf zusammengelegt werden, ist derzeit offen. Die Beibehaltung der Betriebsstrukturen eröffnet großen landwirtschaftlichen Holdings jedenfalls Gestaltungsspielräume in einem hoch regulierten Organisationsumfeld, während produktionsbezogene Überlegungen nachrangig sein dürften. Das einzelne Unternehmen erscheint daher mehr als ein Bündel von Rechten/Pflichten als eine Produktionseinheit.

Die **Eigentumsverhältnisse** am landwirtschaftlich genutzten Boden der Untersuchungsgemeinden werden analysiert, indem die Eigentümerdaten aus dem Liegenschaftskataster jeweils identischen Eigentümern zugeordnet und bis zur Ebene der Holdings bzw. sonstiger wirtschaftlich zusammengehöriger Eigentümer konsolidiert werden. Im Ergebnis entfallen in der Region VR 53,5 % des Flächeneigentums auf die Landwirtschaft, 22,2 % auf Bund (einschließlich BVVG), Land und Kommunen, 4,3 % auf Kirchen sowie 20,0 % auf Privatpersonen und Sonstige. In der Region MOL haben die Privatpersonen und Sonstigen mit 47,4 % einen wesentlich höheren Anteil, während Landwirtschaft (46,7 %), öffentlicher Sektor (5,0 %) und Kirchen (0,9 %) geringere Anteile haben. In beiden Regionen wird dem Sektor Landwirtschaft auch die Fläche von Privatpersonen und Unternehmen, die Eigentümer von Agrarunternehmen sind, zugerechnet, wodurch der Eigentumsanteil in VR um 11,4 und in MOL um 4,6 Prozentpunkte höher ist als ohne Berücksichtigung dieser Verflechtungen.

Mit Blick auf die Eigentumskonzentration werden in der Region VR je nach Gemeinde Konzentrationsraten zwischen 18 und 44 % der Fläche im Eigentum des jeweils größten (CR1), bzw. 36 bis 73 % im Eigentum der drei größten Flächeneigentümer (CR3) ermittelt. In MOL liegen die Konzentrationsraten auf Gemeindeebene zwischen 8 und 37 % (CR1) bzw. 17 und 57 % (CR3). In VR sind unter den drei größten Eigentümern je Gemeinde mehrere öffentliche Körperschaften, in MOL fast nur Agrarunternehmen.

Anhand von anonymisierten Transaktionsdaten der BVVG kann deren Rolle bei der Entwicklung der Eigentumsverteilung in den Regionen abgeschätzt werden. Die Privatisierung ist hier weitgehend abgeschlossen, nur 2,3 % (VR) bzw. 1,2 % (MOL) der Landwirtschaftsfläche wurden 2018 noch von der BVVG verpachtet. Nur ein Bruchteil von 4 bzw. 8 % der seit 1992 von der BVVG verkauften Fläche befindet sich 2018 noch im Eigentum von Personen mit auswärtiger Postleitzahl, die nicht gleichzeitig Eigentümer der Agrarunternehmen sind. Bezogen auf einzelne Gemeinden besteht ein statistischer Zusammenhang zwischen der ursprünglichen BVVG-Fläche und dem Eigentumsanteil der Agrarunternehmen heute. Allerdings verteilen sich die BVVG-Verkäufe sehr ungleich auf die landwirtschaftlichen Unternehmen. Dies hat mit zu den hohen Konzentrationsraten beim Bodeneigentum beigetragen.

Ein weiterer Einflussfaktor für die heutige Eigentumskonzentration ist die hohe Verkaufsbereitschaft in der Gruppe der nichtlandwirtschaftlichen Privatpersonen, die nach der Wiedervereini-

gung über den größten Anteil der Landwirtschaftsfläche frei verfügen konnten. Menschen, die nach der Wende ihren Arbeitsplatz in der Landwirtschaft oder im Dorf verloren, waren vielfach aus Geldmangel oder wegen anderer Investitionsvorhaben darauf angewiesen, ihr Bodeneigentum zu verkaufen. Zudem war das Eigentümerbewusstsein teils wenig ausgeprägt, zumal wenn das Eigentum erst in der Bodenreform entstanden war. Auch institutionelle Rahmenbedingungen wie die Förderung privater Gebäudeinvestitionen (mit der Erfordernis einer Eigenbeteiligung), die Regelungen der Sozialhilfe und die Durchführung von Bodenordnungsverfahren förderten die Tendenz, privates Bodeneigentum zu verkaufen – in der Regel an landwirtschaftliche Betriebe.

Bestimmungsgründe für den **Kauf und Verkauf landwirtschaftlicher Unternehmen** werden in der Analyse sowohl bei Verkäufern als auch bei Käufern der Betriebe identifiziert. Ausschlaggebend aufseiten der Verkäufer ist die strukturelle Schwäche der LGP-Nachfolgeunternehmen, die Anfang der 1990er Jahre in den neuen Bundesländern in einer Krisensituation entstanden sind. Zumeist sind viele der damals beteiligten Kapitaleigentümer, zugleich Beschäftigte im Unternehmen, mittlerweile ausgeschieden oder in den Ruhestand gewechselt. Mit Erreichen des Rentenalters der restlichen Gründungsmitglieder und einer geänderten Arbeitsmarktlage ist der ursprüngliche Daseinszweck der „Mehrfamilienunternehmen“ – die Sicherung des Vermögens und zugleich der Arbeitsplätze der Beteiligten in der Krise – verloren gegangen, und ihr Fortbestand in dieser Organisationsform gelingt in den Untersuchungsregionen nur selten und unter ganz bestimmten Voraussetzungen. In dieser Situation ist der Generationswechsel in der Führungsebene der Schlüsselmoment für die weitere Entwicklung des Unternehmens.

Der Vollzug der „inneren Transformation“, des Übergangs eines Mehrfamilienunternehmens zu einem Familienunternehmen eines einzelnen, vollverantwortlichen Eigentümers, ist in vielen Fällen die einzig verbleibende Alternative, um ein lokal verwurzeltes Unternehmen zu erhalten. Voraussetzung ist, dass ein Nachfolger aus dem Kreis der Gründungsmitglieder oder aus dem Ort aufgebaut wurde, der die Abfindung der ausscheidenden (Mit-)Gesellschafter aufbringen kann. Der rapide Anstieg der Bodenpreise, und damit der in den Unternehmen gebundenen Vermögenswerte, erschwert diesen Prozess oder lässt ihn gar scheitern, wenn die Ausscheidenden ihre Forderungen nicht anpassen und zudem zahlungskräftige Konkurrenten sich für die Übernahme des Unternehmens anbieten.

Aufseiten der externen Käufer solcher Unternehmen ist das Bild differenziert, wenn auch noch unscharf. Gemeinsam scheint den nichtlandwirtschaftlichen, überregional aktiven Investoren, dass es sich um sehr vermögende Personen handelt. Große Unterschiede bestehen aber bereits beim Umfang ihres landwirtschaftlichen Engagements, auch in Relation zu ihrem Gesamtvermögen. In zwei von den sechs bisher untersuchten Fällen ist das Motiv der sicheren Anlage großer liquider Mittel offensichtlich zentral. In zwei Fällen steht das Interesse, Familienangehörigen eine Existenz als landwirtschaftlicher Unternehmer oder eine Option für die nachwachsende Generation aufzubauen, im Mittelpunkt. Das Engagement im Erneuerbare-Energien-Sektor ist für mindestens einen Investor der Ausgangspunkt gewesen, in weiteren Unternehmenskonzepten spielt es eine zentrale Rolle. Neben dem eigenen Vermögen und der Bereitschaft, sich in Land-

wirtschaft engagieren zu wollen, zeichnet diese Akteursgruppe zudem die Fähigkeit aus, Unternehmenskäufe und kapitalintensive Projekte entwickeln und, wenn nötig, Kapitalbeteiligungen organisieren zu können.

Diese Fähigkeit hat für die Landwirtschaft selbst zwar keine große Bedeutung, wohl aber für den kapitalintensiven Erneuerbare-Energien-Sektor, dessen Potenziale das Interesse der Investoren auch auf die Landwirtschaft lenken. Es ist davon auszugehen, dass die ökonomische Verwertungslogik dieser Akteure und damit auch ihr Verhalten auf dem Bodenmarkt auf eine Land- und Immobilienentwicklung im weitesten Sinne ausgerichtet sind. Ihre wirtschaftlichen Überlegungen sind auf eine gewinnorientierte Weiterentwicklung der Agrarunternehmen gerichtet, die sich in vielen Fällen nicht auf die landwirtschaftliche Nutzung beschränkt, sondern Synergien mit anderen Sektoren und/oder Stufen der Wertschöpfungsketten strategisch nutzt.

Die quantitative Auswertung von Eigentums- und Bewirtschaftungsdaten der Agrarunternehmen hat u. a. das Ziel, eine **konsolidierte Agrarstruktur** der Fallregionen nach Unternehmenstypen unter Berücksichtigung von Holding-Verflechtungen darzustellen. Hierzu werden die betriebs- und flächenbezogenen Daten der Agrarförderung verwendet, die bei Abschluss dieses Berichts nur für die Region VR vorlagen. In den Förderdaten des Jahres 2017 sind dort 109 Betriebe mit Sitz in den Fallgemeinden aufgeführt. Diese wurden zu 78 unternehmerischen Entscheidungseinheiten zusammengefasst, davon sind neun Holdings mit zusammen 33 Einzelbetrieben. Insgesamt bewirtschaften die lokalen Holdings aus LPG-Nachfolgeunternehmen mit 35,5 % der LF den größten Flächenanteil, gefolgt von Unternehmen der Größenklasse 100-1.000 ha (26,4 %) und den überregionalen Holdings an dritter Stelle (17,9 %). Betrachtet man die Relation von Eigentumsfläche und bewirtschafteter LF, so weisen die Betriebe unter 100 ha mit 73,7 % den höchsten Eigentumsanteil auf, gefolgt von den neuen lokalen Holdings (72,6 %) und den überregionalen Holdings (65,8 %, jeweils einschließlich der den Holdings zugerechneten Privateigentümer). Den niedrigsten Anteil erreichen Unternehmen der Größenkasse 100-1.000 ha mit nur 40,1 %.

Das **kommunale Handlungsfeld** ist ebenfalls geprägt durch die Prozesse nach der Wiedervereinigung, durch die den Kommunen mehr Aufgaben und Selbstverwaltungsrechte übertragen wurden, während die Landwirtschaftsunternehmen ihre Funktion als Träger des ländlichen kulturellen und sozialen Lebens im DDR-System verloren. Die früher bestehende Abhängigkeit der ländlichen Gemeinden von den LPGen ist einem mehr oder weniger distanzierten Verhältnis zwischen Kommunen und Agrarunternehmen gewichen.

Die **sozioökonomische Entwicklung** der Gemeinden war nach 1990 durch einen massiven Abbau von Arbeitsplätzen in der Landwirtschaft und den damit verbundenen Sektoren geprägt. In jüngerer Zeit haben sich die Zahlen der Einwohner und der Arbeitsplätze in den Fallregionen aber stabilisiert. Insbesondere ist kein Unterschied in der Entwicklung von Gemeinden mit und ohne Aktivitäten überregionaler Investoren erkennbar, da die Landwirtschaft in keiner Gemeinde eine nennenswerte Rolle für die Beschäftigungsentwicklung spielt.

Das kommunale Steueraufkommen ist in den Fallregionen im letzten Jahrzehnt auf niedrigem Niveau deutlich angestiegen, in der Region VR stärker als in MOL. Das Wachstum der Gewerbe- und Einkommensteuerzahlungen resultiert aber aus einer wirtschaftlichen Stabilisierung in den nichtlandwirtschaftlichen Sektoren. Der Beitrag der Landwirtschaft ist insgesamt zu gering, als dass Effekte einer Aktivität überregionaler Investoren identifiziert werden könnten.

Das **Verhältnis zwischen Landwirtschaft und Kommunen/Zivilgesellschaft** ist heute zumeist nur noch in wenigen, von Bürgermeistern in den Interviews wiederholt thematisierten Bereichen von Bedeutung. Insgesamt ist es geprägt durch den demografischen Umbruch in den Dörfern, in denen heute nur noch ein Bruchteil der Einwohner einen Arbeitsplatz in der Landwirtschaft hat.

Landwirtschaftliche Unternehmen spielen eine Rolle als Erbringer von Leistungen für die Kommune. Dazu gehören Dienstleistungen mithilfe der landwirtschaftlichen Maschinenparks und finanzielle Leistungen, die für die Aufrechterhaltung kommunaler Infrastruktur gebraucht werden. Dass die Übernahme von Agrarbetrieben durch externe Investoren solche Leistungen zum Erliegen bringt, wird zwar befürchtet, konnte aber bislang nicht nachgewiesen werden. Ein zentrales Problem sind der Bau und die Nutzung der ländlichen Wege, sowohl aufgrund der finanziellen Belastungen als auch wegen der divergierenden Ansprüche von Landwirtschaft und ländlicher Bevölkerung. Der technologische Wandel in der Landwirtschaft und neue Nutzungen (Biogas) verschärfen diese Problematik, die generell im ländlichen Raum weithin ungelöst ist.

In der Kommunalpolitik engagieren sich in beiden Regionen größere selbständige Landwirte und leitende Angestellte der großen Agrarunternehmen, während landwirtschaftliche Arbeiter*innen nicht vertreten sind. Das Engagement ist in der Fallregion VR, in deren Gemeinden 14 % der Ratsmitglieder (einschließlich zweier stellvertretender Bürgermeister) Landwirte sind, höher als in MOL mit 9 % der Ratsmitglieder, die aus nur drei der acht Gemeinden (darunter keine Gemeinde mit überregionalen Holdings) kommen.

Die Zahl der eingetragenen Vereine je Gemeinde und auch die Vielfalt ihres Aktivitätsspektrums sind in der Region MOL höher als in VR, wobei Landwirte unter den Vereinsvorständen generell kaum zu finden sind. Überall werden landwirtschaftliche Betriebe als eine Säule der freiwilligen Feuerwehren beschrieben, die die Vereinsarbeit auch finanziell unterstützen.

In Hinblick auf soziale Beziehungen zwischen Landwirten und Gemeinde kann eine räumliche Nähe und Distanz auf drei verschiedenen Beziehungsebenen beurteilt werden. Formal-juristisch halten sich große Agrarunternehmen, unabhängig von der Ortsansässigkeit ihrer Eigentümer, an die Regeln, wobei bezüglich der Gestaltung von Gewerbesteuerzahlungen Spielräume verbleiben. Die Nutzung und Instandhaltung der Wegeinfrastruktur ist auf dieser Ebene von großem Belang. Allerdings nehmen alle landwirtschaftlichen Unternehmen hier eine gegenseitige Abhängigkeit wahr, da sie auf Akzeptanz ihrer Tätigkeit durch die lokale Bevölkerung angewiesen sind und ein Beharren auf formal-juristischen Positionen negative Rückkopplungen haben könnte.

Auf der Ebene von Akzeptanz und Problemlösung ist ein vor Ort verfügbarer, verantwortlicher Ansprechpartner in den Betrieben für die Bürgermeister von großer Wichtigkeit; dies scheint unabhängig von der Herkunft des Eigentümers beurteilt zu werden. Auch die Rücksichtnahme auf Bedürfnisse der nichtlandwirtschaftlichen Bevölkerung z. B. in Bezug auf Störungen durch landwirtschaftliche Maschinen ist auf dieser Ebene von Bedeutung. Die überregionalen Holdings in den Fallregionen zeichnen sich durch einen professionellen Umgang mit den Kommunen aus, der auch Offenheit gegenüber solchen Belangen beinhaltet.

Unterschiede zu ortsansässigen Betriebsinhabern scheinen vor allem auf der dritten Ebene, in Hinblick auf eine Integration der Betriebe in das Dorfleben und ein entsprechendes Engagement vor Ort, von Bedeutung. Hier scheinen lokal verwurzelte Betriebsleiter Vorteile für die Gemeinde zu bieten, wobei aber eine enge persönliche Bindung zwischen Kommunalpolitik und Landwirten nicht von jedem Bürgermeister, insbesondere der jüngeren Generation, geschätzt wird.

Insgesamt gesehen ist eine Antwort auf die Frage, ob sich das Aufkommen überregional aktiver Investoren negativ auf die ländlichen Gemeinden auswirkt, eng verknüpft mit den Phänomenen der gegenwärtigen gesamtgesellschaftlichen Krise der ländlichen Räume, in denen landwirtschaftliche Produktion zunehmend losgelöst von der lokalen Ebene stattfindet. In den ostdeutschen Bundesländern hat sich dieser Prozess im Zeitraffer vollzogen und fällt den Menschen auch deshalb besonders ins Auge. Die gegenseitige Abhängigkeit zwischen kommunalem und landwirtschaftlichem Feld löst sich in finanzieller und sozialer Hinsicht zunehmend auf. Die physische Kopplung der landwirtschaftlichen Produktion an den jeweiligen Raum besteht jedoch nach wie vor und zwingt die Landwirte aller Betriebsformen zunehmend in einen Diskurs in einer lokalen Öffentlichkeit, in der sie nur mehr eine Minderheit darstellen. Zudem ist weithin ungeklärt, welche Folgen die immens zunehmende Ungleichheit in der Verteilung des lokalen Bodeneigentums für die weitere Entwicklung der ländlichen Gesellschaft hat.

Aus den Ergebnissen dieses ersten Untersuchungsabschnitts leitet sich die Notwendigkeit zu vertiefenden Untersuchungen ab. So bedarf die Charakterisierung der als überregional aktive Investoren gekennzeichneten Akteure und ihrer Verhaltensweisen einer stärkeren Fundierung, die auch die Rolle von deren Netzwerken aus Beratern, Juristen usw. einschließen sollte. Das landwirtschaftliche Handlungsfeld insgesamt ist vor allem hinsichtlich der Rolle der die Einzelunternehmen verbindenden Institutionen (Ausbildung, Verbände usw.) weiter zu untersuchen, ebenso die Verflechtungen der landwirtschaftlichen Bodenbewirtschaftung mit dem Erneuerbare-Energien-Sektor und der gewerblichen Tierhaltung. In den folgenden Fallstudien sind auch die Auswirkungen der überregional aktiven Investoren auf alternative Entwicklungsmuster einer stärker regionalisierten, pluriaktiven Landwirtschaft, die in den bisherigen Fallregionen fast nicht vorkamen, stärker in den Blick zu nehmen. Dabei ist insbesondere noch offen, ob solche Investoren eher ein Hemmfaktor oder sogar ein Impulsgeber für Ansätze einer stärker regional und ökologisch ausgerichteten Landwirtschaft sein können.

Für die weitere Analyse des kommunalen Handlungsfeldes stellen sich u. a. Fragen nach der Rolle landwirtschaftlicher Unternehmer als politische Akteure und als Angehörige der lokalen Elite. Auf der anderen Seite sind auch die Auswirkungen des landwirtschaftlichen Strukturwandels auf die landwirtschaftlichen Arbeitnehmer nicht ausreichend geklärt. Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob der gegenwärtig erkennbare gesellschaftliche Widerspruch gegen das dominante landwirtschaftliche Produktionsmodell den Erfolg der überregionalen Holdings ausbremsen könnte. Nicht zuletzt ist auch die auffällige männliche Dominanz der Akteure im landwirtschaftlichen und kommunalen Feld wie auch bei den Bodeneigentümern in den bisherigen Fallregionen weiterer Aufmerksamkeit wert.

1 Einleitung

Die wachsende Zahl der Übernahmen landwirtschaftlicher Unternehmen durch „nichtlandwirtschaftliche“ Investoren insbesondere in den neuen Bundesländern hat bei vielen politischen und zivilgesellschaftlichen Akteuren Besorgnis ausgelöst. Diese Entwicklung wirft Fragen nicht nur in Hinblick auf die Entwicklung der Agrarstrukturen, sondern auch mit Blick auf die Zukunft der ländlichen Räume auf. Der Zusammenhang von Agrarstrukturentwicklung und ländlicher Entwicklung stellt in historischer Perspektive die Begründung der Entstehung der Agrarpolitik in industrialisierten und sich industrialisierenden Gesellschaften dar. Politisch und wissenschaftlich bekam diese Fragestellung immer dann besondere Aufmerksamkeit, wenn der agrarstrukturelle Wandel, ausgelöst durch Agrarkrisen und/oder technologische Umwälzungen (z. B. Mechanisierung der Landwirtschaft), sich beschleunigte und damit auch erkennbare Folgeprobleme (z. B. Landflucht) auftraten und politischer Steuerungsbedarf eingefordert wurde. Insbesondere in heute noch sehr agrarisch geprägten ländlichen Regionen der Welt wird „Land Grabbing“ mit solchen oft negativen, sozioökonomischen Effekten in Verbindung gebracht. Es stellt sich die Frage, wie im Kontext industrieller Gesellschaften wirtschaftliche und soziale Effekte dieser Betriebsübernahmen zu bewerten sind.

1.1 Problem

In Ostdeutschland sind in den vergangenen Jahren vielerorts landwirtschaftliche Unternehmen über sogenannte Share Deals, den Kauf von Kapitalanteilen juristischer Personen, aufgekauft worden. Die Investoren kommen meistens aus anderen Regionen oder Wirtschaftsbereichen und besitzen häufig mehrere Agrarunternehmen in unterschiedlichen Regionen. Das Auftreten solcher überregional aktiven Investoren hat in der Landwirtschaft und der Agrarpolitik, aber auch in den Medien eine große Aufmerksamkeit erfahren (BLAG, 2015). Häufig wird diese Entwicklung kritisch diskutiert und mit der Forderung verbunden, solche Share Deals zu kontrollieren und zu begrenzen. Aus bodenmarktpolitischer Sicht besteht eine rechtliche Schieflage, da einerseits Gesetze bestehen, um den Kauf landwirtschaftlicher Flächen durch Nichtlandwirte einzuschränken, andererseits aber Instrumente zur Kontrolle von Share Deals fehlen. Diesbezügliche Gesetzesvorhaben auf Länderebene (Niedersachsen, Sachsen-Anhalt) sind bisher im Entwurfsstadium gescheitert.

Hauptargument der Befürworter einer Kontrolle ist, dass nichtlandwirtschaftliche und überregional aktive Investoren einen schädlichen Einfluss auf die Entwicklung ländlicher Räume und der Agrarstruktur haben. Berichte über Einzelfälle in den Medien (z. B. Deutschlandfunk, 2018; Maurin, 2017) scheinen diese Behauptung zu belegen. Dagegen fehlt es bislang an tiefergehenden Erkenntnissen über die Auswirkungen der Aktivitäten solcher Investoren auf ländliche Räume.

Das Thünen-Institut für Ländliche Räume setzt sich seit 2011 mit den Aktivitäten nichtlandwirtschaftlicher und überregional aktiver Investoren in der Landwirtschaft auseinander. In einer ersten Reihe von Untersuchungen (Forstner et al., 2011; Forstner und Tietz, 2013) wurde die Dynamik auf den landwirtschaftlichen Bodenmärkten erfasst und die Relevanz der Übernahme ganzer Betriebe durch externe Investoren erkannt. In einer zweiten Forschungsphase war es das Ziel, das Ausmaß dieser Aktivitäten zu quantifizieren. Die Untersuchung von Agrarunternehmen in der Rechtsform juristischer Personen in zehn ostdeutschen Landkreisen (Tietz, 2017) ergab, dass im Zeitraum 2007 bis 2016 rund 2 % der Landwirtschaftsfläche über Share Deals faktisch einen neuen Eigentümer bekommen haben, was eine erhebliche Menge darstellt in Relation zu den Flächen, die auf dem Bodenmarkt verkauft wurden (12 % der LF). Damit wurde belegt, dass die Übernahme ostdeutscher Agrarunternehmen durch überregional aktive Investoren ein weit verbreitetes Phänomen – wenn auch mit unterschiedlicher regionaler Ausprägung – ist.

Während die beschriebene rechtliche Schieflage auf dem Bodenmarkt bereits Gegenstand juristischer wissenschaftlicher Abhandlungen zu Lösungsmöglichkeiten des Gesetzgebers geworden ist (Bremer, 2018; Lehmann und Schmidt-De Caluwe, 2015; Hoffmeister, 2018), fehlt es bislang an konkreten Zielvorstellungen der Politik über eine anzustrebende Agrarstruktur. Ein umsetzbares agrarstrukturpolitisches Leitbild wird aus juristischer Sicht aber für notwendig gehalten, um stärkere Eingriffe in den Bodenmarkt gerichtsfest begründen zu können (BGH, 2016; Stresemann, 2014). Für ein solches Leitbild – das wird in der aktuellen politischen Diskussion sichtbar – bedarf es besserer Kenntnisse über die Folgen einer weiteren Zunahme überregional aktiver Investoren, die gesetzlich verhindert werden soll.

Das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft hat das Thünen-Institut daher im Jahr 2017 damit beauftragt, die Auswirkungen des zunehmenden Engagements überregional aktiver Investoren in der Landwirtschaft auf die Agrarstruktur und die ländlichen Räume zu untersuchen. Der vorliegende Bericht ist der Abschlussbericht des ersten Projekts innerhalb dieser Untersuchung, die insgesamt voraussichtlich Mitte 2022 abgeschlossen wird.[1]

1.2 Zielstellung

Trotz des insgesamt hohen Stellenwerts, der der Landwirtschaft für die Politik ländlicher Räume beigemessen wird, ist der Zusammenhang zwischen Agrarstruktur, dem landwirtschaftlichen Bodenmarkt und ländlicher Entwicklung in den letzten Jahrzehnten nur wenig erforscht. Umfangreiche Forschung, in der die Folgen einer „industrialisierten“ Landwirtschaft untersucht werden, existiert eigentlich nur für die USA. Vergleichbare systematische Untersuchungen für Europa gibt es kaum. Untersuchungen zur Entwicklung ländlicher Arbeitsmärkte legen nahe, dass die Beschäftigungszuwächse in ländlichen Regionen heute durch die nichtlandwirtschaftliche Beschäfti-

[1] Zum zweiten Projekt „WiSoLand: Untersuchungen zu wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen überregional aktiver Investoren in Agrarunternehmen“ siehe https://www.thuenen.de/de/lr/projekte/wisoland/

gungsentwicklung bestimmt werden (Bryden und Bollman, 2000; Terluin, 2003) und der landwirtschaftliche Beschäftigungsanteil sich sowohl förderlich, zuweilen aber auch hemmend auf die Beschäftigungsentwicklung auswirken kann (Margarian, 2012).

In vielen für eine solche Fragestellung relevanten Bereichen findet ein Monitoring gesellschaftlicher Entwicklungen überhaupt nicht statt. So ist es z. B. eine bemerkenswerte Tatsache, dass es trotz der rechtlichen Beschränkungen auf dem landwirtschaftlichen Bodenmarkt nur rudimentäres Wissen darüber gibt, wie landwirtschaftliches Bodeneigentum in Deutschland verteilt ist (Duwendag und Epping, 1974). Zudem wird die im Grundstückverkehrsgesetz (GrdstVG) als Versagungsgrund für den landwirtschaftlichen Grunderwerb genannte „ungesunde Verteilung des Grund und Bodens“ nur hinsichtlich der Identität des Käufers (Landwirt/Nichtlandwirt) und dessen Ortszugehörigkeit geprüft (Netz, 2015), aber nicht z. B. hinsichtlich einer Konzentration des Eigentums in wenigen Händen.

Vor diesem Hintergrund war das Ziel des Projekts „Auswirkungen überregional aktiver Investoren in der Landwirtschaft auf ländliche Räume“ zunächst eine Fallstudien-Methodik zur Untersuchung der Auswirkungen dieser Investoren auf die übernommenen landwirtschaftlichen Betriebe, auf Wertschöpfung und Beschäftigung in den betroffenen Gemeinden sowie auf Umwelt und Lebensqualität in den betreffenden ländlichen Räumen zu entwickeln. Der entwickelte methodische Rahmen wurde in Form explorativer Fallstudien in zwei Untersuchungsregionen in Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg erprobt und verfeinert.

1.3 Struktur des Berichts

Im Folgenden wird zunächst ein theoretischer Rahmen skizziert, der es erlaubt, einerseits die relative Autonomie des agrarstrukturellen Wandels sowie der Entwicklung der Kommunen zu fassen und andererseits die Beziehungen zwischen Landwirtschaft und ländlichen Gemeinden zu beschreiben.

In Kapitel 2 wird argumentiert, dass das Konzept sozialer oder institutioneller Handlungsfelder für die zu untersuchende Fragestellungen einen geeigneten analytischen Rahmen bieten kann. Daran schließt in Kapitel 3 eine Skizze der methodischen Vorgehensweise, der Auswahl sowie eine Kurzbeschreibung der Untersuchungsregionen an.

In den Kapiteln 4 und 5 werden die Befunde zunächst für das Handlungsfeld Landwirtschaft und dann für das Handlungsfeld Kommune detailliert beschrieben. An verschiedenen Stellen werden die Befunde diskutiert und interpretiert.

Im abschließenden Kapitel 6 werden die Teilergebnisse noch einmal zusammengefasst und es werden offene und weiterführende Fragen artikuliert.

2 Zum Verhältnis von Landwirtschaft und ländlichen Gemeinden: Theoretische Annahmen

Ausgangspunkt der Untersuchung ist, dass soziale Prozesse in differenzierten, modernen Gesellschaften in relativ autonomen Handlungsbereichen stattfinden, die in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften unterschiedlich als Sektoren, Subsysteme, Domänen usw. bezeichnet werden. In Anlehnung an jüngere, wirtschaftssoziologische und organisationstheoretische Konzepte möchten wir an dieser Stelle den Begriff sozialer oder institutioneller (Handlungs-) Felder (Bernhard und Schmidt-Wellenburg, 2012; Bourdieu und Wacquant, 2006; Fligstein und McAdam, 2012) nutzen.

Handlungsfelder beschreiben gesellschaftliche Zusammenhänge auf mittlerer Ebene (Meso-Ebene), in denen Akteure ein gemeinsames Verständnis über den Sinn (Zweck) des Feldes teilen und zudem ihr Verhältnis zu anderen Akteuren im Feld als auch das Verhältnis des Feldes zu anderen Feldern, zu denen es in Beziehung steht, kennen. „Felder organisieren sich als soziale Räume, in denen Akteure im Wettbewerb um wertvolle Ressourcen stehen, die sie wiederum zur Verbesserung ihrer relationalen Positionierung einsetzen“ (Bernhard und Schmidt-Wellenburg, 2012: 44).

Die Landwirtschaft in einer Region und die ländlichen Gemeinden stellen in diesem Sinne unterschiedliche Felder dar, die unterschiedlichen Zwecken dienen (Landwirtschaft: Einkommenserwerb durch Naturnutzung, Gemeinde: Herbeiführung kollektiv bindender Entscheidungen auf lokaler Ebene und Bereitstellung kommunaler Dienstleistungen). Im landwirtschaftlichen Feld konkurrieren landwirtschaftliche Unternehmen um die Kontrolle der für die landwirtschaftliche Produktion notwendigen Ressourcen; das ist in materieller Hinsicht vor allem der landwirtschaftliche Grund und Boden. Aber zugleich bedarf es symbolischer Ressourcen (z. B. als Landwirt anerkannt zu sein, Akzeptanz in der Bevölkerung), um legitimen Zugriff auf materielle Ressourcen zu erhalten und landwirtschaftliche Produktion in einer bestimmten Art und Weise praktizieren zu können.

Der Sinn des kommunalen Feldes („Community Field“ (Sharp, 2001)) ist es, durch Interaktionen Verständigung zu erzeugen und kollektives Handeln zu organisieren. Dadurch rücken einige Erfolgsbedingungen in den Vordergrund der Betrachtung. Dazu gehören z. B. die Möglichkeit, Bewusstsein für kollektives Handeln zu erzeugen, die Möglichkeit, Ressourcen zu mobilisieren, effektive Entscheidungsprozesse zu organisieren und Entscheidungen umzusetzen. Das „kommunale Feld“ ist nicht als ein oder „das“ lokale Netzwerk zu verstehen, sondern als ein Feld, in dem unterschiedliche Netzwerke (Felder) in Beziehung stehen. Das umfasst über den engeren Kreis der kommunalpolitischen Akteure hinaus weitere soziale Organisationen (z. B. Vereine, öffentliche Einrichtungen, Unternehmen) und Akteure, die zu diesen Prozessen beitragen. Dieses „Netzwerk von Netzwerken“ kann unterschiedlich strukturiert, inhaltlich umfassend und dadurch mehr oder weniger handlungsfähig sein. Aus individueller Sicht geht es im sozialen Wettbewerb darum, Einfluss auf kollektive Entscheidungen (Macht) ausüben zu können. Hierzu können Akteure

unterschiedliche materielle und immaterielle Ressourcen (Wissen/Informationen, Reputation usw.) aktivieren.

Lokale Handlungsfelder sind eingebettet in übergeordnete Strukturen. Für das kommunale Feld ist eine räumliche Abgrenzung angesichts des politischen Mehrebenensystems (Landkreis, Land, Bund) unmittelbar einsichtig. Für das nichtstaatliche Feld der Landwirtschaft sehen wir die Begründung eines lokalen Handlungsfeldes in der Existenz eines lokal gebundenen landwirtschaftlichen Bodenmarktes. Es ist die Bindung an und die Konkurrenz um landwirtschaftliche Flächen und der Erhalt der zur Landwirtschaft notwendigen Infrastrukturen, der die landwirtschaftlichen Akteure nicht nur aneinander bindet, sondern zugleich das Außenverhältnis zum kommunalen Feld und anderen sozialen Feldern (z. B. zum Naturschutz) bestimmt.

Soziale Felder sind nicht statisch, sondern werden durch die handelnden Akteure kontinuierlich reproduziert. Dennoch bilden sich in Feldern in der Regel dauerhafte, strukturelle Muster heraus, wenn sich die Akteursbasis nicht durch Zu- und Abwanderung erheblich verändert und der Zugriff auf relevante Ressourcen (auch aus anderen Feldern) sichergestellt werden kann. Entscheidend für die Dynamik von Ein- und Austritten sind Grenzziehungen. Hierbei handelt es sich in der Regel um institutionelle Regelungen. So ist das landwirtschaftliche Feld durch (staatliche) Regeln begrenzt, die festlegen, wer Landwirt/Nichtlandwirt ist (professionelles System) und was landwirtschaftliche/nichtlandwirtschaftliche Tätigkeiten sind. Das Grundstück- und das Landpachtverkehrsgesetz beschränken z. B. den Zugang auf den landwirtschaftlichen Bodenmarkt. An diese Regelungen sind Privilegien (z. B. gesonderte steuerliche Regelungen, Subventionen, Bauen im Außenbereich) und Verpflichtungen (z. B. Mitwirkungspflichten im lokalen Ressourcenmanagement) gekoppelt.

Eine wichtige Frage in der Analyse von Feldern in der Organisationsforschung ist die Frage nach den Formen von Organisationen. In der Regel bilden sich in vielen Feldern ähnliche organisatorische Muster heraus, d. h., die Organisationen sind in wesentlichen Eigenschaften sehr ähnlich. In der Organisationsforschung wird hier von Isomorphismus gesprochen. Auch in der Landwirtschaft ist dieses Phänomen des Isomorphismus bekannt. Hier haben sich in den meisten Kontexten landwirtschaftliche Familienbetriebe als typisches organisatorisches Muster herausgebildet. Die wissenschaftliche und politische Debatte um die Persistenz landwirtschaftlicher Familienbetriebe ist so alt wie die moderne Landwirtschaftspolitik. Allgemein können theoretische Argumente dahingehend unterschieden werden, ob sie die Persistenz landwirtschaftlicher Familienbetriebe begründen oder (wenn auch langfristig) einen Wandel bzw. ihr Verschwinden prognostizieren (Gasson und Errington, 1993).

In der Empirie fokussiert die Forschung dabei in der Regel einerseits auf die Anpassungsfähigkeit der Einzelbetriebe und die Interdependenz ihrer Entwicklung und andererseits auf die Veränderung externer, vor allem ökonomischer Rahmenbedingungen. Die Feldtheorien verweisen dagegen darauf, dass über den Einzelbetrieb hinaus kollektive (z. B. Ausbildungs- und Beratungssysteme, politische Verbände, Genossenschaften) und institutionelle Strukturen (z. B. Regulierung

des Marktzugangs) herausgebildet werden können, die als Puffer gegen Dynamiken im Unternehmensumfeld wirken und dieses ggf. auch aktiv beeinflussen. So ist die Agrarpolitik keine unabänderliche, externe Rahmenbedingung, sondern wird auch durch die Interessensorganisationen der Landwirtschaft in erheblichem Maße mitgestaltet. In Anlehnung an evolutionäre Organisationstheorien formulieren Feldtheoretiker, dass grundlegende Veränderungen der Strukturen eines Feldes seltener durch seine innere Dynamik, sondern durch erhebliche Veränderungen in der Umwelt eines Feldes resultieren, die es externen Akteuren nicht nur erlauben, sich im Feld zu engagieren, sondern ihnen unter Umständen Vorteile gegenüber den etablierten Akteuren verschaffen. Zu solchen „Schocks“ zählen Aldrich und Ruef (2006: 169ff.) politische Umbrüche, Veränderungen in zentralen rechtlichen Rahmenbedingungen, Verschiebungen gesellschaftlicher Erwartungen (Werte, Normen) und Veränderungen in der Ressourcenverfügbarkeit (z. B. aufgrund von Marktveränderungen, rapiden technologischen Innovationen, natürlichen Katastrophen, rapiden demografischen Veränderungen). Oft bedingen solche Schocks sich gegenseitig (z. B. indem infolge eines gesellschaftlichen Wandels rechtliche Regelungen verändert werden). In diesem Verständnis stellt die deutsche Einheit ohne Zweifel einen „Schock“ dar, eine Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik der Europäischen Union aber eher nur eine Irritation.

Die Akteure im kommunalen und im lokalen landwirtschaftlichen Feld sind nicht identisch, auch wenn die Akteurslandschaften sich überlappen. Vor allem aber agieren die Akteure nach unterschiedlichen Regeln. Das kommunale und das lokale landwirtschaftliche Feld sind allerdings materiell (z. B. über das Land, die Verkehrsinfrastruktur und Steuern), institutionell (z. B. durch die Mitwirkungspflichten der Landeigentümer an lokalen Selbstverwaltungsstrukturen) und symbolisch (z. B. durch Hinweisschilder, Landkarten) miteinander verbunden. In diesem Sinne stellen das lokale landwirtschaftliche und das kommunale Feld für sich gegenseitig eine Organisationsumwelt dar, die die Bedingungen innerhalb der Felder jeweils mehr oder weniger stark beeinflussen können.

In ländlichen Kontexten ist der Wandel des Verhältnisses von Landwirtschaft und ländlichen Gemeinden eng mit dem agrarstrukturellen Wandel verbunden, der historisch als ein Prozess der Loslösung und Trennung der Landwirtschaft von seinen lokalen Bezügen beschrieben werden kann (van der Ploeg, 1991).[2] Auf Ebene der betrieblichen Organisation ist dieser Prozess mit organisatorischen Veränderungen verbunden, die gemeinhin als „Industrialisierung“ der Landwirtschaft bezeichnet werden. Der Begriff der Industrialisierung ist insofern unpräzise, da er in wissenschaftlichen Studien und agrarpolitischen Debatten durchaus verschieden gedeutet wird. Studien, die industrialisierte Formen der Landwirtschaft untersuchen, heben in der Regel sowohl auf Größenparameter als auch organisatorische Attribute (z. B. Beschäftigung von Lohnarbeitskräften, Nicht-Ortsansässigkeit der Unternehmenseigentümer, Geschäftsführung durch ein angestelltes Management, Rechtsform) ab (Lobao und Stofferahn, 2008).

[2] Das heißt nicht, dass es in der Geschichte nicht auch Bewegungen oder Reformen in die entgegengesetzte Richtung gegeben hätte (z. B. die Stein-Hardenbergschen Reformen oder die Güteraufteilungen in Schleswig-Holstein nach dem Zweiten Weltkrieg).

Effekte industrieller Landwirtschaft sind vor allem seit den 1970er Jahren in den USA Gegenstand landsoziologischer und agrarökonomischer Studien. Ausgangspunkt der meisten Arbeiten in dieser Forschungsrichtung ist eine von Walter Goldschmidt bereits in den 1940er Jahren erstellte Studie (Goldschmidt, 1978), in der zwei Gemeinden mit unterschiedlichen Agrarstrukturen (Arvin: große, industrielle Betriebe mit abwesenden/nicht-ortsansässigen Eigentümern. Dinuba: Familienlandwirtschaft) miteinander verglichen wurden. Goldschmidt identifizierte für die großbetriebliche Landwirtschaft zahlreiche negative Effekte in Hinblick auf verschiedene Vergleichsindikatoren. Arvin hatte eine kleinere Mittelschicht, mehr abhängig Beschäftigte in der Landwirtschaft, geringere Familieneinkommen und höhere Armut. Es waren weniger gute Schulen und öffentliche Dienstleistungen und weniger zivilgesellschaftliche und kirchliche Organisationen vorhanden. Ursächlich ist für Goldschmidt die durch die betriebliche Organisation veränderte soziale Struktur. Während Familienlandwirtschaft durch eine relativ homogene Verteilung der Ressourcen und die ländlichen Gemeinden deshalb durch eine breitere Mittelschicht geprägt sind, sind in der großbetrieblichen Landwirtschaft die lokalen Ressourcen auf wenige Akteure konzentriert, wodurch eine größere soziale Ungleichheit und zugleich eine breite Unterschicht in prekärer sozialer Lage entsteht. Während die Großgrundbesitzer kein Interesse haben, Ressourcen für die Gemeinde zur Verfügung zu stellen, sind die Unterschichten oft nicht in der Lage, genügend Ressourcen zur Bereitstellung notwendiger kollektiver Güter zu bündeln. Trotz Kritik im Detail erwiesen sich die Ergebnisse von Goldschmidt empirisch als sehr stabil und wurden in zahlreichen Folgestudien bestätigt. In einer Meta-Studie kommen Lobao und Stofferahn (2008) allerdings zu dem Schluss, dass die Untersuchungen nicht immer negative Wohlfahrtseffekte, aber häufig Veränderungen des sozialen Gefüges und negative Umwelteffekte erfassen. Sie wiesen zudem darauf hin, dass bis auf die Sozialstrukturhypothese, die den Kern der „Goldschmidt-Hypothese“ darstellt, sowohl konzeptionelle als auch methodische Fragen noch ungeklärt seien.

Diese Forschungen sind aus mindestens zwei Gründen aus heutiger Sicht kritisch zu betrachten. Zum einen berücksichtigen sie nicht den gesellschaftlichen Wandel in ländlichen Regionen, der dazu geführt hat, dass die Landwirtschaft in Hinblick auf die Beschäftigung heute selbst in sehr ländlichen Regionen oft nur noch eine relativ geringe Rolle spielt. Ein wachsender Teil nichtlandwirtschaftlicher Bevölkerung ist nicht nur ökonomisch von der Landwirtschaft unabhängig, sondern hat auch andere Motive, auf dem Lande zu leben, und andere Landnutzungsinteressen (z. B. Ruhe, Naturerleben). Positiv formuliert bedeutet dies, dass das soziale Gefüge zunehmend durch neue, nicht-agrarische (Mittel-)Schichten getragen werden kann. Aus Perspektive der landwirtschaftlichen Produzenten ist dies kritisch, da diese Akteure „konsumtive“ Ansprüche (Natur erleben, Ruhe, „schöne“ Landschaft etc.) an die Landwirtschaft und die Landnutzung artikulieren, die zu den „produktiven“ Interessen der Landwirtschaft in Konkurrenz treten (Murdoch et al., 2003). Britische Sozialforscher haben diesen sozialen Wandel als Prozess der Differenzierung ländlicher Regionen beschrieben und „typische“ Entwicklungsmuster unterschieden. Die großbetriebliche Landwirtschaft dominiert demnach ländliche Entwicklungsprozesse dann, wenn ländliche Regionen nur durch einen geringen (nicht-)wirtschaftlichen Entwicklungsdruck gekennzeichnet sind. Sie charakterisieren diese (in Anschluss an Newby et al., 1978) als

„paternalistische Landschaften“. Anders als Goldschmidt konstatieren sie, dass die (im britischen Kontext oft aristokratischen) landwirtschaftlichen Großgrundbesitzer ihre Unternehmen zwar als wirtschaftliche Konzerne führen, dass sich aber ihre Managementstrategien durchaus sensitiv für vermutete Bedürfnisse und Traditionen der lokalen Bevölkerung zeigen (Murdoch et al., 2003: 125).

Ein zweites Problem resultiert aus der Annahme einer dualistischen Agrarstruktur, die lokale landwirtschaftliche Familienbetriebe und nicht-lokale „industrielle“ Landwirtschaftsunternehmen zu unterscheiden sucht. Diese idealtypischen Konstruktionen sind zwar für den gesellschaftlichen Diskurs von Bedeutung, die empirischen Erscheinungsformen landwirtschaftlicher Unternehmen (Realtypen) lassen sich aber oft nicht eindeutig dem einen oder anderen Muster zuordnen. Zudem sind auch Familienbetriebe im Zeitablauf einem Wandel sowohl in Struktur und Form unterworfen. International wurde von einigen Wissenschaftlern versucht, diese Veränderungen sprachlich durch die Unterscheidung von „peasants“ (Bauern), „family farm“ (landwirtschaftlicher Familienbetrieb) und „family business“ bzw. „family firm“ (Familienunternehmen) zu fassen (Gasson und Errington, 1993; Purseigle et al., 2017).

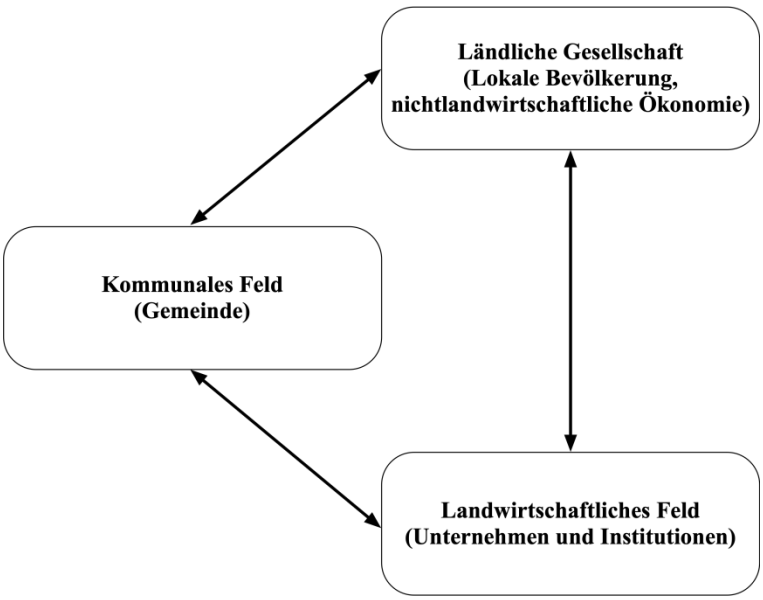
Formen „industrieller“ Produktion (z. B. „Massentierhaltung“) werden demnach auch von Familienunternehmen praktiziert. Innerhalb der Landwirtschaft gelten dabei oft auch Maßstäbe, die in anderen Sektoren eher verwundern würden.[3] Entsprechend werden unter der Bezeichnung „industriell“ häufig sehr unterschiedliche Dinge gefasst. Neuere Untersuchungen zeigen in diesem Zusammenhang auf, dass „industriell“ geprägte Formen nicht nur seitens außerlandwirtschaftlicher Akteure in das landwirtschaftliche Feld hineingetragen werden. Vielmehr entstehen auch in westlichen Ökonomien neue „hybride“ Organisationsformen der landwirtschaftlichen Produktion. Diese Unternehmen werden weiterhin von Familien betrieben, vereinen jedoch Elemente von industriellen Unternehmen (Moreno-Pérez und Lobley, 2015; Hubert, 2018; Pritchard et al., 2007; Purseigle et al., 2017). Dementsprechend bestehen Entscheidungseinheiten häufig aus mehreren landwirtschaftlichen Unternehmen (Forstner und Zavyalova, 2017).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das Verhältnis von Landwirtschaft und ländlichen Gemeinden durch zwei gesellschaftliche Dynamiken in zwei relativ autonomen Feldern – den Wandel der Agrarstrukturen und den sozialen Wandel auf dem Lande insgesamt – bestimmt wird (vgl. Abbildung 1). In diesen Prozessen verändern sich auch das Verständnis dessen, was als „lokal“ definiert wird, und die gesellschaftlichen Erwartungen an die Landwirtschaft. Die Arena, in der über das Verhältnis zwischen Landwirtschaft und ländlicher Gesellschaft verhandelt werden kann, kann als ein „kommunales Feld“, als Netzwerk interpretiert werden, dessen Struktur zwar durch diese gesellschaftlichen Dynamiken bestimmt wird, das in seiner spezifischen Gestaltung aber kontingent ist. In Deutschland ist das kommunale Feld institutionell durch die Kommunalver-

[3] So ist es bspw. im handwerklichen Bereich üblich, auch Familienunternehmen als Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH) zu organisieren, ohne dass dadurch die Eigenschaft als Familienunternehmen infrage gestellt würde.

fassungen vorstrukturiert, die bekanntermaßen aber in den einzelnen Bundesländern sehr unterschiedlich ausgestaltet sind.

Abbildung 1: Analyseebenen des Verhältnisses zwischen Landwirtschaft und ländlicher Gesellschaft



Quelle: Eigene Darstellung.

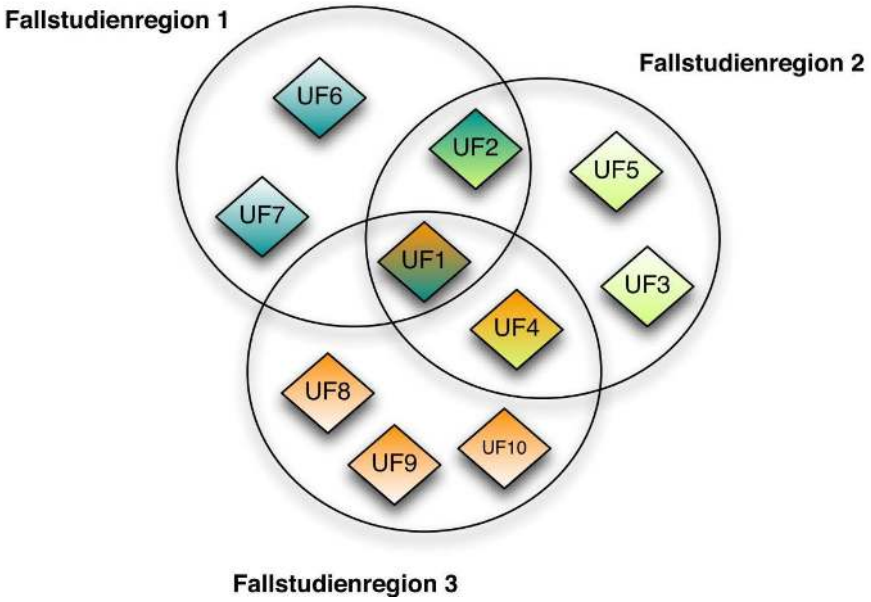
Die Analyse des Verhältnisses von Landwirtschaft und ländlichen Gemeinden muss daher den Wandel auf beiden gesellschaftlichen Ebenen und die Ausformung des kommunalen Feldes im Blick haben.

3 Datenmaterial und Methoden

3.1 Fallstudienmethodik

Die Fallstudien folgen der Idee eines „nested designs" (Yin, 2009).[4] Die Untersuchungen sind in Unternehmensfallstudien und regionale Fallstudien unterteilt (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Nested Case Study Design



UF = Unternehmensfallstudie.

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Untersuchung von Tietz (2017) ergab, dass manche Kleinregionen sich durch ein gehäuftes Vorkommen von Landwirtschaftsunternehmen überregional aktiver Investoren auszeichnen. Das Forschungsdesign ist vor diesem Hintergrund so konzipiert, dass Untersuchungsregionen von benachbarten Gemeinden definiert werden, in denen sich mehrere dieser Unternehmen finden. Innerhalb dieser kleinräumigen Regionen werden mehrere Gemeinden untersucht und miteinander verglichen, um schon auf der Einzelfallstudienebene mögliche Auswirkungen unterschiedlicher Agrarstrukturen zu identifizieren.

Innerhalb der Untersuchungsregionen werden Landwirtschaftsunternehmen im Eigentum überregional aktiver Investoren identifiziert, die Gegenstand relativ eigenständiger Unterneh-

[4] Ins Deutsche übersetzt etwa: verschachteltes Design.

mensfallstudien sind. Dadurch ist es ggf. auch möglich, die Aktivitäten ausgewählter Unternehmen an mehreren Standorten zu vergleichen.

In den Unternehmensfallstudien sollen die ausgewählten Unternehmen soweit möglich als Ganzes erfasst und beschrieben werden. Ziel ist ein tieferer Einblick in die (vermutlich sehr unterschiedlichen) Strukturen, Unternehmensphilosophien, Strategien, Netzwerke und Verhaltensweisen überregional aktiver Investoren.

In der Gemeindefallstudie soll dann aufgezeigt werden, wie die Unternehmen in einem konkreten lokalen Kontext (z. B. beim Kauf eines landwirtschaftlichen Unternehmens) agieren, welche Effekte sich daraus entfalten und wie sie von anderen lokalen Akteuren wahrgenommen werden. Ziel ist eine Analyse der Wirkungen von überregional aktiven Investoren auf die ländlichen Gemeinden und die ländliche Ökonomie.

Eine wesentliche Begründung für die Wahl eines Fallstudiendesigns ist die Annahme, dass sich die wirtschaftlichen und sozialen Effekte auf die Gemeinden durch die Betriebsübernahmen aus verschiedenen Gründen bei dem gegenwärtigen Wissensstand nur schwer isolieren lassen. Zum einen sind die Untersuchungsobjekte (überregional aktive Investoren) und ihr Verhalten bisher wenig beschrieben und daher statistisch auch (noch) nicht fassbar. Zum anderen sind die betrieblichen Veränderungen und deren Auswirkungen zwar im Einzelfall möglicherweise spürbar, aber im Gesamtkontext ländlicher Regionen unter Umständen quantitativ eher klein. Dadurch würden quantifizierbare Effekte bei der Anwendung massenstatistischer Verfahren durch Prozesse auf anderen gesellschaftlichen Ebenen überlagert.[5]

Ergebnisse der Unternehmens- und Gemeindefallstudien sind zum einen *dichte Fallbeschreibungen*, die entlang der formulierten Themen strukturiert sind, aber zugleich offen für Neues und Spezifisches sein sollen. Über die Fallbeschreibungen hinaus erfolgt eine *vergleichende Analyse* sowohl auf Ebene der Unternehmen als auch der Fallregionen.

Die Auswertung erfolgt qualitativ in dem Sinne, dass sie einerseits die subjektiven Wahrnehmungen und Ideen der handelnden Unternehmer und Unternehmerinnen selbst, ihre Absichten und Ziele (soweit sie aus den Interviews und anderem Material erkennbar wurden), andererseits aber auch die Fremdwahrnehmung Dritter abzubilden sucht.

Die Auswertung erfolgt auch quantitativ, da sich viele Sachverhalte und Dimensionen der Organisationsstruktur auch quantitativ (wenn auch nicht immer metrisch) abbilden lassen (z. B. Auftre-

[5] Am Beispiel der Beschäftigung, zu der die Landwirtschaft im bundesweiten Durchschnitt mit weniger als 2 % beiträgt, wird dies deutlich. Nimmt man exemplarisch an, dass die durch überregional aktive Investoren gekauften Unternehmen 10 % zur landwirtschaftlichen Beschäftigung in einer Region beitragen und nach Übernahme 20 % der Arbeitsplätze verloren gehen, beträgt der erwartete Gesamteffekt auf den regionalen Arbeitsmarkt 0,02*0,1*0,2=0,04 %. Um einen solchen Effekt massenstatistisch nachzuweisen, bedürfte es einer Stichprobe, die umfangreicher ist als die Zahl der bekannten Betriebsübernahmen.

ten von Konflikten ja/nein, Größe, Veränderung, Aufwand usw.). Die quantitative Betrachtung ist insbesondere hilfreich für das „Pattern Recognition“ und „Pattern Matching“[6] im Rahmen der komparativen Analyse (Yin, 2009). So können etwa Verlaufs- (z. B. Entwicklung der Steuereinnahmen, der Beschäftigung/Arbeitslosigkeit oder der Bevölkerung) oder strukturelle Muster (z. B. Anzahl der Vereine in einer Gemeinde) dahingehend überprüft werden, ob sie mit den theoretischen Erwartungen übereinstimmen.

Die *komparative Analyse* ist in dem Sinne explorativ und Hypothesen generierend, da möglicherweise weitere Themen / analytische Dimensionen und gemeinsame Muster („*Pattern Recognition*“) als wichtig erkannt werden. Typische Muster können z. B. für die Verkaufssituation, die Unternehmen-Gemeinde-Beziehungen oder für die Netzwerkstrukturen erkennbar sein. Im Idealfall lassen sich unterschiedliche Muster aus dem Material ableiten, theoretisch begründen und in eine begründete Typologie überführen.

Die *komparative Auswertung* erfolgt aber auch Hypothesen testend. So können theoretische Aussagen dahingehend überprüft werden, wie zuverlässig sie die in den Einzelfällen aufgetreten Ereignisse/Phänomene vorhersagen (*„Pattern Matching“*). Zur Musteranalyse lassen sich quantitative Verfahren (Kreuztabellierung, fallvergleichende Kontrastierung), aber auch Techniken zur Visualisierung (z. B. räumliche Visualisierung, NetzwerkPlots) nutzen (Kelle und Kluge, 2010).

3.2 Auswahl der Untersuchungsregionen

Grundlage der Auswahl der Fallregionen bieten die Vorarbeiten von Tietz (2015; 2017), in denen juristische Personen (Genossenschaften, Kapitalgesellschaften) in zehn Landkreisen Ostdeutschlands erfasst und kategorisiert wurden. In diesen Untersuchungen hat Tietz die Unternehmen anhand der Eigenschaften der Kapitaleigentümer/Unternehmen in eine von acht Fallgruppen eingestuft, die nochmals in drei Obergruppen – regional aktive und überregional aktive Unternehmer, letztere unterteilt in landwirtschaftsnahe und nichtlandwirtschaftliche Investoren – zusammengefasst sind (s. Abbildung 3).

Für die Auswahl der Fallstudie wurden vier Kriterien herangezogen:

Kriterium 1: Lokaler Kontext. In den Fallstudien werden unterschiedliche regionale Bedingungen berücksichtigt. Für die Auswahl der Fallregionen wird auf die am Thünen-Institut entwickelte Typologie ländlicher Räume zurückgegriffen (Küpper, 2016).

Kriterium 2: Unternehmenstypen. In den Fallstudien sollten unterschiedliche Typen vertreten sein. Von besonderem Interesse sind hierbei die Typen 5, 6 und 8, da es sich hierbei um „echte“

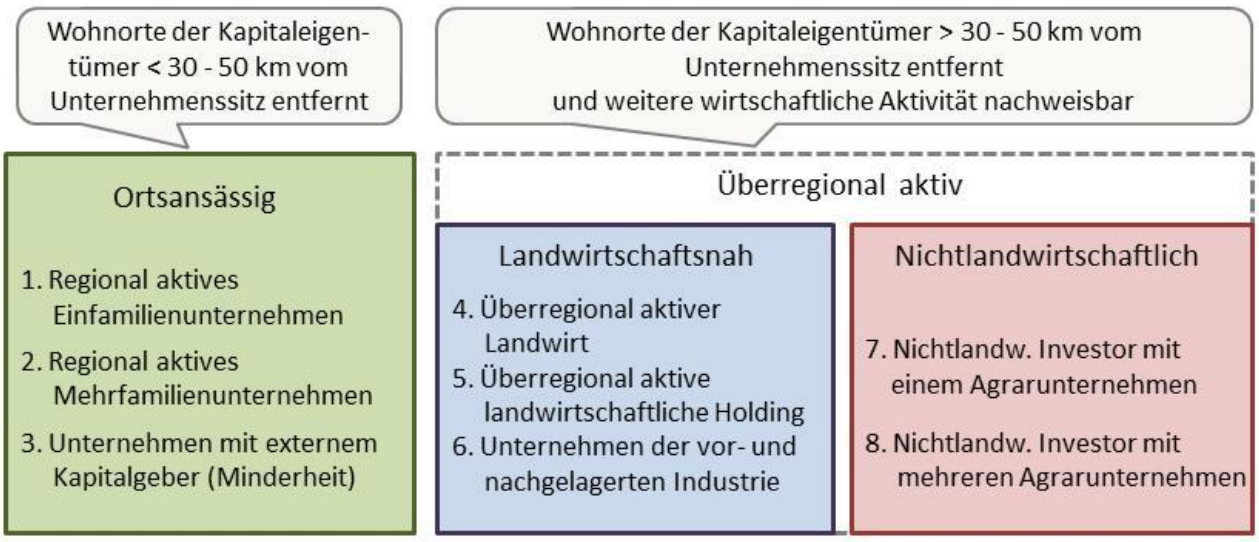
[6] Ins Deutsche übersetzt etwa: Feststellung/Erkennung und Wiedererkennung von Mustern.

Holdingstrukturen handelt. Eine überregional agierende Unternehmensführung dürfte bei diesen Typen die Regel sein. Dagegen ist es bei den Typen 4 und 7 wahrscheinlicher, dass sie in der Art eines (erweiterten) Familienbetriebs funktionieren. Somit sind Wirkungen der Art, wie sie postuliert werden, am ehesten bei den erstgenannten Typen zu erwarten. Die Auswahl folgt damit auch einem forschungsökonomischen Kalkül; eine spätere Erweiterung auf Fallstudien mit Schwerpunkt auf die Typen 4 und 7 ist möglich.

Kriterium 3: Zeithorizonte. Für die Fallauswahl ist die zeitliche Nähe zur Betriebsübernahme relevant, die es erlaubt, Veränderungen im Sinne eines Vorher-nachher-Vergleichs zu studieren. Allerdings sind viele Übernahmen bereits in den frühen 1990er Jahren erfolgt. In diesen Fällen lassen sich längerfristige Entwicklungstendenzen abbilden.

Kriterium 4: Praktische Erwägungen. Aus forschungsökonomischen Gründen bieten sich für die Fallstudien insbesondere solche Regionen an, in denen sich mehrere Unternehmen überregional aktiver Investoren, ggf. auch unterschiedlicher Typen, in räumlicher Nähe finden. Innerhalb der aus den vorherigen Untersuchungen bekannten Landkreise wurden daher gezielt solche Gemeinden ausgewählt, in denen (unterschiedliche) Unternehmen der Typen 4, 6 und 8 ansässig sind. Die umgebenden Gemeinden dienen als Referenzgemeinden einer (so die Ausgangshypothese) durch überregional aktive Investoren unbeeinflussten Entwicklung. Ziel der Auswahl war eine jeweils räumlich zusammenhängende Region mit einer Gesamtgröße zwischen 30.000 und 40.000 Hektar Landwirtschaftsfläche.

Abbildung 3: Typologie der Unternehmenstypen



Quelle: Tietz (2015).

3.3 Datengrundlage

Für die Fallstudien werden verschiedene Informationsquellen genutzt und ausgewertet (Methoden-Mix). Die quantitativen Daten, Ergebnisse aus qualitativen Auswertungen und Visualisierungen werden in einer Fallstudiendatenbank gesammelt. In der Pilotfallstudie werden folgende Datenquellen genutzt:

- Daten zu den Untersuchungsgemeinden wurden vor allem über die Regionaldatenbank Deutschland erhoben. Auf Ebene der Gemeinden bestehen hier einige Begrenzungen, da aber weitere Fallstudien in anderen Bundesländern durchgeführt werden sollen, wurde hier der Vergleichbarkeit und Konsistenz der Daten der Vorrang eingeräumt. Zudem wurden Online-Angebote der Gemeinden selbst genutzt.
- Zur Analyse des lokalen Arbeitsmarktes wurden kommunale Daten der Agentur für Arbeit zur sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung genutzt.
- Für die Analyse der Eigentumsstrukturen konnte auf aktuelle Liegenschafts- und Eigentümerdaten der Ämter für Geoinformation in Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg zurückgegriffen werden.
- Die Bodenverwertungs- und -verwaltungs-GmbH (BVVG) hat dem Projekt anonymisierte Listen aller BVVG-Transaktionen zur Verfügung gestellt.
- EU-Förderdaten (Direktzahlungen und ELER-Förderung) wurden aus den Angaben der Webseite https://www.agrar-fischerei-zahlungen.de (BLE, 2018) entnommen. Ende Juni 2018 hat das Land Mecklenburg-Vorpommern zudem detaillierte Daten aus der InVeKoS-Datenbank zur Verfügung gestellt. Die Nutzung von InVeKoS-Daten aus Brandenburg wurde im Sommer 2019 bewilligt, die Datenlieferung erfolgte bislang aber nicht.
- Angaben zu den Gesellschaftern, Beteiligungen zu den Unternehmen und ihren Verflechtungen wurden über das Handelsregister (handelsregister.de) erfasst. Jahresabschlüsse und Bilanzen können über das Unternehmensregister (unternehmensregister.de) eingesehen werden. Hier bestehen allerdings Lücken aufgrund der beschränkten Berichtspflichten kleiner Unternehmen und der zeitlichen Verzögerung, mit der Jahresabschlüsse registriert werden.
- Vereine und ihre Funktionsträger wurden über das Vereinsregister erfasst (zugänglich über handelsregister.de).
- Ergebnisse der Bundestags- und Kommunalwahlen wurden über die Daten des Bundeswahlleiters sowie der Landeswahleiter erfasst. Personen in den Landkreisparlamenten, Gemeinderäten und -verwaltungen wurden über die Webseiten der Landkreise und der Gemeinden identifiziert.
- Angaben zur Nutzung erneuerbarer Energien wurden von der Bundesnetzagentur bereitgestellt.
- Es wurde eine Medienanalyse von Fach- und Lokalzeitungen durchgeführt, um Berichte über Betriebsübernahmen, beteiligte Unternehmen und Personen zu erfassen.

- Weitere Informationen zu geförderten ländlichen Entwicklungsprojekten (LEADER, Landzukunft) wurden über die Webinformationen der Projektträger erfasst.

Im Februar 2018 und im Februar 2019 wurden darüber hinaus insgesamt 46 leitfadengestützte Interviews (je 23 pro Fallregion) geführt. Davon waren 24 Interviews mit Vertretern landwirtschaftlicher Betriebe verschiedenster Größenordnungen, 12 Interviews mit Bürgermeistern, fünf Interviews mit Vertreter*innen verschiedener Fachbehörden sowie fünf mit weiteren Experten. Die Interviews wurden vollständig transkribiert und inhaltsanalytisch ausgewertet.

3.4 Die Untersuchungsregionen

3.4.1 Allgemeine Daten

Die Untersuchungsmethodik wurde in zwei Untersuchungsregionen in den Landkreisen Vorpommern-Rügen (Mecklenburg-Vorpommern) mit sieben Gemeinden und Märkisch-Oderland (Brandenburg) mit acht Gemeinden erprobt. Insgesamt wurden also Daten in 15 Gemeinden erhoben. Die Bevölkerungszahl der Gemeinden reicht von etwas über 500 bis über 7.000 Einwohnern. Einbezogen wurden sowohl kleine amtsangehörige Gemeinden als auch größere fusionierte Gemeinden und eine Kleinstadt. Gemäß der Thünen-Typologie ländlicher Räume[7] werden beide Regionen als sehr ländlich bzw. ländlich in einer weniger guten sozioökonomischen Lage eingestuft. Um mögliche Rückschlüsse auf einzelne Personen zu verhindern, nennen wir die untersuchten Gemeinden nicht beim Namen.

Beide Regionen sind durch eine niedrige Bevölkerungsdichte und einen relativ hohen Anteil an landwirtschaftlichen Nutzflächen geprägt (vgl. Tabelle 1). Der Anteil der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Einwohner (SV-Beschäftigte am Wohnort) an der Gesamtbevölkerung liegt mit 35,8 respektive 37,3 % etwas unterhalb des bundesweiten Durchschnitts (38,6 %). Das Verhältnis der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse in den Untersuchungsgemeinden (SV-Beschäftigte am Arbeitsort) zur Zahl der SV-Beschäftigten am Wohnort liegt in beiden Regionen bei etwas über 40 %. Das bedeutet, dass sechs von zehn Arbeitsplätzen der lokalen Bevölkerung[8] außerhalb der Untersuchungsregion liegen. Allerdings schwanken die Werte zwischen den Gemeinden erheblich von etwa 13 bis 66 %. Wesentliche Ursache dafür ist, dass bereits ein einzelnes größeres Unternehmen im Ort einen erheblichen Effekt auf den lokalen Arbeitsmarkt haben kann.

---

[7] Siehe https://www.landatlas.de/laendlich/typologie.html, abgerufen am 14.7.2020.

[8] Unter der Annahme, dass die Zahl der Einpendler in die untersuchten Orte zu vernachlässigen ist (anderenfalls wäre die Zahl der auswärtigen Arbeitsplätze der lokalen Bevölkerung noch höher).

Tabelle 1: Untersuchungsgemeinden, allgemeine Daten 2017

Untersuchungsregion	Vorpommern-Rügen (VR)	Märkisch-Oderland (MOL)
Anzahl Gemeinden	7	8
Einwohner	15.328	14.713
Fläche	50.637ha	43.543 ha
Darunter Landwirtschaftsfläche	74,6 %	67,6 %
Einwohner/km^2	30,3	33,8
SV-Beschäftigte am Wohnort*	5.980	5.489
SV-Beschäftigte am Wohnort pro Einwohner	35,8 %	37,3 %
SV-Beschäftigte am Arbeitsort**	2.412	2.303
SV-Beschäftigte am Arbeitsort je SV-Beschäftigte am Wohnort	40,3 %	42,0 %
Realsteuer-Istaufkommen pro Kopf	319 €	216 €

* SV-Beschäftigte (am Ort Beschäftigte und Auspendler), deren Wohnsitz im untersuchten Ort ist.
** SV-Beschäftigte (am Ort Beschäftigte und Einpendler), deren Arbeitsplatz im untersuchten Ort ist.

Quelle: Destatis 2017; Arbeitsagentur 2017, verschiedene Statistiken, eigene Berechnung.

Das kommunale Steueraufkommen ist in beiden Untersuchungsregionen sehr niedrig. Das Realsteuer-Istaufkommen stellt die Summe des Steueraufkommens aus den Grundsteuern A und B sowie der Gewerbesteuer dar. Das Realsteuer-Istaufkommen pro Kopf betrug mit 319 € bzw. 216 € nur etwa 68 % respektive 42 % des jeweiligen Landesdurchschnitts, der wiederum selbst nur bei etwa 50 bis 60 % des Bundesdurchschnitts liegt.

Eine detaillierte Betrachtung der Entwicklung von Bevölkerungs-, Beschäftigungs- und kommunalen Steueraufkommensdaten wird in Kapitel 5 vorgenommen.

3.4.2 Landwirtschaft in den Untersuchungsregionen

3.4.2.1 Historische Bedingungen vor 1990

Die Agrarstrukturen in beiden Untersuchungsregionen weisen historische Besonderheiten auf. In Vorpommern und auf Rügen war die Landwirtschaft, wie in anderen ehemals preußischen Provinzen östlich der Elbe auch, bis zum Zweiten Weltkrieg durch große Güterstrukturen geprägt. Bäuerliche Landwirtschaft spielte eher punktuell, z. B. durch Aufsiedlungen nach dem Reichssiedlungsgesetz in den 1920er und 1930er Jahren, eine Rolle.

Diese Geschichte prägt die Region und die agrarstrukturelle Entwicklung bis heute. In vielen Dörfern dominieren die zumeist im 19. Jahrhundert entstandenen oder erneuerten Gutshäuser das Ortsbild. Neben dem privaten Gutsbesitz waren zahlreiche Güter staatliche Domänen oder im Besitz der Hansestädte Stralsund und Greifswald. Die private Gutslandwirtschaft war in besonde-

rer Weise von Enteignungen im Zuge der sozialistischen Bodenreform von 1945 betroffen. Als Folge der Bodenreform entstand eine Eigentumsstruktur von privaten Kleinbesitzern (8-10 ha), die durch die Kollektivierung der Landwirtschaft nicht tangiert wurde und bis zur deutschen Einheit weitgehend unverändert geblieben ist.

Zudem entstand infolge der Bodenreform ein sogenannter Bodenfonds, zusätzlicher staatlicher Besitz an landwirtschaftlichen Nutzflächen, die nicht individualisiert wurden bzw. aufgrund der Aufgabe der landwirtschaftlichen Tätigkeit an den Staat zurückfielen. In Folge ist der Anteil der Flächen, die nach der Wende von der BVVG verwaltet wurden und sukzessive privatisiert werden, mit über 20 % der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche vergleichsweise hoch. Darüber hinaus befindet sich ein erheblicher Anteil des lokalen Bodeneigentums in Landes- und kommunalem Eigentum der Hansestädte (vgl. Kapitel 4.2).

Die Agrarstrukturen in Märkisch-Oderland weisen innerhalb der Untersuchungsregion in historischer Betrachtung erhebliche Unterschiede auf, wodurch auch die Bedingungen zum Zeitpunkt der deutschen Einheit beeinflusst wurden. Das Oderbruch war historisch zu einem erheblichen Teil eher familien-bäuerlich und die Ortschaften auf dem Barnim gutsherrschaftlich geprägt.

Die Ortsteile im Barnim sind klassische Gutsdörfer, deren Ortsbild durch teilweise schön restaurierte, zum Teil aber auch durch verfallene Guts- und Schlossanlagen geprägt wird. Demgegenüber sind die Ortsteile im Oderbruch oft Kolonistendörfer, in denen das Ortsbild durch bäuerliche Hofanlagen geprägt ist. Daneben finden sich im Oderbruch die sogenannten Loosen, Einzelgehöfte oder Gruppen von Gehöften, die inmitten der landwirtschaftlichen Nutzflächen gelegen sind. In diesem Kontext spielte die Bodenreform lokal zuweilen nur eine sehr untergeordnete Rolle.

Die größere historische Bedeutung des bäuerlichen Eigentums in Märkisch-Oderland schlägt sich in einer insgesamt geringeren Bedeutung des öffentlichen Bodeneigentums nieder. So betrug der Anteil der BVVG in dieser Untersuchungsregion „nur“ etwa 13,9 % (vgl. Kapitel 4.2.3). Zwischen den Ortschaften sind deutliche Unterschiede bei der Verteilung des öffentlichen Eigentums erkennbar.

In den Untersuchungsregionen herrscht zudem weitgehend Einigkeit, dass die Bodenreformbegünstigten, sofern sie nicht bereits Bauern waren, nur ein geringes Eigentümerbewusstsein entwickelt haben, während sich in vielen bäuerlichen Familien auch über den zwischenzeitlichen Sozialismus hinaus so etwas wie eine bäuerlich-unternehmerische Identität erhalten hat. In letzteren Fällen resultierten daraus eine tendenziell höhere Bereitschaft zur Existenzgründung und eine geringe Bereitschaft, landwirtschaftlichen Grundbesitz zu veräußern. Leider fehlt es dazu an systematischen Untersuchungen.

3.4.2.2 Landnutzung und Betriebsstrukturen

In der Untersuchungsregion Vorpommern-Rügen (VR) befinden sich insgesamt 104 landwirtschaftliche Betriebe, die nach den Daten der Agrarförderung etwa 39.261 ha Nutzfläche bewirtschaften (vgl. Tabelle 2). Davon sind 64 Einzelunternehmen, von denen aber einige zugleich Beteiligte einer GbR oder Gesellschafter juristischer Personen sind. Die durchschnittliche Betriebsgröße liegt bei 377,5 ha. Der größte einzelne Betrieb bewirtschaftet 1.641 ha. Nicht erfasst sind in dieser Statistik flächenlose Betriebe mit gewerblicher Tierhaltung, deren Zahl in der Region nicht genau bekannt ist, die aber zum Teil auch sehr große Anlagen betreiben.

Insgesamt dominieren die juristischen Personen unter den Agrarunternehmen. Die Anteile der von Einzelunternehmen bewirtschafteten landwirtschaftlichen Flächen liegen je nach Gemeinde zwischen 0,01 und etwa 36 %.

Bemerkenswert ist in fast allen Gemeinden die hohe Übereinstimmung zwischen geförderter LF der Betriebe einer Gemeinde und der statistisch ausgewiesenen LF derselben Gemeinde. Die landwirtschaftlichen Betriebe begrenzen ihre Flächennutzung entweder sehr eng auf die Gemeinde, in der sie ihren Standort haben, oder sie bewirtschaften außerhalb der Gemeinde ähnlich viel Fläche, wie umgekehrt von auswärtigen Betrieben in der Gemeinde bewirtschaftet wird.

In der Untersuchungsregion Märkisch-Oderland (MOL) befinden sich insgesamt 105 landwirtschaftliche Betriebe, die nach den Daten der Agrarförderung 28.686 ha LF bewirtschaften. Davon sind 71 Einzelunternehmen. Die durchschnittliche Betriebsgröße insgesamt liegt bei 273,2 ha geförderter LF, die der Einzelunternehmen bei 103,5 ha. Der größte einzelne Betrieb bewirtschaftet 3.383 ha. Bemerkenswert ist – im Gegensatz zur ersten Fallregion – die relativ geringe Übereinstimmung zwischen geförderter LF der Betriebe einer Gemeinde und der statistisch ausgewiesenen LF derselben Gemeinde (auch wenn die Schwankungen sich für die Untersuchungsregion wieder ausgleichen).

Die vorherrschenden Organisationsformen dieser Betriebe unterscheiden sich von Gemeinde zu Gemeinde. Insgesamt dominieren die 27 juristischen Personen, die zusammen etwa 70 % der LF bewirtschaften. In zwei Gemeinden werden immerhin etwas mehr als 40 % der landwirtschaftlichen Fläche von Einzelunternehmern bewirtschaftet. In den übrigen Gemeinden liegt dieser Wert nur zwischen 4 und 35 %.

Tabelle 2: Landwirtschaftliche Betriebe in den Untersuchungsgemeinden 2017

Untersuchungsregion	Vorpommern-Rügen (VR)	Märkisch-Oderland (MOL)
Landwirtschaftsfläche (ha)	37.787	29.437
Geförderte Fläche (ha)	39.261*	28.686
Relation geförderter LF zu gesamter LF	1,04	0,97

Anzahl Betriebe	104*	105
Anzahl Einzelunternehmen	64	71
LF pro Betrieb (ha)	377,5	273,2
Anteil LF Einzelunternehmen	26%	25,6%
Flächenanteil Öko-Landbau	1,8%	0,4%

*Die hier angegebene Fläche umfasst die geförderte Fläche der Betriebe mit Sitz in der Fallregion VR, die durch Umrechnung der Basisprämien pro Betrieb nach Angaben der u. a. Quelle ermittelt wird. Hierbei gibt es geringfügige Abweichungen zu den Flächen und der Zahl der Betriebe, die bei der Analyse betriebsbezogener InVeKoS-Daten in Kapitel 4.4 ermittelt werden.

Quelle: BLE (2018), eigene Berechnung und Darstellung.

Ökologischer Landbau spielt in beiden Untersuchungsregionen nur eine untergeordnete Rolle. Nur 1,8 bzw. 0,4 % der gesamten LF werden ökologisch bewirtschaftet.

4 Das landwirtschaftliche Handlungsfeld

In diesem Kapitel wird das Handlungsfeld der Landwirtschaft in den Untersuchungsregionen beschrieben und analysiert, insoweit es für die Beziehung der Landwirtschaft zu ihrem wichtigsten Produktionsfaktor, dem Boden, relevant ist. Ein Schlüsselbegriff ist dabei der Begriff „Agrarstruktur“. Er bezieht sich in unserem Untersuchungskontext vor allem auf die Größenverhältnisse der landwirtschaftlichen Unternehmen in Hinblick auf ihre genutzte Landwirtschaftsfläche.

Der Begriff des „Unternehmens“ ist allerdings unscharf. Im allgemeinen Sprachgebrauch bezieht er sich (auch) auf einen einzelnen landwirtschaftlichen Betrieb, der als natürliche oder juristische Person in der Agrarstatistik und im landwirtschaftlichen Förderrecht erfasst wird. Für diese Untersuchung von zentraler Bedeutung ist hingegen die unternehmerische Entscheidungseinheit, die von einem (oder mehreren) identischen Unternehmer(n) bzw. einem Unternehmerhaushalt gesteuert wird (vgl. Forstner und Zavyalova, 2017). Ein solches Unternehmen kann mehrere landwirtschaftliche Betriebe unter einer gemeinsamen, mehr oder weniger formalen organisatorischen Struktur bewirtschaften. Da es sich in Ostdeutschland hierbei vielfach (wenn auch nicht ausschließlich) um den Zusammenschluss von juristischen Personen handelt, führen wir für unsere Zwecke den Begriff der „Holding“ ein.

Dieser wird in Kapitel 4.1 abgegrenzt und in seinen Spielarten beschrieben, bevor in den darauf folgenden Kapiteln auf Größenstrukturen, Eigentumsverhältnisse und das Verhalten dieser Entscheidungseinheiten auf dem Markt für Landwirtschaftsfläche und Betriebe eingegangen wird. Ziel der quantitativen Analysen von Eigentums- und Bewirtschaftungsdaten ist eine „konsolidierte Agrarstruktur“, die Größen- und Eigentumsverhältnisse der Fläche dieser Unternehmen in der untersuchten Region darstellt.

4.1 Holdingstrukturen

4.1.1 Definition und Formen

Der Begriff der (Agri-)Holding wird häufig im Kontext der deutschen Agrarpolitik und der akademischen Auseinandersetzung mit dem Thema des Erwerbs großer landwirtschaftlicher Betriebe benutzt, wird jedoch von verschiedenen Autoren mit einer recht unterschiedlichen Bedeutung verwendet.

Entsprechend der betriebswirtschaftlichen Standardliteratur wird eine Holding gebildet, wenn eine Muttergesellschaft über genügend Anteile in anderen Unternehmen verfügt, um ihre Geschäftsführung zu kontrollieren. Die Muttergesellschaft kann eine natürliche oder juristische Person sein, während es sich bei den assoziierten Unternehmen in der Regel um eine GmbH handelt.

In der betriebswirtschaftlichen Literatur werden üblicherweise zwei ideale Typen von Beteiligungen unterschieden: die Vermögensholding, die zwar Beteiligungen an mehreren Unternehmen hält, aber wenig Kontrolle über die Betriebsführung der Unternehmen ausübt, und die Managementholding, in der auch die Managementfunktionen zentralisiert sind.

Diese idealen Typdefinitionen sind nicht nur akademischer Natur, sondern können rechtliche Konsequenzen haben. Je enger die Holding integriert ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Beteiligung als eine Einheit für die Besteuerung behandelt wird (steuerliche Einheit). Dies ist in der Regel der Fall, wenn zwischen der Muttergesellschaft und den Tochtergesellschaften Ergebnisabführungsverträge bestehen. Der Vorteil der steuerlichen Einheit besteht darin, dass die Holding Verluste gegen Gewinne zwischen Tochterunternehmen ausgleichen kann. Ihr Nachteil ist, dass auch die Risiken geteilt werden und die Holding für alle Unternehmen mit vollem Kapital haftet (Knackstedt, 1998).

Wie unsere Fälle zeigen werden, sind beide Typen relevant. Reale Holdingstrukturen können jedoch relativ komplex sein und bestehende Rechtsbeziehungen sind für externe Beobachter nicht immer sichtbar. Aus diesem Grund definieren wir eine Holding pragmatisch als eine Gruppe von Unternehmen, die von einzelnen Eigentümern und – in geringerem Maße – von einer gemeinsamen Unternehmensleitung zusammengehalten werden. Die so definierten Holdingstrukturen verweisen auf Verflechtungen von Unternehmen und Personen, unabhängig von deren rechtlicher Einordnung. Wir betrachten also auch solche Strukturen als Holding, deren Eigentümer eine Holdingstruktur als steuerliche Einheit in juristischer Hinsicht vermeiden möchten und auch legal vermeiden können, z. B. um haftungsrechtliche Nachteile zu vermeiden oder um Kriterien zur Förderfähigkeit erfüllen zu können.

4.1.2 Holdingstrukturen in der Landwirtschaft

Ausgangspunkt dieser Untersuchung ist der Fall von Übernahmen landwirtschaftlicher Unternehmen durch überregional aktive Investoren, die meist (wenn auch nicht immer) aus anderen Wirtschaftsbereichen kommen. Überregionale Holdingstrukturen entstehen durch den Erwerb und die Integration von einzelnen landwirtschaftlichen Unternehmen in einen größeren Zusammenhang, wobei das erworbene Unternehmen als rechtliche Einheit bestehen bleibt.

Damit wird die Frage relevant, warum das landwirtschaftliche Unternehmen als rechtliche Einheit bestehen bleibt, zumal mit dem Erhalt des Unternehmens erhebliche Kosten (Buchführung, Steuern, Abgaben etc.) verbunden sind. Die Bildung von solchen landwirtschaftlichen Holdingstrukturen war bis vor wenigen Jahren zumindest für die Landwirtschaft ein eher unüblicher Vorgang. Alles agrarökonomische Denken geht bis heute im Kern davon aus, dass wachsende landwirtschaftliche Unternehmen ihre Kapazitäten (vor allem landwirtschaftlich genutzte Flächen und zum Teil auch Produktionsanlagen) lokal ausweiten und dafür andere landwirtschaftliche Unternehmen ihre Produktion einstellen. Im Zeitablauf findet das seinen Ausdruck in dem

historisch vorherrschenden Trend einer kontinuierlich rückläufigen Zahl der landwirtschaftlichen Unternehmen.

Mit der Thematik der überregional aktiven Investoren rückt nun auch die Frage auf, wie sich die wachsende Relevanz von Holdingstrukturen auf die agrarstrukturelle Entwicklung auswirkt. Die Existenz von Agri-Holdings deutet auf ein verändertes Muster des landwirtschaftlichen Strukturwandels hin, in welchem die wachsenden Unternehmen die ausscheidenden Unternehmen nicht mehr verdrängen, sondern sie aufrechterhalten und in differenzierte Organisationsstrukturen integrieren. Holdingstrukturen sind somit als Versuch anzusehen, die Vorteile von Großbetrieben und „Klein"-Betrieben zu verbinden. Aus ökonomischer Sicht weist das auf unterschiedliche Skaleneffekte hin, die einerseits die Bildung großer Verbünde vorteilhaft erscheinen lassen und andererseits die Aufrechterhaltung kleinerer Einheiten begründen können. Solche Phänomene sind auch im Agrarsektor nicht neu. Als Beispiel ist hier das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen zu nennen, welches im ökonomischen Sinne darin begründet ist, dass die landwirtschaftlichen Unternehmen über die Genossenschaften Skaleneffekte im Einkauf und bei der Verarbeitung und Vermarktung nutzen, während in der landwirtschaftlichen Produktion kleinere Produktionseinheiten bestehen blieben und bleiben konnten.

Genossenschaften und Holdingstrukturen unterscheiden sich allerdings in wesentlichen Punkten. Während landwirtschaftliche Genossenschaften zumindest der Idee nach von unten aufgebaut sind, d. h., die kleinen Einheiten (die landwirtschaftlichen Unternehmen) kontrollieren die Zentrale, ist die Holding eindeutig von oben aufgebaut, durch eine Zentrale kontrolliert und gesteuert. Während das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen zudem darauf gerichtet ist, vor- und nachgelagerte Verarbeitungs- und Dienstleistungsbereiche an die landwirtschaftliche Produktion zu binden, sind die Agri-Holdings primär darauf gerichtet, landwirtschaftliche Produktionseinheiten zu bündeln.

Bereits nach der deutschen Einheit wurden im Zuge der Umstrukturierung der LPGen Holdingstrukturen in der Landwirtschaft diskutiert (Wieland, 1996). Diese sind besonders dann entstanden, wenn Kooperationen von LPGen[9] im Zuge der Umwandlung als wirtschaftliche Einheiten bestehen blieben. Die Hauptmotivation – neben der Fortführung einer überörtlichen Kooperation von Betrieben der Primärproduktion – bestand häufig darin, bestimmte Funktionsbereiche (z. B. Werkstätten, Baubetriebe, Kantinen) in gewerbliche Tochtergesellschaften umzuwandeln. Im Unterschied zu überregionalen (Agri-)Holdings handelte es sich hierbei um lokale Holdings, deren Hauptantrieb der Erhalt der Arbeitsplätze durch Diversifizierung der unternehmerischen Aktivitäten war. Heute sind nur noch wenige dieser Tochtergesellschaften existent. Dies bedeutet nicht, dass solche Diversifizierungen gescheitert sein müssen. In vielen Fällen ist

[9] Kooperationen bestanden in der DDR in der Regel aus einer LPG-P, die nur Ackerbau über mehrere Gemeinden hinweg betrieb, und mehreren LPG-T, die zumeist auf eine Gemeinde konzentriert waren und sich auf die Tierproduktion spezialisiert haben. Nach der Vereinigung sind daraus viele sehr große Unternehmen entstanden, die vor allem aufgrund der Vermögensauseinandersetzung und mit Blick auf die Förderbedingungen die Holdingstruktur beibehalten haben.

die Ausgründung als Tochtergesellschaft vielmehr als erster Schritt einer späteren vollständigen Eigenständigkeit erfolgt. Häufiger sind solche Bemühungen jedoch aufgegeben worden. Ein Grund hierfür ist, dass die gewerblichen Tochtergesellschaften in einem Marktumfeld agieren müssen, das im Vergleich zur Landwirtschaft durch eine höhere Wettbewerbsintensität und einen höheren Bedarf an Kundenorientierung geprägt ist, womit die Leitungen landwirtschaftlicher Unternehmen oft überfordert waren (vgl. Laschewski und Wiegand, 1998). Lokale Holdingstrukturen umfassen heute zumeist mehrere landwirtschaftliche Unternehmen (z. B. spezialisierte landwirtschaftliche Betriebe) sowie (seltener) Landeigentümergesellschaften und landwirtschaftsnahe Unternehmen der Dienstleistung oder Direktvermarktung.

4.1.3 Typen von Holdingstrukturen

In den Untersuchungsregionen ist eine große Zahl der juristischen Personen Teil einer Holdingstruktur. In mehreren Fällen umfassen Holdingstrukturen sowohl Einzelunternehmen und Personengesellschaften als auch juristische Personen. Darüber hinaus existieren durch persönliche Beziehungen Verflechtungen, die formal zwar keine Holdingstruktur bilden, aber dennoch faktisch einen engen Zusammenhang in der Praxis vermuten lassen. So treten in mindestens zwei Fällen in juristischen Personen leitend tätige Personen bzw. Mitgesellschafter auch als Einzelunternehmer auf. In mehreren Fällen führen Familien bzw. Ehepartner mehrere rechtlich eigenständige Agrarunternehmen, die aber de facto als ein Unternehmen geführt werden. Im Folgenden werden idealtypisch drei Formen von Agri-Holdings unterschieden:

- **Lokale Holding aus LPG-Nachfolgeunternehmen** bezeichnet hier eine Gruppe von großen Holdings, die sich räumlich auf eine Gemeinde und eventuell benachbarte Gemeinden konzentrieren und die als Nachfolgeunternehmen von zumeist mehreren ehemaligen LPGen, zum Teil einer ganzen Kooperation, entstanden sind. Die heutige Holdingstruktur ist aber nicht mehr nur aus den historischen Gegebenheiten erklärbar. Für die Gründung von GmbHs spielen zunehmend Förderbedingungen, das Steuerrecht und Risikoerwägungen eine Rolle. In der Regel treten diese Holdings unter dem Namen ihres Haupt- oder Mutterunternehmens in der Öffentlichkeit in Erscheinung. Formal, z. B. bei der Beantragung der Fördermittel und in der Agrarstatistik, werden die einzelnen Töchter erfasst, deren Namen im lokalen Kontext hingegen oft völlig unbekannt sind.
- Als **neue lokale Holding** werden solche Unternehmen bezeichnet, die erst in den letzten Jahren aus nach der Wende gegründeten Unternehmen entstanden sind und die sich ebenfalls auf eine Gemeinde (mit angrenzenden Gemeinden) beschränken. Die Holdingstruktur ist durch Akquisition von landwirtschaftlichen Unternehmen vor Ort entstanden. Neu ist in dieser Gruppe die Vermischung der Rechtsformen natürlicher und juristischer Personen. So besteht bspw. ein Unternehmen formal aus mehreren Einzelunternehmen und GmbHs, die ihrerseits durch eine gemeinsame GbR im Besitz des Eigentümerehepaares verwaltet werden.
- **Überregionale Holding** bezeichnet solche Unternehmen, hinter denen ein oder mehrere nicht-ortsansässige, nichtlandwirtschaftliche Investoren stehen, die das Unternehmen kon-

trollieren. Zwei der hier vorkommenden Investoren haben weitere Unternehmen außerhalb der Untersuchungsregion. Die Investoren sind durch Kauf landwirtschaftlicher Unternehmen, die aus umgewandelten LPGen entstanden waren, in die Region gekommen.

Aus eher pragmatischen Gründen betrachten wir kleinere Unternehmen im Familienverbund, die eine Gesamtgröße von 1.000 ha weit unterschreiten, nicht als Holding. Solche Verbünde aufgrund familiärer Zusammenhänge (z. B. Vater-Sohn-GbR) sind gleichwohl auch in den ostdeutschen Untersuchungsregionen relevant (vgl. Kapitel 4.4).

4.1.4 Organisation der Holdings

Die Zahl der als „überregionale Holdings“ identifizierten Unternehmensverbünde ist mit insgesamt sechs in den zwei Fallregionen relativ gering. Selbst bei dieser kleinen Zahl lassen sich erhebliche Unterschiede in ihrer Größe und organisatorischen Gestaltung erkennen. Dennoch sehen wir einige organisatorische Muster, die diese Gruppe der Unternehmen kennzeichnen. Insbesondere betrachten wir dabei solche organisatorischen Parameter, die den Doppelcharakter der Holdingstrukturen, in denen einige Handlungsbereiche zentralisiert werden, aber andere dezentral organisiert bleiben, illustrieren.

4.1.4.1 Zentralisierung der Managementstrukturen

Entgegen unseren Erwartungen konnte nur in einem Fall eine konventionelle Holdingstruktur ausgehend von einem einzelnen zentralen Unternehmen festgestellt werden. Zwar sind die Holdingstrukturen in den meisten Fällen für Dritte nach außen als Einheiten sichtbar, auffällig ist aber die Abwesenheit eines einzelnen zentralen Unternehmens. Es existieren oft keine formalen Beherrschungsverträge zwischen den Unternehmen. Einige Unternehmenskonstruktionen (z. B. die Wahl der Rechtsform) deuten im Gegenteil darauf hin, dass der Eindruck einer Konzernstruktur bewusst vermieden wird. Überregionale Holdingstrukturen erscheinen daher oft eher als lose verbundene Unternehmensgruppe denn als Konzern.

Die Verbindung zwischen den Unternehmen überregionaler Holdings ergibt sich in erster Linie aus den Gesellschaftern, die an den Unternehmen beteiligt sind, und meist auch aus den Geschäftsführungen. Gesellschafter der landwirtschaftlichen Unternehmen sind in vier von sechs Fällen Einzelpersonen (und ihre Familienmitglieder), die auf rechtlich sehr unterschiedlich geregelte Art und Weise die Kontrolle ausüben. Beteiligungen erfolgen sowohl direkt als auch indirekt über vermögensverwaltende oder Managementgesellschaften. Gelegentlich liegen auch Minderheitenbeteiligungen Dritter vor, die jedoch den Familiencharakter dieser Unternehmensgruppen nicht beeinflussen. In einem Fall sind die Gesellschafter Cousinen und Geschwister, die unabhängig voneinander eigene Unternehmen führen. Nur in einem Fall sind die Hauptgesellschafter mehrere, nicht miteinander verwandte Personen.

In fünf von sechs Fällen ging die Übernahme eines landwirtschaftlichen Unternehmens mit einem Wechsel in der Geschäftsführung einher. Nach Auskunft der befragten Investoren (bzw. deren Vertreter) bestand in allen Fällen eine langfristige Absicht, landwirtschaftliche Unternehmen zu kaufen und zu bewirtschaften. In größeren Unternehmensgruppen sind die als Geschäftsführer bestellten Personen für mehrere Gesellschaften innerhalb der Holding zuständig. In den meisten Fällen lässt sich daher aus den Personen in der Geschäftsführung auch auf die Zugehörigkeit zur Holding schließen. Wechselt die Geschäftsführung in einem Unternehmen, dann wechselt sie in der Regel infolge auch in anderen Unternehmen der Gruppe.

Je größer die Holding, desto wahrscheinlicher ist es, dass es zur Verlagerung des Unternehmenssitzes und damit einer Trennung von Unternehmenssitz und Betriebsstandort kommt. Als Hauptursache ist die Zentralisierung der Verwaltung anzusehen. In keinem der Fälle waren steuerliche Vorteile (z. B. niedrigere Gewerbesteuerhebesätze) erkennbar. Vielmehr wurden die Unternehmenssitze entweder an den Wohnort des Hauptgesellschafters bzw. den Hauptsitz seiner Unternehmen oder regional an einem Standort konzentriert. Warum in manchen Fällen eine Verlagerung des Unternehmenssitzes erfolgt und in anderen nicht, konnte bisher nicht geklärt werden.

4.1.4.2 Rechtliche Strukturen

Rechtliche Umwandlungen sind im Zusammenhang mit Unternehmenskäufen regelmäßig festzustellen, sie sind aber nicht zwingend und sind sehr unterschiedlich motiviert. In vier der überregionalen Holdings ist die GmbH die Rechtsform der Wahl für die übernommenen Gesellschaften. Sofern das Unternehmen noch keine GmbH ist, erfolgt in der Regel eine Umwandlung in diese Rechtsform. Umwandlungen erfolgen vor oder auch nach dem Verkauf des Unternehmens.

In einem Fall erfolgte die Umwandlung einer eingetragenen Genossenschaft in eine GmbH im Vorfeld des Verkaufs. Der Umwandlungsschritt kann als Maßnahme gesehen werden, die Genossenschaftsmitglieder an den Rücklagen der Genossenschaft zu beteiligen. Anscheinend ist aber ein zufriedenstellender finanzieller Ausgleich für die verkaufenden Genossen auch ohne vorherigen Rechtsformwechsel darstellbar. In mehreren Fällen übernahmen die Hauptinvestoren, meist mit Hilfe von weiteren Familienangehörigen (Ehefrau, Geschwister und/oder Kinder), die Genossenschaftsanteile und wandelten die Genossenschaften später in GmbHs um, wobei einige Familienmitglieder wieder ausschieden. Die Mobilisierung der Familiensolidarität war notwendig, um die Mindestmitgliederzahl einer Genossenschaft zu erreichen. Diese Vorgehensweise wurde durch die Änderung des Genossenschaftsrechts von 2006 begünstigt, in der die Mindestmitgliederzahl von sieben auf drei reduziert wurde.

In zwei Fällen erfolgte die Übernahme der Gesellschaft durch eine jeweils neugegründete GmbH & Co. KG. Während die Rechtsform der GmbH darauf hindeutet, dass die Investoren sich selbst als aktive Bewirtschafter sehen, stehen bei der Konstruktion von GmbH & Co. KGs unserem Eindruck nach eher Vermögensaspekte im Vordergrund. In den beiden uns bekannten Fällen sind

die Investoren sehr vermögend und selbst nicht in der Landwirtschaft aktiv. Anders als die GmbH ist die GmbH & Co. KG eine Personengesellschaft. In den untersuchten Fällen sind die GmbHs nicht am Eigenkapital der GmbH & Co. KG beteiligt, d. h., das Gesamthandsvermögen ist zu 100 % Eigentum des Investors, der als Kommanditist in Erscheinung tritt und zudem (oft über weitere Tochtergesellschaften) Allein- oder zumindest Hauptgesellschafter der Verwaltungs-GmbH ist. Diese Rechtskonstruktion hat u. a. den Vorteil, dass das Grundvermögen in das Alleineigentum des Investors übergehen kann, ohne dass Grunderwerbssteuer anfällt.[10] In der Tat sind die Investoren in beiden Fällen als Privatperson Eigentümer umfangreicher landwirtschaftlicher Flächen bzw. von zusätzlichen Bodenverwaltungsgesellschaften, in denen Teile des Bodenvermögens gebündelt sind. Durch diese rechtliche Trennung von Vermögen und Management können die Investoren zudem ihr persönliches Risiko minimieren. Zumindest formal entstehen dabei keine Konzernstrukturen, da die einzelnen GmbH & Co. KGs unverbundene Unternehmen darstellen. In der Geschäftsführung der GmbH(s) sind aber immer dieselben Personen aktiv.

Zwischen der GmbH und der GmbH & Co. KG existieren auch erhebliche Unterschiede in der steuerlichen Behandlung. Konventionelles Wissen in der Steuerliteratur ist, dass die GmbH steuerlich dann von Vorteil ist, wenn die Gewinne thesauriert und nicht ausgeschüttet werden (Fehrenbacher und Tavakoli, 2014). Dies spricht für die Beobachtung, dass GmbHs in solchen Fällen Verwendung finden, wenn die Managementfunktion im Vordergrund steht. Das Modell der GmbH & Co. KG verweist dagegen eher auf eine Konstruktion, in der die Ausschüttung der Gewinne höher gewichtet wird. Ob derartige Überlegungen allerdings in den untersuchten Fällen für die Eigentümer wirklich relevant sind, konnte bisher nicht überprüft werden.

4.1.4.3 Produktionsprogramm

In Hinblick auf das Produktionsprogramm ist in den überregionalen Holdings eine deutliche Fokussierung auf spezialisierte Ackerbaubetriebe festzustellen. Tierhaltungen, sofern bei Kauf eines Unternehmens noch vorhanden, werden in der Regel eingestellt oder outgesourct. Nur in einem Fall eines überregional aktiven Investors gehören Rinder- und Milchviehhaltung zum betrieblichen Konzept. In fünf von sechs Holdings handelt es sich bei der überwiegenden Mehrheit der Tochtergesellschaften um reine Ackerbaubetriebe.

In mehreren Fällen wurde die Tierhaltung allerdings nicht abgeschafft, sondern Anlagen und Inventar wurden an spezialisierte, externe Unternehmen abgegeben. Hier wird deutlich, dass der Fokus in der politischen Diskussion auf die landwirtschaftlichen Flächen zu kurz greift, wenn man das Verhalten der überregional aktiven Investoren verstehen will, denn die Tierhaltungsanlagen und die daran gebundenen Planungsrechte können ebenfalls einen erheblichen wirtschaftlichen Wert darstellen. Seitens der Investoren besteht daher auch ein Interesse daran, diese Anlagen

[10] Vgl. Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG) § 6 „Übergang von einer Gesamthand“.

wirtschaftlich zu verwerten. In den Untersuchungsregionen wurde von einem Investor der Versuch unternommen, vorhandene Stallanlagen an zwei Standorten durch gewerbliche Tierhalter (Sauenhaltung und Schweinemast) nutzen zu lassen. In einem Fall konnte diese Ausgliederung erfolgreich umgesetzt werden, in einem anderen Fall scheiterte sie am Protest der lokalen Bevölkerung.

In anderen Fällen wurden der Viehbestand und ggf. die fähigen Arbeitskräfte durch spezialisierte Milchviehhalter übernommen, und zusätzlich zu den Stallanlagen wurden die notwendigen Flächen zur Sicherung des Grundfutters (unter-)verpachtet. Zugleich wurden Bewirtschaftungsverträge abgeschlossen, sodass der Milchviehbetrieb zwar auf dem Papier auch Flächenbewirtschafter ist, de facto aber keinen Ackerbau betreibt. Vergleichbare Modelle finden sich auch für den Bereich der Geflügelhaltung.

Insgesamt erscheinen die Versuche, Tierhaltungssysteme zu etablieren, dennoch eher nachrangig. Ganz offensichtlich besteht bei den Wirtschaftsmodellen der Mehrzahl der überregional aktiven Investoren eine hohe Affinität zu erneuerbaren Energien, insbesondere zu Biogas. Das Modell des spezialisierten Ackerbaubetriebes korrespondiert daher in vielen Fällen mit der Existenz großer, gewerblicher Biogasanlagen in der Region. In der Phase des Biogas-Booms nach 2006 sind im Bereich der gewerblichen Biogasanlagen rasch regionale Überkapazitäten von Anlagen ohne tierischen Input entstanden, die den Marktwert für Substrate (Silomais) in die Höhe getrieben haben. Biogasanlagenbetreiber, die allein auf Lieferverträge mit der lokalen Landwirtschaft setzten, gerieten in wirtschaftliche Schwierigkeiten, wie zahlreiche Investitionsruinen im Land beweisen. Erfolg hatten solche Vorhaben, die durch eine enge organisatorische Verbindung von Biogasanlagenbetreiber und Landwirtschaft gekennzeichnet sind. Bis auf eine Ausnahme sind alle der erfassten überregionalen Holdings entweder selbst als Betreiber von Biogasanlagen aktiv oder an solchen Vorhaben beteiligt. In einem Fall ist der Investor selbst ein Biogasanlagenbauer, dessen Hauptintention beim Kauf die Absicherung der Belieferung der im Ort befindlichen Biogasanlage war. Dokumentiert haben wir zudem einen Fall, in dem ein Biogasanlagenbauer mehrere landwirtschaftliche Betriebe übernommen hatte, bis die gesamte Holding aus Biogasanlagen und Landwirtschaftsunternehmen in wirtschaftliche Schieflage geriet und in Liquidation ging.

Das Engagement der überregional aktiven Investoren bleibt aber nicht auf den Bereich Biogas beschränkt, sondern diese sind auch in anderen flächengebundenen Erzeugungsarten erneuerbarer Energien engagiert. Aufgrund der großen Politikabhängigkeit und der damit verbundenen hohen Volatilität dieser Sektoren lässt sich ein wechselndes Interesse der beteiligten Akteure an den erneuerbaren Energien feststellen. Zum Zeitpunkt der Untersuchung wird der Ausbau großer Freiflächen-Photovoltaikanlagen auf marginalen Standorten von landwirtschaftlichen Unternehmen und Energieunternehmen vorangetrieben.

Unabhängig davon, welche erneuerbare Energie im Zeitablauf Konjunktur hat, lässt sich feststellen, dass deren Aufkommen und die notwendige Verbindung zu landwirtschaftlicher Fläche das

Geschäftsmodell überregional aktiver Investoren begünstigt. Dieses beruht nur zu einem Teil auf Landwirtschaft, sondern vor allem auch auf einer Steigerung der Wertschöpfung des Grundvermögens. Vergleichbare Vorhaben beobachten wir zwar auch bei den lokalen landwirtschaftlichen Unternehmen. Im Vergleich zu diesen verfügen die überregional aktiven Investoren jedoch über zwei erhebliche Wettbewerbsvorteile: die Fähigkeit und das Know-how zur eigenständigen Entwicklung solcher erneuerbaren Energieprojekte und die Bündelung des für die Umsetzung notwendigen Kapitals. Der landwirtschaftliche Betrieb stellt vor diesem Hintergrund vor allem einen Zugangspunkt in den landwirtschaftlichen Bodenmarkt dar.

4.1.4.4 Arbeitsprozesse und -organisation

Während die hier beschriebenen Holdings zumindest formal den Charakter einer Konzernstruktur vermeiden und eher als Unternehmensgruppe in Erscheinung treten, lassen sich bezüglich der Organisation der Arbeitsprozesse doch erhebliche Zentralisierungstendenzen erkennen. Maschinen und Personal werden in mehreren zugespitzten Fällen in einem Dienstleistungsunternehmen gebündelt. Dieses übernimmt die Bewirtschaftung der Flächen der anderen Betriebe, die selbst nur einzelne Personen als Standortmanager am Produktionsstandort beschäftigen. Da die Arbeitskräfte in dem (nichtlandwirtschaftlichen) Dienstleistungsunternehmen konzentriert sind, wird der tatsächliche Arbeitskräftebestand der landwirtschaftlichen Unternehmen unter- und ihre Arbeitsproduktivität überschätzt.

Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass diese Form der Ausgliederung und Bündelung von Arbeitskräften in landwirtschaftliche Dienstleistungsunternehmen kein spezifisches Charakteristikum überregional aktiver Investoren ist. Tatsächlich finden sich solche Strukturen auch in lokalen Holdingstrukturen und auch auf Ebene von Familienunternehmen. Die Ausgliederung der landwirtschaftlichen Dienstleistungen erfolgt dort nicht zuletzt aus steuerlichen Gründen insbesondere dann, wenn Dienstleistungen auch für andere landwirtschaftliche Unternehmen übernommen werden (Gewerblichkeitsschwelle).

In überregionalen Holdings ist allerdings eine Folge der Ressourcenbündelung die Verlagerung der Maschinen auf die Straße. Insbesondere für die sehr großen Holdings wird von allen Beobachtern beschrieben und zumeist auch kritisiert, dass die landwirtschaftlichen Maschinen zur Bewirtschaftung auf den verschiedenen Flächen große Distanzen überwinden müssen. Die Ernte erfolgt in Form von Kampagnen, in denen eine große Zahl von Ernte- und Transportmaschinen gemeinsam von Standort zu Standort wandert, um an den Zielorten zu jeder Tages- und Nachtzeit zu arbeiten. Eine parallele Entwicklung lässt sich aber auch in einzel- und kleinbetrieblichen Strukturen beobachten, wo eine Auslagerung von einzelnen Arbeitsschritten bis hin zum vertraglich geregelten kompletten Pflanzenbau auf Lohnunternehmer oder auch gewerbliche Maschinengemeinschaften in zunehmendem Maße erfolgt.

4.1.4.5 Kapitalstruktur

Durch den Vergleich des Anlagevermögens der landwirtschaftlichen Unternehmen lassen sich funktionale Unterschiede zwischen den Unternehmen innerhalb einer Holding erkennen. In ihm spiegeln sich die oben beschriebenen Organisationsstrukturen (Bündelung von Ressourcen) und eine mögliche Trennung von Bodeneigentum und Betriebsvermögen wider. Dies kann im Extremfall dazu führen, dass einzelne Unternehmen innerhalb einer Holdingstruktur nur über geringes oder sogar kein Anlagevermögen verfügen, da Maschinen und Verwaltung ausgelagert sind und das Grundvermögen und bauliche Anlagen ebenfalls in anderen Unternehmen der Holding konzentriert sind oder – wie für den Fall der GmbH & Co. KG beschrieben – in das Privatvermögen des Investors überführt wurden.

Auch hier ist darauf hinzuweisen, dass solche Konstruktionen unserer Beobachtung nach auch bei großen lokalen Holdings vorkommen und nicht spezifisch für die (neuen) überregional aktiven Investoren sind. Diese innere Differenzierung der Kapitalausstattung der einzelnen Unternehmen innerhalb der Holding durch Trennung von Bewirtschaftung, Management und Grundvermögen ist daher eher eine Folge der Größe der landwirtschaftlichen Produktionskapazitäten – und weniger der überregionalen Struktur geschuldet. In der Tat sind die Strukturen in kleineren überregionalen Holdings auch in dieser Hinsicht weniger komplex.

Angesichts der Zentralisierungstendenzen innerhalb der Holding stellt sich die Frage, weshalb diese zum Teil scheinbar funktionell entkernten Unternehmen überhaupt erhalten und unter Umständen sogar neu geschaffen werden. Hierzu werden in den Interviews verschiedene Gründe angeführt, die sich bei der Analyse zu zwei Erklärungen verdichten:

- **Übernahme von Rechten und Verpflichtungen**: In vielen Fällen bestehen beim Kauf des Unternehmens Rechte und Pflichten, die eine grundlegende Veränderung der Unternehmensstruktur nicht zulassen bzw. erschweren. Dies können Bindungsfristen für erhaltene Fördermittel oder das Bündel der Pachtverträge sein, die mit Kauf des Unternehmens erworben wurden. In einem Fall bestand z. B. das Eigenkapital des Unternehmens ausschließlich aus den übernommenen Altschulden. Dieses Unternehmen wird durch die Altschulden zusammengehalten und vermutlich so lange existieren (und keinen Gewinn erzielen), wie das Altschuldenproblem nicht durch Dritte gelöst wird.
- **Optimierung in Hinblick auf rechtliche Rahmenbedingungen:** Unternehmen werden z. B. mit dem Ziel der Erfüllung von Förderkriterien (z. B. Mindestviehbesatz, ökologischer Landbau) oder Bewirtschaftungsauflagen (z. B. Höchstviehbesatz) optimiert.

Die erste Erklärung könnte vermuten lassen, dass Rechte und Verpflichtungen im Zeitablauf ihre Bedeutung verlieren, sodass die formalen Unternehmensstrukturen mit Verzögerung an die veränderten Eigentumsverhältnisse angepasst werden. Die zweite Erklärung legt hingegen die Vermutung nahe, dass die Beibehaltung der Betriebsstrukturen großen landwirtschaftlichen Holdings in einem hoch regulierten Organisationsumfeld Gestaltungsspielräume eröffnet und

damit durchaus von Dauer sein könnte (zumindest so lange die Regulationsdichte im Landwirtschaftssektor so hoch bleibt).

4.1.4.6 Zwischenbetrachtung

Zu Beginn dieses Abschnitts haben wir die Frage aufgeworfen, was der Sinn überregionaler Holdingstrukturen in der Landwirtschaft ist. Welche Vorteile bringt es, in zentralisierten Strukturen lokal juristisch eigenständige landwirtschaftliche Unternehmen aufrecht zu erhalten? Die bisherigen Beobachtungen zeigen mit Bezug auf die Zentralisierung unterschiedliche Muster. In einigen Fällen sind das Management und die Arbeitsprozesse in zentralen Unternehmen konzentriert, während anderswo die einzelnen Unternehmen der Holding relativ autonom betriebliche Entscheidungen treffen und Arbeitsprozesse organisieren können.

Auch ermöglichen Holdingstrukturen die Trennung der Vermögenswerte und Grundstücke vom Produktionsprozess. Ein typisches Phänomen ist der spezialisierte Ackerbaubetrieb mit einem Minimum an angestelltem Personal und Vermögenswerten (Maschinen, Grundstücke). Innerhalb des Konsortiums können einzelne Unternehmen als Pools für Sachwerte und Personen verwendet werden. Diese Pooling-Unternehmen können landwirtschaftliche oder nichtlandwirtschaftliche Unternehmen sein (z. B. ein zentrales Agrardienstleistungsunternehmen) und zeichnen sich durch ein hohes Bilanzvermögen und/oder eine hohe Zahl der Beschäftigten aus. In zwei Fällen von überregional aktiven Investoren haben wir festgestellt, dass landwirtschaftliche Flächen fast vollständig von landwirtschaftlichen Betrieben getrennt sind und entweder einer spezialisierten Immobilienverwaltungsgesellschaft oder dem Investor persönlich gehören.

In Bezug auf die Theorie über landwirtschaftliche Betriebe ist jedoch offensichtlich, dass die Begründung der Holdingsstruktur sich nicht aus produktionsbezogenen Überlegungen ergibt. Holdingstrukturen lassen sich zunehmend eher auf regulative Rahmenbedingungen (Regelungen des Bodenmarkts, Agrarförderung, Umweltauflagen usw.) als auf technische Produktionsanforderungen zurückführen. Das einzelne Unternehmen erscheint daher mehr als ein Bündel von Rechten/Pflichten als eine Produktionseinheit.

Die Ausführungen in diesem Abschnitt mögen zum Verständnis dafür beitragen, warum Holdingstrukturen entstehen und wie sie sich von herkömmlichen Strukturen landwirtschaftlicher Unternehmen unterscheiden. Dies hinterlässt jedoch eine Reihe neuer Fragen, die vor allem auf die Auswirkungen des Entstehens solcher Strukturen gerichtet sind: Verhalten sich solche Holdings im Wirtschaftsleben anders als die traditionellen landwirtschaftlichen Unternehmen? Nutzen sie systematisch die bestehenden Wettbewerbsvorteile? Nutzen sie Gestaltungsoptionen z. B. in Bezug auf das Steuer- oder Subventionsrecht? Nutzen sie den finanziellen Rückhalt des nichtlandwirtschaftlichen Eigentümers, sofern dieser gewährt wird, um sich auf dem Bodenmarkt strategisch Vorteile zu verschaffen? Solchen Fragen nähern wir uns in Abschnitt 4.3.2 (Struktur und Verhalten der Käufer), können diese aber zum jetzigen Zeitpunkt nicht beantworten.

4.2 Eigentumsverhältnisse der Landwirtschaftsfläche

Trotz der hohen Bedeutung, die den landwirtschaftlichen Eigentumsverhältnissen in agrarpolitischen Diskussionen oft beigemessen wird, fehlt es an fundierten Datengrundlagen, die es erlauben würden, die Struktur und Veränderung der Eigentumsverhältnisse der Landwirtschaftsfläche zu beschreiben und zu analysieren. Vor diesem Hintergrund war es ein Ziel dieses Vorhabens, in den Untersuchungsregionen die landwirtschaftlichen Eigentumsverhältnisse zu erfassen. Dabei ergab sich, dass die Grundbücher nicht ohne Weiteres einer statistischen Auswertung zugänglich sind, sondern für diese aufbereitet werden müssen. Hierzu wurde eine Vorgehensweise entwickelt, die aktuell in einem anderen Forschungsprojekt am Thünen-Institut[11] reproduziert wird. Erst dadurch wird eine vergleichende Einordnung der Befunde in diesem Bericht möglich.

4.2.1 Datengrundlage

Grundlage der Auswertung sind die Liegenschaftsdaten der Untersuchungsgemeinden auf dem Stand der Übermittlung im April bzw. Oktober 2018. In die Auswertung wurden nur Flurstücke der Nutzungsart Landwirtschaft[12] aufgenommen. Flurstücke mit mehreren Eigentümern wurden jeweils anteilig einem Eigentümer zugeordnet, sodass in jeder Gemeinde für jeden Eigentümer ein Datensatz mit Anzahl der Flurstücke und der Gesamtfläche des landwirtschaftlichen Eigentums generiert wurde. Anschließend wurden die Daten konsolidiert:

- Eigentümer, die in mehreren Gemeinden über landwirtschaftlichen Grundbesitz verfügen, werden für die Analyse der gesamten Fallregion zusammengefasst.
- Die Eigentumsflächen von Holdings werden zusammengefasst. Dabei werden auch Flächen einbezogen, die sich im Privatbesitz der Eigentümer befinden.
- Bei Personengesellschaften und Familienunternehmen wird das Eigentum der zugehörigen Einzelpersonen zusammengefasst und dem Gesamtunternehmen zugeordnet.
- Eigentum des öffentlichen Sektors wird (mit Ausnahme der gesondert behandelten BVVG) auf die jeweilige regionale Verwaltungsebene (Kommune, Land, Bund) aggregiert.
- Eigentum der Kirchengemeinden wird auf die Ebene aggregiert, die die Flächen verwaltet (z. B. den Pommerschen Evangelischen Kirchenkreis in Greifswald).

---

[11] Siehe www.thuenen.de/de/lr/projekte/eigland (zuletzt abgerufen am 14.7.2020).

[12] Unterschiede zwischen der Nutzungsart „Landwirtschaftsfläche“ – als katastermäßige Zuordnung eines Flurstücks(-teils) nach Art der tatsächlichen Nutzung – und der „landwirtschaftlich genutzten Fläche“ (LF) – als durch die Agrarstatistik und die EU-Agrarförderung erfasste Produktionsfläche landwirtschaftlicher Betriebe – müssen bei der Interpretation der folgenden Zahlen berücksichtigt werden. Der zuerst genannten Nutzungsart werden z. B. auch ungenutztes Extensivgrünland oder das in ländlichen Siedlungen häufige Grün-/Grabeland auf Wohngrundstücken, das keiner Nutzung durch Agrarbetriebe unterliegt, zugeordnet. Umgekehrt werden nichtlandwirtschaftliche Flurstücke (oder Flurstücksteile, z. B. Wegränder, funktionslos gewordene Erdwege oder Gräben) agrarisch genutzt, ohne dass die katastermäßige Zuordnung stets auf den aktuellen Stand gebracht wurde.

Durch diese Konsolidierung verringert sich die Anzahl der Eigentümer in den Untersuchungsregionen nicht wesentlich, da es in beiden Regionen sehr viele private Klein- und Kleinsteigentümer gibt. Die Fläche der größten Eigentümer, und damit die Eigentumskonzentration, nimmt jedoch erheblich zu.

4.2.2 Struktur des landwirtschaftlichen Eigentums in den Untersuchungsgemeinden

In Tabelle 3 wird die Verteilung des landwirtschaftlichen Flächeneigentums auf Sektoren in den beiden Fallregionen vergleichend gegenübergestellt. In den sieben Untersuchungsgemeinden in der Region Vorpommern-Rügen wurde eine Landwirtschaftsfläche von insgesamt 37.691 ha, in den acht Untersuchungsgemeinden in Märkisch-Oderland von insgesamt 29.385 ha erfasst.

Tabelle 3: Landwirtschaftsfläche (in ha) nach Art der Eigentümer in den Fallregionen

		Summe/Anteil insgesamt			
Untersuchungsregion		**Landwirtschaft**	**Öffentlicher Sektor**	**Kirche**	**Privater Sektor**
Vorpommern-Rügen (VR)	ha	20.158	8.359	1.620	7.554
	Anteil	53,5%	22,2%	4,3%	20,0%
Märkisch-Oderland (MOL)	ha	13.729	1.458	258	13.941
	Anteil	46,7%	5,0%	0,9%	47,4%

Quelle: Eigene Auswertung, Liegenschaftsdaten der Ämter für Geoinformation (2018).

Dem landwirtschaftlichen Sektor werden in dieser Darstellung alle Eigentümer zugeordnet, die sich mit Agrarunternehmen in Verbindung bringen lassen, d. h. sowohl die (ortsansässigen oder überregional aktiven) Kapitaleigentümer von Agrarunternehmen als auch mit diesen verbundene Unternehmen, die selbst keine Landwirtschaft betreiben. Dem privaten Sektor werden alle nichtlandwirtschaftlichen Unternehmen und Personen zugeordnet, auf die dies nicht zutrifft.

Die Ergebnisse sind in zweierlei Hinsicht bemerkenswert. Zum einen sind in beiden Untersuchungsregionen die Anteile der Landwirtschaft am landwirtschaftlichen Grundbesitz mit 53,5 resp. 46,7 % deutlich höher als die Werte, die üblicherweise durch die Agrarstatistik für die betreffenden Bundesländer ausgewiesen werden.[13] Ein Teil dieser Abweichung lässt sich mit der gewählten Methodik begründen, nach der auch privates Landeigentum von (Haupt-)Gesellschaftern den landwirtschaftlichen Unternehmen zugeordnet wurde. In der Untersu-

[13] Nach eigener Auswertung der zuletzt 2016 durchgeführten Agrarstrukturerhebung des Statistischen Bundesamtes betrug der Eigentumsanteil der landwirtschaftlichen Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern 39,8 % und in Brandenburg 32,0 %.

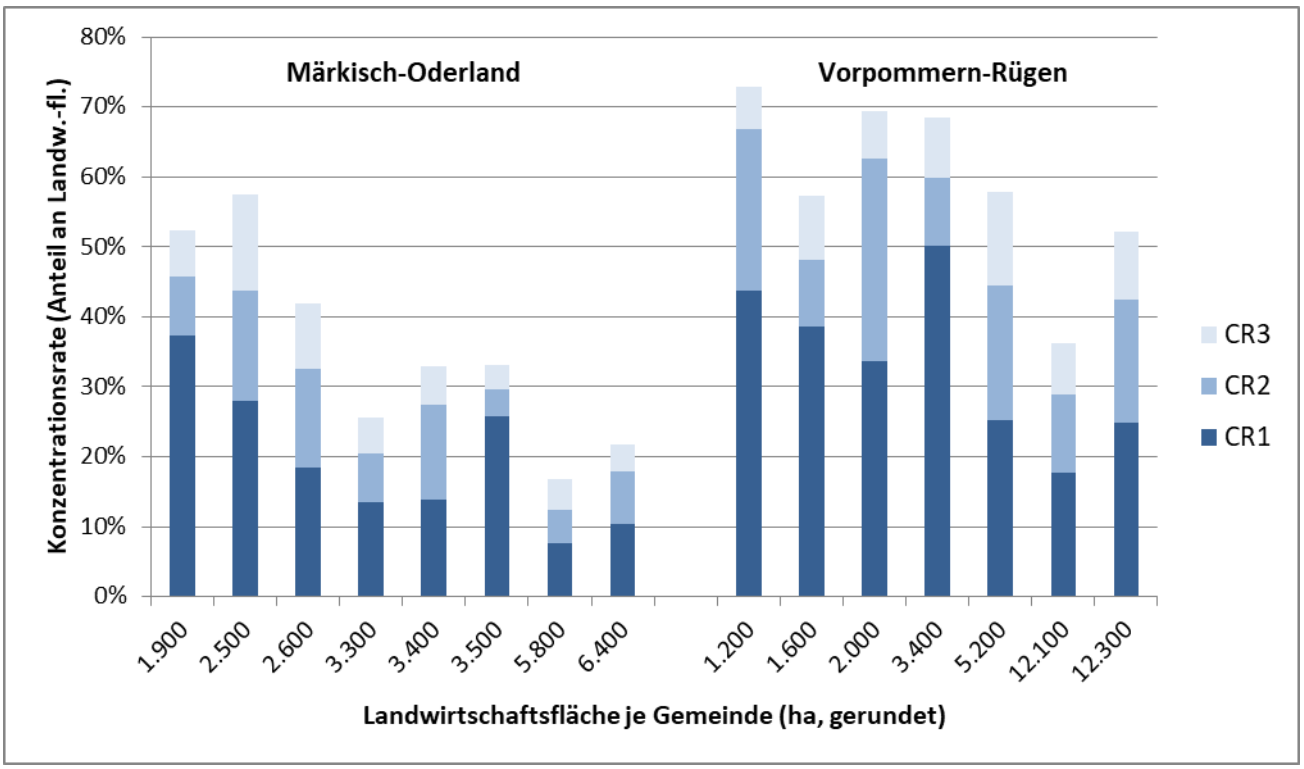
chungsregion VR werden der Landwirtschaft durch unsere Vorgehensweise 4.308 ha (11,4 Prozentpunkte) mehr zugeordnet, als wenn nur die Eigentumsfläche der Agrarunternehmen gezählt hätte. Von Bedeutung sind hier insbesondere solche Fälle, in denen landwirtschaftlicher Grundbesitz in Bodenverwaltungsgesellschaften gebündelt ist. Zudem haben Investoren in erheblichem Umfang landwirtschaftliche Nutzflächen privat erworben. In der Untersuchungsregion MOL beträgt die Abweichung 1.335 ha (4,6 Prozentpunkte). Aber auch über diesen methodischen Effekt hinaus ist der Eigentumsanteil der Landwirtschaft in beiden Untersuchungsregionen höher als im Durchschnitt des jeweiligen Bundeslandes.

Zum anderen zeigen sich erhebliche Unterschiede in der relativen Bedeutung der nichtlandwirtschaftlichen Eigentümerkategorien. So beträgt der Anteil des öffentlichen Sektors in der Region VR 22,2 %, dagegen in MOL nur 5,0 %. In einzelnen Gemeinden in VR sind öffentliche Träger die größten Grundeigentümer. Auch die Kirchen verfügen mit 4,3 % der Flächen in VR über deutlich mehr landwirtschaftlichen Grundbesitz als die Kirchen in MOL. Entsprechend ist der Anteil der nichtlandwirtschaftlichen Privatpersonen bzw. Unternehmen in VR mit nur 20,0 % deutlich geringer als in MOL (47,4 %).

In der Untersuchungsregion VR verringert sich durch die Konsolidierung die Zahl der Eigentümer von 1.725 auf 1.601. Im Durchschnitt besitzt jeder Landeigentümer 23,6 ha Landwirtschaftsfläche. In der Untersuchungsregion MOL sind nach der Konsolidierung 5.026 Eigentümer erfasst, denen im Durchschnitt jeweils 5,8 ha gehören. In beiden Regionen täuschen die große Zahl der Eigentümer und der Mittelwert jedoch, da der überwiegenden Zahl der Eigentümer nur sehr kleine Flächen zugeordnet sind. 50 % der Landeigentümer besitzen weniger als 1,1 respektive 1,0 ha (Median). Große Teile des Landeigentums konzentrieren sich auf eine geringe Zahl von Eigentümern.

In Abbildung 4 sind die Konzentrationsraten, d. h. die Flächenanteile des größten (CR1) bzw. der zwei bis drei größten Flächeneigentümer (CR2, CR3) in jeder Gemeinde, nach der oben beschriebenen Konsolidierung zu Personengesellschaften und Holdings dargestellt. Die Gemeinden sind in der Reihenfolge ihrer landwirtschaftlichen Gesamtfläche geordnet, angefangen mit der jeweils kleinsten Gemeinde. Deutlich zu erkennen ist der (so zu erwartende) Trend zu sinkenden Konzentrationsraten, je größer die Fläche der Gemeinde ist.

Abbildung 4: Konzentrationsraten CR1 bis CR3 des Eigentums an Landwirtschaftsfläche je Gemeinde in den Untersuchungsregionen



Quelle: Eigene Auswertung, Liegenschaftsdaten der Ämter für Geoinformation (2018).

Generell ist die Eigentumskonzentration in den untersuchten Gemeinden in VR wesentlich höher als in vergleichbar großen Gemeinden in MOL. In VR verfügen die drei größten Eigentümer (CR3) über 36 bis zu 73 % des landwirtschaftlichen Flächeneigentums. Die größten Flächeneigentümer allein besitzen zwischen 18 und 44 % (CR1). In MOL liegen die Konzentrationsraten auf Gemeindeebene zwischen 17 und 57 % (CR3) respektive 8 und 37 % (CR1).

In VR sind unter den größten Flächeneigentümern mehrere öffentliche Körperschaften (Land, BVVG, Kommune). Die übrigen sind landwirtschaftliche Unternehmen. Das Land Mecklenburg-Vorpommern ist mit einem Anteil von 10 % der Landwirtschaftsfläche in der Untersuchungsregion VR der größte Landeigentümer. Der zweitgrößte Eigentümer, eine lokal aktive landwirtschaftliche Unternehmensgruppe, besitzt fast ebenso viel Flächeneigentum. Der drittgrößte Eigentümer mit mehr als 6 % der Gesamtfläche ist eine lokale Gebietskörperschaft. Die zehn größten Agrarunternehmen verfügen zusammen im Eigentum über rund 40 % der gesamten Landwirtschaftsfläche.

In MOL sind die drei größten Flächeneigentümer in jeder Gemeinde fast ausnahmslos landwirtschaftliche Unternehmen. Lediglich in einem Fall ist der drittgrößte Eigentümer eine Privatperson. Der größte Flächeneigentümer über alle Untersuchungsgemeinden hat einen Anteil von 9 % an der landwirtschaftlichen Gesamtfläche, der zweit- und drittgrößte (ebenfalls Agrarunterneh-

men) besitzen 5 bzw.3 % der untersuchten Fläche. Das Land folgt erst an fünfter Stelle mit gut 2 %. Den zehn größten Agrarunternehmen gehören zusammen rund 28 % der gesamten Landwirtschaftsfläche.

4.2.3 Die Rolle der BVVG

Grundlage dieser Auswertung ist eine Datenzusammenstellung durch die BVVG für dieses Projekt aus dem Jahr 2018. Erfasst sind die Verkäufe und die noch bestehenden Pachtverhältnisse der BVVG seit 1992. Bedingt durch unterschiedliche Zeitpunkte der Datengenerierung kommt es zu Abweichungen zu den Grundbuchdaten aus anderer Quelle. Die übermittelten Daten enthalten eine anonyme, eindeutige Kunden-Identifikationsnummer sowie die Wohnort-Postleitzahl und die Anrede (Herrn, Frau, Herrn und Frau, Keine natürliche Person) des Käufers.

Nach den vorliegenden Verkaufsdaten sind in den Gemeinden der Fallregion VR rund 7.535 ha verkauft worden, davon 17 % (1.305 ha) an berechtigte Alteigentümer nach dem Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz (EALG), 70 % (5.234 ha) in Form des Direktverkaufs an landwirtschaftliche Unternehmen sowie 13 % (996 ha) aufgrund einer öffentlichen Ausschreibung (vgl. Tabelle 4). In der Fallregion MOL sind insgesamt 3.756 ha verkauft worden, davon 42 % im Direktverkauf, 39 % nach dem EALG und 18 % in einer Ausschreibung.

Anhand der Zuordnung nach Postleitzahlen (PLZ) in Tabelle 4 kann nachvollzogen werden, dass der weit überwiegende Teil der BVVG-Fläche an (in weiterem Sinne) ortsansässige Agrarunternehmen verkauft wurde. In der Fallregion VR wurden 1.059 ha (14 % der Gesamtfläche) an Kunden mit einer PLZ außerhalb des Landkreises Vorpommern-Rügen verkauft. Davon ist aber mehr als die Hälfte (588 ha) an überregional aktive Eigentümer der lokalen Agrarunternehmen verkauft worden. Weitere 134 ha gingen an Käufer, deren PLZ in den aktuellen Eigentümerdaten des Grundbuchs nicht auffindbar ist, bzw. deren heutige Eigentumsfläche geringer ist als die damals verkaufte Fläche. Es ist anzunehmen, dass diese Käufer die von der BVVG erworbene Fläche mittlerweile an Dritte – aufgrund der Regeln des GrdstVG höchstwahrscheinlich an Agrarunternehmen – weiterverkauft haben.[14] Es verbleiben 338 ha (4 % der insgesamt von der BVVG verkauften Fläche), die aktuell als Eigentumsfläche auswärtiger Verpächter identifiziert werden können. Der größte Teil dieser Fläche (203 ha) wurde auf Grundlage des EALG an diese Kunden verkauft.

In der Fallregion MOL können von den 587 ha (16 % der Gesamtfläche), die an Kunden mit auswärtiger PLZ verkauft wurden, 147 ha Gesellschaftern von lokalen Agrarunternehmen zugeordnet werden. 139 ha sind keiner Eigentümer-PLZ zuweisbar. Es verbleiben 301 ha (8 % der Gesamt-

[14] Eine andere Möglichkeit ist, dass die Käufer, deren PLZ in den Eigentümerdaten nicht auffindbar ist, im Grundbuch unter einer abweichenden PLZ eingetragen wurden, oder dass die gekaufte Fläche der landwirtschaftlichen Nutzung entzogen wurde (z. B. mittels Aufforstung).

BVVG-Verkaufsfläche), die vermutlich auswärtigen Verpächtern gehören – davon wiederum der größte Teil Kaufberechtigten nach dem EALG.

Tabelle 4: Verkäufe der BVVG (1992 – 2018) nach Art des Verkaufs und Zuordnung nach Postleitzahl

	Vorpommern-Rügen				Märkisch-Oderland			
	EALG	Direkt	Ausschr.	**Summe**	EALG	Direkt	Ausschr.	**Summe**
Verkauf BVVG insgesamt	1.305	5.234	996	**7.535**	1.481	1.592	683	**3.756**
davon								
an Käufer mit PLZ im Landkreis	1.046	5.074	356	**6.475**	966	1.584	619	**3.169**
an Käufer mit PLZ außerhalb des Landkreises	259	161	640	**1.059**	515	8	65	**587**
darunter								
an Eigentümer von Agrarunternehmen	-	-	588	**588**	147	-	-	**147**
an Käufer mit PLZ ≠ Eigentümer-PLZ	56	63	15	**134**	126	-	13	**139**
Eigentumsfläche auswärtiger Verpächter	203	98	37	**338**	242	8	52	**301**
Anteil an verkaufter Fläche	16%	2%	4%	**4%**	16%	0%	8%	**8%**

Quelle: Eigene Auswertung, Daten der BVVG (2018).

Einschließlich der im Jahr 2018 noch verpachteten Flächen umfasste der Ausgangsbestand der BVVG-Flächen in der Fallregion VR mit insgesamt 8.390 ha über ein Fünftel (22,2 %) der gesamten heutigen Landwirtschaftsfläche (vgl. Tabelle 5). Von diesen wurden bis zum Untersuchungszeitpunkt 7.535 Hektar, das sind 20,0 % der LF, an 118 neue Eigentümer verkauft. Nimmt man an, dass die im PLZ-Bereich des Landkreises verkaufte Fläche vollständig an landwirtschaftliche Unternehmen in der jeweiligen Gemeinde ging,[15] dann entspricht die verkaufte Fläche abzüglich der 338 ha im Eigentum ortsfremder Verpächter (= 7.197 ha) einem Anteil von rund 36,0 % der gesamten Eigentumsfläche der Landwirtschaft (19.952 ha, vgl. Kapitel 4.2.2).

In der Fallregion MOL betrug der BVVG-Ausgangsbestand in den untersuchten Gemeinden 4.107 ha (13,9 % der gesamten heutigen LF). Davon wurden bis zum Zeitpunkt der Datenübermittlung 3.756 ha (12,7 % der LF) verkauft, wovon entsprechend der obigen Annahme 3.455 ha an Landwirtschaftsunternehmen im Landkreis übertragen wurden. Dies entspricht einem Anteil von 25,0 % der heutigen Eigentumsfläche der Landwirtschaft.

[15] Aus den Daten kann dies nicht abgeleitet werden, da die Postleitzahlen der Käufer allein nicht hinreichend für die Identifizierung einer Gemeinde innerhalb oder außerhalb der Fallregion sind. Zudem erlaubt der Status des Käufers (Herr/Frau oder juristische Person) keine Einordnung als landwirtschaftlicher Unternehmer.

Tabelle 5: Umfang der Verkäufe und Verpachtung landwirtschaftlicher Nutzflächen durch die BVVG

	Vorpommern-Rügen (VR)	Märkisch-Oderland (MOL)
LF insgesamt (2018)	37.737 ha	29.500 ha
Ausgangsbestand BVVG-Fläche	8.390 ha (22,2%)	4.107 ha (13,9%)
Davon verkauft	7.535 ha (20,0%)	3.756 ha (12,7%)
Davon verpachtet	855 ha (2,3%)	351 ha (1,2%)
Anzahl der Kaufverträge	1.404	822
Anzahl der Käufer	114	93
Durchschnittliche LF/Käufer	66,1 ha	40,4 ha

Quelle: Eigene Auswertung, Daten der BVVG (2018).

In den einzelnen Gemeinden hat die BVVG-Fläche eine unterschiedlich hohe Bedeutung. Der ursprüngliche BVVG-Flächenbestand liegt je nach Gemeinde zwischen 0,1 % und 37,8 % der Landwirtschaftsfläche. Zwischen dem Anteil der BVVG-Fläche und dem aktuellen Eigentumsanteil der Landwirtschaft besteht ein starker Zusammenhang, der statistisch signifikant ist.[16] Je höher der Anteil der BVVG-Flächen (Anfangsbestand) in den Gemeinden ursprünglich war, desto höher ist der Eigentumsanteil der landwirtschaftlichen Betriebe heute.[17]

Insofern kann festgestellt werden, dass das Privatisierungsziel, landwirtschaftliche Unternehmen mit Eigentum an landwirtschaftlichem Grund und Boden auszustatten, in den Untersuchungsgemeinden für die Landwirtschaft insgesamt erreicht wurde. Inwieweit die BVVG-Verkäufe auch die Eigentumsverteilung zwischen den Agrarunternehmen beeinflusst haben, ist nicht eindeutig. Um diesen Zusammenhang zu überprüfen, wurden zwei Korrelationsmaße berechnet:

[16] Angesichts der sehr geringen Stichprobengröße von 15 Gemeinden können nur starke bis sehr starke Effekte statistisch signifikant werden.

[17] Eine einfache Regressionsschätzung ergibt folgendes Modell:
Eigentumsanteil der Landwirtschaft (heute) = 42,5 + 0,42* BVVG-Anteil (Ausgangsbestand) (R^2 = 0,432; alle Parameter des Modells sind bei <1% Irrtumswahrscheinlichkeit signifikant).
Demnach wird der Anteil der LF im Eigentum von Landwirten ohne BVVG-Einfluss auf 42,5 % geschätzt. Dem Regressionsergebnis zufolge ist der geschätzte Anteil des landwirtschaftlichen Eigentums in einer Gemeinde mit einem Anteil der BVVG-Flächen (Anfangsbestand) von 10 % an der LF heute um 4,2 Prozentpunkte größer als in einer Gemeinde, in der die BVVG nicht über Flächen verfügte.

Da zum Zeitpunkt der deutschen Vereinigung die LPG-Nachfolgeunternehmen in der Regel über kein eigenes und auch ortsansässige Neu- und Wiedereinrichter zumeist nur über wenig Eigentum an landwirtschaftlichem Grund und Boden verfügten, ist die Konstante zugleich ein näherungsweiser Schätzer für den Anteil des Eigentums an landwirtschaftlichem Grund und Boden, den die landwirtschaftlichen Unternehmen von anderen Eigentümergruppen (überwiegend von nichtlandwirtschaftlichen Privatpersonen) erworben haben. Unter dieser Annahme wären im Beispiel fast 85 % der BVVG-Flächen in das Eigentum der landwirtschaftlichen Unternehmen übergegangen, denn zu der Differenz von 4,2 % sind 4,25 % – der Anteil von 10 %, den andere Eigentümer an die Landwirtschaft verkauft hätten – hinzu zu addieren.

Da es sich um ein einfaches Modell unter Vernachlässigung weiterer Einflussfaktoren sowie eine kleine Stichprobe handelt, können die so ermittelten Werte allerdings nur einer ersten Orientierung dienen und sind mit großer Vorsicht zu interpretieren.

- Korrelation zwischen BVVG-Anteil (Ausgangsbestand) an der aktuellen LF der Gemeinde und heutiger Konzentrationsrate (CR3) der Landwirtschaftsfläche: r_P=0,284[18],
- Korrelation zwischen BVVG-Anteil (Ausgangsbestand) an der aktuellen LF der Gemeinde und heutigem Anteil des Eigentums in Händen überregional aktiver Investoren: r_P=0,275.

Die beiden Werte lassen zwar Zusammenhänge vermuten[19], aufgrund der kleinen Stichprobe sind die erhobenen Werte aber nicht signifikant.

Werden die Verkäufe nach Art der Käufer aufgeschlüsselt (Tabelle 6), ist zunächst keine Vorherrschaft einer bestimmten Käufergruppe zu erkennen. Die juristischen Personen (in der Sprache der BVVG als „keine natürliche Person“ geführt) haben zwar insgesamt mehr als die Hälfte der Flächen erworben. Dies spiegelt jedoch auch die Agrarstruktur wider, in der juristische Personen den größten Teil der Flächen bewirtschaften.

Ein besseres Bild ergibt sich jedoch bei der Betrachtung der Verteilung auf die einzelnen Käufer. In der Untersuchungsregion VR haben die zehn Käufer mit dem größten Umfang an erworbenen Flächen mit 3.491 ha fast die Hälfte der BVVG-Flächen gekauft. In dieser Gruppe befinden sich sowohl Privatpersonen als auch juristische Personen.

Bricht man die Zahlen auf die Gemeindeebenen herunter, ist in den Gemeinden Vorpommern-Rügens die Konzentrationsrate CR3, der Anteil der drei größten Käufer der BVVG, in vier Gemeinden 100 oder nahe 100 % und in einer Gemeinde bei 85 %. Der unterste Wert liegt bei 56 %. Die Verkäufe der BVVG sind folglich generell eher auf wenige Akteure konzentriert und tragen somit deutlich zur lokalen Eigentumskonzentration bei.

In der Untersuchungsregion MOL haben die zehn Käufer mit dem größten Kaufumfang mit 1.960 ha etwa die Hälfte der insgesamt verkauften Flächen erworben. In dieser Gruppe befinden sich sowohl Privatpersonen als auch juristische Personen. Der größte Käufer von BVVG-Flächen ist eine juristische Person, die 362 ha LF (9,6 % aller BVVG-Verkäufe) erworben hat. Bezogen auf die Gemeinden fallen die Konzentrationsraten (CR3) geringer aus als in VR. Die Werte liegen im Bereich von 22,6 bis 75,4 %. Diese Ergebnisse korrespondieren mit den insgesamt geringeren Konzentrationsraten für landwirtschaftliches Flächeneigentum in dieser Untersuchungsregion.

[18] Da die Konzentrationsraten durch die Größe der Gemeinde (gemessen im Umfang der LF) beeinflusst wird, wurden an dieser Stelle die um den Effekt der Gemeindegröße bereinigten Partialkorrelationen ermittelt.

[19] Nach Cohen (1988) kann eine Korrelation von r≈0,3 in Regressionsmodellen mit diffusen Wirkungszusammenhängen als ein mittelstarker Effekt interpretiert werden.

Tabelle 6: Käufer von BVVG-Flächen in den Untersuchungsregionen nach Art der Käufer

Untersuchungsregion	Anrede	Anzahl Käufer	Flächenkäufe insgesamt		Mittelwert (ha)	Median (ha)
			Hektar	Anteil		
Vorpommern-Rügen (VR)	Frau	18	267	3,6%	14,8	3,2
	Herrn	46	2.838	37,0%	59,1	15,1
	Herrn und Frau	9	237	3,2%	26,3	1
	Keine natürliche Person	41	4.191	56,1%	91,6	24,6
	Insgesamt	118	7.535	100,0%	62,2	13,1
Märkisch-Oderland (MOL)	Frau	13	383	10,2%	29,5	5,3
	Herrn	54	1.468	39,1%	27,2	9,1
	Herrn und Frau	3				
	Keine natürliche Person	23	1.904	50,7%	82,8	37
	Insgesamt	93	3.755	100,0%	40,4	14,1

Quelle: Eigene Auswertung, Daten der BVVG (2018).

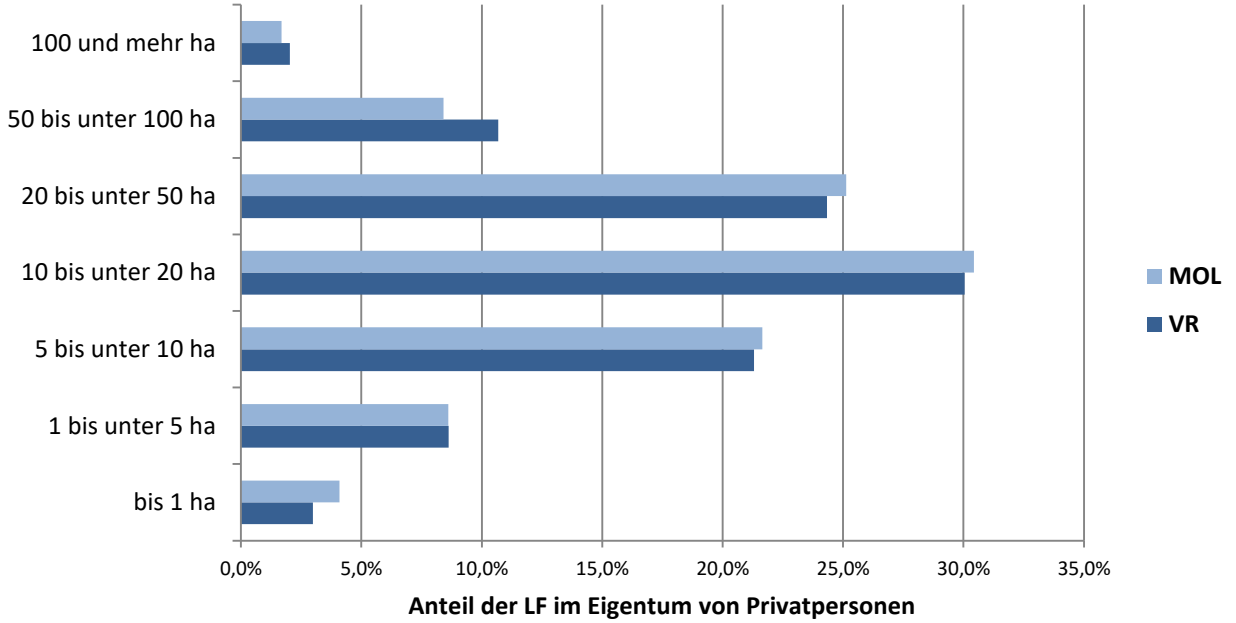
Insgesamt bleibt festzuhalten, dass in den Untersuchungsgemeinden die Privatisierung in Gemeinden mit höherem Anteil an BVVG-Flächen den Eigentumsanteil der Landwirtschaft insgesamt gestärkt hat, dass die BVVG-Verkäufe sich aber sehr ungleich auf die landwirtschaftlichen Unternehmen verteilen und damit tendenziell zu einer Konzentration des Eigentums an landwirtschaftlichen Flächen beitragen.

4.2.4 Private Eigentümer: Sozialer und demografischer Wandel

Der private (nichtlandwirtschaftliche) Sektor spielt als Eigentümer landwirtschaftlichen Grund und Bodens eine sehr unterschiedliche Rolle. Während in der Untersuchungsregion VR der private Sektor gerade einmal ein Fünftel der landwirtschaftlichen Flächen besitzt, ist es in MOL nahezu die Hälfte. Neben den landwirtschaftlichen Betrieben besitzen in VR auch die Kirche und vor allem der öffentliche Sektor deutlich höhere Anteile der Landwirtschaftsfläche.

Trotz dieser erheblichen Unterschiede in der quantitativen Bedeutung des privaten Sektors ist die Verteilung nach Größenklassen in beiden Untersuchungsregionen nahezu identisch. In beiden Regionen macht der Streubesitz von Flächen unter 1 ha mit über der Hälfte der Eigentümer die bei weitem größte Personengruppe aus. Innerhalb des Privatsektors sind Eigentümer mit weniger als 5 ha pro Person zwar mit über 70 % in beiden Regionen zahlenmäßig die größte Gruppe, sie besitzen aber nur 11,6 resp. 12,7 % der im Eigentum von Privatpersonen befindlichen Fläche. In beiden Regionen hat die Gruppe der Privatpersonen mit 10 bis 20 ha den größten Anteil mit über 30 % der Landwirtschaftsfläche im Eigentum von Privatpersonen (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5: Landwirtschaftsfläche im Eigentum von Privatpersonen: Verteilung nach Größenklassen des Eigentums



Quelle: Eigene Berechnung, Liegenschaftsdaten der Ämter für Geoinformation (2018).

Insgesamt verweist die Struktur der im Eigentum von Privatpersonen befindlichen Landwirtschaftsfläche zum einen auf historische Eigentumsverhältnisse in den Untersuchungsregionen und zum anderen auf die Geschichte der Abwanderung aus den Regionen. Charakteristische Unterschiede innerhalb der Untersuchungsregion MOL lassen sich zwischen den historisch eher durch Gutsherrschaften geprägten Gemeinden und den übrigen Gemeinden erkennen. In den ehemals gutsherrschaftlich geprägten Gemeinden sind weniger als 40 % der Fläche im Eigentum von Privatpersonen, hingegen in den ehemals bäuerlich geprägten Gemeinden mehr als 50 %[20].

In der Untersuchungsregion VR umfasst die Gruppe der Personen mit Postleitzahlen aus den westlichen Bundesländern 12 % der privaten (nichtlandwirtschaftlichen) Eigentümer. Ihnen gehören 19,5 % der im Privatsektor befindlichen Landwirtschaftsfläche. In der Untersuchungsregion MOL sind die Verhältnisse auch in dieser Hinsicht sehr ähnlich. Die Gruppe der Personen mit PLZ aus den westlichen Bundesländern macht hier zwar nur 10 % der privaten Landeigentümer aus, diese besitzen aber ebenfalls etwa 20 % der Fläche im Eigentum von Privatpersonen.

In beiden Regionen gibt es einzelne Personen, die nach unserer Kenntnis nicht aus der Region stammen und Land – teils in größerem Umfang – erworben haben. Insgesamt wirken sich jedoch vor allem Effekte der Abwanderung von Ost nach West und von ländlichen Regionen in urbane

[20] Dies ist konsistent mit dem oben beschriebenen Zusammenhang zwischen dem ursprünglichen Anteil der BVVG-Flächen und dem Gesamtanteil der Landwirtschaft am landwirtschaftlichen Grundeigentum.

Zentren aus. Auffällig ist, dass in der Gruppe der Personen mit PLZ aus den westlichen Bundesländern die Zahl der Eigentümer mit weniger als 5 ha Landwirtschaftsfläche relativ gering ist. Hier ist die ökonomische Logik erkennbar, dass der mit Eigentum verbundene Aufwand bei Kleinsteigentum relativ stärker ins Gewicht fällt. Da landwirtschaftliches Eigentum oft auch mit dem Besitz an Wohn- und Wirtschaftsgebäuden verbunden ist, ist es denkbar, dass das Grundeigentum für eine Rückkehr in einer späteren Lebensphase gehalten wird. Auch dies konnte in Einzelfällen dokumentiert werden.

Insgesamt zeigt sich aber auch, dass landwirtschaftlicher Grund und Boden in den letzten Jahrzehnten in einem erheblichen Umfang aus dem nichtlandwirtschaftlichen Privatsektor an die Landwirtschaft übergegangen ist. Die Auswertung der qualitativen Interviews mit lokalen Akteuren erlaubt eine Rekonstruktion der Zusammenhänge, warum nichtlandwirtschaftliche Eigentümer in einem erheblichen Umfang ihr Eigentum an Grund und Boden veräußert haben, obwohl die Bodenpreise bis vor wenigen Jahren sehr niedrig waren.[21]

Im Kern waren und sind demnach drei Argumente ausschlaggebend: a) der Abbau der landwirtschaftlichen Arbeitsplätze und die wirtschaftliche Krise nach der deutschen Vereinigung, b) die These eines geringen Eigentümerbewusstseins aufgrund der spezifischen historischen Bedingungen sowie c) fördernde institutionelle Rahmenbedingungen.

a) Krise der Nachwendezeit

Die Krise insbesondere der 1990er Jahre bedeutete für die Mehrheit der Beschäftigten nicht nur den Verlust des Arbeitsplatzes, sondern auch eine fundamentale Veränderung des dörflichen Zusammenlebens. Die LPGen waren nicht nur Arbeitgeber, sondern Orte des Zusammenlebens und Dienstleister für die Gemeinden. Als Reaktion auf den Arbeitsplatzverlust und die sich wandelnden Lebensumstände in den Dörfern wird von vielen Gesprächspartnern ein Rückzug in die Privatheit und eine Fokussierung auf das Eigenheim beschrieben. Diese gehen einher mit gewachsenen Mobilitätsansprüchen eines zunehmend überregionalen Arbeitsmarktes und einer sich zentralisierenden Infrastruktur der Daseinsversorge. Das Investitionsverhalten der ländlichen Bevölkerung richtet sich dementsprechend auf den Erhalt der Mobilität (Autos) sowie Substanzerhalt und ggf. Aufwertung des Eigenheims. In der wirtschaftlichen Krise bedeuten diese notwendigen privaten Investitionen für Haushalte und Personen mit niedrigen Einkommen einen Zwang zum Entsparen und zur Liquidierung von Vermögensbestandteilen. Kurzfristige Bedürfnisse werden höher bewertet als langfristige Interessen. Die Veräußerung des landwirtschaftlichen Eigentums ist vor diesem Hintergrund eine naheliegende und oft unvermeidbare Lösung.

Aber auch unter ökonomisch weniger prekären Bedingungen ist die Veräußerung des landwirtschaftlichen Grundeigentums unter Umständen nachvollziehbar, da sie oft nur eine Umschich-

[21] Allerdings sei an dieser Stelle angemerkt, dass in den 1990er Jahren wohl kaum jemand vorausgesehen hat, dass die Bodenwerte in einem solchen Ausmaß steigen würden, wie es in den Jahren nach 2007 geschah.

tung des Vermögensportfolios bedeutet, wenn die Mittel z. B. zum Erwerb von Finanzanlagen oder zur Aufwertung des eigenen Hauses genutzt werden.

b) Eigentümerbewusstsein

Die subjektive Bewertung von kurzfristigem Nutzen und langfristigen Erträgen eines Anlagegutes, wie es landwirtschaftliche Nutzflächen darstellen, ist individuell unterschiedlich. Im Kontext der Befragung wurde dieser Aspekt unter dem Stichwort des „Eigentümerbewusstseins“ subsumiert. Es wird argumentiert, dass viele der in der DDR-Landwirtschaft beschäftigten Personen sich eher als Arbeitnehmer wahrgenommen hätten, daher kein Eigentümerbewusstsein entwickelt hätten – insbesondere, wenn das Eigentum aus der Bodenreform entstanden ist – und deshalb den kurzfristigen Nutzen höher bewerteten als die langfristigen Potenziale zur Wertsteigerung, die zudem in den 1990er Jahren kaum vorherzusehen waren.

Verkaufsentscheidungen werden zudem häufig im Generationswechsel getroffen. Während die ältere, selbst noch in der Landwirtschaft tätige Generation eher geneigt ist, den Grundbesitz zu behalten (und die jährliche Pachtzahlung als Aufbesserung der Rente anzusehen), scheinen Erben, die meist nicht mehr mit der Landwirtschaft verbunden und oft auch aus beruflichen Gründen aus der Region abgewandert sind, eher bereit zu sein, geerbte oder übertragene Flächen zu veräußern. Die gestiegenen Bodenpreise fördern diese Verkaufsbereitschaft zusätzlich.

c) Institutionelle Rahmenbedingungen

Auch der institutionelle Kontext definiert positive und negative Anreize, die Investitionen in das Eigenheim begünstigen und eine Veräußerung von landwirtschaftlichem Grundbesitz forcieren. In den 1990er Jahren wurden in den neuen Bundesländern z. B. mit Maßnahmen der Dorferneuerung private Investitionen in Eigenheime gefördert, nicht zuletzt, um die regionale Bauwirtschaft zu stützen. Seit der Energiewende werden auch Investitionen in Solaranlagen und zur Senkung des Energieverbrauchs finanziell gefördert. Die erforderlichen Eigenmittel konnten über den Verkauf des landwirtschaftlichen Grundeigentums generiert werden.

Demgegenüber verschärfen Regelungen der Sozialhilfe den Zwang zur Veräußerung landwirtschaftlicher Grundstücke. So gehören auch kleine land- und forstwirtschaftliche Grundstücke zum verwertbaren Vermögen im Sinne von § 90 Abs. 1 SGB XII. Wer Sozialhilfeleistungen beantragt, muss diese Flächen daher zuvor veräußern. Aufgrund der zeitweise sehr hohen (langfristigen) Arbeitslosigkeit in der Untersuchungsregion dürfte diese Regelung durchaus auch quantitativ bedeutsame Effekte gehabt haben.

Bodenordnungsverfahren spielen aufgrund der spezifischen historischen Bedingungen, aber auch im Zuge der Umsetzung infrastruktureller Vorhaben in allen Gemeinden eine große Rolle. Solche Verfahren sind für kleinere Bodeneigentümer häufig der Anlass zum Verkauf: Die öffentliche Hand sucht Flächen (für den Eigenbedarf oder für Tauschverhandlungen mit Landwirten) und kauft diese zu einem objektiv festgelegten Wert an. Gleichzeitig ist die Einbeziehung in ein Bodenordnungsverfahren für alle Landeigentümer mit Aufwand verbunden, der gescheut wird,

insbesondere wenn die Eigentümer ohnehin aus der Region abgewandert sind. In den Untersuchungsregionen sind bislang aber vowiegend kleinräumige Verfahren nach Landwirtschaftsanpassungsgesetz abgeschlossen worden, größere (gemeinde- bzw. ortsteilumfassende) Verfahren stehen weitgehend noch aus.

Die unmittelbare Konsequenz dieser Prozesse ist in der Summe ein deutlicher Zuwachs an Eigentumsflächen in der Hand der landwirtschaftlichen Betriebe, da die Käufer fast immer dieselben, zahlenmäßig überschaubaren Landwirte sind. So hat sich die Eigentumsquote der Agrarunternehmen in Ostdeutschland, die nach der Wiedervereinigung in vielen Fällen nahe Null lag, innerhalb eines überschaubaren Zeitraums den Eigentumsanteilen westdeutscher Agrarunternehmen angenähert, und zwar auf einem wesentlich höheren absoluten Niveau (bezogen auf die Betriebsgröße).

4.3 Verkauf und Kauf von landwirtschaftlichen Unternehmen

Für das Verständnis des Strukturwandels von Handlungsfeldern von Organisationen sind Eintritts- und Austrittbarrieren von zentraler Bedeutung. Der Kauf von landwirtschaftlichen Unternehmen ist eine mögliche Option für Akteure, in das landwirtschaftliche Feld einzusteigen. Die andere übliche Form ist die Übergabe von Unternehmen im Zuge der Erbfolge. Die Möglichkeit des Kaufs bestand immer schon und ist dem Grunde nach nicht neu. Ebenso konnte bisher schon mit dem Kauf landwirtschaftlicher Unternehmen auch Grund und Boden erworben werden. Die Option des Share Deals hat die Möglichkeiten hier nur insofern verändert, als Spielräume zur Einsparung der Grunderwerbsteuer bestehen. Sie bietet aber keinerlei Erklärung dafür, warum große landwirtschaftliche Unternehmen in so großer Zahl zum Verkauf stehen und von nichtlandwirtschaftlichen Akteuren erworben werden. Zudem ist es kaum anzunehmen, dass ein Käufer das durch Naturabhängigkeit volatile und im Vergleich zu anderen Wirtschaftssektoren relativ wenig profitable Geschäft der Landwirtschaft betreiben möchte, um mit einer einmaligen, relativ geringfügigen Steuerersparnis[22] bevorteilt zu werden. Wenn es sich denn um ökonomisch sinnvolle Transaktionen handelt, dann steht hinter der Transaktion die Annahme, dass der Käufer in der Lage ist, ein tragfähiges Unternehmenskonzept umzusetzen, das der Verkäufer nicht umsetzen kann oder will.

Ein Ansatz, das unmittelbare Engagement von bisher nichtlandwirtschaftlichen Investoren in der Landwirtschaft zu erklären, ist, dass angesichts niedriger Zinsen Finanzinvestoren die Landwirtschaft als Anlageobjekt entdeckt haben. Aus Sicht der Anleger ist die Landwirtschaft (der landwirtschaftliche Grund und Boden) eine „Asset-Klasse“, die angesichts einer wachsenden Bevölkerung und begrenzter natürlicher Ressourcen eine solide Wertsteigerung sowie direkte

[22] Der Einspareffekt der Grunderwerbsteuer durch die Nutzung des Share Deal im Vergleich zum Bodenerwerb ist absolut gesehen zwar beträchtlich, ist aber in Relation zum finanziellen Gesamtumfang des Unternehmenstransfers und zum wirtschaftlichen Risiko, das damit eingegangen wird, dennoch kaum ausschlaggebend.

Produktionseinkünfte bietet. Gleichzeitig erlaubt sie wegen niedriger Korrelation zu anderen Hauptanlageklassen, das Anlagerisiko zu minimieren, und sie weist eine hohe Beständigkeit gegen Inflationsverluste auf. Daraus ergibt sich die empirische Frage, wer die Akteure sind und inwiefern die Kaufentscheidungen durch die Entwicklungen auf den Finanzmärkten beeinflusst sind.

Als weiterer Erklärungsansatz wurden oben bereits der Einfluss der gewerblichen Biogasproduktion und die Interessen der Energiewirtschaft an einer Sicherung mit Substraten aus der Landwirtschaft angesprochen. Dies lässt sich transaktionskostentheoretisch aus den getätigten spezifischen Investitionen in Biogasanlagen begründen, deren wirtschaftlicher Betrieb eine Absicherung der Zulieferung von Substraten verlangt. Zu den typischen Sicherungsvorkehrungen gehören Abnahmegarantien, Lebenszyklusverträge und eben auch Kapitalbeteiligungen.

Die Perspektive auf die Finanz- und Energiemärkte offenbart Gründe für das Interesse neuer Akteure, sich in der Landwirtschaft zu engagieren. Doch warum sollten die etablierten landwirtschaftlichen Akteure dafür ihren Platz (durch Verkauf) räumen? Schließlich gelten die formulierten geänderten Bedingungen auf dem Finanzmarkt auch für sie, und als Eigentümer profitieren auch sie von niedrigen Kreditzinsen. Im Folgenden rücken wir daher zunächst die Perspektive der verkaufenden Unternehmen in den Vordergrund und werfen anschließend einen Blick auf die Käufer.

4.3.1 Innere Transformation und Generationswechsel in „Mehrfamilienunternehmen“

Um es vorweg zu nehmen: Die aktuelle Situation kann nicht verstehen, wer die Entstehungsbedingungen der landwirtschaftlichen Unternehmen in Ostdeutschland nach 1990 nicht kennt (vgl. Kapitel 4.1). Die deutsche Vereinigung hat eine Gruppe von Landwirtschaftsunternehmen in Form von großen juristischen Personen hervorgebracht, die sich den radikal gewandelten gesellschaftlichen Bedingungen in sehr kurzer Zeit anpassen mussten und zugleich in anhaltende Auseinandersetzungen um die Klärung der im Sozialismus entstandenen Vermögensverhältnisse verstrickt waren und sind.

Diese Unternehmen mussten sich nach der deutschen Vereinigung neu „erfinden“ und das Gesellschafterverhältnis sowie das Verhältnis zu den mitarbeitenden Beschäftigten und den Landeigentümern neu definieren. Sie besaßen Anfang der 1990er Jahre in aller Regel, wenn überhaupt, nur Eigentumsflächen in sehr geringem Umfang. Die Handlungsspielräume dieser Akteure wurden durch gesetzliche Regelungen wie das Landwirtschaftsanpassungsgesetz, die Agrarförderung, die Lage auf dem Arbeitsmarkt sowie sozialpolitische Maßnahmen (Frühverrentung) strukturiert.

Die Ausgangssituation war in den meisten dieser Unternehmen im Grundsatz sehr ähnlich. Es gab einen enormen Überhang an Beschäftigten, zugleich war aber ein großer Teil dieser Beschäftigten zugleich Anteilseigner am Landwirtschaftsunternehmen und oft auch Verpächter. Die Unternehmensleitungen mussten zeitgleich Beschäftigte entlassen und diese motivieren, ihre Flächen und Kapitalanteile im Betrieb zu belassen, um die weitere Existenz des Unternehmens zu sichern.

In dieser widersprüchlichen Situation hat die Sozialpolitik in den 1990er Jahren durch eine großzügige Frühverrentungsregelung für eine Entlastung gesorgt. Diese ermöglichte, dass nahezu die gesamte Generation der über 55-Jährigen in Rente gehen konnte. Als Konsequenz dieser Politik sowie infolge typischer Verhaltensmuster landwirtschaftlicher Unternehmen (Reduzierung auf eine leistungsfähige Kernbelegschaft) ergab sich eine Selektion auf eine (meist männliche) Belegschaft mittleren Alters. Da dies innerhalb kurzer Zeiträume relativ flächendeckend geschah und in den Folgejahren nur selten neue Arbeitskräfte eingestellt wurden, haben viele landwirtschaftliche Unternehmen heute eine alternde Belegschaft. Die transformationsbedingten Probleme der Altersstruktur der Beschäftigten in der ostdeutschen Landwirtschaft und die daraus resultierenden Probleme bei der Rekrutierung von Fach- und Führungskräften sind in der agrarsoziologischen Literatur ausführlich behandelt worden (Wiener, 2004; Fock, 2004). Diese Probleme betreffen nicht nur die Landwirtschaft, sondern den Unternehmenssektor in Ostdeutschland insgesamt.

An dieser Stelle ist aber besonders von Bedeutung, dass die Beschäftigten, die jetzt in den Ruhestand gehen, nicht nur Beschäftigte, sondern häufig auch Gesellschafter der LGP-Nachfolgeunternehmen sind. Im Umwandlungsprozess nach 1990 wurden in Hinblick auf die Beteiligung der ehemaligen LPG-Mitglieder zwei idealtypische Modelle realisiert – einerseits ein „Publikumsmodell“ mit breiter Einbindung möglichst vieler der LPG-Mitglieder, andererseits ein „Kadermodell“ mit dem mittleren und höheren Leitungskader der ehemaligen LPG als Gesellschafter. Die Wahl der Modelle und der Rechtsformen war von spezifischen lokalen Bedingungen wie den Eigentumsstrukturen, der Entstehungsgeschichte der LPGen, Altschulden und Vermögen der Betriebe, Altersstruktur der Mitglieder und Unternehmensleitungen und nicht zuletzt dem Vertrauen in die Führung beeinflusst. In Gesellschaften, die das „Publikumsmodell“ verfolgten, waren in der Ausgangssituation die individuellen Geschäftsanteile aufgrund der Kopplung von Geschäftsanteilen an das landwirtschaftliche Eigentum relativ klein und breit gestreut.

Aus Sicht der Gesellschafter gab es in den 1990er Jahren zwei Motive, die zur DDR-Zeit entstandenen Gesellschaftsanteile in LPG-Nachfolgeunternehmen zu belassen: Die Sicherung des Vermögens und zumindest für einen Teil der Beschäftigten auch der Erhalt des eigenen Arbeitsplatzes. Das Vermögenssicherungsmotiv bedeutete, dass die Gesellschafter ihre Anteile in der Krise im Betrieb beließen, da nur durch die wirtschaftliche Nutzung das Vermögen erhalten werden konnte. Dies erlaubte es den LPG-Nachfolgeunternehmen, den Prozess der Vermögensauseinandersetzung zeitlich zu strecken, und den verbleibenden Gesellschaftern, die nach und nach ausscheidenden Gesellschafter je nach Rechtsform auszuzahlen (Genossenschaften, KGs) bzw. ihren Gesellschaftsanteil zu übernehmen (Kapitalgesellschaften).

Aus Sicht ausstiegswilliger Mitglieder bestand ein Motiv für den Verkauf von Gesellschaftsanteilen in der möglichen oder notwendigen alternativen Verwendung des Kapitals. Die Motive für den Verkauf gleichen denen, die auch für den privaten Verkauf von landwirtschaftlichen Nutzflächen gelten (Kapitel 4.2.4). In Genossenschaften ohne dezidierte Abfindungsregelungen ist freilich der monetäre Wert des eigenen Anteils und damit der Anreiz auszusteigen relativ niedrig.

Aus der homogenen Altersstruktur der beschäftigten Gesellschafter ergibt sich ein weiteres Gestaltungsproblem zu dem Zeitpunkt, wenn ein großer Teil der Belegschaft innerhalb weniger Jahre in den Ruhestand geht. Infolge der niedrigen Entlohnung in der Landwirtschaft seit der deutschen Einheit und der dementsprechend niedrigen Rentenansprüche besteht seitens der ausscheidenden Beschäftigten ein großer Anreiz, die Rente durch Verkauf der Geschäftsanteile aufzubessern. Aber selbst wenn die Gesellschafter bei Rentenantritt ihr Vermögen aus persönlicher Verbundenheit im Betrieb belassen, entscheiden sich deren Erben oft dagegen. In Unternehmen, die ihre Mitglieder auszahlen müssen, ohne dass die Geschäftsanteile von anderen Mitgliedern übernommen werden, können daraus bedeutsame finanzielle Belastungen für die Unternehmen bzw. die verbleibenden Gesellschafter entstehen.

Ein weiteres allgemeines Problem der LPG-Nachfolgeunternehmen ist die Rekrutierung des Führungskräftenachwuchses. In den landwirtschaftlichen Familienunternehmen erfolgt die Rekrutierung der neuen Geschäftsführung aus der nächsten Generation. In den LPGen entstand Führungskräftenachwuchs durch das landwirtschaftliche Ausbildungssystem, in dem es den einzelnen LPGen möglich war, lokal bevorzugte Personen zu fördern. Für die LPG-Nachfolgeunternehmen, so zeigen unsere Fallstudien, stehen in vielen Fällen aber keine Nachfolger aus den Familien der Gesellschafter zur Verfügung.

In den Interviews mit den Verantwortlichen von Agrargesellschaften mit und ohne externe Übernahme zeichnete sich deutlich ab, dass die ungeregelte Führungsnachfolge ein Hauptcharakteristikum für verkaufte Betriebe ist. Zwar ist die Regelung der Nachfolge auch keine Garantie. Jedoch sind Unternehmen, in denen gar keine Kandidaten als Nachfolger*innen für die Geschäftsführung aufgebaut oder gehalten werden konnten, prädestiniert für eine Übernahme durch Externe. In dieser Situation würde es vermutlich auch ohne lukrative Angebote externer Investoren zu einem Verkauf kommen, da ohne eine zufriedenstellende Nachwuchsregelung die Sicherung des betrieblichen Vermögens in Gefahr gerät. In den Interviews wurde zuweilen auf die Nachfolgesituation in benachbarten Betrieben verwiesen; solche ohne Nachwuchsregelung wurden als „nächste Übernahmekandidaten“ bezeichnet.

Durch den Eintritt von potenziellen Käufern in den regionalen Markt für landwirtschaftliche Unternehmen und den Anstieg der Bodenpreise ändert sich die Entscheidungssituation grundlegend und vor allem zulasten potenzieller Nachfolger, die mit Gesellschaftern nicht familiär verbunden sind. Die Gesellschafter haben nun die Wahl, den Betrieb entweder zu verkaufen oder einem designierten Nachfolger anzuvertrauen. Zugleich wird das betriebliche Vermögen deutlich

höher bewertet, insbesondere wenn Bodeneigentum in großem Umfang erworben wurde. Damit steigt der ökonomische Anreiz zum Verkauf.

> *„[…] weil dann sitzt dann so ein Trecker-Fahrer, der hat ein Prozent, der hat sein Lebtag […] 1.200 Euro netto gehabt im Monat […] dann kriegt der mit einmal 100.000 Euro. So viel Geld hat der sein Leben noch nie in der Hand gehabt. Das ist für den eine unvorstellbar hohe Summe. Weil die Kinder […] ja auch keine Landwirtschaft machen. […]. Ja, und dann wird so ein Laden verkauft (Inv12: 31-31)*

Für die Gesellschafter in Unternehmen, in denen kein Unternehmensnachfolger in Sicht ist, ist der Verkauf des Unternehmens daher die naheliegende Lösung. Für Gesellschaften mit einem hohen Anteil von Mitgliedern, die bereits im Ruhestand sind oder in absehbarer Zeit in den Ruhestand wechseln, verliert das Motiv der Arbeitsplatzsicherung dabei zudem an Relevanz.

Betrachtet man die einzelnen Fälle genauer, dann ergeben sich einige bemerkenswerte Beobachtungen. In vier von fünf Fällen, bei denen eine interne Nachfolge zur Diskussion stand oder bereits abgeschlossen war, stand jeweils nur ein einzelner Kandidat als Nachfolger zur Verfügung. Man kann also sagen, dass all diese Unternehmen spätestens mit diesem Generationswechsel die interne Transformation zu einem Familienunternehmen vollzogen hätten. Nur in einem Unternehmen konnten wir die Idee eines Mehrfamilienunternehmens auch nach dem Generationswechsel erfolgreich realisiert sehen. Dieses Unternehmen zeichnete sich zudem durch eine große Zahl der Gesellschafter aus. In einem solchen Unternehmen sind die Nachfolger nicht gezwungen, das gesamte Vermögen zu erwerben.

In drei der Fälle, in denen die Übergaben dann letztlich erfolgten, waren die Nachfolger Familienmitglieder von (Haupt-)Gesellschaftern. Durch die familiären Beziehungen reduzieren sich auch die finanziellen Lasten für den Nachfolger. Nur in einem Fall konnte der Geschäftsführer, der bis dahin als Angestellter nur eine kleine Kapitalbeteiligung erworben hatte, alle Gesellschaftsanteile übernehmen. In einem anderen Fall war der letzte verbliebene Mitgesellschafter nicht bereit, seinen Abfindungsanspruch zu reduzieren oder zumindest einen Teil der Gesellschaftsanteile weiter zu behalten, um dem Nachfolger einen Start in die Selbständigkeit zu ermöglichen. Aber auch gut geplante und vorbereitete Übergaben können scheitern. So wurden bspw. die Gesellschafter einer größeren lokalen Holding durch eine schwere Krankheit des designierten Nachfolgers im Prozess der Übergabe weit zurückgeworfen.

Mit den steigenden Bodenwerten und der Anwesenheit zahlungsfähiger Investoren steigen auch die finanziellen Erwartungen an die intern aufgebauten Nachfolger, die diese immer weniger erfüllen können. In einem Fall einer erfolgreichen Übernahme kam der Nachfolger zur Einschätzung, dass unter den heutigen Bedingungen die Übernahme nicht mehr möglich gewesen wäre. In einem weiteren, schon erwähnten Fall scheiterte die Übernahme explizit an den gewachsenen finanziellen Forderungen des letzten verbliebenen Mitgesellschafters.

Das Beispiel der erfolgreichen Übergabe in einem „Mehrfamilienunternehmen“ zeigt, dass die Nachfolge in der Geschäftsführung erfolgreich geregelt werden und zugleich auch die Bindung einer großen Zahl lokaler Gesellschafter dauerhaft gesichert werden kann. Aus Sicht der Nachfolger erlaubt dieses Modell einen Wechsel in der Geschäftsführung ohne umfangreiche Übertragung von Vermögenswerten. Getragen wird das Modell durch eine gemeinsame Identität, die eng verbunden ist mit der Gemeinde. Die Bereitschaft der Gesellschafter, sich auch ohne Beschäftigung im Unternehmen dauerhaft daran zu beteiligen, resultiert aus dessen wirtschaftlichem Erfolg und seinen allseits geschätzten Beiträgen für die Gemeinde (und dem Vertrauen in die neue Geschäftsführung, Erfolg und kommunale Leistungen auch weiterhin sicherstellen zu können).

Damit ist neben der Geschäftsführernachfolge eine weitere zentrale situative Variable für die Verkaufsbereitschaft benannt: Wirtschaftliche Schwierigkeiten spielten in drei der vier Fälle, in denen LPG-Nachfolgeunternehmen (einzeln oder als lokaler Verbund) direkt von überregional aktiven Investoren erworben wurden, eine zusätzliche Schlüsselrolle bei der Verkaufsentscheidung. Zum Zeitpunkt der Untersuchung war es insbesondere die Milchmarktkrise, aufgrund derer sich die landwirtschaftlichen Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befanden. Durch den Verkauf an überregional aktive Investoren lösten sich die ökonomischen Probleme der Gesellschafter auf.

In beiden Regionen wurde zudem deutlich, dass bereits in den vorausgegangenen Jahren wirtschaftlich weniger erfolgreiche und solche Unternehmen, in denen die Nachfolgefrage nicht geklärt wurde, sukzessive ihre Eigenständigkeit verloren und oft in übergeordnete Strukturen eingebettet wurden. Die im agrarpolitischen Diskurs verbreitete Metapher einer größeren Wettbewerbsfähigkeit von landwirtschaftlichen Großbetrieben und der erfolgreichen Transformation der LPG-Nachfolgeunternehmen hat sowohl in der Politik als auch in den Verbänden den Blick darauf verstellt, dass auch große Unternehmen scheitern können. Die in der Agrarstatistik relativ stabilen Zahlen der juristischen Personen in der ostdeutschen Landwirtschaft wurden vor diesem Hintergrund kaum hinterfragt.

Tatsächlich beobachten wir in beiden Regionen die Entstehung neuer lokaler Holdingstrukturen, in denen lokale Landwirte/Unternehmen andere als juristische Personen organisierte Unternehmen aufkaufen und so sukzessive expandieren. Ein lokaler Experte beschreibt diese Entwicklung als einen eher schleichenden Prozess, in dem „stärkere“ Unternehmen „schwächere“ zunehmend kontrollieren, aber Letztere als juristische Einheiten weiter bestehen bleiben.

> *„Aber das war noch, ich würd nochmal sagen, dass das am Anfang mit [der_HOLDING], waren das eher durch schwache Unternehmen, die wirtschaftlich schwach da standen. […] das war das damals üblich Bewirtschaftungsverträge zu machen, [...] also ein Unternehmen hat ein anderes mit bewirtschaftet, das war so […]. Aber die Unternehmen waren trotzdem immer relativ selbständig, juristisch gesehen […] ich sage mal vielleicht so ein bisschen in ihrer Handlungsfähigkeit dann vielleicht doch schon eher von anderen abhängig, […] das waren so die ersten […] Entwicklungsstufen, aber ich glaube in dem Zeitpunkt hat sich noch nicht so richtig jemand darüber Gedanken gemacht, ja. Ganz einfach weil wir auch große Unternehmens-*

strukturen kannten, […] Wo ist der Unterschied wenn einer 6.000 Hektar bewirtschaftet oder ein anderer sechs Betriebe hat a 1.000 Hektar? Nicht, also wir konnten es uns, die Bewirtschaftung […] und die Kooperation auch vorstellen, das war für uns alles nicht […] so was ganz Neues […], dass uns da die Vorstellung fehlt." (Inv25: 27).

Auf dem Papier verändert sich die Zahl der als juristische Personen organisierten landwirtschaftlichen Unternehmen kaum. In der Tat geriet in einem Fall selbst ein solcher neuer Unternehmensverbund mit mindestens fünf Unternehmen in Liquiditätsschwierigkeiten, und durch dessen Übernahme ist ein überregional aktiver Investor in einer Untersuchungsregion zu einem dominanten Akteur geworden. Vertreter des neuen Unternehmens verweisen darauf, dass der Investor von Finanzinstitutionen und anderen Stakeholdern aufgrund seiner Sanierungserfahrungen zum Engagement in der Region aufgefordert worden sei.

Damit wird auch ein Aspekt deutlich, der in der eher kritischen Betrachtung der überregional aktiven Investoren weniger Beachtung zu finden scheint. Sie sind anscheinend nicht nur in der Lage, die Gesellschafter mit erheblichen Kaufbeträgen großzügig abzufinden, sondern verfügen über die finanziellen Spielräume für Investitionen, die zu tätigen die Vorgängerunternehmen nicht in der Lage waren.

4.3.2 Struktur und Verhalten der Käufer

Wie oben bereits diskutiert, werden in der Debatte um nichtlandwirtschaftliche Investoren häufig Argumente angeführt, die ihr Aufkommen mit Finanzanlagestrategien in Verbindung bringen. Als alternative Hypothese wurde der gewerbliche Ausbau von Biogasanlagen herausgearbeitet. Diese (und andere) Hypothesen lassen sich an sechs überregional aktiven Investoren in den Untersuchungsregionen überprüfen. Eine vergleichende Übersicht über Charakteristika der Investoren und ihrer Engagements zeigt Tabelle 7.

Keiner der sechs Fälle ist ein institutioneller Anleger (z. B. eine Versicherung) oder ein Großunternehmen. In fünf von sechs untersuchten Fällen handelt es sich um Einzelpersonen (und ihre Familien) und in einem Falle um mehrere Akteure.

In allen Fällen handelt es sich aus Sicht eines Durchschnittshaushalts[23] in Deutschland um „sehr vermögende Personen", die ihr Vermögen in anderen wirtschaftlichen Sektoren erworben haben. Fast alle der hier als Käufer in Erscheinung tretenden Personen sind mehrfache Millionäre. Sie gehören zu einer Schicht, die in Deutschland deutlich weniger als 1 % der Bevölkerung ausmacht. Nur in einem Fall, in dem eine Gruppe von Personen ein Unternehmen erworben hat, sind auch weniger vermögende Personen beteiligt.

[23] Laut einer Studie der Deutschen Bundesbank (2019) betrug das durchschnittliche Nettovermögen der Haushalte in Deutschland 232.800 €, der Median lag bei 70.800 €.

Die Kategorie „sehr vermögend“ ist allerdings angesichts der Summen, die beim Kauf (mehrerer) großer landwirtschaftlicher Unternehmen zur Diskussion stehen, ihrerseits wenig präzise. So spielt nur in einem Fall das Engagement in der Landwirtschaft im Verhältnis zum Gesamtvermögen des Investors eine untergeordnete Rolle. Der Erwerb landwirtschaftlichen Vermögens erfolgte in diesem Fall, um einem Familienmitglied eine landwirtschaftliche Existenz zu ermöglichen. In anderen Fällen stellt das erworbene landwirtschaftliche Vermögen durchaus einen relativ großen Teil des privaten Vermögens dar, teils wurde auch Fremdkapital für den Erwerb von Unternehmen aufgenommen.

In zwei Fällen spielte das „Finanzanlagemotiv“ ganz offensichtlich eine Rolle. In beiden Fällen nutzten die Hauptinvestoren diese Option, um erhebliche liquide Mittel sinnvoll zu investieren. In beiden Fällen haben die Investoren auch Unternehmenskonstruktionen gewählt, die es ihnen relativ problemlos erlauben, Vermögen und Bewirtschaftung zu trennen und betriebliches Immobilienvermögen in Privatvermögen umzuwandeln. Sie besitzen dadurch Land in erheblichem Umfang als Privatperson und haben darüber hinaus auch Immobilienvermögen in Vermögensverwaltungsgesellschaften überführt. Dies erlaubt ihnen zumindest perspektivisch, sollte dies wirtschaftlich notwendig sein oder sollten die Erben kein Interesse an der Landwirtschaft haben, die Bewirtschaftung ganz auszulagern, ohne den landwirtschaftlichen Grundbesitz veräußern zu müssen.

Das Modell der Biomasse für (gewerbliche) Biogasanlagen spielt in drei der untersuchten Fälle eine explizite Rolle. In einem Fall haben die Betreiber einer Biogasanlage als Investoren das landwirtschaftliche Unternehmen gekauft, um die Versorgung ihre Anlage mit Biomasse (Mais) sicherzustellen. Zudem haben wir einen weiteren Fall eines Biogasanlagenbauers und -betreibers rekonstruiert, der aus denselben Gründen landwirtschaftliche Unternehmen in der Untersuchungsregion gekauft hat, aber mittlerweile in Liquidation gegangen ist.

Dieser Nexus zwischen Landwirtschaft und erneuerbarer Energie ist auch in Bezug auf Wind- und Solarenergie erkennbar, wobei aufgrund der natürlichen Gegebenheiten in Vorpommern die Windkraft, in Brandenburg die Solarenergie eine größere Bedeutung hat. Deren Bezug zur landwirtschaftlichen Produktion ist nicht so eng, aber aus Sicht der Investoren bieten sich hier Potenziale, den Wert von Flächen deutlich zu steigern. Zumindest ein Investor ist direkt in der Projektion von Windkraftanlagen involviert. Fünf von sechs betreiben bereits größere Solaranlagen oder projektieren diese.

Jenseits des unbestreitbaren Stellenwerts, den erneuerbare Energien in den untersuchten Betrieben haben, ist der Zugang der Betriebe zu diesem Thema doch unterschiedlich. So ist eines der Unternehmen nicht (wahrnehmbar) im Erneuerbare-Energien-Sektor engagiert. Ein zweites Unternehmen betreibt zwar eine Biogasanlage, diese ist aber an eine Tierhaltungsanlage angebunden und wird vom Geschäftsführer auch nicht als Kerngeschäft beschrieben. Dessen Anliegen ist es dagegen eher, sich in bestimmten Segmenten hochwertiger Lebensmittel engagieren zu wollen.

Es bleibt die Frage offen, warum solche Akteure, die zwar – im Vergleich zur Durchschnittsbevölkerung – als sehr vermögend gelten, die aber dennoch nicht „mal so eben“ einen und geschweige denn mehrere landwirtschaftliche Betriebe kaufen können und dafür auch auf Fremdkapital angewiesen sind, den landwirtschaftlichen Unternehmen im Kaufwettbewerb so überlegen sind. Aus unserer Wahrnehmung brachten diese Akteure alle etwas mit, was in den etablierten landwirtschaftlichen Unternehmen und den sie umgebenden Beratungsstrukturen weniger entwickelt zu sein scheint: die Fähigkeit und die organisatorischen Ressourcen, um Unternehmenskäufe und kapitalintensive Projekte entwickeln und durchführen und, wenn nötig, Kapitalbeteiligungen organisieren zu können. Hierbei können diese Akteure auf eigene berufliche Erfahrungen als auch auf die für solche Übernahmen vorteilhaften professionellen Netzwerke zurückgreifen. Ein Geschäftsführer einer landwirtschaftlichen Tochter innerhalb einer Holding beschrieb als wesentliche Unterschiede zu seiner vorherigen Tätigkeit in einem reinen Agrarunternehmen: a) ein professionelles aus Industrieprozessen übernommenes Finanzcontrolling, b) deutlich bessere Finanzmarkt-Konditionen durch die Einbindung in die Holdingstrukturen sowie c) die Möglichkeit, auf umfassende organisatorische, technische und rechtliche Expertise zurückgreifen zu können, wenn es um größere Vorhaben (z. B. Entwicklung der Stallanlagen, Solaranlagen) geht. Demgegenüber beschrieb das einzige Unternehmer-Ehepaar, dem es in unseren Untersuchungsregionen gelungen war, den Betrieb von den Vorgängern als Management-buy-out zu übernehmen, den Mangel von Fachkompetenzen bei den regionalen Banken, aber auch in der landwirtschaftlichen Beratung, für ein solches Vorhaben als das größte Problem.

Insbesondere für Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten (oder bereits in Liquidation) zeichnet sich dabei ein Community-Effekt in der Form ab, dass die Netzwerke der Liquidatoren, Equity Manager und erfolgreichen Unternehmenssanierer in der Tendenz dafür sorgen, dass immer mehr überregionale Agri-Holdings entstehen. Die Logik dahinter ist, dass jemand, der einmal erfolgreich ein landwirtschaftliches Unternehmen übernommen hat, aus Sicht der Finanzinstitutionen prädestiniert für weitere Unternehmenssanierungen/-übernahmen ist. Eine Untersuchung über die Praxis von Unternehmenskäufen in diesem Feld steht allerdings noch aus.

Zum Verhalten der überregional aktiven Investoren bleiben zu diesem Zeitpunkt viele offene Fragen (vgl. Abschnitt 4.1.4.6). Häufig zu hörende Vorwürfe, der wirtschaftliche Erfolg solcher Investoren beruhe vorrangig auf Praktiken der Steuerumgehung, Subventionsmaximierung oder Bodenspekulation, können bisher weder belegt noch widerlegt werden. Im hieran anschließenden Projekt WiSoLand[24] sollen u. a. auch solche Fragen gezielt in den Blick genommen werden.

[24] Projekt „WiSoLand: Untersuchungen zu wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen überregional aktiver Investoren in Agrarunternehmen“ siehe https://www.thuenen.de/de/lr/projekte/wisoland/

Tabelle 7: Profile überregional aktiver Investoren im Vergleich

	Inv1	Inv2	Inv3	Inv4	Inv5	Inv6
Hintergrund	Sehr vermögender Unternehmer	Sehr vermögender Unternehmer	Sehr vermögender Unternehmer	Sehr vermögender Unternehmer	Mittel-ständischer Biogasanla-genbauer/ -betreiber	Equity Manager und verwandter Landwirt
Untersuchungs-region: Zahl Betriebe	2	5	1	5	2	3
LF	ca. 2.300 ha	ca. 3.100 ha	ca. 2.400 ha	ca. 4.000 ha	ca. 1.800 ha	ca. 3.000 ha
Weitere landw. Betriebe	1 in unmittel-barer Nach-barschaft	mind. 4.	mind. 1	mind. 3 in der Nähe, weitere überregional	nicht bekannt	2 überregional
Management	Partnerschaft mit lokalem Landwirt	Ein GF für alle Betriebe in der Region	Familie	Ein GF für alle Betriebe in der Region	Übernahme des alten Managements	Selbst
Zeitpunkte der Übernahmen	2006	2011, 2017	2017,2018	2010 bis 2015	2017	2017
Vorgänger	3 zuvor unverbundene Unternehmen	3 verbundene +1 einzelnes Unternehmen	2 zuvor verbundene Genossen-schaften	5 verbundene +1 einzelnes Unternehmen	1 lokale GmbH	3 Betriebe aus KTG Liquidati-onsmasse
Bevorzugte Rechtsformen	GmbH & Co. KG	GmbH & Co. KG	GmbH	GmbH	GmbH	GmbH
Rechtsform-umwandlung/ -wechsel	ja, von GmbH	ja, von GmbH	2 eG in GmbH, dann Verschmel-zung	-	-	ja, von eG
Produktions-modell	Spezialisierter Ackerbau	Spezialisierter Ackerbau, Weiterführung Milchvieh beabsichtigt	Ackerbau + Milchvieh, Ausgliederung Öko-Betrieb	Spezialisierter Ackerbau, Kooperationen mit Biogas-anlagen	Ackerbau + lokale Biogasanlage, Ausgliederung Öko-Betrieb	Spezialisierter Ackerbau
Sonstiges	Vermögens-orientierung (Trennung von Bodenvermö-gen)	Vermögens-orientierung (Trennung von Bodenvermö-gen)	Berufs-perspektive eines Familienange-hörigen		Sicherung der Substrate für Biogasanlage	Familien-verbund-unternehmen

Quelle: Eigene Untersuchung.

4.3.3 Zusammenfassung

Die Analyse der Verkauf- und Kaufsituation legt zum einen nahe, dass die gegenwärtige Entwicklung nicht nur nachfrageseitig durch das Vorhandensein zahlungskräftiger Käufer zu erklären ist. Ausschlaggebend ist die strukturelle Schwäche von Mehrfamilienbetrieben, wie sie Anfang der 1990er in den neuen Bundesländern als LGP-Nachfolgeunternehmen in einer Krisensituation

entstanden sind. In vielen Fällen hat sich mit Erreichen des Rentenalters und einer geänderten Arbeitsmarktlage der Zweck des Unternehmens – die Sicherung der Arbeitsplätze in der Krise – erfüllt. Es gibt keinen über die eigene Generation hinausreichenden Sinn, das Unternehmen gemeinschaftlich aufrecht zu erhalten (vgl. für den Fall der Agrargenossenschaften Laschewski, 1998).

Der Generationswechsel erweist sich daher als Sollbruchstelle eines Prozesses, der sich in vielen dieser Unternehmen schon seit drei Jahrzehnten als schleichender Prozess einer „inneren Transformation“ vollzieht. Im Zuge dieses Prozesses hat sich die Zahl der Gesellschafter bereits in vielen Fällen auf eine sehr kleine Zahl reduziert. Ein typisches Muster dieser Entwicklung scheint der Übergang zu einem Einzelunternehmen, einem Familienunternehmen zu sein, der spätestens im Zuge des Generationswechsels endgültig vollzogen wird.

Dieser interne Prozess ist nicht zwingend. Zumindest einem betrachteten Unternehmen ist es gelungen, eine große Zahl von Mitgliedern auch über den Generationswechsel hinaus an das Unternehmen zu binden, indem es eine kollektive Identität entwickeln konnte, die über das Unternehmen hinaus auf die Gemeinde und die dörfliche Gemeinschaft verweist. In unseren Untersuchungsregionen ist dieser Fall bisher eher die Ausnahme. Ob sich dieses Muster in anderen Regionen häufiger findet, bedarf weiterer Untersuchungen.

Das Aufkommen zahlungskräftiger nichtlandwirtschaftlicher Investoren hat die Situation der Übergaben im Generationswechsel zugunsten der ausscheidenden Generation verändert und die Übernahme durch Management-buy-out erschwert. Anders als in „echten“ Familienunternehmen, in denen aufgrund der familiären Identität und sozialen Konventionen im Zuge des Generationswechsels in der Regel ein Ausgleich der Interessen von Altenteilern und Unternehmensnachfolgern möglich ist, sind die Bindungen zwischen den Generationen in LPG-Nachfolgeunternehmen weniger eng, was häufiger dazu führt, dass die ausscheidenden Gesellschafter sich nicht verpflichtet fühlen, auf einen möglichen höheren Verkaufspreis zu verzichten oder Anteile im Unternehmen zu belassen.

Auch aufseiten der Käufer zeichnet sich ein differenziertes, wenn auch noch unscharfes Bild ab. Gemeinsam scheint den nichtlandwirtschaftlichen, überregional aktiven Investoren, dass es sich um sehr vermögende Personen handelt. Neben dem eigenen Vermögen und der Bereitschaft, sich in Landwirtschaft engagieren zu wollen, zeichnet diese Akteursgruppe zudem die Fähigkeit aus, Unternehmenskäufe und kapitalintensive Projekte entwickeln und, wenn nötig, Kapitalbeteiligungen organisieren zu können.

Ihr Interesse an der Landwirtschaft wird durch Entwicklungen gefördert, für welche diese Kompetenzen von größerem Interesse sind als für die Landwirtschaft selbst, dazu gehört vor allem der kapitalintensive Erneuerbare-Energien-Sektor oder zurzeit auch die Geflügelhaltung. Es ist davon auszugehen, dass die ökonomische Verwertungslogik dieser Akteure und damit auch ihr Verhalten auf dem Bodenmarkt auf eine Land- und Immobilienentwicklung im weitesten Sinne ausge-

richtet sind. Ihre wirtschaftlichen Überlegungen sind daher nicht auf die landwirtschaftliche Nutzung beschränkt, sondern zudem beeinflusst durch Erträge in anderen Sektoren und/oder Stufen der Wertschöpfungsketten (wie z. B. Auslastung von Biogasanlagen oder Schlachthöfen).

4.4 Konsolidierte Agrarstruktur

Folgt man den offiziellen Statistiken, wie zuletzt auch im Agrarpolitischen Bericht der Bundesregierung dokumentiert (BMEL, 2019: 109), dann hat sich in den letzten Jahren die Agrarstruktur in den neuen Bundesländern kaum verändert. Allerdings ist die Agrarstatistik gegenwärtig nicht in der Lage, die Entwicklung von Holdingstrukturen zu erfassen und abzubilden.

Vor diesem Hintergrund haben wir den Versuch unternommen, für die Untersuchungsregionen eine konsolidierte Agrarstruktur auf Basis der Agrarförderdaten (InVeKoS-Daten) zu erstellen. Durch Verbindung von Grundbuch- und Bewirtschaftungsdaten konnte zudem eine Schätzung des Verhältnisses von Eigentums- zu bewirtschafteten Flächen vorgenommen werden. Diese Darstellung ist bisher nur für die Fallregion Vorpommern-Rügen möglich, da InVeKoS-Daten aus Brandenburg zum Zeitpunkt der Berichtslegung noch nicht vorliegen.

Hinsichtlich der Datenbasis ist hier nochmals auf den Unterschied der hier verwendeten landwirtschaftlich genutzten Fläche (LF) zur katastermäßig erfassten Landwirtschaftsfläche hinzuweisen (vgl. Fußnote in Kapitel 4.2.2). Die in der Agrarförderung berücksichtigte LF im Gebiet der untersuchten Gemeinden umfasst im Jahr 2017 insgesamt 35.994 ha, das sind 1.697 ha weniger als die Landwirtschaftsfläche, die in Kapitel 4.2.2 nach Eigentümerkategorien differenziert ausgewertet wurde.

Zudem bewirtschaften die Unternehmen mit Sitz in der Fallregion auch LF in Nachbargemeinden, wie sich bei einer einzelflächenbezogenen Analyse der InVeKoS-Daten herausstellt. Ob die Unternehmen auch Eigentumsfläche in diesen Regionen haben, muss an dieser Stelle offen bleiben, da der Aufwand, zusätzlich Liegenschaftsdaten der betreffenden (aber ex ante nicht bekannten) Nachbargemeinden auszuwerten, unverhältnismäßig hoch wäre. Daher wird ein strikt auf die Gemeindegrenzen der Fallregion bezogener Ansatz zur Ermittlung der Relationen von Eigentums- und bewirtschafteter Fläche gewählt. Eigentumsfläche und bewirtschaftete LF von Unternehmen aus Nachbarorten werden nachrichtlich dargestellt.

In Tabelle 8 sind die Förderdaten unter Berücksichtigung der Holdingstrukturen konsolidiert dargestellt. Durch diese Konsolidierung reduziert sich die Gesamtzahl der Unternehmen mit Betriebssitz in der Region von 109 auf 78 (-40 %) und die durchschnittliche Unternehmensgröße steigt von 314 auf 439 ha (+ 40 %).

Tabelle 8: Agrarstruktur in der Fallregion VR (Bezug: Gemeindegrenzen) unter Berücksichtigung von Holdingstrukturen

Unternehmenstyp	Anzahl (Mutter-) Unternehmen	Anzahl geförderte (Einzel-) Betriebe	Bewirtschaftete LF insgesamt	Bewirtschaftete LF in der Region	Anteil an LF in der Region	Eigene LF der Unternehmen	Eigentumsanteil	Eigene LF mit privatem Eigentum	Eigentumsanteil
			ha	ha		ha		ha	
	1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7 = 6/4*	*8*	*9 = 8/4*
Überregionale Holding	3	13	9.464	6.436	17,9%	2.032	31,6%	4.235	65,8%
Lokale Holding aus LPG-Nachfolgeuntern.	4	15	14.917	12.772	35,5%	5.845	45,8%	7.946	62,2%
Neue lokale Holding	2	5	3.456	2.668	7,4%	1.932	72,4%	1.936	72,6%
Juristische Person (nicht verbunden) ab 1.000 ha	2	2	2.502	2.118	5,9%	1.304	61,6%	1.304	61,6%
Unternehmen ab 100 bis 1.000 ha (alle Rechtsf.)	30	36	10.660	9.512	26,4%	3.815	40,1%	3.815	40,1%
Einzelunternehmen unter 100 ha	37	38	1.098	735	2,0%	542	73,7%	542	73,7%
Unternehmen in der Region	**78**	**109**	**42.096**	**34.242**	**95,1%**	**15.470**	**45,2%**	**19.778**	**57,8%**
Unternehmen aus Nachbarorten	29	30	*14.385*	1.753	4,9%	379	21,6%	379	21,6%
Gesamt	**107**	**139**		**35.994**	**100,0%**	**15.850**	**44,0%**	**20.158**	**56,0%**

Quelle: InVeKoS-Daten und Liegenschaftsdaten 2017, eigene Berechnung und Darstellung.

In der Region VR wurden drei überregionale Holdings, vier lokale Holdings aus LPG-Nachfolgeunternehmen sowie zwei neue lokale Holdings identifiziert (zu den Typen von Holdings siehe Kapitel 4.1.3). Demnach gehören insgesamt 33 Betriebe zu neun Holdings, die zusammen innerhalb der Untersuchungsregion 21.876 ha (61 % der geförderten Fläche) bewirtschaften. Den größten Flächenanteil mit 35,5 % der LF in der Untersuchungsregion (vgl. Tabelle 8, Spalte 5) bewirtschaften die lokalen Holdings aus LPG-Nachfolgeunternehmen, gefolgt von der zahlenmäßig großen Gruppe der Unternehmen ab 100 bis 1.000 ha (26,4 %). An dritter Stelle folgen die überregionalen Holdings (17,9 %).

Zudem ist erwähnenswert, dass auch sieben antragstellende Einzelunternehmen und eine GbR de facto von nur drei Familien bewirtschaftet werden, was aber die Gesamtbetrachtung deutlich weniger beeinflusst als die Strukturen der großen Holdings.

Eigentumsfläche und -anteil der Agrarunternehmen werden in Tabelle 8 auf zweierlei Weise dargestellt: Zunächst die Fläche in der Fallregion, die sich im Eigentum der aktiven landwirtschaftlichen Betriebe befindet (Spalte 6) und zweitens zuzüglich der Eigentumsfläche der Privatpersonen oder flächenverwaltenden Unternehmen, die mit den jeweiligen Agrarunternehmen wirtschaftlich verflochten sind (Spalte 8).

Wie oben ausgeführt, zeichnen sich die überregionalen Holdings u. a. dadurch aus, dass die dahinter stehenden Investoren selbst umfangreiche Fläche erworben haben. Das spiegelt sich auch in den Zahlen der Untersuchungsregion: 2.032 ha (31,6 % der von überregionalen Holdings in der Region bewirtschafteten LF, vgl. Spalte 7) stehen im Eigentum der Agrarunternehmen, ein noch größerer Anteil (2.203 ha bzw. 34,2 %) steht aber im Eigentum der Investoren oder ihrer vermögensverwaltenden Unternehmen, sodass der konsolidierte Eigentumsanteil (Spalte 9) auf 65,8 % beläuft.

Die Agrarunternehmen in lokalen Holdings aus LPG-Nachfolgeunternehmen weisen insgesamt ein Flächeneigentum von 5.845 ha (45,9 % ihrer LF) auf. In einer dieser Holdings existiert ein Dachunternehmen, das selbst keinen Agrarförderantrag stellt, dem allein aber mehr als 3.000 ha Eigentumsfläche gehören. In den anderen drei Holdings dieses Typs weisen nur die Agrarunternehmen selbst Landeigentum auf. Insgesamt den höchsten konsolidierten Eigentumsanteil (73,7 %) haben die Einzelunternehmen unter 100 ha, gefolgt von den neuen lokalen Holdings (72,6 %). Den mit Abstand niedrigsten Eigentumsanteil (40,1 %) weisen die Unternehmen ab 100 bis 1.000 ha auf.

Durch die Berücksichtigung des Landeigentums von wirtschaftlich dazugehörigen Privatpersonen bzw. Unternehmen steigt die durchschnittliche Relation von Eigentums- zu bewirtschafteter Fläche aller Agrarunternehmen mit Sitz in der Region VR von 45,2 % (ohne diese Eigentümer) auf 57,8 %.

5 Das kommunale Handlungsfeld

Wie in Kapitel 2 erläutert, beschreibt das kommunale Handlungsfeld ein soziales Gefüge und Netzwerkstrukturen, die in ihrem Sinn darauf gerichtet sind, lokale Probleme kollektiven Handelns zu lösen. Im Zentrum dieses Gefüges stehen im deutschen Verfassungskontext in der Regel die politischen Kommunen.[25] Im Zuge der deutschen Wiedervereinigung haben sich auch die Funktionen und Handlungsmöglichkeiten der Kommunen verändert, wovon auch das Verhältnis zwischen Landwirtschaft und den ländlichen Gemeinden nicht unberührt geblieben ist.

Die ländlichen Gemeinden in der DDR waren vor allem durch eine enge Verbindung, ja ein Abhängigkeitsverhältnis der Gemeinden von den LPGen und Volkseigenen Gütern gekennzeichnet. Die landwirtschaftlichen Unternehmen stellten ihnen ein umfangreiches Angebot von Dienstleistungen zur Verfügung und waren zugleich Träger des kulturellen und sozialen Lebens. Diese Verflechtungen wurden mehrfach detailliert beschrieben (vgl. z. B. Laschewski und Siebert, 2001: 34ff.).

Nach der deutschen Vereinigung wurde die institutionalisierte Logik der „Einheit von Wirtschafts- und Sozialpolitik“ durch das bundesdeutsche Modell ersetzt, das eine institutionelle Trennung von Privat- und öffentlichem Sektor vorsieht und auch der Zivilgesellschaft einen größeren gesellschaftlichen Stellenwert einräumt. Anders als die sozialistische Verfassung der DDR vermuten ließe, war der zivilgesellschaftliche Sektor zwar nicht so stark entwickelt wie in Westdeutschland, dennoch übernahmen zivilgesellschaftliche Strukturen in vielen relevanten Bereichen (z. B. im Gesundheits- und Sozialwesen und im Sport) eine tragende gesellschaftliche Rolle (Priller und Winkler, 2002). Die institutionelle Trennung der nun privatwirtschaftlich zu organisierenden Landwirtschaft von den ländlichen Gemeinden bedeutete für die Kommunen zunächst einmal den Verlust der durch die landwirtschaftlichen Unternehmen bereitgestellten Leistungen (Laschewski und Siebert, 2001; Hauss et al., 2006; Land und Willisch, 2002).

Im Zuge der deutschen Einheit wurden aber auch die Aufgaben und Selbstverwaltungsrechte der Kommune, die im System des „demokratischen Zentralismus“ der DDR stärker begrenzt waren, erweitert. Im Transformationsprozess ließen sich allerdings die theoretisch größeren Gestaltungsspielräume der Kommunen (z. B. im Planungsrecht) aus verschiedenen Gründen nicht unmittelbar in die Praxis umsetzen (Thumfart, 2004). Ein Grund ist insbesondere die hohe personelle Kontinuität der Kommunalpolitiker und der Mitarbeiter der Verwaltungen, durch die eine spezifische, „wenig außen orientierte“ Verwaltungskultur, die „(organisierten) irritierenden Bürgereinfluss wenig schätzt“, aufrecht erhalten wurde. Diese Kultur wurde (und wird z. T. immer noch) durch Kommunalpolitiker gestützt, die die öffentliche Austragung von Konflikten scheuen

[25] Allerdings können, je nach der Art der zu lösenden Probleme, durchaus andere lokale Felder konstituiert sein. So können beispielsweise auch die zur Umsetzung von LEADER-Strategien etablierten Lokalen Aktionsgruppen als lokale Felder in diesem Sinne gedeutet werden.

und stattdessen Kommunalpolitik als „konsensuell-sachliche Entscheidungsfindung“ verstehen (ibid: 73).

Zudem erwiesen sich auch die faktischen Gestaltungsspielräume der ostdeutschen ländlichen Gemeinden angesichts der wirtschaftlichen Krise, eines verhältnismäßig geringen Steueraufkommens und hoher finanzieller Belastungen durch sozialpolitische Aufgaben sowie der Sanierungsbedarfe für die öffentlichen Infrastrukturen als recht begrenzt. Faktisch sind die ländlichen Kommunen von zweckgebundenen Zuweisungen durch Programme der Länder und des Bundes (z. B. Aufbau Ost, EU-Förderprogramme) abhängig, die in der Regel aber mit Beschränkungen der eigenen Autonomie einhergehen. Die Geschichte der ländlichen Gemeinden in Ostdeutschland nach der Wiedervereinigung ist zu großen Teilen eine Geschichte der dauerhaften Haushaltskrise und damit einhergehend des Rückbaus von öffentlichen Infrastrukturen (z. B. Schulen und Kindergärten, ÖPNV).[26] Die (ländlichen) Gemeinden waren (und sind) vor diesem Hintergrund häufig Gegenstand von kommunalpolitischen Reformen (Gebietsreformen), die darauf abzielen, durch Schaffung größerer Einheiten die Kommunalverwaltungen zu professionalisieren und durch Zentralisierung und Bündelung von Aufgaben Kosten zu senken.

5.1 Sozioökonomische Entwicklung in den Untersuchungsgemeinden

Historische Erfahrungen und die durch die „Goldschmidt-Hypothese“ geleitete Forschung in den USA (siehe Kapitel 2) legen die Vermutung nahe, dass sich die sozioökonomischen Bedingungen in Gemeinden, in denen überregional aktive Investoren aktiv sind, anders und vermutlich schlechter entwickeln als vergleichbare Gemeinden mit einer anderen, durch mehrere lokale landwirtschaftliche Unternehmen geprägten Landwirtschaft. Die Überprüfung dieser Hypothese stößt jedoch sowohl auf theoretische als auch methodische Fragen. So ist die „Goldschmidt-Hypothese“ in einem historischen Kontext entstanden, in dem Landwirtschaft die wichtigste Einkommensquelle der lokalen, ländlichen Bevölkerung war. Heute stellt sich die ländliche Ökonomie weitgehend als eine post-agrare Ökonomie dar, in der die Agrar- und Ernährungswirtschaft insgesamt durchaus nach wie vor ihren Stellenwert hat, die Landwirtschaft aber selbst in relativ peripheren Gebieten nur noch wenig zur Beschäftigung in den ländlichen Gemeinden beiträgt.

Aufgrund der gesunkenen Bedeutung der Landwirtschaft für Einkommen und Arbeit in vielen ländlichen Regionen bewirken agrarstrukturelle Veränderungen quantitativ nur begrenzte Effekte, deren Identifikation durch die Überlagerung mit anderen Ursachen zwangsläufig erschwert ist. Ein möglicher Effekt wird zudem durch die Tatsache überlagert, dass ein überregional aktiver Investor einen bereits bestehenden Großbetrieb im Ort kauft. Insofern stellt sich die Frage, ob relevante Veränderungen (z. B. der Abbau von Arbeitsplätzen) nicht bereits zuvor

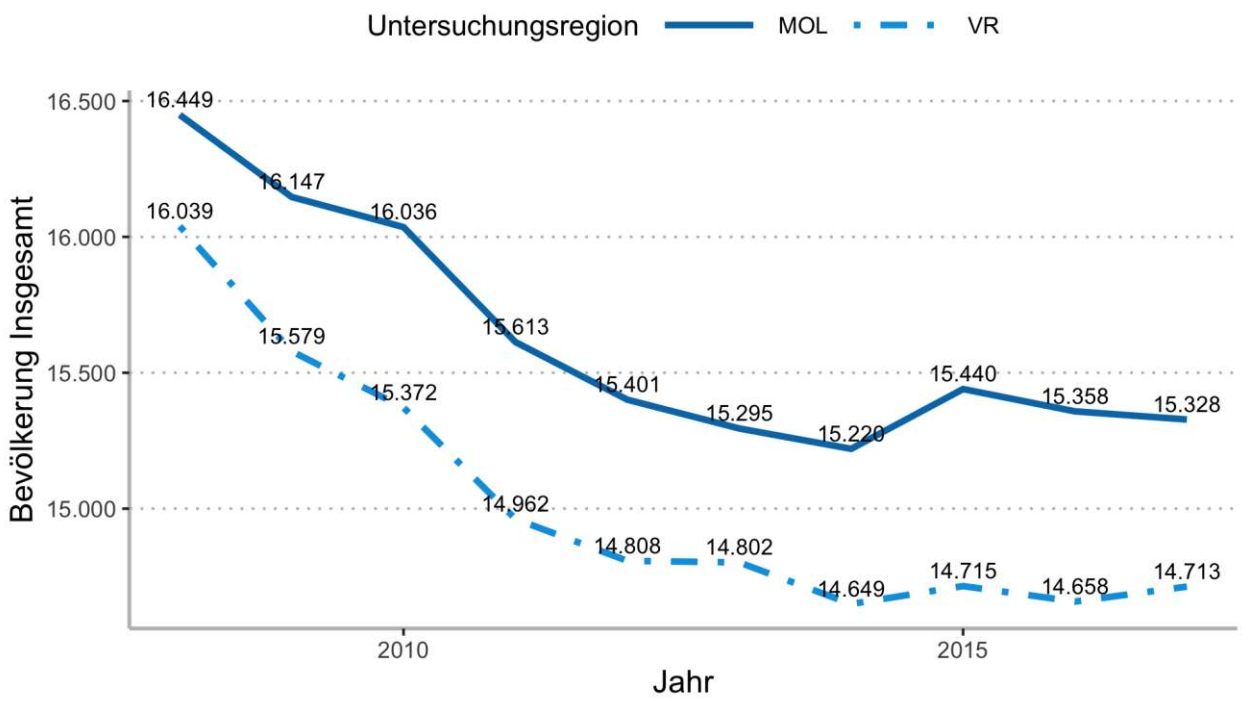
[26] Auf der anderen Seite wurde die eher technische Infrastruktur (Straßen-, Entwässerungs-, Telekommunikationsnetze) in den ländlichen Räumen unter hohem Einsatz von Fördermitteln ausgebaut.

stattgefunden haben. Nicht zuletzt sind Unternehmenskäufe in den Untersuchungsregionen ein relativ junges Phänomen. Dadurch wird bei der Betrachtung von Zeitreihen der Vergleich erschwert, da für die Analyse zumeist nur ein (zu) kurzer Beobachtungszeitraum zur Verfügung steht.

5.1.1 Demografische Entwicklung

Die Bevölkerungsentwicklung in beiden Untersuchungsregionen verläuft bemerkenswert parallel (Abbildung 6). In beiden Regionen sind die Bevölkerungszahlen in den zehn Jahren von 2008 bis 2017 insgesamt gesunken, haben sich aber nach einem Tiefpunkt seit 2014 stabilisiert. Der Bevölkerungsverlust fällt in der Region VR in diesem Zeitraum mit 8,2 % etwas größer aus als in MOL (5,5 %). Auf Ebene der Gemeinden schrumpft die Bevölkerung in 13 von 15 Gemeinden. Die zwei Gemeinden mit Bevölkerungszuwächsen wachsen seit 2015 aufgrund der Zuwanderung von Flüchtlingen.

Abbildung 6: Bevölkerungsentwicklung in den Untersuchungsregionen 2008-2017



Quelle: Regiostat.de, eigene Darstellung.

Unterschiede zwischen Gemeinden mit und ohne Investoren lassen sich nicht erkennen. Zumindest kurzfristig sind auch kaum größere Effekte zu erwarten. Selbst dort, wo es zu Entlassungen gekommen ist, bedingt das nicht notwendigerweise auch Abwanderung, z. B. wenn die betroffenen Beschäftigten in der Region eine Arbeit finden oder in Rente gehen und im Ort wohnen

bleiben. Insofern wird die Bevölkerungsentwicklung in den Untersuchungsgemeinden weniger durch die heutigen Agrarstrukturveränderungen als durch überlagernde gesellschaftliche Trends beeinflusst. Unbestritten bleibt dabei, dass die bis heute anhaltende demografische Krise in den ländlichen Gemeinden seit der Wiedervereinigung insbesondere auch eine Folge des radikalen Abbaus von Arbeitsplätzen in der Landwirtschaft in den früheren Jahren nach 1990 ist.

Nach Ansicht der befragten Bürgermeister ist derzeit eine Stabilisierung der Bevölkerungsentwicklung in den Untersuchungsgemeinden und möglicherweise sogar eine Trendumkehr zu erkennen. In den Gemeinden sind nicht nur wachsende Geburtenraten, sondern auch vermehrt Zuzüge zu beobachten. Dadurch, aber auch durch den Generationswechsel hin zu Einwohnern, die, anders als viele ihrer Eltern, selbst nicht in den landwirtschaftlichen Betrieben gearbeitet haben, verändert sich auch die Wahrnehmung der Landwirtschaft. Ein Gesprächspartner beschreibt diese Entwicklung als einen (qualitativen) Bevölkerungsumbruch:

> *„Es hat auch mit dem, was mit dem Bevölkerungsumbruch zu tun. Wenn man das sieht, viele Ältere sind entweder weg, also verstorben oder haben sich einen anderen Wohnsitz gesucht, weil {DIE STADT} […] attraktiv ist oder Pflegestationen […] funktionieren, und es sind viele aus den Städten in die Dörfer reingezogen. Und die haben […], wenn sie nicht irgendeinen familiären Hintergrund noch haben, ich sag mal, überhaupt keine Beziehung mehr zur Landwirtschaft. […] Früher waren die Dörfer so, da hat jeder zweite in der Landwirtschaft gearbeitet. Und da hat auch keiner gemeckert, wenn dann mal die Rinder durchs Dorf getrieben wurden […]. Heute geht so was nicht.“ (Inv2: 66-70)*

In der Untersuchungsregion MOL werden Unterschiede in der Bevölkerungsentwicklung zunehmend durch die Nähe und Distanz zur Metropole Berlin beeinflusst. Die näher zu Berlin gelegenen Gemeinden werden aufgrund der wachsenden Wohnungsnot in Berlin, aber auch infolge einer verbesserten Verkehrsinfrastrukturanbindung mittlerweile zum sich weiter ausdehnenden „Speckgürtel“ gezählt. Vermutlich wird sich deshalb die Bevölkerungsentwicklung innerhalb der Gemeinden stärker ausdifferenzieren. Ähnliche Prozesse lassen sich in der Region VR zwar ebenfalls, allerdings kleinräumiger zwischen Ortschaften beobachten.

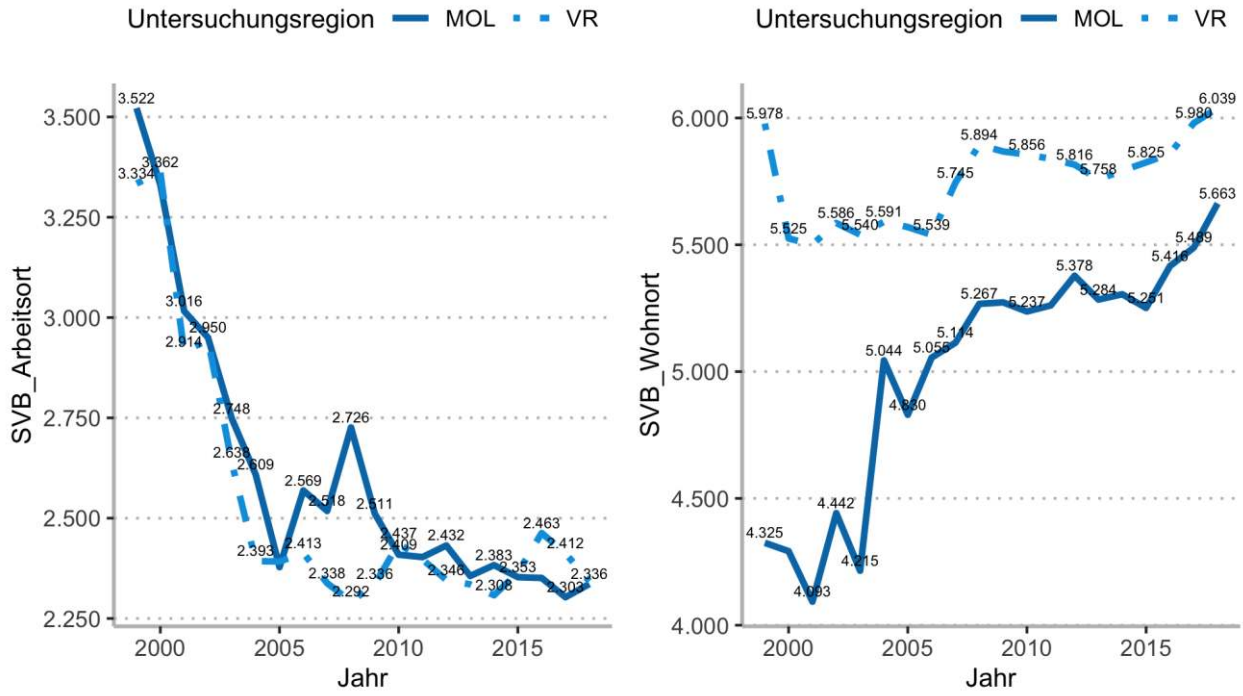
5.1.2 Beschäftigung

Die Stabilisierung der Bevölkerungsentwicklung geht in den Untersuchungsgemeinden einher mit einer Stabilisierung der Beschäftigungsentwicklung. Insgesamt lässt sich in beiden Regionen eine sinkende Arbeitslosigkeit feststellen. Wie aus den folgenden Abbildungen deutlich wird, ist dies aber nicht die Folge einer wachsenden Erwerbstätigkeit, sondern vor allem eines Ausscheidens älterer Erwerbstätiger aus dem Arbeitsmarkt.

In Abbildung 7 sind die Anzahl der sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer in den Untersuchungsgemeinden (SVB_Arbeitsort) und die Zahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Personen, die in den Untersuchungsgemeinden leben (SVB_Wohnort), im Zeitraum 1999 bis 2015 gegenübergestellt. Auch hier verlaufen die Entwicklungen in beiden Untersuchungsregionen

erstaunlich ähnlich. Seit 1999 ist die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze in den Gemeinden um fast ein Drittel gesunken. Dagegen hat sich die Beschäftigungslage insgesamt stabilisiert bzw. sogar verbessert. Nur etwa 30 % der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Personen sind heute in der Untersuchungsgemeinde tätig, in der sie wohnen. Durch die Gemeindefusionen wird dieser Wert abgemildert. Insgesamt steht die Wohnfunktion in den meisten der ländlichen Gemeinden im Vordergrund. Diese Beobachtung unterstützt die oben beschriebene Beobachtung eines qualitativen „Bevölkerungsumbruchs“, demzufolge sich die Erwartungen der ländlichen Bevölkerung an ihr Umfeld und damit an die Landwirtschaft wandeln.

Abbildung 7: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in den Untersuchungsregionen am Arbeitsort bzw. am Wohnort 1999-2015



Quelle: Eigene Darstellung, Statistik der Arbeitsagentur.

In Hinblick auf die Wirkung überregional aktiver Investoren auf die lokale Beschäftigung ist festzustellen, dass diese erst ab 2006 in Erscheinung traten, als der Prozess des Verlusts lokaler Arbeitsplätze weitgehend abgeschlossen war. Ob sich die Gemeinden mit überregional aktiven Investoren hinsichtlich der Beschäftigung anders entwickeln als solche mit ausschließlich örtlich ansässigen Agrarunternehmen, lässt sich aus den Daten nicht ableiten. Die Analyse der Organisation von Holdingstrukturen (Kap. 4.1.4) legt nahe, dass es zu lokal unterschiedlichen Entwicklungen kommen kann. Während Gemeinden/Ortsteile, in denen überregional aktive Investoren die für sie zentralen Betriebsstandorte entwickeln, von Beschäftigungszuwächsen profitieren, gehen landwirtschaftliche Arbeitsplätze in anderen Ortschaften ggf. vollständig verloren.

In den Interviews wird der Fachkräftemangel als begrenzender Entwicklungsfaktor thematisiert. Mit steigenden Löhnen und einer sich verbessernden Arbeitsmarktlage bei gleichzeitigem Ausscheiden der „Wendegeneration“ der landwirtschaftlichen Beschäftigten sind viele Unternehmenskonzepte, die nicht zuletzt auf die Verfügbarkeit billiger Arbeitskräfte basieren, infrage gestellt. Diese gesamtwirtschaftliche Entwicklung erhöht den Produktivitätsdruck auf die landwirtschaftlichen Betriebe weiter. Mögliche Anpassungsstrategien sind arbeitsproduktivitätserhöhende Investitionen und die Aufgabe arbeitsintensiver Produktionsprogramme. In Grenznähe besteht eine dritte Reaktion auf den Arbeitskostendruck darin, Arbeitnehmer*innen aus Osteuropa zu rekrutieren. Paradoxerweise geraten besonders auch solche Unternehmen, die versucht haben, möglichst viele Arbeitsplätze am Ort zu binden, in die Zwangslage, billigere Arbeitskräfte aus dem Ausland zu beschäftigen. Denn zumeist haben die Familien der Gesellschafter und Genossen ihren eigenen Kindern bereits andere biografische Pfade nahegelegt, sodass nur wenige von ihnen für die Landwirtschaft verfügbar sind. Aus Sicht großer Teile der lokalen Bevölkerung ist die Arbeit in der Landwirtschaft keine attraktive Option mehr.

5.2 Kommunale Steuern

Mit dem landwirtschaftlichen Strukturwandel und dem Wandel der landwirtschaftlichen Eigentumsverhältnisse wird auch die Sorge um ein sinkendes lokales Steueraufkommen verbunden. Es wird befürchtet, dass überregional aktive und nichtlandwirtschaftliche Investoren Möglichkeiten zur Steuervermeidung nutzen bzw. Steuerzahlungen aus ländlichen Regionen in andere, ohnehin prosperierende Regionen verlagern.

Das Steueraufkommen der Gemeinden besteht aus den Realsteuern[27] und einem Teil des Aufkommens an Umsatz- und Einkommensteuer. Die Landwirtschaft trägt über die Grundsteuer A und die Einkommensteuer der Unternehmer und Beschäftigten zum kommunalen Steueraufkommen bei. Landwirtschaftliche Unternehmen, die als juristische Personen organisiert sind, sind qua Rechtsform auch gewerbesteuerpflichtig. Infolge einer Bewirtschaftung von landwirtschaftlichen Flächen und Betrieben durch nicht-ortsansässige Unternehmen können ländliche Gemeinden unter Umständen Teile ihres Steueraufkommens an den Wohn- bzw. Unternehmenssitz des landwirtschaftlichen Unternehmers/Unternehmens verlieren.

Auch hinsichtlich dieser Fragestellung stoßen wir auf das methodische Problem, dass die überregional aktiven Investoren ein relativ junges Phänomen sind, sodass für eine quantitative Analyse zu wenige Beobachtungen zur Verfügung stehen, um die steuerlichen Effekte dieser Unternehmen beurteilen zu können. Auch sind bisher nur wenige Analysen des Steueraufkommens und

[27] Zu den Realsteuern zählen die Grundsteuern (Grundsteuer A für land- und forstwirtschaftliche Betriebe, Grundsteuer B für bebaute und unbebaute Grundstücke) und die Gewerbesteuer (brutto). Das Aufkommen aus Realsteuern steht vollständig den Gemeinden zu (mit Ausnahme der Gewerbesteuer, von der eine anteilige Umlage an Bund und Land abgeführt werden muss).

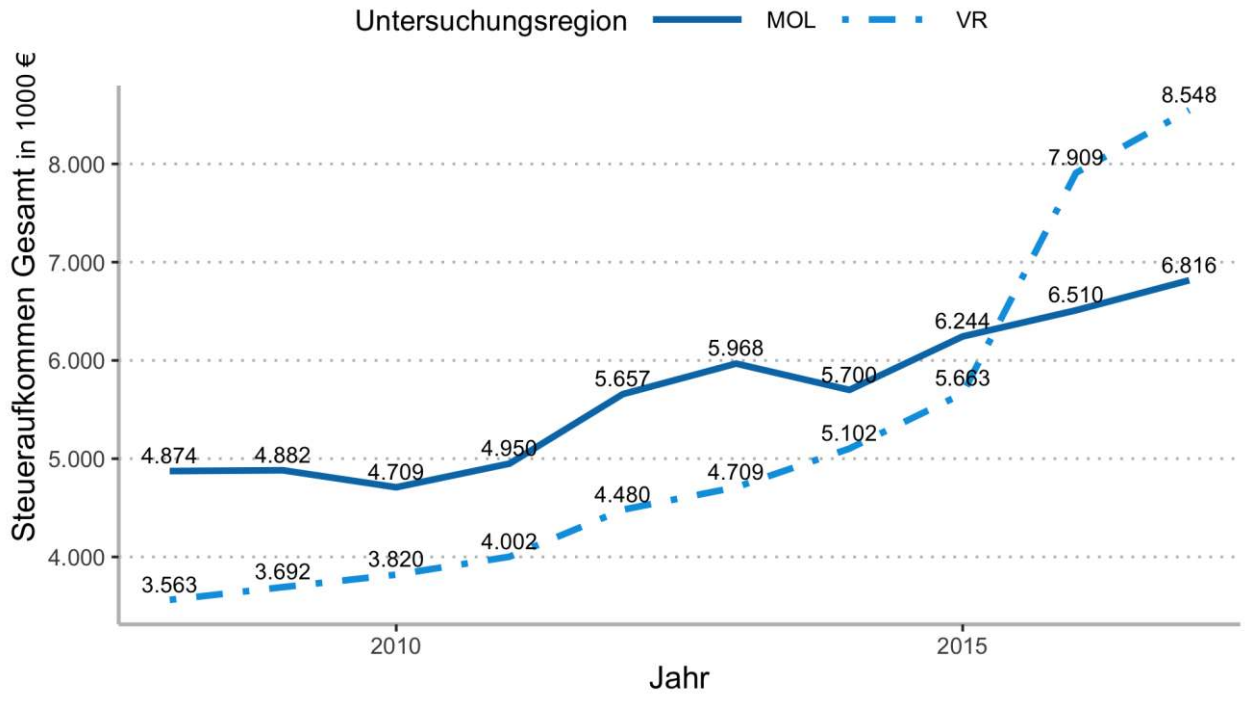
seiner Entwicklung in ländlichen Gemeinden bekannt. Es fehlt somit an einer Referenz, um mögliche Veränderungen angemessen interpretieren zu können.

Aus diesem Grund betrachten wir zunächst die Entwicklung des Steueraufkommens in den Untersuchungsgemeinden und anschließend den Beitrag einzelner Steuerarten.

5.2.1 Steueraufkommen der Untersuchungsgemeinden

In Abbildung 8 ist die zeitliche Entwicklung des kommunalen Steueraufkommens in den Untersuchungsgemeinden dargestellt. Die Steueraufkommen pro Kopf sind mit durchschnittlich 445 € (MOL) bzw. 581 € (VR) in den Untersuchungsregionen vergleichsweise niedrig. Im bundesweiten Durchschnitt betrug die gemeindliche Steuerkraft 2017 je Einwohner nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (2018) ca. 918 €.

Abbildung 8: Steueraufkommen in den Untersuchungsgemeinden 2008-2017



Quelle: Regionalstatistik.de (2018), eigene Darstellung.

Die Grafik zeigt, dass das kommunale Steueraufkommen in den Gemeinden der Untersuchungsregionen im letzten Jahrzehnt deutlich, in der Fallregion VR stärker als in MOL, angestiegen ist. Beide Regionen haben, wenn auch auf niedrigem Niveau, von dem Anstieg des Steueraufkommens in Deutschland für diesen Zeitraum insgesamt profitiert.

Trotz dieser positiven Entwicklung ist die finanzielle Lage vieler Gemeinden in den Untersuchungsregionen problematisch. In beiden Regionen finden sich Gemeinden, die zum Zeitpunkt der Erhebung einem Haushaltssicherungskonzept[28] unterworfen sind.

5.2.2 Gewerbe- und Einkommensteuer

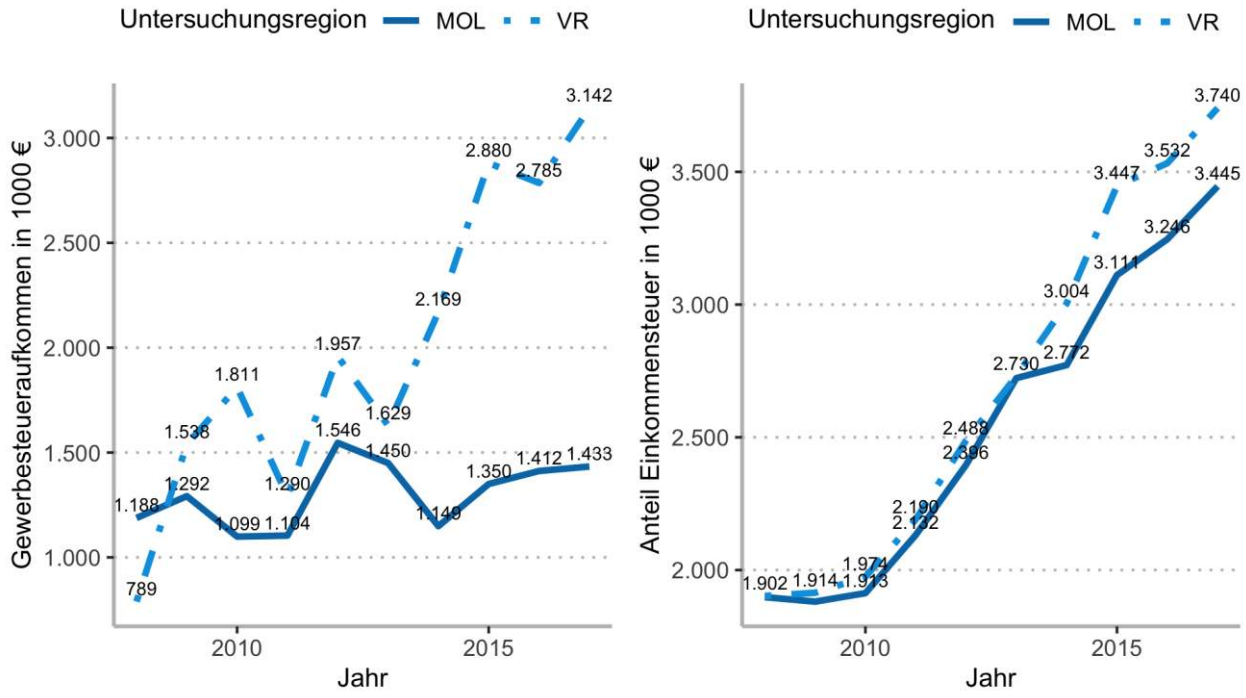
Die quantitativ bedeutsamste Steuereinnahmequelle der Kommunen ist im Allgemeinen die Gewerbesteuer. Diese ist eine kommunale Steuer, die auf die Ertragskraft eines Gewerbebetriebs erhoben wird. Hierzu wird für gewerbesteuerliche Zwecke ein Gewerbeertrag ermittelt, welcher die Grundlage zur Bestimmung des Gewerbesteuermessbetrags in Höhe von 3,5 % des Gewerbeertrags bildet. Die Gemeinden sind berechtigt, einen individuellen Hebesatz festzusetzen, der mindestens die Höhe des doppelten Messbetrages (= 200 %) betragen muss. Von der Gewerbesteuer wird ein Teil an den Bund und die Länder abgeführt (Gewerbesteuerumlage), der je nach Hebesatz ausdifferenziert ist, sodass im Ergebnis der abzuführende Anteil unabhängig vom Hebesatz ist.

Die zweite wichtige Quelle der kommunalen Steuereinnahmen ist der kommunale Anteil an der Einkommensteuer. Die Gemeinden erhalten 15 % des Aufkommens der Lohn- und Einkommensteuer und sie partizipieren zu 12 % am Zinsabschlag (BMF, 2019).

Wie aus Abbildung 9 deutlich wird, hat sich das Aufkommen an Gewerbesteuer und Einkommensteuer in den Regionen unterschiedlich entwickelt. Während beide Regionen gleichermaßen von steigenden Einkommensteuern profitieren, ist das Gewerbesteueraufkommen nur in den Untersuchungsgemeinden in der Region VR deutlich gestiegen, in MOL stagniert es hingegen. Die Gemeinden in VR profitieren hier zum Teil durch die Lage an einer Autobahn, einem gemeindeübergreifenden Gewerbegebiet sowie Stadtumlandeffekte.

[28] Das Haushaltssicherungskonzept ist eine in den deutschen Gemeindeordnungen vorgesehene Maßnahme, die zur Sanierung kommunaler Haushalte vorgesehen ist und darauf abzielt, in einem Zeitraum von bis zu zehn Jahren eine vollständige Ausgabendeckung zu erreichen.

Abbildung 9: Aufkommen an Gewerbesteuer und Einkommensteuer in den Untersuchungsgemeinden 2008-2017



Quelle: Regionalstatistik.de, 2018, eigene Darstellung.

An dieser Stelle ist von Bedeutung, dass keine dieser Zahlen im Zusammenhang mit der agrarstrukturellen Entwicklung in der Landwirtschaft steht. Das Wachstum des Gewerbesteueraufkommens resultiert aus wachsenden nichtlandwirtschaftlichen Gewerbeeinkünften in der Region. Auch das wachsende Aufkommen der Lohn- und Einkommensteuer hat seine Ursachen nicht in Einkommens- und Beschäftigungszuwächsen in der Landwirtschaft, sondern resultiert ebenfalls aus der verbesserten allgemeinen wirtschaftlichen Lage, die zu einer Verringerung der Unterbeschäftigung (steigende Zahl der Steuerzahler) sowie zu steigenden Einkommen (steigende durchschnittliche Steuersätze) geführt hat. Das bedeutet nicht, dass die agrarstrukturelle Entwicklung keine Auswirkungen auf diese Steuern haben kann. Allerdings sind die Effekte so klein, dass sie zurzeit durch andere ökonomische Entwicklungen überformt werden und wenn, dann nur dort sichtbar werden (können), wo die Landwirtschaft die wirtschaftlichen Aktivitäten in den Gemeinden besonders prägt.

Durch den Hebesatz haben die Gemeinden die Möglichkeit, die Höhe des Gewerbesteueraufkommens zu regulieren. Trotz des niedrigen kommunalen Steueraufkommens in den Untersuchungsregionen liegen die Hebesätze für die Gewerbesteuer deutlich unter 400 (im Durchschnitt bei 318). Das heißt, die Gemeinden versuchen, steuerlich attraktiv für die Anwerbung von Gewerbe zu sein, und verzichten dafür auf Steuereinnahmen. Für überregional aktive Investoren sinkt somit der steuerliche Anreiz, Unternehmensstandorte in andere Gemeinden zu verlagern. In

den Fällen, wo innerhalb der Region eine Konzentration der Unternehmensstandorte festzustellen ist, lässt sich in dieser Hinsicht auch kein Muster erkennen. Zentrale Unternehmensstandorte sind nicht Gemeinden mit niedrigen Steuersätzen. Der Wechsel zu einem zentralen Standort kann sowohl niedrigere als auch höhere Gewerbesteuern zur Folge haben. Dies deutet darauf hin, dass für die Wahl eines zentralen Standorts aus Sicht der Unternehmen andere Faktoren eine größere Rolle spielen.

5.2.3 Grundsteuern

> *„Die Grundsteuer A ist ein erheblicher Posten, das ist klar, aber die landwirtschaftlichen Flächen, das, die Steuer ist ja unabhängig vom Eigentum. Die Fläche wird besteuert, die Flächen sind nicht kleiner geworden hier, in der Regel sind die Flächen geblieben von der Größenordnung. Und deswegen, die Grundsteuer A ist eine fest rechenbare Größe.“ (Inv8: 13-13)*

Das Zitat macht deutlich, weshalb sich die Grundsteuer in der Kommunalpolitik großer Beliebtheit erfreut. Sie ist berechenbar und nicht den konjunkturellen Schwankungen unterworfen. Allerdings ist ihr relativer Beitrag zum kommunalen Steueraufkommen der Untersuchungsgemeinden, anders als das Zitat vermuten lässt, eher bescheiden. So trug die landwirtschaftliche Grundsteuer A 2017 in den Untersuchungsgemeinden in VR zwischen 3,5 und 6,6 %, in den Gemeinden in MOL zwischen 2,0 und 12,4 % zum gesamten Steueraufkommen der Gemeinden bei.

Das Aufkommen der Grundsteuer A wird durch den Umfang und die Qualität der landwirtschaftlichen Nutzflächen sowie den Hebesatz bestimmt. Von diesen drei Faktoren kann die Gemeinde nur den Hebesatz beeinflussen. Dieser liegt im Durchschnitt der Gemeinden bei 287 und somit deutlich unter dem Bundesdurchschnitt von 336 (Destatis, 2019). Die untersuchten Gemeinden verzichten zugunsten der Land- und Forstwirtschaft gegenüber der Durchschnittsbesteuerung auf etwa 15 % höhere Steuereinnahmen.

Obwohl die Untersuchungsgemeinden als sehr ländlich einzustufen sind, ist in allen Gemeinden das Aufkommen der Grundsteuer B für bebaute oder bebaubare Grundstücke und Gebäude höher als das Aufkommen der Grundsteuer A. In einer kleineren Stadt in einer Fallregion übersteigt das Aufkommen der Grundsteuer B das der Grundsteuer A sogar um das Zehnfache.

Insgesamt sind die Grundsteuern nur wenig von der Entwicklung in der Landwirtschaft betroffen. Die Grundsteuer A ist als Flächensteuer von den Eigentumsverhältnissen unbeeinflusst. Zugleich nutzen die Gemeinden den vorhandenen Spielraum (in Relation zum Bundesdurchschnitt) für eine Erhöhung nicht aus. Insgesamt verliert sie in den letzten Jahrzehnten an relativer Bedeutung.

5.3 Verhältnis der Landwirtschaft zu Kommunen und Zivilgesellschaft

In dem Verhältnis zwischen den Kommunen und den Landwirten ließen sich merkliche Unterschiede erfassen. Nähe und Distanz werden dabei anscheinend weniger durch die Agrarstrukturen als durch die handelnden Akteure bestimmt. Aus Sicht der befragten Bürgermeister kommen in den Interviews relativ übereinstimmend meist dieselben drei Anlässe zur Sprache, bei denen das Verhältnis zwischen Kommune und Landwirtschaft von Bedeutung ist:

- Die (in der Untersuchungsregion im Allgemeinen finanzschwache) Kommune benötigt Leistungen (Arbeit, Maschinen, finanziell), die die landwirtschaftlichen Unternehmen vor Ort erbringen können (z. B. Winterdienst, Bäume schneiden und Straßenränder pflegen, „mal eine Fuhre Sand transportieren“);
- landwirtschaftliche Aktivitäten erzeugen objektive oder subjektiv empfundene Belastungen für Teile der Bevölkerung (insbesondere Transport, aber auch Geruch, Pflanzenschutzmittel);
- die Landwirtschaft benötigt die Zustimmung der Kommune bei der Realisierung eigener Projekte (Beispiele zum Zeitpunkt der Erhebung waren Gärrestebehälter, Stallbauten und Windkraft- und Solaranlagen).

Der institutionelle und demografische Wandel in den Fallregionen seit der deutschen Wiedervereinigung hat dieses Verhältnis in vielerlei Hinsicht nachhaltig beeinflusst. Anhand von Aussagen der befragten Bürgermeister werden nachfolgend einige wesentliche Aspekte dieses Verhältnisses herausgearbeitet.

5.3.1 Wandel der ländlichen Bevölkerung

Unterhalb der reinen Zahlen beschreiben die Bürgermeister zusätzlich eine qualitative Veränderung des Profils der Bevölkerung, wodurch auch ihr Verhältnis zur Landwirtschaft beeinflusst wird.

> *„Früher waren die Dörfer so, da hat jeder zweite in der Landwirtschaft gearbeitet.“ (Inv1: 70).*

Nach der Vereinigung hat die weit überwiegende Zahl der landwirtschaftlich Beschäftigten aber ihren Arbeitsplatz verloren. Bis heute wirken Arbeitsplatzverlust und die zuweilen als ungerecht empfundene Vermögensauseinandersetzung in den landwirtschaftlichen Betrieben im Bewusstsein der lokalen Bevölkerung überwiegend negativ nach. Nach Ansicht der Bürgermeister ist die Folge häufig eine kritische Haltung der Betroffenen gegenüber den landwirtschaftlichen Betrieben.

> *„(W)enn ich vorher in einem Betrieb gearbeitet habe, und einer von den neunzig Prozent ehemaliger Angestellten dort war, und jetzt sehe, wie andere dort arbeiten, dann […] hat mich damals nicht gestört, wenn die Gülle am Wochenende gefahren wird, heute stört mich das,*

damals habe ich sie selbst gefahren. Da ist ein gewisser Frust drin, auch heute noch, das ist klar […].“ (Inv2: 35-35)

Die Reaktionen dieser Bevölkerungsgruppe verlieren mit der Zeit durch die demografische Entwicklung aber an Bedeutung. Zum einen ist die jüngere Generation durch diese Ereignisse nicht mehr in ähnlicher Weise persönlich betroffen. Zum anderen beschreiben die Bürgermeister auch einen „Bevölkerungsumbruch“, der aus intra- und interregionaler Mobilität resultiert. Demnach sind

„[…] viele Ältere […] entweder weg, also verstorben oder haben sich einen anderen Wohnsitz gesucht, weil [die nahegelegene Stadt] attraktiv ist oder Pflegestation und so weiter […] funktionieren, und es sind viele aus den Städten in die Dörfer reingezogen. Und [von denen] haben die meisten, wenn sie nicht irgendeinen familiären Hintergrund noch haben, ich sag mal, überhaupt keine Beziehung mehr zur Landwirtschaft.“ (Inv1: 66).

Eine wachsende Bedeutung gewinnt selbst in dieser sehr ländlich geprägten Region eine jüngere Generation, die nicht mehr in der Landwirtschaft arbeitet, häufig auch keinen familiären Bezug zur Landwirtschaft hat und in den Interviews oft als die „Zugezogenen“ charakterisiert wird. Die Interviewten beschreiben dies als eine „gewachsene Distanz“ einer Bevölkerung, die keinen unmittelbaren „Bezug“ zur Landwirtschaft hat und in der häufig auch das Wissen über und die Akzeptanz für landwirtschaftliche Prozesse verloren gegangen sind.

Die Bürgermeister sehen sich zunehmend mit als unangemessen empfundenen Erwartungen der lokalen Bevölkerung konfrontiert.

„Da kommen dann hier Fragen manchmal an, ob wir das verbieten können, dass der Bauer seine Kühe so dicht an das Grundstück da ranlässt. Ja, das ist seine Koppel, das ist so. Ja und wenn ich aufs Land ziehe, muss ich eben ein paar Dinge erdulden. Dass Landwirtschaft manchmal Krach macht, staubt und auch am Wochenende und dann unter Umständen noch riecht. Aber dieses Verständnis geht immer mehr verloren, weil die Leute fast keinen Bezug mehr dazu haben.“ (Inv1: 68)

Ein Landwirt kommentiert lakonisch:

„Also ich sage mal so, es hat kaum noch jemand Bezug zu diesem Betrieb – positiv –, negativ alle, weil, wenn irgendwo mal ein Klecks liegt oder mal Modder liegt oder Staub oder stinkt oder wie auch immer, haben sie mit einem Mal alle Bezug. […] Es ist aber zu merken, die meisten die, […] Ärger machen, sind tatsächlich Zugezogene.“ (Inv3: 121).

Welche Haltung die Bürgermeister in dieser wachsenden Kluft zwischen Landwirten und nichtlandwirtschaftlichen Bürgern einnehmen, ist nach bisheriger Beobachtung typabhängig, wird aber stärker noch von deren beruflicher und privater Biographie beeinflusst (vgl. Kapitel 5.4).

5.3.2 Leistungen landwirtschaftlicher Unternehmen für die Kommune

Im Verhältnis zwischen Landwirtschaft und Kommune haben landwirtschaftliche Unternehmen (neben den bereits thematisierten Rollen als Steuerzahler und lokaler Arbeitgeber) weitere Rollen. Zu nennen sind hier insbesondere die Rollen als Leistungserbringer für kommunale Aufgaben, finanzieller Unterstützer lokaler Aktivitäten oder auch als Kostenfaktor der Gemeinde.

5.3.2.1 Landwirtschaftliche Dienstleistungen

Kommunen haben eine Verkehrssicherungspflicht für kommunale Flächen, die verschiedene Aufgaben wie Landschaftspflegearbeiten (Hecken schneiden, Straßenränder mähen, Gräben räumen), Wegeunterhaltung und insbesondere den Winterdienst mit sich bringt. Zur Erfüllung dieser Aufgaben greifen die Kommunen gerne auf landwirtschaftliche Unternehmen zurück, die (im Gegensatz zu den finanziell schlecht ausgestatteten Gemeinden) über geeignete, vielfältig einsetzbare Maschinen verfügen und die nicht zuletzt auch aus eigenem Interesse diese Dienste kostengünstig anbieten und flexibel und ortsnah agieren können. Hinzu kommt der historische Aspekt, dass vor der Wende „die LPG“ für solche Arbeiten faktisch zuständig war. In den Interviews mit den Bürgermeistern werden die unmittelbaren Arbeitsleistungen landwirtschaftlicher Betriebe häufig thematisiert.

Gerade in den relativ dünn besiedelten Gemeinden Vorpommerns sind die Landwirte zuweilen die einzigen Nutzer ländlicher Wege. Zudem sind sie aber auch im gesamten Gemeindegebiet unterwegs und somit sind Landwirte die besten Kenner des lokalen Wegenetzes und sozusagen „Frühwarnsystem“.

> *„Also, ja, also das ist jetzt die große Frage, und dann gehört es eben immer ganz wichtig dazu, welche Mentalität hat der jeweilige Unternehmer. Und das ist beim Landwirt ganz interessant, anders als beim Bauunternehmer, dass er nämlich einen Bezug hat zu jeder Straße, zu jeder Kurve, er weiß ganz genau welche Straße kaputt ist, er weiß ganz genau welcher Weg uns gehört, und welcher nicht, und wo ist irgendwo ein Schlagloch auf einmal tiefer geworden, weil er jeden Tag sechs Mal daran vorbei fährt.“ (Inv3: 184-184)*

Aus Sicht der Bürgermeister ergibt sich dadurch auch ein „moral claim“ zur Mitwirkung der Landwirtschaft als Begünstigte.

> *„Wie gesagt, wir müssen den Weg freihalten. Das heißt, da sind große, meistens große Hecken gepflanzt dabei. Landwirtschaft, wissen Sie, die sollen Hecke haben, dass das, Wind, die Erosion nicht so doll ist und all diese ganze Gründe, die das alles hat, das ist in Ordnung. Für die Verkehrssicherheit ist die Gemeinde zuständig. Dann geht man hin zum Landwirt und sagt: ‚Also passen Sie mal auf, also hier fährt von der Gemeinde kein Mensch, also lang mit dem Auto. Wir haben hier kein Interesse daran. Wir pflegen das gemeinsam.“ (Inv6: 112-120)*

Darüber hinaus fallen in Gemeinden immer wieder von Fall zu Fall Aufgaben an, für die sich der Rückgriff auf den Fahrzeugpark landwirtschaftlicher Unternehmen lohnt.

> *„Und es steht uns nicht gut zu Gesicht, wenn die Unterstützung von Gemeinde und Landwirten nicht da ist, also da, die fragen da nicht lange nach, wenn da beispielsweise da die Abfallberge von Friedhöfen beräumt werden müssen. Dann kommen die mit ihrem Traktor und fahren das Zeug weg und dann ist es gut, ja, da wird nicht lange diskutiert, und da wird auch nicht noch gesagt, also wir kriegen dafür drei Euro fünfzig." (Inv5: 70-70)*

In der Regel können die Kommunen auf die Mitwirkung der landwirtschaftlichen Unternehmen hoffen. Dies wird von den Bürgermeistern und den Landwirten übereinstimmend berichtet. Zugleich wird von einigen die Sorge geäußert, dass die Übernahme von landwirtschaftlichen Unternehmen durch Externe diese Kooperation erschwert.

> *„[…] ich [habe] zu achtzig Prozent hier Unternehmen, die […] der Gemeinde zur Seite stehen im schwierigen Fall. Es gibt da Ausnahmen, die es da gibt, hier von allen Landwirten die wir haben, haben wir im Prinzip ein, zwei Betriebe die hier radikal nur gewinnorientiert arbeiten, und für das Territorium kein Verständnis haben. Nur sich selbst sehen, aber das ist wie gesagt nach meiner Einschätzung ein Ausnahmefall. Ich würde aber die Tendenz in der Richtung verstärkt sehen, wenn wirklich die Eigentümer und der Bewirtschafter hier nicht mehr ortsansässig sind." (Inv8: 11-11)*

Ob diese Sorge berechtigt ist, konnte bislang nicht ausreichend geklärt werden. Vermutlich gibt es auch ortsansässige Landwirte, die (zeitweise oder grundsätzlich) eine Strategie der radikalen Gewinnmaximierung verfolgen, welche ein kooperatives Verhalten nicht einschließt.

5.3.2.2 Finanzielle Leistungen

Die Hoffnung der finanziell eher schwach ausgestatteten Gemeinden ist, dass Landwirte solche Dienstleistungen ohne oder nur zu geringen finanziellen Forderungen erbringen und dadurch den Kommunalhaushalt entlasten helfen. Darüber hinaus gibt es Beispielsfälle, in denen landwirtschaftliche Unternehmen aus eigenen Mitteln den Kofinanzierungsanteil für Fördermaßnahmen (zum Beispiel für den landwirtschaftlichen Wegebau) übernommen haben. Sofern landwirtschaftliche Unternehmen über die finanziellen Mittel verfügen, kann die Kommune zumindest darauf hoffen, dass die landwirtschaftlichen Unternehmen solche Maßnahmen auch aus Eigeninteresse unterstützen.

> *„Da haben wir seit dem letzten Jahr zu verzeichnen, dass [seitens der landwirtschaftlichen Unternehmen] auch die Bereitschaft da ist, dann Maßnahmen, Investitionen mit zu unterstützen und zu befördern. […] Sie bringen Anteile des sogenannten Eigenanteils der Kommunen mit auf, sie reduzieren dadurch […] den Anteil, den die Gemeinde im Haushalt dafür stemmen muss. Wir haben als Grund […], dass die Gemeinde hier [eine] sehr schwierige Haushaltslage hat." (Inv8: 9-10)*

Ein Geschäftsführer gibt einige Beispiele für direkte und indirekte finanzielle Zuwendungen seines Unternehmens für die Gemeinde.

> *„Wir sind diejenigen welchen […], wenn es [für die Gemeinde] Fördergelder gibt für Löschteichsanierung, dann auch mal sagt, okay, es betrifft uns auch. […] Wir spenden diesen Eigenanteil. Wir spenden in Form von Wärme [aus der Biogasanlage], auch dem Feuerwehrgebäude, dem Sporthaus hier am Ort die Wärme kostenlos. […] dass sozusagen dieses dörfliche kulturelle Leben erhalten bleibt. […] die Gesellschafter [haben] sich entschieden, diese sieben Windmühlen, die im Moment hier gebaut werden, […] wovon fünf auf unseren Flächen […] entstehen[…], dass ein gewisser Geldanteil pro Mühle an die Gemeinde fließt, (...). Und das ist kein unerheblicher Betrag, der fünfstellige Betrag, also 20.000 Euro. Damit a) dieses kulturelle Leben hier im Dorf erhalten bleibt, alle Einwohner da irgendwas von haben. Und die Gemeinde auch was bewegen kann in Form von ihren sozialen und kulturellen Zwecken.“ (Inv10: 93-93)*

Die hier beschriebene „aktive Entlastung“ des Gemeindehaushalts, die landwirtschaftliche Betriebe zwecks Erleichterung ihres eigenen Geschäfts ausüben, lässt sich in der Wahrnehmung von innen und außen letztlich kaum trennen von den ebenfalls üblichen Sponsoring-Aktivitäten aus Image-Gründen (vgl. Kapitel 5.3.5).

5.3.2.3 Landwirtschaft als Wegenutzer

In den dünn besiedelten Gemeinden Vorpommerns und Rügens stellt der Erhalt des ländlichen Wegenetzes eine Herausforderung dar. Die Gemeinden sind nicht nur verpflichtet, das Wegenetz instand zu halten, sondern auch in vielen Fällen, den öffentlichen Zugang zu ermöglichen. Das Thema ist in zweierlei Hinsicht bedeutsam; aus Sicht der Finanzierung und mit Blick auf die landwirtschaftliche Nutzung.

Die Aufwendungen für den ländlichen Wegebau sind aus Sicht der Gemeinden kaum mit einem unmittelbaren steuerlichen Ertrag verbunden. Zum einen, da die Ertragskraft der Landwirtschaft begrenzt ist und zum andern, weil Familienbetriebe keine Gewerbesteuer zahlen und somit in der Wahrnehmung der Bürgermeister nicht genug zum kommunalen Haushalt beitragen (können), um anfallende Kosten zu decken.

> *„Es sind einfach, und da geht es ja auch im Grunde darum, dass ich die alten Wege jetzt noch mal grundhaft wieder erneuern kann, gar nicht mal um Neubau und dergleichen, weil das ist einfach, das trifft einfach alle Flächengemeinden hier. Wir haben viele, viele Wege, langgezogene Dörfer, kleine Siedlungen an irgendwelchen Plattenwegen noch und das ist natürlich ein Problem, […] da reden wir denn von, von einer halben Millionen und dergleichen, was denn so Projekte kosten und das muss auch denn nachher bezahlt werden von einem. […] Und so viel wirft es letztendlich dann auch nicht ab, weil wir dann halt, dann wünscht man sich schon bald noch mehr Betriebe, die eigentlich alle in der juristischen Form unterwegs sind. Da bezahlen die wenigstens auch mehr Gewerbesteuer.“ (Inv2: 90-92).*

Aufgrund der relativ großen finanziellen Belastung für die Kommunen spielt die Finanzierung durch Fördermittel für den ländlichen Wegebau und die allgemeine Finanzausstattung der

Kommune eine wichtige Rolle bei der Wahrnehmung dieser Thematik. Der ländliche Wegebau erscheint dabei als eine von oben „aufoktroyierte“ Aufgabe.

> *„Also der ländliche Wegebau, wir sind ja dafür da, das zu bauen für die. Also das ist ja nicht so, dass wir sagen, wir subventionieren das, sondern das ist ja eine Aufgabe, die uns aufoktroyiert wird, dass wir gesagt, uns gesagt wird, wir müssen das machen. […] Jetzt haben wir das Problem, dass die Leute dorthin fahren, ihren Müll gut abladen können und wieder wegfahren auf der schönen Straße. Und keiner weiß dann, wer es gewesen ist. Die Gemeinde ist dann in der Haftung. Muss den Müll da wegräumen, muss das entsorgen, kostet Geld, ja. Und wenn man denn da eine Schranke vormachen würde und sagen würde: ‚Okay, der Jäger und der Landwirt bekommen da einen Schlüssel für‘, dann würde man sagen: ‚Das ist in Ordnung, dass eine Schranke vorkommt, keiner durch.‘ Geht aber nicht, sind Fördermittel drauf. Müssen Sie öffentlich zugänglich machen. Darf man nicht entwidmen, den Weg. Und das sind dann so Sachen, wo man dann sagt: ‚Ja, ist schön für einen. Man kann da gut mit seinem Hund spazieren gehen und so auf einer tollen Betonspurbahn, aber ob das sinnhaftig ist?‘ Nur, weil es nicht das eigene Geld gewesen ist, aber insgesamt sind es immer Steuermittel, also das ist eigentlich ein Witz, aber das ist so.“ (Inv6: 102-110)*

Durch die (notwendige) Bindung an Fördermittel gehen der Gemeinde, so wird aus diesem Zitat deutlich, Handlungs- und Gestaltungsfreiheit verloren und sie muss Lösungen realisieren, die als nicht sinnvoll und auch zu teuer angesehen werden.

> *„Und bei dem Finanzausgleichsgesetz, ja, die gehen ja nach Steuereinnahmen, nach Köpfen, nach Einwohnern, aber nicht nach Quadratkilometer. […] Aber wir im ländlichen Bereich, die weit weg sind, die müssen sämtliche Straßen, alles müssen wir aufrechterhalten, bloß, weil da hinten noch einer wohnt oder da noch einer wohnt, aber wir wollen, dass der da wohnt, und er uns auch erhalten, aber wir brauchen dafür die Kohle, die kriegen wir aber nicht.“ (Inv1: 77-77)*

Nach Aussage des befragten Bürgermeisters trifft diese Belastung besonders die peripheren, fernab von jeglicher Stadt liegenden Gemeinden, in denen übergeordnete Kreis- oder Landesstraßen keinerlei planerische Priorität haben.

Die Problematik wird durch die Veränderungen in der Landwirtschaft verschärft. Zum einen sind es die größer werdenden Maschinen der landwirtschaftlichen Unternehmen, die nach Ansicht der Bürgermeister die Straßen, die für diese Lasten nicht ausgelegt und auch zu schmal sind, über die Gebühr belasten und die Instandhaltungsaufwendungen erhöhen. Hinzu gekommen sind mancherorts erhebliche zusätzliche Transportaktivitäten für große Biogasanlagen, die von landwirtschaftlichen Unternehmen, aber auch gewerblich betrieben werden.

> *„Heute wird fast das ganze Jahr, müssen Transporte stattfinden, einmal um die Biogasanlagen zu befüllen, die Silos zu befüllen und dann wieder die sogenannten [Gärreste] wieder aufs Feld zu bringen. Wir haben also massiven Transport auf unseren Straßen, was der Bürgermeister angesprochen hat, zerstören teilweise diese Maschinen, die alle weit über 30, 40 Tonnen und große Achsen haben. Wie gesagt, das kann man nur sagen, das haben die entsprechenden Fachleute oder dann in der Politik einfach übersehen, was hier passiert. Und das wieder einzufangen wird schwierig.“ (Inv2: 32-32)*

Die Bürgermeister finden sich hier in einem Dilemma zwischen den Interessen der Bevölkerung und der landwirtschaftlichen Betriebe. Letztere werden im Wesentlichen als (Mit-)Verursacher der Probleme wahrgenommen, sie können aber am besten mit den schlechten Straßen leben. Zugleich kann die Gemeinde aufgrund der zweckgebundenen Fördermittel, die für den ländlichen Wegebau in Anspruch genommen wurden, keine eigenen Regeln treffen, um den Verkehr bei Bedarf besser zu steuern.

> *„Wenn wir auch mit unseren Wegen und so dann zusammensitzen, dann sind auch die Interessenlagen anders. Dem Landwirt ist es eigentlich egal, ob die Straße ausgebaut ist, bei den Maschinen fällt das nicht auf. Und das sind eigentlich die, die überhaupt nichts mehr mit der Landwirtschaft zu tun haben, die Anwohner, die sagen: ‚Ja alles kaputt, ich komm mit meinem Auto gar nicht mehr irgendwo hin.' Das kann man denen auf jeden Fall versuchen, zu vermitteln, aber eine richtige Handhabe hat man dann nicht, weil sicherlich auch einige Wege dann gerade aufgrund der Landwirtschaft ja ausgebaut werden durften, ländlicher Wegebau und dergleichen, wo es ja auch denn Fördermittel für gab. Also kann ich da nicht mal eine Tonnagen-Begrenzung aussprechen oder so was. Also es ist schon, wird schwieriger, sage ich mal so." (Inv2: 86-88)*

Der ländliche Wegebau und die Instandhaltung sind in den ländlichen Kommunen ein Thema mit großer Priorität, da hieraus zum einen relativ große finanzielle Belastungen resultieren und zum anderen die Ansprüche von Landwirtschaft und ländlicher Bevölkerung sehr unterschiedlich sind. Der technologische Wandel in der Landwirtschaft und neue Nutzungen (Biogas) verschärfen die Problematik. Zugleich sind die Kommunen in ihren Handlungsspielräumen eingeschränkt, da die Finanzierung nur mit Fördermitteln erfolgen kann, an die Nutzungsauflagen gekoppelt sind.

5.3.3 Kommunalpolitik

Mit Blick auf das kommunalpolitische Engagement von Landwirten finden sich in den Untersuchungsregionen charakteristische Unterschiede, aber auch Gemeinsamkeiten.

In den Untersuchungsgemeinden in MOL gibt es 94 Gemeindevertreter (inklusive Bürgermeister). Davon waren vor der Kommunalwahl 2019 neun (9,6 %) aktive Landwirte. Diese sind allerdings nur in drei der acht Untersuchungsgemeinden aktiv. In der Gemeinde mit der größten Zahl an landwirtschaftlichen Unternehmen ist fast die Hälfte der Gemeinderatsmitglieder auch in der Landwirtschaft aktiv. Auch in deren Nachbargemeinde sind immerhin zwei Ratsmitglieder in landwirtschaftlichen Betrieben tätig. In fünf Gemeinden waren vor der Wahl 2019 keine Landwirte im Gemeinderat vertreten. Für eine Gemeinde stellte der Bürgermeister allerdings fest, dass jüngere Inhaber landwirtschaftlicher Familienbetriebe sich zur Wahl stellen wollten, was er sehr begrüßte. In keinem der Orte, in denen überregionale Holdings aktiv sind, engagierten sich Landwirte in den Kommunalparlamenten (auch keine landwirtschaftlichen Arbeitnehmer).

In der Untersuchungsregion VR waren landwirtschaftliche Unternehmer oder Geschäftsführer landwirtschaftlicher Unternehmen (im Folgenden „Landwirte") zum Zeitpunkt der Erhebung

kommunalpolitisch in einem noch größeren Maße aktiv. In den sieben Untersuchungsgemeinden in VR gab es 2018 insgesamt 88 Gemeindevertreter (inklusive Bürgermeister). In zwei Gemeinden waren Landwirte stellvertretende Bürgermeister. Insgesamt stellten aktive Landwirte in sechs Gemeinden elf von 77 Vertretern (14,2 %) im Gemeinderat; nur in einer Gemeinde ist kein Landwirt ortsansässig. Darüber hinaus waren weitere sechs Gemeindevertreter erst kurz zuvor aus landwirtschaftlichen Unternehmen – allesamt im Zuge von Betriebsübernahmen – ausgeschieden. Zählt man diese zu der Gruppe der Landwirte hinzu, dann steigt die Anzahl auf 17 (22 %).

In beiden Untersuchungsregionen sind die Landwirte in den Gemeindevertretungen entweder landwirtschaftliche Unternehmer oder leitende Angestellte der großen Gesellschaften. Sie vertreten größere Familienunternehmen und die großen landwirtschaftlichen Gesellschaften aller Art. Nicht vertreten sind Inhaber kleiner Familienunternehmen sowie Führungskräfte der großen Tierhaltungsanlagen, die zu externen Unternehmen gehören. Landwirtschaftliche Arbeiter*innen, die den weitaus größeren Teil der lokal in der Landwirtschaft beschäftigten Personen ausmachen, sind in den Gemeinderäten nicht vertreten.

Aber auch außerhalb der Landwirtschaft sind Arbeitnehmer in den Gemeindevertretungen eher unterrepräsentiert. Diese werden dominiert von lokalen Unternehmern, Angestellten des öffentlichen Dienstes und Rentnern. Unter den 13 interviewten ehrenamtlichen Bürgermeistern waren sechs Unternehmer, fünf Rentner, ein leitender Angestellter eines größeren Landwirtschaftsunternehmens sowie ein Angestellter im öffentlichen Sektor.

5.3.4 Vereine

In Hinblick auf die zivilgesellschaftlichen Strukturen lassen sich Unterschiede zwischen den Vereinslandschaften in den Untersuchungsregionen feststellen. In der Region VR liegt die Zahl der registrierten Vereine zwischen null und 13 pro Gemeinde, respektive zwischen null und 5,9 Vereinen je 1.000 Einwohner (Durchschnitt in Mecklenburg-Vorpommern: acht Vereine je 1.000 Einwohner). Auch das Spektrum der Vereinsaktivitäten ist relativ eng. Es dominieren Sport- und Freizeitvereine oft mit praktischem Bezug (Garten-, Imkerverein etc.). Kulturvereine fehlen nahezu völlig.

In Brandenburg kommen auf 2,5 Millionen Einwohner 17.727 eingetragene Vereine, das entspricht etwa 7,1 Vereinen pro 1.000 Einwohner. Die Untersuchungsregion MOL liegt mit 7,6 Vereinen pro 1.000 Einwohner (je nach Gemeinde zwischen fünf und 42 Vereine, das sind 5,8 bis 17,0 pro 1.000 Einwohner) etwas über dem landesweiten Durchschnitt. Auffällig ist, dass vor allem im Oderbruch in allen (Teil-)Ortschaften Ortsvereine existieren. Dies deutet auf eine hohe Ortsverbundenheit in dieser Region hin, die auch nach der kommunalen Gebietsreform in den Vereinsstrukturen erkennbar ist. Darüber hinaus ist auffällig, dass neben Orts-, Sport- und Fördervereinen (letztere vor allem für die Feuerwehr) auch eine Vielzahl an Kultur- oder histori-

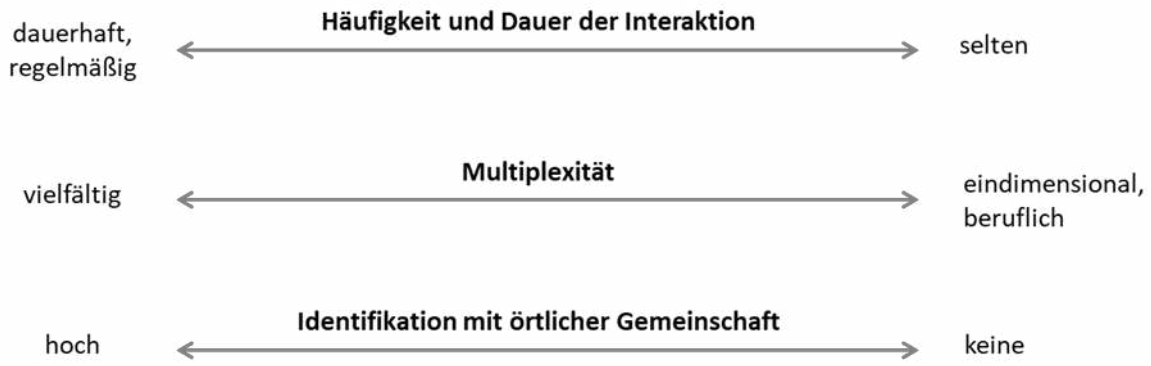
schen Vereinen existiert. In den Vorständen dieser Vereine sind neben der lokalen Bevölkerung auch Nicht-Ortsansässige vertreten (insbesondere aus Berlin und seinem Umland).

Insbesondere in den kleinen Gemeinden und Ortsteilen ist in beiden Untersuchungsgebieten die freiwillige Feuerwehr ein wichtiger Träger der lokalen Zivilgesellschaft. Landwirte sind nur vereinzelt in den Vorständen der Vereine anzutreffen. Sie werden aber als aktive Förderer lokaler Vereinsarbeit und aufgrund der lokal ansässigen Beschäftigten auch als eine Säule der Feuerwehren wahrgenommen. Auch die Unternehmen überregional aktiver Investoren unterstützen die Vereinsarbeit finanziell oder auch logistisch.

5.3.5 Nähe und Distanz

Auf der Ebene sozialer Beziehungen wird räumliche Nähe/Distanz (und damit auch der Ortsbezug der Landwirtschaft) in der Regel mit sozialer Nähe/Distanz bzw. persönlichen/unpersönlichen Beziehungen verbunden (Stegbauer, 2011). Möchte man soziale Beziehungen messen, so sind dabei unterschiedliche Dimensionen zu berücksichtigen (vgl. Abbildung 10).

Abbildung 10: Dimensionen der Messung sozialer Nähe/Distanz



Quelle: Eigene Darstellung.

Mit der Örtlichkeit und Bindung an einen Ort werden in der Regel unterschiedliche soziale Effekte verknüpft. Örtlichkeit kann einerseits quantitativ interpretiert werden im Sinne der Häufigkeit und Dauer der Anwesenheit an einem Ort. Mit zunehmender Anwesenheit, so die Annahme, nehmen in der Regel die Kenntnis des Ortes selbst und die Zahl der Personen am Ort, die man kennt, zu. Anwesenheit erlaubt somit ein differenziertes Wissen über die örtlichen, sozialen Verhältnisse und die Etablierung dauerhafter Beziehungen zu einer größeren Zahl lokaler Akteure/Nachbarn.

Mit der Dauer der Anwesenheit steigen auch die Vielfalt möglicher Beziehungen zu den Nachbarn (Multiplexität) und die Wahrscheinlichkeit einer Einbindung in lokale Netzwerke. Ein lokal anwesender Akteur teilt Bedürfnisse und Erfahrungen der lokalen Bevölkerung häufiger und bewertet

diese unter Umständen anders. Durch die Einbeziehung in lokale Beziehungsnetzwerke nehmen die Identifikation mit den Ortschaften (genauer mit der örtlichen Gemeinschaft) und die Orientierung an lokalen, normativen Erwartungen zu.

In den Befragungen konnte das Verhältnis „der Bevölkerung“ zu den Landwirten nicht erfasst werden. Stellvertretend für diese standen die Selbstbeschreibungen und die Wahrnehmungen der Bürgermeister im Vordergrund.

Aus Sicht der Bürgermeister werden Landwirte in zweierlei Hinsicht bewertet: Einerseits, inwiefern sie an der Lösung kollektiver Entscheidungsprobleme mitwirken, und andererseits, ob sie ihre Ressourcen zur Bewältigung kommunaler Aufgaben einbringen. Nach unserer Beobachtung wird die Ortsansässigkeit dabei (1) formal-juristisch, (2) aus einer Akzeptanz- und Problemlösungsperspektive und (3) aus einer Integrations- und Engagementperspektive betrachtet.

5.3.5.1 Formal-juristische Sicht

Formal-juristisch sind mit dem Unternehmenssitz rechtliche Pflichten verbunden, wobei insbesondere Steuern und Abgaben thematisiert wurden. In keinem der Interviews wurde angedeutet, dass nicht-ortsansässige Unternehmen den rechtlichen Rahmen generell nicht einhalten würden.[29] Aus einer formal-juristischen Sicht sind mögliche Unterschiede daher nur in der Nutzung vorhandener Spielräume der nicht ortsansässigen Unternehmen in einer Art und Weise, die aus Sicht der Gemeinden einen Verlust darstellen könnte, erkennbar.

Ein Beispiel dafür ist die Gewerbesteuer (vgl. Kapitel 5.2.2), die auf Geschäftssitz und Betriebsstandorte aufzuteilen und seitens der Unternehmen prinzipiell zu einem gewissen Grade gestaltbar ist. Da Gewerbesteuereinnahmen eine der Hauptfinanzierungsquellen für Kommunen darstellen, wird Ortsansässigkeit grundsätzlich bevorzugt.

Während die formal-juristische Beziehung Rechte und Verantwortung zwischen Gemeinde und Unternehmen verbindlich reguliert, ist im Alltag ein Rückzug auf formale Regeln eher problematisch. Insbesondere die landwirtschaftliche Flächennutzung und der damit verbundene Verkehr benötigen eine physische Infrastruktur, deren wichtigster Nutzer die immer stärker technisch aufgerüstete Landwirtschaft ist, die aber zugleich auch von einer ländlichen Bevölkerung in Anspruch genommen wird, deren Alltag sich von der Wirklichkeit der produzierenden Landwirtschaftsbetriebe immer weiter entfernt hat.

[29] Dies soll nicht so verstanden werden, dass es seitens der Investoren keine illegalen Aktivitäten gäbe oder gegeben habe. Belege für solcherlei Aktivitäten bieten die bekannten Beispiele KTG Agrar (u. a. Aktien- und Insolvenzrecht) oder Straathof Holding (Tierschutzrecht).

> *„Man merkt natürlich dann auch, weil jetzt immer weniger Leute da [in der Landwirtschaft] arbeiten, […] das gegenseitige Verständnis wird natürlich denn schwieriger. Weil wenn ich da durch meinen eigenen Ort mit einem Riesenschlepper fahre, dann fahre ich da anders durch […] wenn es jetzt darum geht, der Mais für die Biogasanlagen wird durch die Gegend gefahren. Jetzt geht es nachher wieder los mit Gülle. Das merkt man schon, dass das in der Bevölkerung doch auch sehr genau verfolgt wird, was und wie machen die da und dass sich auch die Beschwerden häufen. Man merkt auch, dass denn einige, die denn in dem Traktor sitzen, auch anders fahren. Da sind dann die Bankette zerpflügt, gerade bei dem letzten Wetter, das ist uns doch schon aufgefallen, wo auch dann- Da hat denn der eine dringesessen, der ist schon, der wohnt einen Ort weiter, der hat halt mal gewartet und die, einige Jungsche von woanders, die sind denn da durchgezogen und denen war das jetzt erst mal so egal, was denn da passiert.“ (Inv2: 65-65)*

Die Kommunalpolitik befindet sich in einer Situation, in der sie einerseits zwischen den Ansprüchen einer zunehmend kritischen ländlichen Bevölkerung und einer Landwirtschaft vermitteln muss, die sich selbst immer weiter von den lokalen Bedingungen entfernt. Zugleich fehlen ihr für die Erhaltung und Pflege der ländlichen Infrastrukturen zumeist die notwendigen finanziellen und technischen Ressourcen.

Hier zeigt sich aber, dass die Kommunalpolitiker und die meisten landwirtschaftlichen Unternehmen, sofern sie Fläche bewirtschaften, eine gegenseitige Abhängigkeit wahrnehmen.[30] Dort, wo sich (große) landwirtschaftliche Unternehmen auf eine formal-juristische Position zurückziehen, wird dieses aufseiten der Gemeinden als erhebliches Problem wahrgenommen.

Den meisten Landwirten ist allerdings ihre Abhängigkeit von der Akzeptanz der Bevölkerung durchaus bewusst. Mit den rechtlichen Instrumenten, die der Kommune zur Verfügung stehen, könnte diese Regelungen veranlassen (z. B. Nachtfahrverbote), die die Bewirtschaftung der Flächen erschweren. Zugleich sind sie darauf angewiesen, dass Infrastrukturen (insbesondere die ländlichen Wege) in Funktion gehalten und bauliche Investitionen umgesetzt werden können.

5.3.5.2 Akzeptanz und Problemlösung

Die gegenseitige Abhängigkeit führt auch dazu, dass Bürgermeister das Thema Ortsansässigkeit aus einer Akzeptanz- und Problemlösungsperspektive beurteilen. Es ist im Interesse aller, dass bei aufkommenden Störungen und Problemen die Beteiligten flexibel reagieren (können). Ortsansässigkeit wird in dieser Problemlösungsperspektive als Chance zur persönlichen Kommunikation (Ansprechbarkeit) und als ein spezifisches Ethos der „gegenseitigen Rücksichtnahme“ gedeutet.

---

[30] Dies ist für gewerbliche Tierhaltungsbetriebe ohne Flächen deutlich weniger der Fall, weshalb sie als Akteure in der Kommunalpolitik kaum in Erscheinung treten.

Aus diesem Grund ist es den Bürgermeistern wichtig, ob ein Ansprechpartner des jeweiligen Bewirtschafters vor Ort ist. Die Relevanz eines verfügbaren Ansprechpartners ergibt sich in erster Linie aus der regelmäßigen Belastung der Straßen und Wege durch die schweren Maschinen.

> *„Also da ist die Landwirtschaft immer auch ein regelmäßiger Ansprechpartner, sowohl ins Positive als auch ins Negative, weil die natürlich auch die Hauptnutzer unserer Wege sind, gerade mit ihren großen Maschinen. […] Sicherlich ist es da natürlich einfacher, dass man doch Leute und Geschäftsführer auch vor Ort hat, die sich dann auch da noch, ja als Ansprechpartner fühlen. Wenn er jetzt weiter weg sitzen würde, wäre es sicherlich schwieriger, die Dinger würden ja trotzdem fahren." (Inv2: 15-15)*

Dabei scheint es zunächst nachrangig, ob es sich um einen ortsfremden, landwirtschaftsfernen Investor oder einen Landwirt aus der Nachbargemeinde handelt. Als wichtig wird die physische Anwesenheit des Geschäftsführers (oder auch Betriebsleiters) beschrieben.

> *„[…] Für mich ist der Geschäftsführer der entscheidende Mann, und der ist der Gemeinde wohl gesonnen, und der hat auch schon öfter gesagt, er möchte ganz gerne hier wohnen, er möchte sich hier niederlassen, und das ist für mich ein positiver Punkt. […] Es hätte auch ein amerikanischer Hedge Fonds sein können, wo hier ein Anwalt sitzt, und zwei landwirtschaftlich Studierte, die dann quasi nur die Ausführenden sind, […] Ja, aber so kann man mal reden, so hat man einen ganz einfachen, ein menschliches Gefühl dafür." (Inv3: 106-108)*

Der Zugang zur Geschäftsleitung ist das eine, „Rücksichtnahme" im Alltag das andere Thema. Ortsansässigkeit ermöglicht gegenseitige soziale Beobachtung und dadurch Kontrolle der Einhaltung dieser Norm. Im Fokus steht erneut der wahrgenommene landwirtschaftliche Arbeitsprozess, das sind vor allem die (Riesen-)Trecker fahrenden Landwirte:

> *„Und wenn das bloß ein ganz normaler Fahrer ist, […] Fremdunternehmen vielleicht noch, interessiert den überhaupt nicht. Der fährt mit dem Hänger um die Kurve herum, das geht den einen Scheißdreck an, der fährt die Büsche ab, ja, wo unser lieber [lokaler Landwirt] noch dran denkt, Mensch, da muss mal der Busch beschnitten werden, hier muss noch mal der Weg ausgebessert werden, kommt von der anderen Seite nichts* […] *Wir haben ja hier auch diesen sogenannten Acker-Tourismus, mittlerweile.* […] *Und da ist das zum Beispiel auch so, das interessiert die auch einen Scheiß, ob da so hoch der Modder liegt oder so hoch Modder liegt,* […] *das interessiert die alle nicht, die sind wieder weg und fertig.*" *(Inv: 186-187)*

Ansprechbarkeit, Mitverantwortung und gegenseitige Rücksichtnahme sind soziale Erwartungen, die sich bei Ortsansässigkeit besser durchsetzen lassen. Sie werden gestützt durch ein gemeinsam geteiltes Interesse, da die Landwirte im Ort insbesondere auf den landwirtschaftlichen Wegebau und die Nutzung der Wege angewiesen sind, aber auch in vielen anderen Bereichen auf Zustimmung der Bevölkerung hoffen müssen.

> *„Ja. Sie wohnen hier, sie müssen sich vor ihren Nachbarn rechtfertigen was sie tun, sie können nicht woanders hin flüchten und sagen, das geht mich nichts an, sie leben hier. Und sie müssen hier so leben, dass der Nachbar auch sie akzeptiert. […] Dann müssen sie auch aushalten, wenn sie mal kritisiert werden." (Inv8: 92-95)*

Die überregionalen Holdings zeichnen sich in unseren Untersuchungsgemeinden zum Teil durch einen professionellen Umgang mit der Kommunalpolitik aus. Mehrere Unternehmen haben eine direkte, professionelle Kommunikation mit den Bürgermeistern und anderen kommunalpolitischen Akteuren hergestellt und demonstrieren damit Offenheit gegenüber den Belangen der Gemeinde. Das Sponsoring lokaler Veranstaltungen ist üblich.

Eine wichtige Rolle nimmt hier der persönliche Ansprechpartner ein. Existiert ein Geschäftsführer bzw. Betriebsleiter am Ort, der mit ausreichenden Kompetenzen ausgestattet ist, dann unterscheidet sich das Verhältnis von landwirtschaftlichem Unternehmen zur Kommune nur wenig von Unternehmen, die im Eigentum Ortsansässiger sind. Ist dagegen eine örtliche Zuständigkeit nicht erkennbar oder wechselt diese häufig, müssen Kommunen und Amtsverwaltungen nach den Verantwortlichen suchen und die zuvor symmetrische, persönliche Kommunikation wird asymmetrisch. Die Folge ist, dass Bürgermeister in die Situation des Bittstellers geraten und/oder die Kommunikation auf schriftlich-formelle Art verläuft. Auch die Unternehmen ziehen sich ggf. auf formelle Pflichten zurück.

Insgesamt entsteht der Eindruck, dass einige Investoren hier von ihren Erfahrungen in anderen Branchen, in denen Corporate Social Responsibility[31] und Stakeholder Management üblich sind, profitieren. Es gibt aber auch Fälle, in denen die Investoren zu wenig in die Akzeptanz investieren und mit ihren Projekten nicht nur auf Widerstand stoßen (das tun alle Landwirte), sondern daran scheitern, die Gemeinden für sich zu gewinnen. In den Augen eines Beobachters hätten auch die überregional aktiven Investoren mittlerweile „gelernt“ und würden ihr Kommunikationsverhalten ändern.

5.3.5.3 Integration und Engagement

Ein weiterer Aspekt der Beurteilung von Ortsansässigkeit ist die von den Kommunalpolitikern wahrgenommene Identifikation mit dem Ort und das „Sich-Einbringen“ in die Gemeinde. Während Ansprechbarkeit und Rücksichtnahme eher einen Code des guten Umgangs, eine allgemeine Moralität des Alltags darstellen und eine professionelle Distanz erlauben, steht nun das persönliche Engagement im Zentrum. Dabei geht es nicht nur um die Bereitschaft, Ressourcen und Zeit zur Verfügung zu stellen, sondern um die Identifikation mit der Gemeinde, das Ergreifen von Initiative, die Mitarbeit am Gemeindeleben und an der Bearbeitung von Problemen.

Dieser feine Unterschied wird an einer Episode deutlich, die der Bürgermeister, in dessen Gemeinde kein landwirtschaftliches Unternehmen mehr seinen Unternehmenssitz hat, vorbringt. Aus seiner Wahrnehmung gehört ein Erntedankfest in die Gemeinde und sollte eng mit der

[31] Corporate Social Responsibility = Unternehmerische Sozialverantwortung.

Landwirtschaft verbunden sein. Die Trennlinie verläuft zwischen Sponsoring und aktivem Engagement.

> *„Also Sponsoring für den Sportverein oder so was, das ist alles irgendwie möglich, aber wir haben kein großes Erntedankfest […] Also so'n Erntedankfest ist eigentlich typisch für so Dörfer und da würde man sich einfach hoffen, dass da mehr gestaltet wird. Also vom Landwirt, der hier so vor Ort ist und die, wie gesagt, die haben nicht mehr viel Mitarbeiter hier bei uns in der Gemeinde. Das ist das Problem wahrscheinlich, aber die sind natürlich die größten Landeigentümer hier rund rum, nicht, und da würde man sich schon irgendwie denken, dass man sagt: Mensch, vielleicht gibt es da mehr, was die irgendwie machen können." (Inv6: 24; 30)*

Ein ganz anderes Bild bietet sich dort, wo sich landwirtschaftliche Unternehmen einbringen. Ein Bürgermeister beschreibt das Zusammenspiel von Gemeinde, Landwirtschaftsunternehmen und Bürger als „Dreieinigkeit".

> *„Ja, wir haben natürlich ein sehr gutes Zusammenspiel, […] es decken sich die Interessenlagen von Gemeinde und dem Agrar-Betrieb, […] das ist eine Dreieinigkeit, ja, einmal sind es die Gemeindearbeiter, die dann extra von uns aus dann noch gelenkt werden, wie das Dorf aussieht. […] man kann euch hier in den entlegensten Ecken kommen, sagt der, die Feldraine alles sauber und in Ordnung. Das ist aber das, was [der Agrar-Betrieb] macht, sicher für sich selber, um [...] die Unkräuter und […] die Grassamen und so weiter von den Feldern fernzuhalten, andererseits sieht es aber alles ordentlich und gepflegt aus. Und wenn solche Dinge dann von der Gemeinde und von der [Agrar-Betrieb] vorgehalten werden, dann machen auch die Bürger mit. Ja, das ist, sage ich die Dreieinigkeit, das passt dann da jetzt zusammen." (Inv5: 8-9)*

Diese Art von Engagement ist nur denkbar bei Unternehmern, die sich mit der Gemeinde identifizieren und zudem ein persönliches Verantwortungsethos verkörpern.

Intuitiv scheint es vor allem diese dritte Ebene der Ortsansässigkeit, bei der überregional aktive Investoren gegenüber ortsansässigen Landwirtschaftsunternehmen ins Hintertreffen geraten. Dem lässt sich entgegenhalten, dass die Investoren selbst zum Teil eine hohe Präferenz für ländliche Lebensstile zum Ausdruck bringen und zum Teil selbst auch über attraktive ländliche Wohnstandorte in den Untersuchungsorten verfügen. Zum anderen erlauben es ihre finanziellen Möglichkeiten, unter Umständen größere Projekte zu realisieren, deren Effekte positiv für die Gemeinde sein können. Dieser Aspekt bedarf daher weiterer Betrachtung.

Aufseiten der Bürgermeister zeigten sich ebenfalls erhebliche Unterschiede in der Bewertung ihres Verhältnisses zur Landwirtschaft. Während in einigen Gemeinden offensichtlich eine enge persönliche Bindung zwischen Bürgermeister und landwirtschaftlichen Unternehmen bestand, wurde die informelle Inanspruchnahme von Dienstleistungen durch Landwirte andernorts kritisch als „Mauscheln" betrachtet. Hier deuten sich auch Folgen eines Generationswechsels an, da insbesondere jüngere Bürgermeister weniger eng mit der Landwirtschaft verbunden scheinen.

5.4 Zwischenbetrachtung: Zum Wandel des Verhältnisses von Landwirtschaft und Gemeinden

Die Ausgangsfrage dieses Forschungsvorhabens ist, ob das neue Phänomen der Übernahme landwirtschaftlicher Unternehmen durch überregional aktive Investoren sich überhaupt, und wenn ja, wie, auf die ländlichen Gemeinden auswirkt. Die Vermutung ist, dass dieser Prozess, der mit steigenden Bodenkauf- und Pachtpreisen einhergeht und aus Sicht der etablierten landwirtschaftlichen Unternehmen als Krise wahrgenommen wird, mit der gegenwärtigen gesamtgesellschaftlichen Krise der ländlichen Gemeinden, ja der ländlichen Räume insgesamt, in Verbindung steht.

Die Begründungen unterscheiden sich allerdings, je nachdem, wer gefragt wird. Einige argumentieren, dass eine ortsgebundene, eher kleinstrukturierte Landwirtschaft positive Leistungen für die Gemeinden erbringt. In dieser Weise argumentieren, soziologisch betrachtet, mindestens zwei Gruppen. Zum einen die meist kleineren landwirtschaftlichen („bäuerlichen“) Unternehmen, die ihre Existenz angesichts des anhaltenden Strukturwandels auf Dauer bedroht sehen. Zum anderen findet sich dieses Argument aber auch in Teilen der grünen Bewegung, in der große „industrielle“ Strukturen und Hightech-Landwirtschaft eng mit der Verursachung ökologischer Probleme in Verbindung gebracht werden. Aus dem Blick dieser Gruppen ist der Zugang zum Bodenmarkt, gerade auch für neue Existenzgründer, ein zentrales Steuerungsproblem.

Andere trauern dem sozialistischen Agrarmodell nach, in dem die großen landwirtschaftlichen Unternehmen viele kommunalpolitische Aufgaben ausgeführt und materiell untersetzt haben. Diese positive Bewertung wird durch die Krisen- und Transformationserfahrung in vielen ländlichen Gemeinden der Nachwendezeit gestützt, nach der der Abbau der landwirtschaftlichen Beschäftigung, aber auch der sozialen und kulturellen Infrastruktur als zentrale Ursachen für die Krise der ländlichen Räume diagnostiziert werden. In Abhängigkeit von einer personellen Kontinuität in vielen LPG-Nachfolgeunternehmen konnte das sozialistische Modell rudimentär fortgeführt werden, indem paternalistisch-wohlwollende große Betriebe zumindest Reste früherer Unterstützungsleistungen an die Gemeinde erbrachten oder erbringen. Wie sich zeigt, sind mit der endgültigen Transformation dieser Betriebe auch die letzten Reste dieses Modells in Gefahr.

Soziologisch ausgedrückt, scheint mit dem Eintreten überregional aktiver Investoren der gesellschaftliche Prozess der De-Lokalisierung der landwirtschaftlichen Produktion eine neue Stufe zu erreichen, die den Menschen in den neuen Bundesländern vor allem auch deshalb auffällt, weil dieser Prozess sich in nur drei Jahrzehnten geradezu im Zeitraffer vollzogen hat. Beim Blick auf die Details hinter der Statistik wurde jedoch erkennbar, dass die Entwicklung auf kleinräumiger Ebene einen höchst unterschiedlichen Verlauf nimmt. Differenzierungstheoretisch könnte man argumentieren, dass das kommunale und das landwirtschaftliche Handlungsfeld sich weiter ausdifferenziert haben und somit jeweils an relativer Autonomie gewonnen haben.

So ist die Landwirtschaft zunächst institutionell und zunehmend auch faktisch von sozialen Aufgaben für die Gemeinden entlastet worden und zugleich sind auch die Kommunen aus der Abhängigkeit von der Landwirtschaft entlassen worden. Mit dem Strukturwandel der ländlichen Ökonomie wurde die Landwirtschaft von der – wenn nicht alleinigen, so doch besonderen – Verantwortung für die Beschäftigung und das kommunale Steueraufkommen befreit. Diese verlagerte sich in einen regionalen Arbeitsmarkt, der über die Landwirtschaft und die einzelnen Gemeinden hinausreicht. Angesichts wieder wachsender Beschäftigungsalternativen sehen sich die landwirtschaftlichen Unternehmen immer weniger mit den sozialen Erwartungen konfrontiert, auch gegen ihre betriebswirtschaftliche Vernunft Arbeitsplätze zu erhalten.

Für die ländlichen Gemeinden erscheinen die wachsenden Autonomiegewinne und Gestaltungsfreiräume zunächst beschwerlich, werden aber, wie sich zeigt, durch eine wachsende Zahl von Kommunalpolitikern durchaus geschätzt. Es ist ein Unterschied, ob man den Winterdienst durch den lokalen Landwirtschaftsbetrieb durchführen lassen muss, oder ob man unter verschiedenen Optionen wählen kann. Sofern es Kommunen gelingt, andere Gewerbebetriebe oder auch einkommensstarke Bürger anzusiedeln, nehmen mit den wachsenden finanziellen Möglichkeiten auch die kommunalpolitischen Spielräume zu. Eine weitere Stärkung der Kommunen ist primär über eine gute, stabile Finanzausstattung zu erreichen.

Die zunehmende Ausdifferenzierung des landwirtschaftlichen und des kommunalen Feldes stößt jedoch an wahrgenommene Grenzen und erzeugt Rückkopplungen. Zum einen ist die bodengebundene Landwirtschaft unvermeidlich physisch an geografische Orte gekoppelt und unter Umständen mit negativen Externalitäten für die Umwelt und die lokale Bevölkerung verbunden. Zum anderen haben sich mit dem Strukturwandel der Ökonomie auch die soziale Struktur der ländlichen Bevölkerung und damit auch ihre Motivlagen verändert. Damit geraten gerade diejenigen negativen Begleiterscheinungen der landwirtschaftlichen Produktion in das kritische Blickfeld der Bevölkerung, die für das Funktionieren einer High-Tech-basierten, de-lokalisierten Agrarproduktion von zentraler Bedeutung sind. Die physische Kopplung der landwirtschaftlichen Produktion zwingt die Landwirte aller Formen zunehmend in einen Diskurs in einer lokalen Öffentlichkeit, in der sie nur eine Minderheit darstellen gegenüber Akteuren mit eigenen, konsumtiven Landnutzungsinteressen (z. B. schöne Landschaft, Natur, Ruhe), die den produktiven Interessen der Landwirte immer weniger abgewinnen können.

Neben der sozioökonomischen und der physischen Ebene hat sich eine dritte analytische Ebene in dem bisherigen Bericht nur am Rande angedeutet. Diese betrifft die Folgen der langfristigen Wirtschaftskrise in ländlichen Regionen Ostdeutschlands auf die Verteilung des lokal gebundenen Vermögens, worunter in erster Line der Boden fällt. Im Kern erfasst unsere Untersuchung vor allem diejenigen (landwirtschaftlichen) Akteure, denen es in den letzten Jahrzehnten gelungen ist, zum Teil erstaunliches Vermögen anzuhäufen (z. B. Familienunternehmen, die in nur wenigen Jahrzehnten mehrere hundert Hektar landwirtschaftliches Eigentum erworben haben). Dies konnte gelingen, weil viele Klein- und Kleinsteigentümer sich angesichts niedriger Einkommen, Abwanderung und sozialpolitischer Regelungen veranlasst sahen, ihr ohnehin schon bescheide-

nes Eigentum zu veräußern, und weil der Boden bis Mitte der 2000er Jahre im Vergleich zu den heutigen Bodenpreisen ausgesprochen preiswert war. Und auch der Verkauf von durch die Belegschaft getragenen landwirtschaftlichen Betrieben ist nicht zuletzt motiviert durch die über Jahrzehnte niedrige Entlohnung und die nur geringen Rentenansprüche ihrer Mitglieder. Diese Prozesse haben zur Folge, dass große Teile der Bevölkerung überhaupt nicht (mehr) am lokalen Vermögen beteiligt sind und, so unser oberflächlicher Eindruck, auch im kommunalen Feld wenig in Erscheinung treten. Dieses Feld wird dominiert durch eine eher kleine Gruppe von Personen, die in den 30 Jahren seit der Wende ein nominell großes Vermögen aufgebaut haben. Welche Folgen diese Ungleichheit auf die weitere Entwicklung hat, ist eine offene Frage, zumal diese „Wendegewinner“ sich zunehmend selbst einer übermächtigen Konkurrenz von außerhalb ausgesetzt sehen.

6 Fazit und weiterführende Fragestellungen

Ziel des Forschungsprojekts „Auswirkungen überregional aktiver Investoren in der Landwirtschaft auf ländliche Räume“ war es, eine Fallstudien-Methodik zur Untersuchung der Auswirkungen solcher Investoren auf die übernommenen landwirtschaftlichen Betriebe, auf Wertschöpfung und Beschäftigung in den betroffenen Gemeinden sowie auf Umwelt und Lebensqualität in den betreffenden ländlichen Räumen zu entwickeln und in zwei Fallregionen zu erproben. Die Problematik der Forschungsfrage bestand und besteht darin, dass

- zentrale Konzepte genauer zu beschreiben und zu operationalisieren sind (Was ist ein überregional aktiver Investor?),
- es für die Einordnung von Beobachtungen an Referenzen mangelt (z. B. fehlende statistische Informationen zur Verteilung des landwirtschaftlichen Grundbesitzes) und
- zudem die Wirkungsketten nicht bekannt sind.

Die erste Feststellung des Berichts ist, dass die überregional aktiven Unternehmen mit (zumindest für den Landwirtschaftssektor) neuen organisatorischen Mustern (Holdings) einhergehen. Da für solche Unternehmen bisher kaum empirische Forschungen vorliegen, wurden in einem ersten Schritt deren organisatorische Strukturen und Handlungsmuster analysiert.

Ein weiteres Ergebnis ist aber zudem, dass überregionalen Holdings auch lokale Holdingstrukturen gegenüberstehen, die seit den 1990er Jahren zum Teil aus LPG-Nachfolgeunternehmen entstanden sind oder aus kleineren Unternehmen als neue Holdings erwachsen. In einzelnen Fällen bilden diese sich endogen lokal entwickelnden Unternehmensverbünde bei Übernahme durch externe Investoren die Grundlage größerer überregionaler Holdingstrukturen.

Nicht nur letztere Beobachtung wirft die Frage der Interdependenz von Teilprozessen auf, denn da, wo landwirtschaftliche Unternehmen und Flächen gekauft werden, muss es auch Verkäufer geben. Es hat sich gezeigt, dass die „innere Transformation“ und die relative soziale Instabilität der als LPG-Nachfolgeunternehmen entstandenen landwirtschaftlichen Gesellschaften maßgebliche Treiber dieser Entwicklung sind. Mehr noch als in Familienbetrieben erweist sich in diesen Unternehmen der Generationswechsel in der Unternehmensführung als kritische Phase, die häufig mit einem Verkauf der Gesellschaftsanteile an Investoren endet.

Die Untersuchung erlaubte auch einen ersten Versuch, die soziale Figur des „Investors“ zu entschlüsseln. Es deutet sich an, dass diese Gruppe von Akteuren differenzierter ist, als in öffentlichen Debatten nahegelegt wird. Die Erkenntnisse sind zum gegenwärtigen Zeitpunkt aber noch fragmentarisch und bedürfen der Vertiefung. Geht man über die Investoren hinaus und betrachtet den Erwerb eines Landwirtschaftsunternehmens nicht als Einzelentscheidung eines isolierten Akteurs, sondern als sozialen Prozess, drängt sich die Frage nach den weiteren Beteiligten und deren Einfluss auf. Dazu gehören z. B. Rechtsanwälte, Wirtschaftsberater und Finanzinstitutio-

nen, ohne deren Hilfe solche Prozesse nicht abgewickelt werden könnten, deren Rolle im Einzelfall aber für den externen Beobachter vollkommen intransparent ist.

In einem weiteren Schritt wurden die landwirtschaftlichen Eigentumsverhältnisse detailliert betrachtet, wobei Grundbuch- und Bewirtschaftungsdaten miteinander verknüpft werden konnten. Dieses ermöglichte einerseits den Eigenlandanteil der landwirtschaftlichen Unternehmen zu bestimmen und andererseits aufzuzeigen, dass die Nichtberücksichtigung von (überregionalen als auch lokalen) Holdingstrukturen in der Agrarstatistik dazu führt, dass in den Untersuchungsregionen die tatsächlichen Agrarstrukturen nur unzureichend abgebildet werden.

Jenseits der einzelbetrieblichen Betrachtungen, die in diesem Bericht im Vordergrund standen, legt das Konzept des landwirtschaftlichen Feldes auch die Betrachtung der die einzelnen Unternehmen verbindenden landwirtschaftlichen Institutionen (z. B. Ausbildungssystem, Beratungsstrukturen, Interessensvertretung) nahe. Hier deutete sich in den Interviews an, dass sich das landwirtschaftliche Feld durch das Aufkommen der überregional aktiven Investoren verändert, da diese sich zu einem großen Teil nicht in die etablierten Strukturen einbinden (lassen). Eine systematische Betrachtung solcher Effekte steht jedoch noch aus.

Hinsichtlich einer Verflechtung des landwirtschaftlichen Feldes zu anderen Handlungsfeldern wurde bereits deutlich, dass die Entwicklung des Erneuerbare-Energien-Sektors eine förderliche Bedingung für das Aufkommen überregional aktiver Investoren ist. Auch diese Beobachtung bedarf der Fundierung. Es stellt sich die Frage, ob die Interaktion der Landwirtschaft mit diesem Sektor per se einen Strukturwandel hin zu Agri-Holdings bedingt (und sich daraus ein mehr oder weniger unvermeidbarer Entwicklungspfad für die Zukunft ergibt), oder ob durch eine alternative, möglicherweise dezentralere Gestaltung der Erneuerbare-Energien-Politik andere Muster agrarstruktureller Entwicklung gefördert werden könnten.

Zudem deutet sich an, dass das Modell der Agri-Holding eine Fortschreibung des Entwicklungspfades einer kostenoptimierten, extrem spezialisierten und hochtechnisierten landwirtschaftlichen Rohwarenproduktion für globale Märkte ist. Komplementär zu den auf Ackerbau spezialisierten Agri-Holdings, die den Bodenmarkt prägen, stehen gewerbliche Tierhaltungsbetriebe, die auf dem Bodenmarkt nicht oder nur kaum in Erscheinung treten und, da sie auch keine flächenbezogenen Betriebsprämien erhalten, teilweise aus dem Blick geraten können.

Auffällig für beide Untersuchungsregionen war nicht nur die Prägung durch diese Form der Landwirtschaft, sondern die Schwäche und nahezu Abwesenheit alternativer Entwicklungsmuster einer stärker regionalisierten, pluriaktiven Landwirtschaft, die sich nicht weiter aus dem lokalen Kontext entkoppelt, sondern als Teil einer integrierenden ländlichen Entwicklung versteht. Bei genauerer Betrachtung unterscheiden sich die Produktionsmodelle der überregionalen Agri-Holdings und der meisten lokalen Holdings, aber auch der Familienbetriebe kaum. Es scheint, dass der Eintritt überregional aktiver Investoren kaum eine Auswirkung auf die wenigen regional-

oder direkt-vermarktenden Betriebe hat, da deren Zugang zum Bodenmarkt selbst für kleinste Parzellen bisher ohnehin schon kaum gegeben war.

Allerdings ist nicht geklärt, ob das Modell einer regionalisierten, pluriaktiven und auch ökologischeren Landwirtschaft nicht auch innerhalb überregionaler Holdingstrukturen realisiert werden kann. Innerhalb der Agrarforschung ist die Dualismusthese, nach der ein alternativer (ökologischer) Entwicklungspfad auch spezifische (kleinbetriebliche, bäuerliche) Agrarstrukturen nahelegt (vgl. z. B. Rosset und Altieri, 2017, van der Ploeg, 2018), wissenschaftlich durchaus umstritten. Es finden sich ebenso Ansätze, die Konvergenz nahelegen. Wie zuvor bereits beschrieben, neigen Feldtheorien eher zu der Konvergenzannahme, wobei allerdings der Entwicklungspfad von der Gestaltung des Feldes selbst abhängt. Die Frage wird u. a. also sein, ob es der Politik gelingt, die durch Share Deals entstandenen Lücken in den institutionellen Grenzen zu schließen und den Zugang zum Bodenmarkt für andere Akteure zu verbessern, soweit dies erwünscht ist.

Durch den beschriebenen sozialen Wandel, der sich gegenwärtig in den ländlichen Regionen Ostdeutschlands vollzieht, gerät die lokal gebundene Landwirtschaft zunehmend von zwei Seiten unter Druck. Zum einen sinkt die gesellschaftliche Akzeptanz des landwirtschaftlichen Produktionsmodells einer standardisierten, spezialisierten und lokal entkoppelten Landwirtschaft, sodass sich Landwirte zusehends der Kritik der lokalen Bevölkerung und einem wachsenden Rechtfertigungsdruck ausgesetzt sehen. Zum anderen sehen sie sich einer übermächtigen Konkurrenz finanzstarker Investoren auf dem Bodenmarkt gegenüber.

Innerhalb des kommunalen Feldes gerät auch die Rolle der landwirtschaftlichen Unternehmer als wichtige Träger lokaler Politik und ihr Status als lokale Elite unter Druck. Eine wichtige Ursache dafür ist, dass ihre Zahl zurückgeht und andere Akteure an Bedeutung gewinnen. Soziologische Analysen weisen darauf hin, dass soziale Milieus sich in der Gesellschaft insgesamt weiter aufspalten. Reckwitz (2019) beschreibt als Charakteristikum der Gegenwartsgesellschaft die Spaltung der Mittelschichten in eine alte und eine neue Mittelschicht, die sich in sozialen Charakteristika (Bildung, Beruf etc.), Lebensstilen und Werthaltungen unterscheiden und aktuell in vielen gesellschaftlichen Fragen kontroverse Positionen einnehmen. Ähnliche Befunde werden durch die soziologische Dorfforschung beschrieben (vgl. z. B. Laschewski et al., 2019). Zurzeit führt dies dazu, dass Natur, Landwirtschaft, Essen und Trinken überall anhaltend kontrovers diskutiert werden.

Das Aufkommen der überregional aktiven Investoren hat nicht zu einem Niedergang der betroffenen Gemeinden geführt. Jedoch tragen sie auch nicht erkennbar zur Verbesserung der wirtschaftlichen und sozialen Lage bei. Hinsichtlich der Folgen dieses Wandels auf den landwirtschaftlichen Arbeitsprozess und seine Wirkungen auf die landwirtschaftlichen Arbeitnehmer sind die Aussagen der von uns interviewten Experten widersprüchlich. Die in der Landwirtschaft abhängig Beschäftigten selbst standen uns als Interviewpartner nicht zur Verfügung.

Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob und ggf. wie der aufkommende gesellschaftliche Widerspruch gegen das dominante landwirtschaftliche Produktionsmodell den gegenwärtigen Erfolg der überregionalen Holdings ausbremsen könnte. Ein möglicher Mechanismus, über den lokale Akteure das agrarstrukturelle Geschehen beeinflussen könnten, wäre, den Verkauf und die Verpachtung landwirtschaftlicher Flächen an überregionale Holdings zu unterlassen und dafür ggf. auf höhere Preise zu verzichten. Zwar wurde diese Möglichkeit an der einen oder anderen Stelle erwähnt, jedoch ist eine breitere derartige Bewegung zurzeit nicht erkennbar.

Nicht nur als Anhängsel sei abschließend auf die auffällig männliche Dominanz in beiden Handlungsfeldern hingewiesen. So war unter 15 Bürgermeistern in den Untersuchungsregionen nur eine Frau, und auch in den befragten Unternehmen traten nur wenige Frauen in Erscheinung, davon nur eine selbst als Unternehmerin. Auch im Grundbuch sind Frauen als Einzeleigentümerin größeren landwirtschaftlichen Flächenumfangs kaum vertreten. Als Einzelpersonen erwarben Frauen weniger als 10 % der veräußerten BVVG-Flächen. Diese Ungleichheiten leisten zweifellos einen Erklärungsbeitrag dazu, warum die wirtschaftliche Krise nach der deutschen Vereinigung mit einer überproportional starken Abwanderung von Frauen verbunden war, deren Folgen als demografische Krise bis heute nachwirken. Auch diese Entwicklungen können nicht den überregionalen Holdings angelastet werden. Jedoch tragen diese zu einem ländlichen Entwicklungsmodell bei, in dem, wie es scheint, auch weiterhin Frauen nur als Randfiguren in Erscheinung treten. Angesichts dieser Beobachtungen erscheint es gerechtfertigt, Mechanismen zu erforschen, die eine breitere Beteiligung von Frauen in der Landwirtschaft und am landwirtschaftlichen Vermögen zulassen. Eine solche, quer zu den dominanten gesellschaftlichen Diskursen stehende Perspektive mag es aus wissenschaftlicher Sicht auch erlauben, einen frischen Blick auf ein – zumindest in Deutschland – bisher noch unzureichend entwickeltes Forschungsfeld zu entfalten.

Diese und weitere Fragen werden wir versuchen, in dem nun anschließenden Forschungsprojekt zu vertiefen.

Literaturverzeichnis

Aldrich H, Ruef M (2006) Organizations evolving, 2nd ed. Los Angeles: SAGE Publications, 330 p

Bernhard S, Schmidt-Wellenburg C (2012) Feldanalyse als Forschungsprogramm. In: Feldanalyse als Forschungsprogramm. Wiesbaden: Springer VS: pp 27-56

BGH [Bundesgerichtshof] (2016) Landwirtschaftliche Bewirtschaftung auch allein durch Lohnunternehmen. Neue Juristische Wochenschau Rechtsprechungs-Report Zivilrecht 2017(11):655-659

BLAG [Bund-Länder-Arbeitsgruppe „Bodenmarktpolitik“] (2015) Landwirtschaftliche Bodenmarktpolitik: Allgemeine Situation und Handlungsoptionen. Bericht der Bund-Länder-Arbeitsgruppe „Bodenmarktpolitik“ gemäß Beschluss der Amtschefinnen und Amtschefs der Agrarressorts der Länder vom 16. Januar 2014. März 2015. Berlin

BLE [Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung] (2019) Zahlungen aus den EU-Fonds für Landwirtschaft und Fischerei – Suche. http://www.agrar-fischerei-zahlungen.de/Suche [zitiert am 8.3.2019].

BMEL [Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft] (2019) Agrarpolitischer Bericht der Bundesregierung 2019. Berlin, zu finden in <https://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/Broschueren/Agrarbericht2019.html> [zitiert am 20.3.2020]

BMF [Bundesministerium für Finanzen] (2019) Der Gemeindeanteil an der Einkommensteuer in der Gemeindefinanzreform, zu finden in <https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Oeffentliche_Finanzen/Foederale_Finanzbeziehungen/Kommunalfinanzen/GemeindeanteilESt-2015.pdf?__blob=publicationFile&v=2> [zitiert am 16.1.2020]

Bourdieu P, Wacquant L (2006) Reflexive Anthropologie. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 351 p. Suhrkamp Taschenbuch Wissenschaft 1793

Bremer T (2018) Die rechtliche Gestaltung des Agrarstrukturwandels. zugl. Dissertation, Universität Göttingen. Baden-Baden. Schriften zum Agrar-, Umwelt- und Verbraucherschutzrecht Band 80

Bryden J, Bollman R (2000) Rural Employment in industrialised countries. Agricultural Economics 22:185-197

Cohen J (1988) Statistical power analysis for the behavioral sciences. Hillsdale: Erlbaum

Destatis [Statistisches Bundesamt] (2019) Realsteuervergleich – Realsteuern, kommunale Einkommen- und Umsatzsteuerbeteiligungen 1, zu finden in <https://www.destatis.de/DE/Themen/Staat/Steuern/Steuereinnahmen/Publikationen/Downloads-Realsteuern/realsteuervergleich-2141010187004.pdf?__blob=publicationFile> [zitiert am 16.1.2020]

Deutsche Bundesbank (2019) Vermögen und Finanzen privater Haushalte in Deutschland: Ergebnisse der Vermögensbefragung 2017. Monatsbericht April 2019, S. 13-44

Deutschlandfunk (2018) Von den Folgen einer Gesetzeslücke. DLF-Feature vom 27.02.2018, zu finden in <https://www.deutschlandfunk.de/von-den-folgen-einer-gesetzesluecke-landgrabbing-in.1247.de.html?dram:article_id=407468> [zitiert am 23.2.2020]

Duwendag D, Epping G (1974) Wem gehört der Boden in der Bundesrepublik Deutschland? Bonn

Fehrenbacher O, Tavakoli A (2014) Besteuerung der GmbH & Co. KG. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden

Fligstein N, McAdam D (2012) A theory of fields. Oxford: Oxford-Univ.-Press, 238 p

Fock T (2004) Landwirtschaftliche Arbeitsmärkte im Umbruch. In: Laschewski L, Neu C (eds) Sozialer Wandel in ländlichen Räumen. Aachen: Shaker: pp 79-92

Forstner B, Tietz A (2013) Kapitalbeteiligung nichtlandwirtschaftlicher und überregional ausgerichteter Investoren an landwirtschaftlichen Unternehmen in Deutschland. Braunschweig: Thünen-Institut, Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei, Online-Ressource. Thünen Report 5

Forstner B, Tietz A, Klare K, Kleinhanß W, Weingarten P (2011) Aktivitäten von nichtlandwirtschaftlichen und überregional ausgerichteten Investoren auf dem landwirtschaftlichen Bodenmarkt in Deutschland: Endbericht, 2., aktualisierte Fassung. Braunschweig: Johann Heinrich von Thünen-Institut (vTI), Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei, Online-Ressource. Landbauforschung vTI agriculture and forestry research – Sonderheft 352

Forstner B, Zavyalova E (2017) Betriebs- und Unternehmensstrukturen in der deutschen Landwirtschaft: Workshop zu vorläufigen Ergebnissen und methodischen Ansätzen. Braunschweig: Thünen Working Paper 80, zu finden in <http://hdl.handle.net/10419/175184> [zitiert am 13.7.2020]

Gasson RM, Errington A (1993) The farm family business. Wallingford: CAB International, 290 p

Goldschmidt W (1978) Large-scale farming and the rural social structure. Rural Sociology 43 (Fall):362-366

Hauss F, Land R, Willisch A (2006) Umbruch der Agrarverfassung und Zerfall der ländlichen Gesellschaft. Aus Politik und Zeitgeschichte 37:31-38

Hoffmeister F (2018) Steuerung des landwirtschaftlichen Grundstücksverkehrs. zugl. Dissertation, Universität Göttingen. Baden-Baden. Schriften zum Agrar-, Umwelt- und Verbraucherschutzrecht Band 81

Hubert C (2018) Capital/Labour separation in French agriculture: The end of family farming? Land Use Policy 77:553-558. doi: 10.1016/j.landusepol.2018.05.062

Kelle U, Kluge S (2010) Vom Einzelfall zum Typus: Fallvergleich und Fallkontrastierung in der qualitativen Sozialforschung, 2., überarb. Aufl. Wiesbaden: VS, Verl. für Sozialwiss, 121 p. Qualitative Sozialforschung Bd. 15

Knackstedt U (1998) Die Holding im Zivil- und Steuerrecht. Gestaltende Steuerberatung 8/1998: 7-12

Küpper P (2016) Abgrenzung und Typisierung ländlicher Räume. Braunschweig: Johann Heinrich von Thünen-Institut, 53 p, Thünen Working Paper 68, DOI:10.3220/WP1481532921000

Land R, Willisch A (2002) Unternehmen und Gemeinden im ländlichen Raum. Berliner Debatte Initial 13(1):97-109

Laschewski L (1998) Von der LPG zur Agrargenossenschaft, Ed. Sigma

Laschewski L, Siebert R (2001) Effiziente Agrarwirtschaft und arme ländliche Ökonomie?: Über gesellschaftliche und wirtschaftliche Folgen des Agrarstrukturwandels in Ostdeutschland. Berliner Debatte Initial 12:31-42

Laschewski L, Steinführer A, Mölders T, Siebert R (2019) Das Dorf als Gegenstand sozialwissenschaftlicher Forschung und Theoriebildung.: Zur Einführung. In: Steinführer A, Laschewski L, Mölders T, Siebert R (eds) Das Dorf: Soziale Prozesse und räumliche Arrangements. Berlin, Münster: LIT:3-56

Laschewski L, Wiegand S (1998) Landwirtschaft und Gewerbe – Ergebnisse einer Befragung in Ostdeutschland. Frankfurt a.M., Edmund-Rehwinkel Stiftung der Landwirtschaftliche Rentenbank: pp 109-138

Lehmann M, Schmidt-De Caluwe R (2015) Möglichkeiten einer gesetzlichen Steuerung im Hinblick auf den Rechtserwerb von Anteilen an landwirtschaftlichen Gesellschaften sowie zur Verhinderung unerwünschter Konzentrationsprozesse beim landwirtschaftlichen Bodeneigentum. Gutachten im Auftrag des Bundesverbandes der gemeinnützigen Landgesellschaften (BLG). Berlin

Lobao L, Stofferahn CW (2008) The community effects of industrialized farming: Social science research and challenges to corporate farming laws. Agric Hum Values 25(2):219-240. doi: 10.1007/s10460-007-9107-8

Margarian A (2012) The relation between agricultural and non-agricultural economic development: Technical report on an empirical analysis of European regions, Thünen-Institut für Ländliche Räume. Arbeitsberichte aus der VTI-Agrarökonomie, zu finden in <https://literatur.thuenen.de/digbib_extern/bitv/dn050161.pdf> [zitiert am 15.3.2020]

Maurin J (2017) Landgrabbing im Osten: Der Bauer pflügt, der Investor erntet. taz

Moreno-Pérez OM, Lobley M (2015) The Morphology of Multiple Household Family Farms. Sociol Ruralis 55(2):125-149. doi: 10.1111/soru.12062

Murdoch J, Lowe P, Ward N, Terry Marsden (2003) The differentiated countryside, Repr. London: Routledge, 181 p. Routledge studies in human geography 3

Netz J (2015) Grundstückverkehrsgesetz: Praxiskommentar (7. Auflage). Butjadingen-Stollhamm

Newby H, Bell CE, Rose D, Saunders P (1978) Property, paternalism and power: Class and control in rural England. London: Hutchinson, 432 p

Priller E, Winkler G (2002) Struktur und Entwicklung des bürgerschaftlichen Engagements in Ostdeutschland. Schriftenreihe der Enquete-Kommission „Zukunft des bürgerlichen Engagements in Ostdeutschland“ (6):17-144

Pritchard B, Burch D, Lawrence G (2007) Neither ‘family’ nor ‘corporate’ farming: Australian tomato growers as farm family entrepreneurs. Journal of Rural Studies 23(1):75-87. doi: 10.1016/j.jrurstud.2006.04.001

Purseigle F, Nguyen G, Blanc P (eds) (2017) Le nouveau capitalisme agricole: De la ferme à la firme. Paris: SciencesPo les presses, 305 p. Domaine Economie politique

Reckwitz A (2019) Das Ende der Illusionen: Politik, Ökonomie und Kultur in der Spätmoderne, 1. Originalausgabe. Berlin: Suhrkamp Verlag, Online-Ressource, 305 p

Rosset PM,Altieri MA (2017) Agroecology. Science and Politics (Agrarian Change & Peasant Studies Book 7), Rugby, UK: Practical Action Publishing, <http://dx.doi.org/10.3362/9781780449944>

Sharp JS (2001) Locating the Community Field: A Study of Interorganizational Network Structure and Capacity for Community Action*. Rural Sociology 66(3):403-424. doi: 10.1111/j.1549-0831.2001.tb00074.x

Stegbauer C (2011) Reziprozität: Einführung in soziale Formen der Gegenseitigkeit, 2. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften / Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH Wiesbaden, 149 p. doi: 10.1007/978-3-531-92612-4

Stresemann C (2014) Das Grundstücksverkehrsgesetz im Spiegel der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs. Agrar- und Umweltrecht (11):415-421

Terluin IJ (2003) Differences in economic development in rural regions of advanced countries: an overview and critical analysis of theories. Journal of Rural Studies 19:327-344

Thumfart A (2004) Bürgerschaftliches Engagement in den Kommunen: Erfahrungen aus Ostdeutschland. Zu finden in <https://www.fes.de/themenportal-demokratie-engagement-rechtsstaat-kommunalpolitik/engagement/publikationen-zu-engagement> [zitiert am 20.03.2020]

Tietz A (2015) Überregional aktive Kapitaleigentümer in ostdeutschen Agrarunternehmen: Bestandsaufnahme und Entwicklung. Braunschweig: Thünen-Institut, Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei, Online-Ressource. Thünen Report 35

Tietz A (2017) Überregional aktive Kapitaleigentümer in ostdeutschen Agrarunternehmen: Entwicklungen bis 2017. Braunschweig: Thünen-Institut, Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei, Online-Ressource. Thünen Report 52

van der Ploeg JD (1991) The reconstitution of locality: Technology and labour in modern agriculture. In Labour and Locality: Uneven Development and the Rural Labour Process. T. Marsden, P. Lowe, and S. Whatmore, eds. Pp. 19–43. London: Fulton.

van der Ploeg JD (2018) The New Peasantries. Rural Development in Times of Globalization. 2nd Edition. Abingdon: Routledge.

Wieland R (1996) Holdingmodelle in der Landwirtschaft der neuen Bundesländer – Vorbild für zukünftige Organisationsformen der Agrarproduktion? In: Kirschke D, Odening M, Schade G: Agrarstrukturentwicklungen und Agrarpolitik. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e. V., Band 32, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1996), pp 433-442

Wiener B (2004) Großer Nachwuchskräftebedarf an landwirtschaftlichen Fachkräften in den neuen Bundesländern am Beispiel Sachsen-Anhalt. In: Laschewski L, Neu C (eds) Sozialer Wandel in ländlichen Räumen. Aachen: Shaker: pp 93-112

Yin RK (2009) Case study research: Design and methods, 4. ed. Los Angeles: Sage, 219 p. Applied social research methods series 5

Thünen Report

Bereits in dieser Reihe erschienene Hefte – *Volumes already published in this series*

1 - 60	siehe http://www.thuenen.de/de/infothek/publikationen/thuenen-report/
61	Meike Hellmich **Nachhaltiges Landmanagement vor dem Hintergrund des Klimawandels als Aufgabe der räumlichen Planung - Eine Evaluation im planerischen Mehrebenensystem an den Beispielen der Altmark und des Landkreises Lüchow-Dannenbergs**
62	Bernd Degen, Konstantin V. Krutovsky, Mirko Liesebach (eds.) **German Russian Conference on Forest Genetics - Proceedings - Ahrensburg, 2017 November 21-23**
63	Jutta Buschbom **Exploring and validating statistical reliability in forensic conservation genetics**
64	Anna Jacobs, Heinz Flessa, Axel Don, Arne Heidkamp, Roland Prietz, René Dechow, Andreas Gensior, Christopher Poeplau, Catharina Riggers, Florian Schneider, Bärbel Tiemeyer, Cora Vos, Mareille Wittnebel, Theresia Müller, Annelie Säurich, Andrea Fahrion-Nitschke, Sören Gebbert, Rayk Hopfstock, Angélica Jaconi, Hans Kolata, Maximilian Lorbeer, Johanna Schröder, Andreas Laggner, Christian Weiser, Annette Freibauer **Landwirtschaftlich genutzte Böden in Deutschland – Ergebnisse der Bodenzustandserhebung**
65	Jürn Sanders, Jürgen Heß (Hrsg.) **Leistungen des ökologischen Landbaus für Umwelt und Gesellschaft**
66	Patrick Küpper, Jan Cornelius Peters **Entwicklung regionaler Disparitäten hinsichtlich Wirtschaftskraft, sozialer Lage sowie Daseinsvorsorge und Infrastruktur in Deutschland und seinen ländlichen Räumen**
67	Claus Rösemann, Hans-Dieter Haenel, Ulrich Dämmgen, Ulrike Döring, Sebastian Wulf, Brigitte Eurich-Menden, Annette Freibauer, Helmut Döhler, Carsten Schreiner, Bernhard Osterburg, Roland Fuß **Calculations of gaseous and particulate emissions from German agriculture 1990 – 2017** **Berechnung von gas- und partikelförmigen Emissionen aus der deutschen Landwirtschaft 1990 – 2017**
68	Alexandra Purkus, Jan Lüdtke, Georg Becher, Matthias Dieter, Dominik Jochem, Ralph Lehnen, Mirko Liesebach, Heino Polley, Sebastian Rüter, Jörg Schweinle, Holger Weimar, Johannes Welling **Evaluation der Charta für Holz 2.0: Methodische Grundlagen und Evaluationskonzept**
69	Andreas Tietz **Bodengebundene Einkommensteuern in einer strukturschwachen ländlichen Gemeinde**
70	Susanne Kaul, Stefan Lange (Hrsg.) **Politische Ziele und ästhetische Strategien von Umweltdokumentarfilmen** Eine interdisziplinäre Annäherung
71	Thomas Schmidt, Felicitas Schneider, Dominik Leverenz, Gerold Hafner **Lebensmittelabfälle in Deutschland – Baseline 2015 –**
72	Friederike Mennicke, Martin Ohlmeyer, Vera Steckel, Jörg Hasener, Julia Borowka, Joachim Hasch **Entwicklung einer Prüfmethode für die schnelle Bestimmung von VOC aus Holzprodukten zur frühzeitigen Ableitung des langfristigen Emissionsverhaltens und Qualitätskontrolle bei der Herstellung von Holzwerkstoffen**

73	Thomas Schmidt, Sandra Baumgardt, Antonia Blumenthal, Bernhard Burdick, Erika Claupein, Walter Dirksmeyer, Gerold Hafner, Kathrin Klockgether, Franziska Koch, Dominik Leverenz, Marianne Lörchner, Sabine Ludwig-Ohm, Linda Niepagenkemper, Karoline Owusu-Sekyere, Frank Waskow **Wege zur Reduzierung von Lebensmittelabfällen - Pathways to reduce food waste (REFOWAS)** Maßnahmen, Bewertungsrahmen und Analysewerkzeuge sowie zukunftsfähige Ansätze für einen nachhaltigen Umgang mit Lebensmitteln unter Einbindung sozio-ökologischer Innovationen - Volume 1
73	Thomas Schmidt, Sandra Baumgardt, Antonia Blumenthal, Bernhard Burdick, Erika Claupein, Walter Dirksmeyer, Gerold Hafner, Kathrin Klockgether, Franziska Koch, Dominik Leverenz, Marianne Lörchner, Sabine Ludwig-Ohm, Linda Niepagenkemper, Karoline Owusu-Sekyere, Frank Waskow **Wege zur Reduzierung von Lebensmittelabfällen - Pathways to reduce food waste (REFOWAS)** Maßnahmen, Bewertungsrahmen und Analysewerkzeuge sowie zukunftsfähige Ansätze für einen nachhaltigen Umgang mit Lebensmitteln unter Einbindung sozio-ökologischer Innovationen - Volume 2 (Anhang)
74	Jan T. Benthien, Susanne Gäckler, Martin Ohlmeyer **Entwicklung eines Verfahrens zur Bestimmung der Durchtrittbeständigkeit von Pferdebox-Ausfachungs-bohlen sowie Entwicklung von Alternativen zu derzeit verwendeten Ausfachungsmaterialien für den Bau von Pferdeboxen**
75	Sophie Drexler, Gabriele Broll, Axel Don, Heinz Flessa **Standorttypische Humusgehalte landwirtschaftlich genutzter Böden Deutschlands**
76	Mirko Liesebach (ed.) **Forstpflanzenzüchtung für die Praxis, 6. Tagung der Sektion Forstgenetik/Forstpflanzenzüchtung vom 16. bis 18. September 2019 in Dresden, Tagungsband**
77	Hans-Dieter Haenel, Claus Rösemann, Ulrich Dämmgen, Ulrike Döring, Sebastian Wulf, Brigitte Eurich-Menden, Annette Freibauer, Helmut Döhler, Carsten Schreiner, Bernhard Osterburg, Roland Fuß **Calculations of gaseous and particulate emissions from German agriculture 1990 – 2018** **Berechnung von gas- und partikelförmigen Emissionen aus der deutschen Landwirtschaft 1990 – 2018**
78	Alexandra Purkus, Jan Lüdtke, Dominik Jochem, Sebastian Rüter, Holger Weimar **Entwicklung der Rahmenbedingungen für das Bauen mit Holz in Deutschland: Eine Innovationssystem-analyse im Kontext der Evaluation der Charta für Holz 2.0**
79	Peter Elsasser, Kerstin Altenbrunn, Margret Köthke, Martin Lorenz, Jürgen Meyerhoff **Regionalisierte Bewertung der Waldleistungen in Deutschland**
80	Lutz Laschewski, Andreas Tietz **Auswirkungen überregional aktiver Investoren in der Landwirtschaft auf ländliche Räume** **Ergebnisse aus zwei Fallstudien**

THÜNEN

Thünen Report 80

Herausgeber/Redaktionsanschrift

Johann Heinrich von Thünen-Institut
Bundesallee 50
38116 Braunschweig
Germany

www.thuenen.de

ISBN 978-3-86576-215-3