

Onno Poppinga

## Märkte, Kommunikation und Verteilungskämpfe - eine erklärende Skizze der Wirkung von Transferzahlungen <sup>1</sup>

*„Privatwirtschaftliche Aufgabe der Landgutswirtschaft ist eine möglichst vollständige Befriedigung der Bedürfnisse des Landwirts und seiner Familie. Geldverdienen mit Hilfe der Landgutswirtschaft ist nur eins der dabei in Betracht kommenden Mittel“.*

Prof. Dr. Dr. Friedrich Aereboe 1920.

### 1. Einleitung

In der europäischen und der deutschen Agrarpolitik spielen Einkommensübertragungen (Transferzahlungen) seit der Reform von 1992 („Mac Sharry“) eine sehr wichtige Rolle. Ihre Bedeutung ist zwar je nach dem Schwerpunkt der landwirtschaftlichen Betriebe sehr unterschiedlich, für die Landwirtschaft insgesamt aber von existentieller Bedeutung: Ohne Transfereinkommen können die meisten Betriebe keinen Gewinn mehr erzielen.

Betrachtet man den Verlauf der EU-Agrarpolitik, so lässt sich festhalten, dass in den ersten Jahrzehnten nach realer Gründung der EU (damals noch EWG genannt) die Steuerung von Agrarmärkten durch einen gemeinsamen Außenschutz und durch staatliche Interventionsmaßnahmen am Binnenmarkt im Vordergrund standen. Mit der Reform von 1992 begann ein grundsätzlicher Wechsel. Die landwirtschaftliche Erzeugung der Mitgliedsländer der EU sollte verstärkt an den Weltagrarmärkten orientiert werden; dort gebe es in wachsendem Ausmaß lohnende Absatzmöglichkeiten. Durch Abbau der bisherigen Maßnahmen der Binnenmarktstützung auf ein sehr niedriges Niveau wurden die europäischen Agrarpreise stark abgesenkt (z. T. um ca. 50 %). Transferzahlungen des Staates sollten (und sollen) dafür den landwirtschaftlichen Betrieben die so entstehenden Einkommensverluste ausgleichen. Aktuell wird versucht, diese Transferzahlungen mit weiteren Argumenten zu begründen (Erzeugung öffentlicher Güter; Ausgleich für höhere Standards, um nur einige zu nennen).

Neben dieser Gruppe von Transferzahlungen (früher: Flächen- und Tierprämien; heute: regionalisierte Flächenprämie und betriebsindividuelle Prämie) stehen solche, die ihren Begründungszusammenhang in der Investitionsförderung bzw. in Marktentlastungsmaßnahmen und Kulturlandschaftsprogrammen haben.

(Auf die sehr bedeutenden Transferzahlungen im Bereich der sozialen Sicherungssysteme wird hier nicht eingegangen).

---

<sup>11</sup> Ich danke den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen des Fachgebiets Landnutzung und regionale Agrarpolitik sowie Reinhard Schneemann (Rosdorf) und Heiner Range (Harleshausen) für Kritik und Anregungen.

## 2. Der Zusammenhang zwischen Kosten und Preisen

Es ist eine grundlegende Erkenntnis der Wirtschaftswissenschaften und der praktischen Landwirtschaft, dass es einen inneren Zusammenhang gibt zwischen den Kosten der Erzeugung eines Produktes und dem Preisniveau, zu dem dieses Produkt verkauft werden kann. Die Richtigkeit dieser Erkenntnis zeigt sich in der Erfahrungswelt jedes Bauern, sie zeigt sich ebenfalls in den Schlussfolgerungen der Betriebs- und Volkswirte: Sind – auf Dauer – die Erzeugungskosten höher als die erzielten Preise, muss die Erzeugung eingestellt werden.

So einfach, so eindeutig und klar. Beim genaueren Nachsehen wird es sehr viel differenzierter:

1. Viele Betriebe erzeugen. Die betriebsindividuellen Erzeugungskosten können sehr unterschiedlich sein. Wessen betriebsindividuelle Erzeugungskosten bestimmen dann das Niveau der Preise: der Betrieb mit den höchsten oder der Betrieb mit den niedrigsten Erzeugungskosten? Es ist nahe liegend, zu vermuten: Die durchschnittlichen Erzeugungskosten sind es, die das Preisniveau des Produktes bestimmen. Wer kostengünstiger erzeugt als der Durchschnitt, macht einen Extragewinn; wer teurerer erzeugt hat, einen geringeren Gewinn oder er macht Verluste. Diese nahe liegende Erklärung stimmt aber nur unter der Voraussetzung ausgeglichener Markt- und Machtverhältnisse:
  - Was geschieht auf einem Käufermarkt (d. h., die Nachfrage ist geringer als das Angebot)? Der Preis sinkt unter die durchschnittlichen Erzeugungskosten. Nur noch die Betriebe mit unterdurchschnittlichen Erzeugungskosten erzielen einen Gewinn.
  - Was geschieht auf einem Verkäufermarkt (d. h., die Nachfrage ist größer als das Angebot)? Der Preis steigt über die durchschnittlichen Erzeugungskosten. Auch Betriebe mit überdurchschnittlichen Erzeugungskosten erzielen einen Gewinn.

Die seit langem für die agrarwirtschaftlichen Gegebenheiten innerhalb der EU gültigen Tatbestände, dass

- einer sehr großen Zahl von Anbietern eine hoch konzentrierte Nachfrage gegenüber steht;
- die erzeugten Mengen sich (immer noch) durch beträchtliche naturbedingte Schwankungen auszeichnen und
- über die Maßnahmen der Agrarpolitik regelmäßig eine Überschusssituation für Agrarerzeugnisse hergestellt wird<sup>2</sup>

führen dazu, dass die real erreichbaren Erzeugerpreise regelmäßig niedriger sind als die theoretisch zu erwartenden.<sup>3</sup>

2. Was sind Kosten? Die Betriebswirtschaft unterscheidet sinnigerweise zwischen realen (pagatorischen), kalkulatorischen und Opportunitätskosten. Reale Kosten

<sup>2</sup> Auf einer Versammlung der Bayrischen Milchindustrie beschrieb der Geschäftsführer Dr. Stöckl diesen Zusammenhang mit ungewöhnlicher Offenheit: „Die Realität im Milchmarkt hat gezeigt, dass eine Bewältigung von Überschüssen, die aus Gründen der Marktsteuerung erwünscht sind, machbar ist. Es gilt, die Höhe des gewollten Angebotsüberhangs zu definieren...“ – in: Deutsche Milchwirtschaft 14/95:730.

<sup>3</sup> In der Zeitschrift: ZMP-Mitteilungen, Nr. 12/2005 wurde dieser Zusammenhang ebenso treffend wie lapidar mit folgender Überschrift zum Ausdruck gebracht: „Strukturwandel hält die Ladenpreise niedrig“.

sind die, die im unmittelbaren Zusammenhang mit einer Produktion entstehen und bezahlt werden müssen (italienisch: pagare - zahlen). Kalkulatorische Kosten sind die, die nur anteilmäßig in die Produktion eingehen (vor allem Abschreibungen). Zu den Opportunitätskosten werden diejenigen gezählt, die abgeleitet werden aus einem bestimmten Wirtschaftsverständnis.

Als Beispiel: Während meiner Studienzeit an der Universität Hohenheim Mitte der 60er Jahre war es in der Betriebswirtschaft noch üblich, bei Betriebsvergleichen von einem „Schulden- und Pacht- freien Betrieb“ auszugehen. „Zinsansprüche“ für Eigenkapital und das eigene Land waren kein Thema. Ein Bauernhof war hiernach ein Arbeitsmittel, eine Arbeitsgrundlage für den Einsatz der Familienarbeitskräfte (gegebenenfalls auch von Lohnarbeitskräften). Die aktuelle Betriebswirtschaftslehre geht dagegen von einem unternehmerischen (= kapitalistischen) Wirtschaftsverständnis aus: Alle „Produktionsfaktoren müssen entlohnt werden“ (alles muss Geld bringen): der Betrieb als solcher, aber auch das Eigenkapital (Zinsanspruch) und der eigene Boden (Pachtansatz). Auch ein Zinsanspruch zur Risikoabgeltung ist üblich. (In der Vollkostenrechnung ist das eindrucksvoll nachzulesen).

Die real existierenden landwirtschaftlichen Betriebe haben hier – mit Blick auf die Frage: „Was sind Kosten“ – einen vorübergehenden Puffer. Kurzfristig können sie weiterwirtschaften, auch wenn die Preise die kalkulatorischen Kosten nicht abdecken. Mittelfristig müssen aber mindestens auch die Abschreibungen mit den Erzeugerpreisen abgegolten werden können. Und langfristig?

Für den, der Landwirtschaft als gewinnträchtige Verwertung allen eingesetzten Kapitals versteht, wird sich die Beurteilung (und Entscheidung) anders darstellen wie für jemanden mit einem bäuerlichen Wirtschaftsverständnis. Letzterer wird sich nicht orientieren wollen an der Verzinsung des Eigenkapitals und des eigenen Bodens. Er benötigt aber sehr wohl einen Inflationsausgleich (sonst wird der Wert des Eigenkapitals immer geringer) und er benötigt eine Abdeckung der Kosten für den „Erwerb“ des Hofes. In Deutschland erfolgt das fast immer im Rahmen der Erbfolge, wobei im Geltungsbereich von „Höfeordnungen“ der Hofübernehmer gegenüber den „weichendem Erben“ begünstigt wird durch Orientierung am Wirtschafts- statt am Verkehrswert. Diese spezifischen Kosten müssen – auf lange Sicht – auch erwirtschaftet werden.

In der Praxis läuft die Möglichkeit, den „Gürtel enger zu schnallen“, oft auf einen schleichenden Ausstieg hinaus. Nicht selten endet er, wenn alle Vermögenswerte aufgebraucht sind, in privaten Katastrophen.

3. Ein sehr besonderer Teil der Kosten sind Entgelte für Arbeit. Was sind Kosten für die Arbeit in der Landwirtschaft? In einem Lohnarbeitsbetrieb ist das keine Frage: Die Kosten für Löhne und Gehälter einschließlich der Sozialbeiträge sind reale Kosten, die regelmäßig erwirtschaftet werden müssen. Bei einem Bauernhof ist das durchaus spezifisch anders: Das Einkommen für die Arbeit der familieneigenen Arbeitskräfte ist keine festgelegte Größe, sondern ergibt sich aus dem Unterschied zwischen Kosten und Erlösen (Residualeinkommen). Arbeitseinkommen ist hier die Differenz, ist das, was als Überschuss übrig bleibt. Gleichwohl gibt es auch hier – zumindest mittelfristig – eine Untergrenze: die Familie muss leben, muss ihre Verpflichtungen erfüllen können.

Wo diese Untergrenze verläuft, ist nicht genau anzugeben. Sie ist z. B. sehr vom kulturellen Verständnis und vom sozialen Austausch mit der nichtlandwirtschaftlichen Umwelt bestimmt<sup>4</sup>.

- Arbeiten Frau und Kinder beispielsweise als „mithelfende Familienarbeitskräfte“ unentgeltlich mit, so liegt die Untergrenze deutlich niedriger als bei Lohnarbeitsverhältnissen.
- Sehen sich Bauern eher in einer kleinbäuerlichen Tradition oder leben sie in einer Region mit hoher Arbeitslosigkeit, sind sie mit weniger Einkommen „zufrieden“ im Vergleich zu Höfen mit großbäuerlicher Tradition oder prosperierendem Umfeld. (Die „Lohnansprüche“ unterscheiden sich sehr erheblich)

Zwar gibt es auch in Lohnarbeitsbetrieben die Möglichkeit, Lohnkosten zu senken (bei geringem Organisationsgrad der Belegschaft, in Zeiten anhaltender hoher Arbeitslosigkeit), der Spielraum bäuerlicher Betriebe ist aber so lange deutlich größer, so lange es eine eigene Wertstruktur gibt und so lange Eigenkapital und eigener Grund und Boden relevante Größen sind.

In Kalkulationen wird diese Eigenart des bäuerlichen Einkommens (Differenz zwischen Kosten und Erlösen) umgangen, in dem ein fiktiver fester Einkommensanspruch formuliert wird (in der Regel als Jahreslohnansatz).

4. Eine spezifisch-landwirtschaftliche Besonderheit muss noch erwähnt werden:

- Weil Landwirtschaft gleichbedeutend ist mit Bodenbewirtschaftung (der Boden ist nicht vermehrbar, er ist in seinen Eigenschaften wenig und nur über längere Zeiträume zu verändern);
- Weil die Bodenbewirtschaftung (und z. T. auch die damit verbundene Tierhaltung) innerhalb von Agrarstrukturen stattfinden, die sich nur über längere Zeiträume ändern
- und weil bei Bauernhöfen und – zumindest tendenziell – auch bei manchen anderen Unternehmensformen in der Landwirtschaft, der Hof / der Betrieb nicht so sehr Geldanlage sondern mehr Arbeitsplatz ist, sind die innerlandwirtschaftlichen Differenzierungen zwischen Kosten und Erlösen durch ein ungewöhnlichen Ausmaß an Dauer gekennzeichnet. In der klassischen Nationalökonomie begründete diese für landwirtschaftliche Erzeugung spezifische Dauerhaftigkeit eine eigene ökonomische Kategorie: die Grundrente.

Insbesondere die Bedeutung von Landwirtschaft als Arbeitsplatz in Verbindung mit den sehr schlechten Chancen, als – im spät-industriellen Wertesystem – „älterer“ Beschäftigungssuchender/suchende eine außerlandwirtschaftliche Anstellung zu finden bewirken eine Fortführung der Betriebe lange über den „eigentlich ökonomisch richtigen“ Zeitpunkt hinaus.

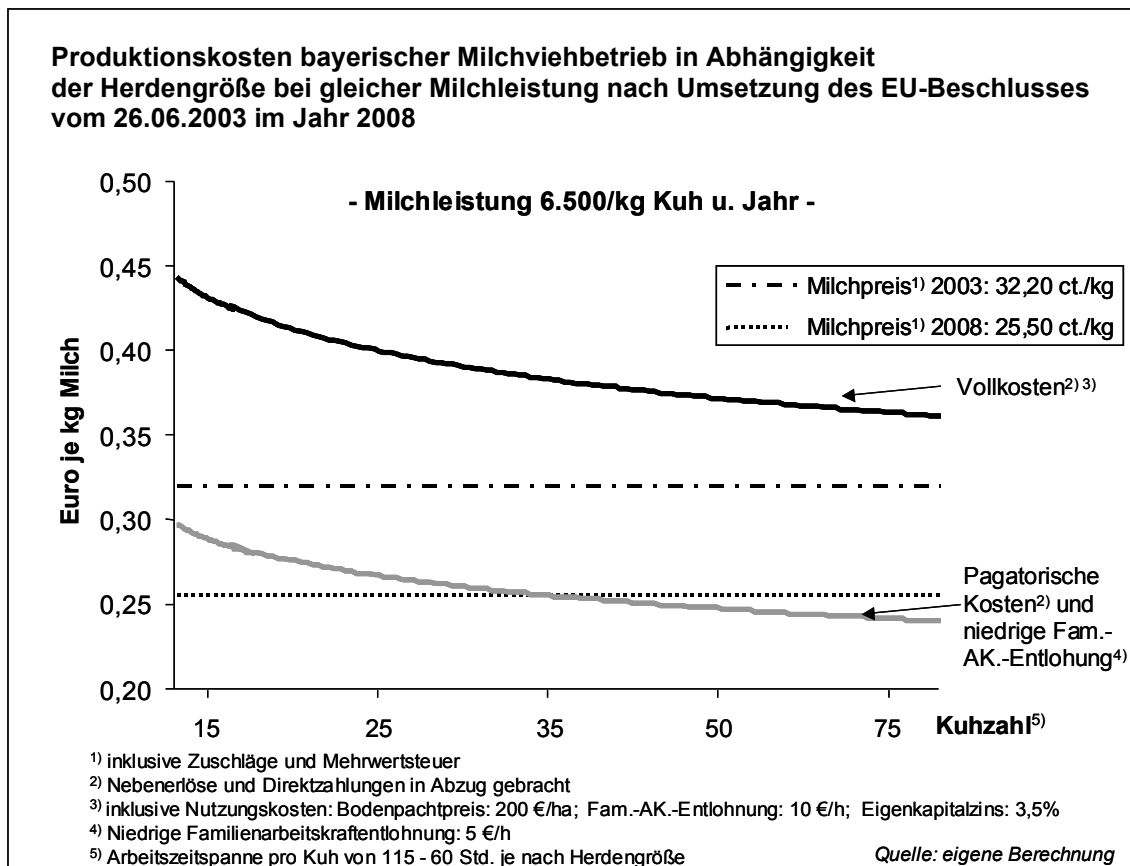
---

<sup>4</sup> Es war der russische Ökonom Alexander Tschajanow, der als erster ein Erklärungsmodell für das wirtschaftliche Verhalten bäuerlicher Familienwirtschafteten entwickelte (In: Tschajanow 1923). Er lieferte die Grundlage für eine bis heute anhaltende Diskussion. So beruft sich Günther Schmitt mit seinem Ansatz, das spezifische wirtschaftliche Verhalten von Bauern vor dem Hintergrund der Verbindung von Haushalt und Betrieb als Rationalverhalten zu verstehen, ausdrücklich auf Tschajanow (Schmitt 1990:97).

### 3. Das Erklärungsmodell

Die bisher dargestellten Zusammenhänge lassen sich sehr schön mit einer von Prof. Heißenhuber u. a. entwickelten Grafik weiter mit Blick auf die ökonomische Wirkung von Transferzahlungen auf die wirtschaftliche Situation landwirtschaftlicher Betriebe diskutieren. Sie soll im Folgenden – da im Prinzip bei allen wichtigeren landwirtschaftlichen Produktionsbereichen ähnliche Gegebenheiten vorliegen – auch als allgemeines Modell zur Diskussion der Wirkung von Transferzahlungen an die Landwirtschaft dienen (über das Beispiel Milch hinaus).

Graphik 1:



Quelle: Heißenhuber et al 2005:8.

Es handelt sich um ein Erklärungsmodell. Es soll allgemeine Zusammenhänge deutlich machen und – für diesen Beitrag – die Einschätzung der Wirkung von Transferzahlungen auf die Preisentwicklung erleichtern.

Es ist ein besonders geeignetes Erklärungsmodell schon deshalb, weil es durch die Art der Darstellung deutlich macht, dass es bei ökonomischen Entscheidungen i. a. R. nicht um einfache Wenn – Dann – Abläufe geht. In der Spanne zwischen Vollkosten und pagatorischen Kosten bilden sich Entscheidungs- und Handlungsspielräume für die Betriebe ab. Genauer: Die handelnden Menschen interpretieren eine Vielzahl ökonomischer Fakten und Einschätzungen; sie deuten den Entscheidungsrahmen vor dem Hintergrund individueller Präferenzen, Möglichkeiten und Erfahrungen. Märkte und Preise, Angebot und Nachfrage, Kaufen

und Verkaufen erscheinen erst eindeutig, klar und „hart“, wenn sie zur „Markt- und Preisberichterstattung“ geronnen sind. Bis dahin sind sie wenig eindeutig, widersprechen sich, sind geprägt durch Unsicherheiten, durch unvollständige Informationen, lassen sich beeinflussen auch durch persönliches Geschick, durch unterschiedliche Marktmacht.

Der Charakter von ökonomischen Entscheidungen als begrenzt offen hätte im Modell von Heißenhuber übrigens noch verstärkt werden können, wenn auch der Erzeugerpreis für Milch nicht als Gerade, sondern als Preiskorridor dargestellt worden wäre. Formal ist die Angabe einer Preisgeraden zweifellos richtig: Die Statistik nennt den durchschnittlichen Milchauszahlungspreis in Deutschland. Für die ökonomisch handelnden Landwirte setzt sich dieser „geronnene“ durchschnittliche Milchpreis aber aus höchst unterschiedlichen Milchpreisen zusammen, je nach dem, an welche Molkerei ein Betrieb liefert.<sup>5</sup> Ein oder gar zwei Cent Unterschied je Kilogramm Milch, das macht den Unterschied aus zwischen „Gut und Böse“. Komplizierter noch: In weiten Teilen Norddeutschland haben die großen Milcherzeuger durchgesetzt, dass ihnen von der Molkerei auf Kosten der kleineren Milcherzeuger ein höherer Erzeugerpreis ausbezahlt wird - dieser „Staffelpreis“ markiert einen Verteilungskampf innerhalb der Landwirtschaft.<sup>6</sup>

Auch betriebsindividuell lässt sich der Erzeugerpreis gestalten: Fütterung und Zucht nehmen Einfluss auf Milchmenge und leistungsgebende Inhaltsstoffe; der Abkalberhythmus lässt – mehr oder weniger – teilhaben an höheren Winter- bzw. niedrigeren Frühjahrsauszahlungspreisen.

Die Wirkungsweise und das Ergebnis von Märkten sind das Ergebnis von vielschichtigen, miteinander verwobenen Kommunikationsvorgängen, widerstreitenden Interessen und ökonomischen Strukturen – so die These dieses Beitrages.

Weil das so ist, ist auch das Ergebnis von agrarwirtschaftlichen bzw. wirtschaftspolitischen Eingriffen nur schwer vorhersehbar.

Als „ewiges“ Beispiel für den Widerspruch einer Politik der Senkung landwirtschaftlicher Erzeugerpreise und der Anpassungsreaktion landwirtschaftlicher Betriebe mag die „inverse Reaktion“ dienen<sup>7</sup>. Generationen von Studenten sind damit geplagt worden: Bei gegebenen Kosten (beispielsweise von mineralischen Stickstoffdüngemitteln) müsste eine Erzeugerpreissenkung (beispielsweise für Weizen) bei Annahme eines „Rationalverhaltens“ zu einer Reduzierung der eingesetzten Düngemittelmenge und zu einem verringerten Ertrag führen. Dies ist eine politisch ungemein wichtige Annahme: Zahlreiche Umweltverbände und ihnen nahe stehende Wissenschaftler begründen seit Jahren ihre Forderung nach Senkung der landwirtschaftlichen Erzeugerpreise so – mit der Hoffnung, darüber zu einer Verminderung der Stickstoffbelastung in den Umweltmedien Boden/Luft/Wasser zu kommen.<sup>8</sup> Als diesbezüglicher Großversuch kann die EU-Agrarreform von 1993 (Mac Sharry-Reform) angesehen werden. Sie beinhaltete eine dramatische Senkung der Erzeugerpreise für Getreide (um ca. 50 %!) – mit dem Ergebnis, dass sowohl der

<sup>5</sup> siehe: ZMP Milchpreisspiegel, 2005 und andere Jahrgänge.

<sup>6</sup> siehe in: Poppinga 2003:150.

<sup>7</sup> Ein ungemein passendes Beispiel für die immer noch gültige Bedeutung dieses Phänomens ist auch der top-agrar-Leitartikel „*Wer hat Recht: Bauer oder Berater?*“, In : Jochimsen 2005:2.

<sup>8</sup> Ein wichtiges Beispiel: Binswanger et al: „*Arbeit ohne Umweltzerstörung. Strategien für eine neue Wirtschaftspolitik*“ 1983, insbesondere S. 275ff.

Einsatz von mineralischen Stickstoffdüngemitteln als auch die Getreide-Erträge kräftig und dauerhaft gesteigert wurden!<sup>9</sup>

Jean-Christoph Kroll schlägt in seiner Kritik an der jüngsten EU-Agrarreform für dies Verhalten folgende Erklärung vor:

*„Die landwirtschaftlichen Erzeuger zeigen sich wenig empfindlich gegenüber dem Signal des Preises. Da die meisten von ihnen keine andere Wahl haben als zu produzieren, produzieren sie weiter, solange ihr Einkommen ihnen ihre Subsistenz ermöglicht, selbst wenn die Preise sinken. Wenn die Preise zu stark fallen, um ein befriedigendes Einkommen zu sichern – und viele Erzeuger wissen, mit wenig zufrieden zu sein – hören sie mit der Arbeit auf. Die Betriebsaufgabe erfolgt meist durch die Nichtübernahme des Betriebes durch potentielle Nachfolger, die jetzige Generation sichert ihren Lebensunterhalt durch fortschreitenden Verbrauch des Eigenkapitals. In der Landwirtschaft erfolgt also die Produktionsanpassung nach dem Prinzip „Alles oder Nichts“: Bei zu niedrigen Preisen hört man auf zu produzieren, aber solange die Preise über der Schwelle liegen, zu der die Fortführung des Betriebes nicht mehr möglich ist, produziert man weiter, egal zu welchem Preis.“<sup>10</sup>*

Die Ausführungen mögen ausreichen als Vorbereitung für die folgende Diskussion über die Wirkung von staatlichen Transferzahlungen an landwirtschaftliche Betriebe. Auch hier gibt es keine einfachen Wenn – Dann – Zusammenhänge.

Die Transferzahlungen richten sich an die landwirtschaftlichen Betriebe (das ist gewissermaßen „definitorisch“ unstrittig). Die reale ökonomische Wirkung im Sinne von „Wer hat letztendlich den Nutzen“ ist aber ein komplizierter Vorgang. Sowohl für die Inhaber landwirtschaftlicher Betriebe wie auch für ihre Marktpartner gehen sie ein in die Einschätzung der Marktgegebenheiten, das Abwägen von Handlungsalternativen und in den Preis- und Verteilungskampf. Das Ergebnis ist nicht im einzelnen vorherzusehen, hängt aber – so die Annahme für die folgenden Überlegungen – im wesentlichen von der Struktur der Produktion, der Situation der Märkte, dem Einfluss (der wirtschaftlichen Macht) der beteiligten Marktpartner und ihrem jeweiligen wirtschafts-kulturellem Verständnis ab.

#### **4. Deutungsversuche zur Wirkung staatlicher Transferzahlungen<sup>11</sup>**

##### **4.1. Die einzelbetriebliche Investitionsförderung (AFP)**

Das AFP spielt für die Förderung der Rationalisierung in der Landwirtschaft eine sehr wichtige Rolle. Es speist öffentliche Mittel in private Betriebe ein, um trotz unzureichender Gewinnverhältnisse und -erwartungen (gemessen am Volumen der Rationalisierungsinvestitionen) einem ausgewählten Kreis „zukunftsfähiger“ Betriebe die Investitionen zu ermöglichen (die Ansprüche für die Vergabe von Fördermitteln sind in den letzten Jahren deutlich angehoben worden). Da die als „nicht zukunftsfähig“ eingeschätzten Betriebe die Förderung nicht erhalten und da die Einschätzung einer „Zukunftsfähigkeit“ sich neben der Persönlichkeit des Betriebsleiters / der Betriebsleiterin wesentlich am gegebenen Niveau der Produktivität und des Gewinns orientiert, denke man sich in dem Erklärungsmodell von Heißenhuber et al einen Punkt rechts von (z. B.) der Kuhzahl 35 und identifiziere

<sup>9</sup> siehe in: Poppinga 2003:146ff.

<sup>10</sup> Kroll 2002:43, auch Kroll 2003. Christoph Kroll ist Professor für Wirtschaftslehre des Landbaus an der ENESAD Dijon, Frankreich. Zu diesem Zusammenhang siehe auch – sehr differenziert – Herrmann 1993.

<sup>11</sup> Einschränkend muss gesagt werden, dass auf die Frage, welche Auswirkungen Transferzahlungen auf den Bodenmarkt haben (können), hier nicht eingegangen werden kann.

diesen Punkt als den Betrieb, der die Förderung erhält. Folge: Der Punkt wandert weiter nach rechts, Kostenreduktion und Gewinnverbesserung sind möglich.

Dem Abnehmer (Molkerei) wird diese Entwicklung nicht verborgen bleiben, er kann aber – solange es sich um einen oder mehrere Einzelbetriebe handelt – darauf nicht mit Senkung der Erzeugerpreise reagieren.

D. h., die einzelbetriebliche Förderung kommt beim Einzelbetrieb an, verbessert seine Gewinnsituation. Sobald es sich aber nicht mehr um Einzelbetriebe handelt, sondern in so vielen Betrieben die Rationalisierungsinvestitionen durchgeführt worden sind, dass ihre (niedrigere) Kostenstruktur die durchschnittlichen Verhältnisse beeinflusst, kann die abnehmende Hand unter der Voraussetzung eines Käufermarktes (= Überschusssituation) den Erzeugerpreis senken, um die eigene Gewinnsituation oder die Stellung in der Konkurrenz zu anderen Verarbeitungs- oder Handelsunternehmen zu verbessern. D. h.: kurzfristig verbessert die einzelbetriebliche Förderung die Gewinn- (und die Vermögens!) -situation der Empfängerbetriebe; mittel- und erst recht langfristig kommt es dann aber zu einem Rückgang des Niveaus der Erzeugerpreise, die vor allem die („nicht zukunftsfähigen“) Betriebe benachteiligt, die diese öffentliche Förderung nicht erhalten haben.

Auch wenn Investitionen im Rahmen des AFP nicht zu erwarteten Verbesserung der Wirtschaftlichkeit führen, so verbessern sie in aller Regel die Arbeitsverhältnisse und die soziale Situation.

#### **4.2. Förderung extensiver Grünlandbetriebe**

Dies ist eine von allen Bundesländern angebotene flächenbezogene Förderung extensiver Formen der Grünlandbewirtschaftung. Die Förderung erfolgt auf individuellen Antrag hin. Ob ein Betrieb einen Antrag stellt, ob dieser positiv behandelt wird und wie hoch die Zahlung ist, ist nur den Antragstellern und der Agrarverwaltung bekannt. Die Agrarwirtschaft kann „ahnen“, dass die Förderung erfolgt, sie kann aber nicht – auch bei Überschussbedingungen nicht – mit Senkung der Erzeugerpreise reagieren. D. h. diese Form der Förderung bedeutet für die Einkommenssituation der Höfe eine dauerhafte und wirksame Einkommensverbesserung (das gilt für viele der Maßnahmen im Rahmen von Kulturlandschaftsprogrammen; zur Förderung ökologischer Betriebe siehe dagegen unter 4.5.1). Um es an der Grafik von Heißenhuber et al zu erläutern: Die geförderten Betriebe finden sich als vereinzelte Punkte vorwiegend auf der linken Seite der Grafik. Durch die Förderung sinken die individuellen Erzeugungskosten, der individuelle Gewinn steigt. Weil die von der Agrarpolitik erwünschte „strukturverbessernde Wirkung“ (d. h. die beschleunigte Auflösung kleinerer oder wirtschaftlich schwächerer Betriebe) durch diese Form der Förderung nicht befördert wird, wird sie vielfach „als Mitnahmeeffekt“ kritisiert.

#### **4.3. Die Förderung benachteiligter Gebiete („Bergbauernprogramm“)**

Hierbei handelt es sich um Transferzahlungen an Betriebe in Regionen, die dauerhaft „natur-, oder „struktur“- bedingte Kostennachteile haben. Sie spielt für viele Betriebe eine wichtige Rolle.

Es handelt sich um eine öffentliche Förderung für eine bekannte „Gebietskulisse“ nach allgemein nachlesbaren Kriterien, d. h., sie ist der Agrarwirtschaft bekannt. Gleichwohl „kommt“ diese Förderung bei den landwirtschaftlichen Betrieben „an“, sie wird nicht über eine Senkung der Erzeugerpreise abgesogen.



Das hat seinen Grund vor allem darin, dass die Erfassungsgebiete der agrarwirtschaftlichen Unternehmen und die Preisbildung überwiegend sehr großräumig, die „benachteiligten Gebiete“ aber vielfach kleinräumig sind. Falls die Förderung dagegen in einer „großräumigen“ Gebietskulisse erfolgt und ein Käufermarkt besteht, ist es dagegen nicht ausgeschlossen, dass die Förderung ganz oder teilweise über unterdurchschnittliche Erzeugerpreise abgeschöpft wird<sup>12</sup>.

#### **4.4. Die Förderung im Rahmen von Wasserschutzgebieten**

Diese Transferzahlungen erfolgen zwar nicht durch den Staat (sondern durch die Wasserwerke), haben aber eine gesetzliche Grundlage. Sie gleichen Auflagen für die landwirtschaftlichen Wirtschaftsweisen aus. Sowohl die finanzielle Wirkung (Anreizkomponente) als auch die damit in aller Regel einhergehende Anerkennung der Landwirtschaft durch die Bevölkerung sind durchweg positiv.

#### **4.5. Transferzahlung an einen öffentlich bekannten Personenkreis, der einen eigenen Markt beliefert**

##### **4.5.1. Förderung der Ökologischen Landwirtschaft durch Flächenzahlungen**

Es gab bereit vor Einführung der „Begleitenden Maßnahmen“, d. h. einer allgemeinen Flächenförderung von ökologischen Betrieben seit 1992, in einzelnen Bundesländern Förderprogramme. Da – zumindest in der Regel – die Vermarktung von ökologisch erzeugten Lebensmitteln in dieser Zeit eher durch Knappheit als durch Überschuss gekennzeichnet war und dadurch, dass einzelne Bundesländer zu unterschiedlichen Zeiten mit unterschiedlichen Konditionen mit der Ökoförderung begannen, ist anzunehmen, dass diese früheren Förderbeiträge nicht abgeschöpft wurden. Mit Einführung der „Begleitenden Maßnahmen“ als Bestandteil der EU-Agrarreform von 1992 änderte sich die Situation. Unter der Überschrift „Marktentlastung“ wurde die allgemeine Förderung der Ökologischen Landwirtschaft durch Transferzahlungen eingeführt (innerhalb der Mitgliedsstaaten der EU allerdings in sehr unterschiedlicher Weise). Der Sinnzusammenhang war: Die ökologische wirtschaftenden Betriebe leisten durch die ihrer Produktionsform immanenten geringeren Erträge einen Beitrag zur Marktentlastung (von Überschüssen). Die Transferzahlungen sollen diesen „positiven Beitrag“ honorieren. Die Annahme (und Hoffnung) war, dass sich durch diese Transferzahlungen (Ökoprämien) die Einkommenssituation der Betriebe verbessere (Es ging also nicht um den Ausgleich von Einkommensverlusten als Folge von durch Änderung der Agrarpolitik ausgelösten Einkommensverlusten). Das für viele überraschende Ergebnis war: Abhängig von der Marktsituation sanken die Erzeugerpreise um die Höhe der Flächenförderung (siehe Grafik 2). Zur Verdeutlichung über den „unkomplizierten“ Ablauf dieser Abschöpfung die Erfahrung des Bauern Josef Jacobi aus Borgentreich- Körbecke: Er hatte Dinkel angebaut und einem privaten Öko-Großhändler zum Verkauf angeboten. Auf die Frage, warum ihm dieser Händler trotz eines eher ausgeglichenen Marktes dafür einen deutlich geringeren Preis anbiete wie im Vorjahr, lautete die Antwort sinngemäß: *Du*

---

<sup>12</sup> Um die Ausgleichszulage gibt es eine umfangreiche Diskussion; an ihr kritisiert wird insbesondere, dass sie das Erreichen des Allokationszieles (d. h. die Konzentration der Produktion auf die kostengünstigen Betriebe und Regionen) behindere (materialreich dazu: Plankl et al 2004). Die Behinderung des Erreichens des Allokationszieles ist aber gerade die unmittelbare Aufgabe der Ausgleichszulage, weil durch das Allokationsziel wichtige andere gesellschaftliche Anliegen negativ beeinflusst werden (u. a. die Bereiche Regionalentwicklung – insbesondere Tourismus, Aufrechterhaltung der Infrastruktur und Besiedlung, ökologische Vielfalt und Erhaltung spezifischer Kulturlandschaften).

*bekommst ja pro ha jetzt so und so viel DM Förderung; Du glaubst doch wohl nicht, dass ich Dir den Dinkel doppelt bezahle.*

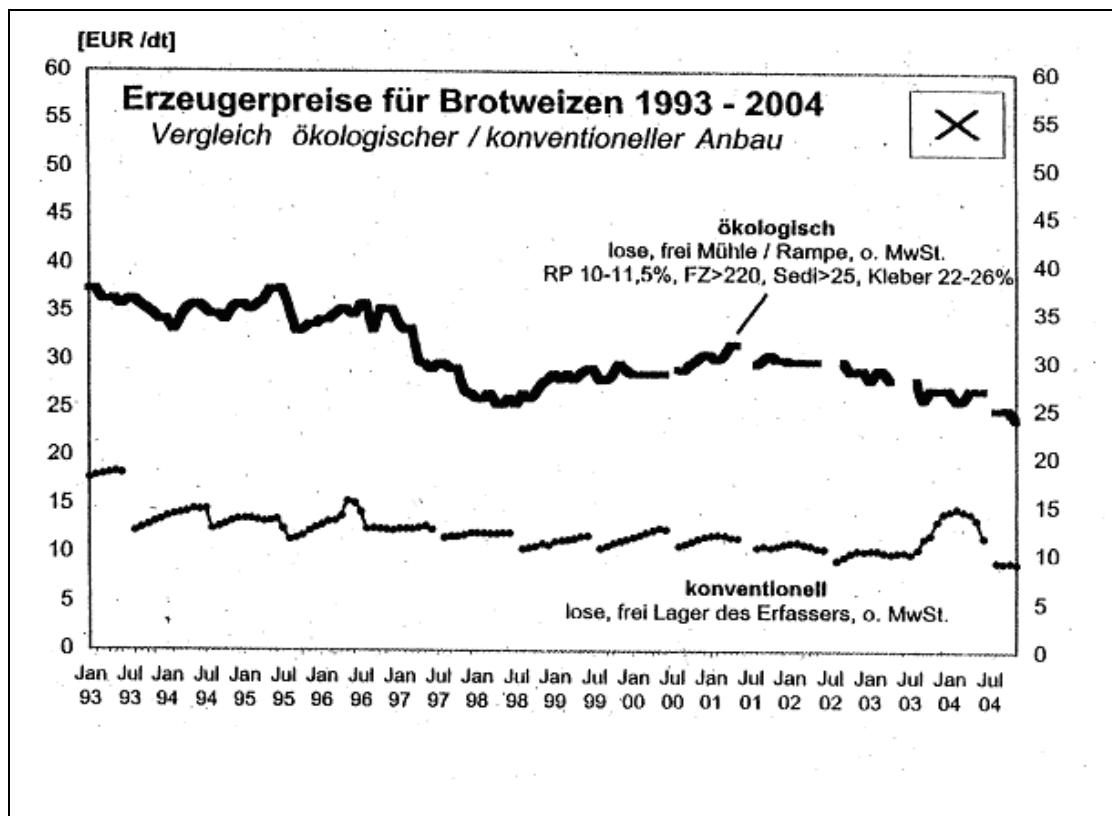
Aufgrund der z. T. unübersichtlichen und widersprüchlichen Marktentwicklung erfolgten die Erzeugerpreissenkungen aber nicht überall in voller Höhe der (auf den Erzeugerpreis umgerechneten) Flächenförderung und auch nicht gleichzeitig.<sup>13</sup> In der Regel wurde beim Auftauchen von Überschusssituationen die – dann dauerhafte – Abschöpfung zugunsten des Biogroßhandels oder der Bio-Verarbeitungsunternehmer vorgenommen. Historisch trat diese Situation Mitte der 90iger Jahre ein, als erstmals Ökoprodukte (vor allem Getreide) aus neu umgestellten (flächenstarken) Betrieben aus den Neuen Bundesländern in großen Mengen auf den Markt kamen. Dabei waren nicht nur die zusätzlichen Mengen wirksam, sondern auch eine damit einhergehende neue Unübersichtlichkeit der Märkte. Die Preissenkungen erfassten auch nicht alle Betriebe gleichzeitig und nicht in gleicher Höhe. Persönliche Erfahrungen und Beziehungen zwischen Landwirt, Verarbeiter und Händler aus der „Pionierzeit“ sorgten beispielsweise ebenso für Unterschiede wie Tradition und Politik der einzelnen Anbauverbände.

Argumentiert mit dem Erklärungsmodell von Heißenhuber et al (Grafik 1) stellt sich der Vorgang folgendermaßen dar: Die allgemeinen Flächenzahlungen an Öko-Betriebe wirken wie eine Senkung der Erzeugungskosten; die Kurve der Erzeugungskosten sinkt. Bei ausgeglichenen – erst recht aber bei durch Überschüsse gekennzeichneten – Marktverhältnissen sinkt das Erzeugerpreisniveau (abhängig von zahlreichen Bedingungen im gleichen, u. U. auch im größeren Maßstab).

## Graphik 2:

---

<sup>13</sup> Besonders früh machte Heinz-Josef Thuneke, Geschäftsführer des Bioland-Landesverbandes NRW, auf den Zusammenhang zwischen steigender allgemeiner Bioflächenförderung und fallenden Erzeugerpreisen aufmerksam (Thuneke 1993:37f.). Siehe in diesem Zusammenhang auch den Artikel von Prof. Dr. Ulrich Hamm: Mehr Mut zum Markt! (Hamm 1996:37f.).



Quelle: Bioland 01/2005:37.

Von großer Bedeutung für die erzeugerpreissenkende Wirkung der Ökoprämie sind zudem die folgenden Tatbestände:

- Die Vertragsdauer für die Ökoprämien beträgt fünf Jahre. Wer – zum Beispiel als Folge der niedrigen Preise – rückumstellen möchte, muss die erhaltene Prämie in voller Höhe zurückzahlen. Folge: die Ökobetriebe haben sehr wenig Anpassungsmöglichkeiten; sie müssen zumindest bis Vertragsende erzeugen. Das ist der aufnehmenden Hand bekannt und gibt ihr eine besonders starke Position.
- Die Ökoförderung ist nicht nur innerhalb der EU-Mitgliedsländer sehr unterschiedlich, sie ist es auch unter den Bundesländern in Deutschland. 2004/2005 beispielsweise gab es mehrere Bundesländer, die die Förderung der Neu-Umstellung ausgesetzt hatten; andere förderten z. T. mit vergleichsweise hohen Beträgen weiter. Da sich auf den Bio-Märkten immer deutlicher eine Angleichung der regionalen Erzeugerpreise vollzieht, läuft die unterschiedliche Förderpolitik der Bundesländer auf eine Besser- bzw. Schlechterstellung von Betrieben hinaus, je nachdem, zu welchem Bundesland sie gehören.

Ergebnis: Liegt – zumindest überwiegend – ein Käufermarkt vor, wird die allgemeine Bio-Förderung abgeschöpft zugunsten der „aufnehmenden Hand“. Ob sie dort einkommens- bzw. gewinnwirksam wird oder aber genutzt wird, um auf dem Lebensmittelmarkt durch besonders niedrige Angebote gegenüber der Konkurrenz zu bestehen oder um die Rendite der Handelsunternehmen zu verbessern, hängt von den dortigen Marktbeziehungen und Unternehmensstrategien ab. Ist das der Fall – d. h., werden die Flächenzahlungen an Biobetriebe abgeschöpft durch die aufnehmende Hand und weitergereicht in Form einer Senkung der Lebensmittelpreise – so handelt es sich bei diesen Transferzahlungen von ihrer

Wirkungsweise her um eine Transferzahlung an den Verbraucher. Eine Förderung der Öko-Betriebe sind sie allenfalls in dem Umfang, in dem sie über die Verbilligung der Öko-Lebensmittel zu einer Steigerung der Nachfragen nach diesen führen; diese Wirkung ist aber bekanntermaßen eher als gering einzuschätzen. Als Konsequenz aus diesem Zusammenspiel von Einführung von Transferzahlung und Senkung des Niveaus der Erzeugerpreise sind die ökologisch bewirtschafteten Betriebe die Form der Landwirtschaft, die am stärksten von Transferzahlungen abhängig geworden ist (Anteil Transferzahlungen am Gewinn ist größer 100 %).<sup>14</sup>

#### **4.5.2. Obst-Gemüse-Speisekartoffel (OGS)-Flächen**

Die „OGS-Flächen“ sind ein Konstrukt der EU-Agrarreform der Jahre 2004/2005.<sup>15</sup> Für Flächen, auf denen Obst, Gemüse oder Speisekartoffeln angebaut werden, gibt es erst seit dieser neuesten Phase der EU-Agrarreform flächenbezogene Zahlungen (in Höhe der regionalen „Ackerprämien“).

Ein durchaus beträchtlicher Teil der „OGS“-Erzeugnisse werden unter vertraglichen Bedingungen angebaut. Flächenmäßig bedeutend sind beispielsweise der Anbau von Weiß- und Rotkohl der Firma Hengstenberg. Im Spätwinter eines jeden Jahres werden zwischen Erzeugergemeinschaften und Firma Preisgespräche für die Ernte geführt. Grundlage dieser Preisgespräche sind Kalkulationen von Deckungsbeiträgen. In den Verhandlungen 2005 versuchte die Firma Hengstenberg, die neuen „OGS“-Flächenzahlungen in Form einer anteiligen Senkung der Produktionskosten der Bauern in die Deckungsbeitragsrechnung einzubeziehen. Sie konnte sich nur teilweise durchsetzen.

Ein schon älteres Beispiel dafür, dass die Verarbeitungsindustrie auch regional reagieren kann, ist die Reaktion der kartoffelverarbeitenden Wirtschaft. Als im Großraum Celle, Uelzen/Walsrode der Bau von Kartoffellagerhallen auf Bauernhöfen mit öffentlichen Mitteln gefördert worden war, diente das der Verarbeitungsindustrie als Argument, die Preise zu senken.

#### **4.6. Wirkung der Entkopplung der Tierprämien**

Die Entkopplung der „Tierprämien“ (Schlacht-, Bullen-, Mutterkuh-, Schaf-, Milchprämien) ist der eigentliche Kern der EU-Agrarreform 2004/2005. Die Prämie wird in ihrer früheren Höhe weitergezahlt:

- die Schlacht- und die Extensivierungsprämie (es war dies eine Facette der Zahlungsregelung für Mastbullen) bildeten die Quelle für die regionale Grünlandprämie;
- alle anderen Tierprämien wurden den Betrieben als Betriebsindividuelle Prämie (BiP) zugewiesen. Diese Prämien waren mit den EU-Reformen von 1992 bzw. 2000 (Milch) eingeführt bzw. beschlossen worden. Sie sollten die als Folge der Rücknahme der öffentlichen Marktstützung eintretenden Erzeugerpreissenkungen ganz oder teilweise (vor allem bei Milch) ausgleichen.

Was würde mit den Marktpreisen geschehen, wenn die Transferzahlungen zwar weiter gewährt werden, aber ohne jeden Bezug zum Tatbestand, ob überhaupt

<sup>14</sup> Agrarbericht der Bundesregierung 2004 u. a. Jahrgänge

<sup>15</sup> BMVEL 2005.

weiter Bullen gehalten oder Kühe gemolken werden? Zwei Grundformen der Reaktionen des Marktes, der landwirtschaftlichen Betriebe, der Aufnehmenden Hand scheinen denkbar:

- Die Aufnehmende Hand versucht den Tatbestand, dass die Prämien als BiP weiterbezahlt werden (wenn auch unabhängig von der Produktion), als quasi unverändert gegenüber dem vorherigen Zustand darzustellen. Sie versucht, weiter an dem bisherigen niedrigen Erzeugerpreisniveau festzuhalten; oder:
- Die Betriebe betrachten die entkoppelten Zahlungen als quasi – private Einkünfte, die mit den Erzeugerpreisen nichts zu tun haben. Die Folge wäre, dass die Preisniveaus der jeweiligen Märkte in der Größenordnung der bisherigen Tierprämien (umgerechnet auf kg Fleisch bzw. kg Milch) ansteigen müssten.

#### **4.6.1. Die Märkte für Mastbullen**

Die Anbieter für Mastbullen reagierten auf die letztmalige Möglichkeit, die Schlachtpremie zum 31.12.2004 bzw. 28.02.2005 zu beantragen, mit einer Vorziehung der Schlachtungen im großen Umfang (allein bis Dezember 2004 nahm die Zahl der männlichen Rinder in Deutschland zwischen 1 und 2 Jahre um – 12 % gegenüber dem Vorjahr ab!). Im Jahresvergleich Mai 2004 zu Mai 2005 schrumpfte die Zahl der männlichen Rinder zwischen 12 und 24 Monaten um 5,2 %, die der älteren Bullen bzw. Ochsen sogar um 13,3 %.<sup>16</sup> Da:

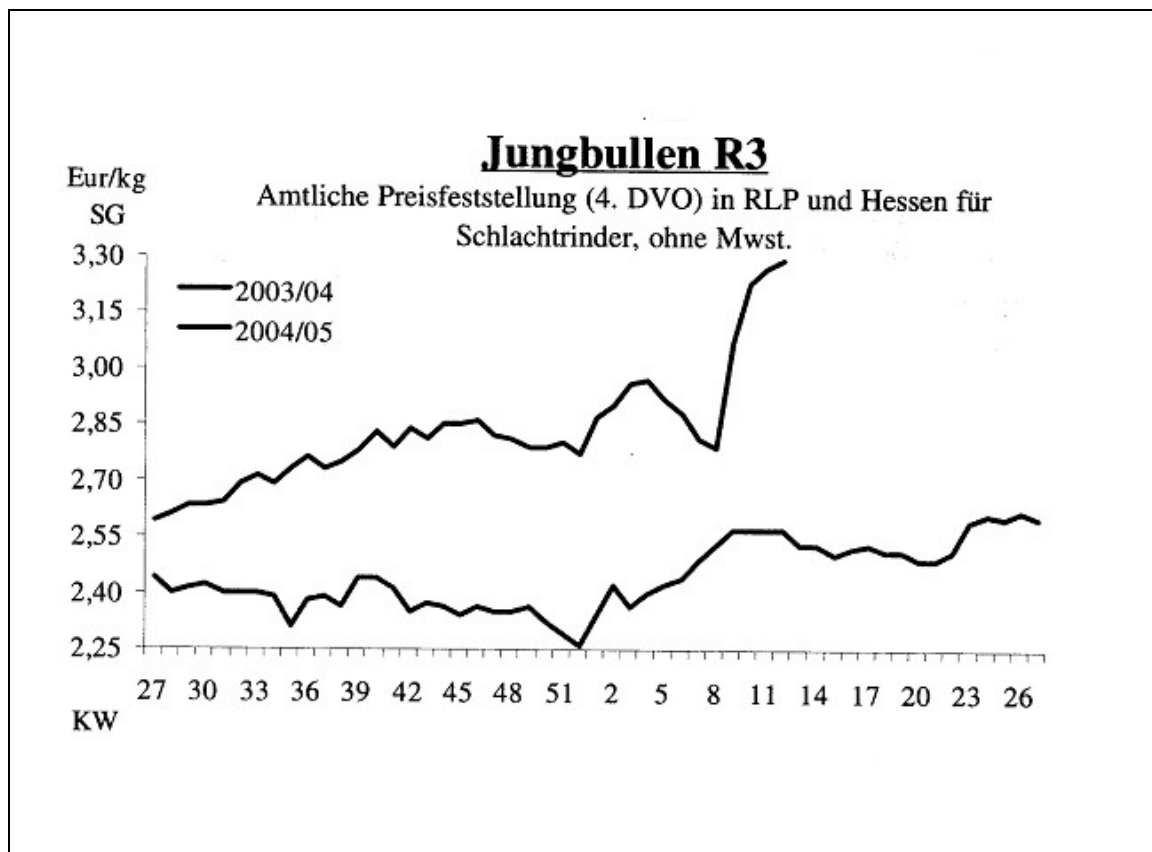
- in der jüngeren Vergangenheit die Selbstversorgung bei Rindfleisch innerhalb der EU bereits unter 100 % abgesunken war;
- die Erzeugerpreise für das Konkurrenzprodukt Schweinefleisch im Winter 2004/2005 vergleichsweise hoch waren;
- der Pro-Kopf-Verbrauch an Fleisch (inklusive Rindfleisch) bereits im vergangenen Jahr leicht zugenommen hatte und
- die Importe an Bullen aus den neuen Mitgliedsländern der EU eine viel bescheidenere Bedeutung spielten als vielfach prognostiziert

nahmen die Erzeugerpreise für Bullen einen kräftigen Aufschwung:

#### **Graphik 3:**

---

<sup>16</sup> LW 32/2005.



Quelle: LW 13/2005.

Ein Marktexperte der Zentralen Markt- und Preisberichterstattung warf bereits im März 2005 die Frage auf: *Rentable Rindermast ohne Prämien?*<sup>17</sup>

Ab April setzte jedoch bereits wieder ein Preisrückgang ein. Die Effekte aus Bestandsabbau und vorgezogener Schlachtung verloren an Wirkung. Zudem stieg der Umfang der Rindfleischimporte aus Südamerika.<sup>18</sup> Schlussfolgerung: die Entkopplung der Transferzahlungen korrigierte die Beziehungen zwischen Marktpreis und Produktionskosten (noch?) nicht. Obwohl Zahlungen unabhängig von der aktuellen Bullenhaltung erfolgen (einschließlich der Variante, die Bullen ganz abzuschaffen), orientieren sich die Preise für Fleisch von männlichen Tieren nach einer Irritation von wenigen Wochen weiterhin an dem bisherigen Niveau.

#### 4.6.2. Mutterkuhhaltung

Im Gegensatz zur Bullenhaltung haben die Mutterkuhhalter nur in sehr geringem Umfang auf die letztmalige Möglichkeit, eine Schlachtpremie zu erzielen, reagiert. Im Jahresvergleich Mai 2004 zu Mai 2005 nahm die Zahl der Mutter- und Ammenkühe nur um 2,4 % ab – so stark, wie im Jahr zuvor.<sup>19</sup> Das hat mit der Ausrichtung vieler Mutterkuhbetriebe zu tun. Die Betriebe sind in aller Regel sehr viel weniger spezialisiert als die Betriebe mit Mastbullen. Vor allem aber besteht die Bindung: Mutterkuhhaltung findet in der Regel auf Grünlandflächen statt, die nur über Weidenutzung verwertet werden können. Im Gegensatz zur Mastbullenhaltung, die ja weitestgehend mit Futter vom Ackerland betrieben wird, fehlt hier die Alternative (von Pferdehaltung abgesehen). Mutterkuhhaltung findet sich zudem häufig in

<sup>17</sup> ZMP 12/2005 vom 26.03.2005.

<sup>18</sup> LW 32/2005:4.

<sup>19</sup> LW 32/2005:7.

Nebenerwerbsbetrieben, bei denen eine Aufgabe der Tierhaltung mit der Aufgabe des Betriebes verbunden sein würde. Folge: Die Mutterkuhhaltung ist in besonderer Weise durch spezifische Bedingungen gekennzeichnet; die Argumentation innerhalb eines allgemeinen Erklärungsmodells für die Mutterkuhhaltung ist daher wenig sinnvoll.

Obwohl die Mutterkuhhaltung weitgehend unverändert in die neue Zeit der „Entkopplung“ hineingeführt worden ist, hat sie von dem kurzfristigen kräftigen Anstieg der Rindfleischpreise profitieren können. Wie sich mittel- bzw. langfristig die Entkopplung der Mutterkuhprämie auswirken wird, ist von einer Vielzahl von Gesichtspunkten abhängig, die über den bisher betrachteten Erklärungszusammenhang hinausgehen.

## 5. Ausblick: Preise, Kosten, Moralische Ökonomie

Die Beschreibung der Mutterkuh-Betriebe hat die Grenzen der Verwendbarkeit eines Erklärungsmodells besonders deutlich werden lassen. Die Problematik ist aber weit vielschichtiger und grundsätzlicher. Ein Erklärungsmodell geht davon aus:

- dass alle Kosten in Geld ausdrückbar sind;
- dass es einen systematischen Kostenverlauf gibt und
- dass die Landwirte letztendlich in vorhersehbarer Weise auf eine Veränderung (Senkung) der Erzeugerpreisgerade reagieren. In aller Regel wird angenommen, die Reaktion erfolgt durch Betriebsaufgabe oder durch Wachstum.

Einige der Gegebenheiten landwirtschaftlicher Ökonomie, welche die Beziehungen komplizierter machen, sind bereits genannt worden. Zwei sollen hier noch besonders herausgestellt werden:

### Familiäre Ökonomie

Auch wenn sich fraglos die Wirtschaftsweise von bäuerlichen Betrieben immer stärker „ökonomisiert“ hat: Es bleibt nach wie vor ein erhebliches Gewicht einer „nicht marktgängigen Ökonomie“. Da ist die wertvolle Hilfe der Altenteiler; da wird von Angehörigen, die einen „nützlichen Beruf“ haben, (Landmaschinenschlosser, Steuerberater u. a.) der Betrieb unterstützt; da ist der Lebenspartner/die Lebenspartnerin in einem Beruf außerhalb der Landwirtschaft tätig und füllt den gemeinsamen Topf „Familieneinkommen“ mit auf; da werden (vor allem beim Neubau von Gebäuden) in hohem Umfang Eigenleistungen organisiert (unter Einschluss der Nachbarschaft und der Freunde), die die baren Herstellungskosten deutlich vermindern.

### „Ich will Sympathisanten, nicht Kunden“<sup>20</sup>

Erklärungsmodelle müssen von einfachen, gleichgerichteten Beziehungen ausgehen. Die Realität ist um so komplizierter, je mehr soziale Beziehungen und Bewertungen die ökonomischen Entscheidungen beeinflussen. Je direkter die persönlichen

<sup>20</sup> Der Satz stammt von dem früh verstorbenen Mitbegründer des Ökologischen Weinbaus, Heiner Simon aus Wörrstadt.

Beziehungen zwischen Erzeuger und Verbraucher werden, um so eigenständiger kommunizieren Kosten, Erzeugerpreise, Transfereinkommen. Für die Erzeugerpreisentwicklung auf den Wochenmärkten ist die Folge der Einführung einer „OGS-Flächenprämie“ vermutlich gänzlich bedeutungslos (es sei denn, es käme durch diese neue Transferzahlung zu einem allgemeinen Abrutschen der Preise, die der Wochenmarktbesucher als Vergleich zu den Wochenmarktpreisen wirksam werden lässt). Die Preise in der Direktvermarktung bei Bio-Betrieben sind zwar von dem allgemeinen Preisrückgang nicht verschont geblieben, sind aber immer noch in ihrer Höhe durch den sozialen Kontakt mit den Kunden/Sympathisanten vor allem in vielen „alten“ Betrieben wesentlich mitgeprägt („Die Produkte haben ein Gesicht“). Der Vergleich beispielsweise mit Preisen in Bio-Supermärkten sorgt schon für eine „Marktübersicht“; andere Gesichtspunkte (Vertrauen in die Menschen, die einen Betrieb bilden; Interesse an regionaler – weil prüfbarer – Erzeugung etc.) bleiben aber wichtig und sind Grundlage für ein eigenes Preisniveau.

Verständnis und Sympathie für die Anliegen der Landwirtschaft aufbauen ist nicht nur für unmittelbar wirtschaftliche Ergebnisse wichtig. Sympathie spüren – sei es für den Hofladen, beim Tag der offenen Tür, bei der öffentlichen Vorstellung der neuen Biogas-Anlage, beim Betreuen einer Schulklasse auf dem Kartoffelacker – macht Mut zur Kommunikation, zum Weiterwirtschaften.

In ein Erklärungsmodell über die Wirkung von Transferzahlungen lässt sich das nicht einfangen.



## Quellenverzeichnis

Aeroboe, Friedrich (1920): Kleine landwirtschaftliche Betriebslehre. Ein Lehrbuch für landwirtschaftliche Schulen und eine Einführung für den praktischen Landwirt. Verlag Paul Parey Berlin Hamburg.

Agrarbericht der Bundesregierung: Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft Bonn 1999 – 2004.

Binswanger, Hans C.; Frisch, Heinz; Nutzinger, Hans G. (1983): Arbeit ohne Umweltzerstörung. Strategien für eine neue Wirtschaftspolitik. Fischer Verlag Frankfurt.

BMVEL (2005): Meilensteine der Agrarpolitik. Umsetzung der europäischen Agrarreform in Deutschland. Hg.: Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft Berlin.

Deutsche Milchwirtschaft (1995): Rede Dr. Stöckl. Verlag Th. Mann GmbH & Co. KG Gelsenkirchen.

Heißenhuber, Alois; Hoffmann, Helmut; Bauhuber, Georg (2005): Die Zukunftsfähigkeit der deutschen Milchviehwirtschaft. In: arbeitsergebnisse Nr. 58: 5-11. Zeitschrift der AG Land- und Regionalentwicklung Universität Kassel. University press Kassel.

Jochimsen, Halvor (2005): Wer hat Recht? Bauer oder Berater? In : Top-agrar 09:2. Landwirtschaftsverlag GmbH Münster.

Kroll, Jean-Christoph (2002): Konzepte für eine Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik. In: Kritischer Agrarbericht 2002:43-56. Hg.: Agrarbündnis. Bauernblatt Verlag Rheda Wiedenbrück.

Kroll, Jean-Christoph (2003): Welche Perspektive eröffnet die Reform der GAP vom Juni 2003 den bäuerlichen Betrieben in der Europäischen Union? Manuskript (unveröffentlicht) zum Vortrag während des Europa- Seminars der Confédération Paysans Europeenne 12.-13. März Brüssel.

Hamm, Ulrich (1996): Mehr Mut zum Markt. In: bioland 1:37-38. Bioland Verlags GmbH Mainz.

Herrmann, Vera (1993): Handlungsmuster landbewirtschaftender Familien. Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft Bamberg.

LW (2005): Landwirtschaftliches Wochenblatt Hessen Rheinland-Pfalz Nr. 13. Landwirtschaftsverlag Hessen GmbH Friedrichsdorf.

LW (2005): Landwirtschaftliches Wochenblatt Hessen Rheinland-Pfalz Nr. 32. Landwirtschaftsverlag Hessen GmbH Friedrichsdorf.

Plankl, Reiner; Klockenbring, Christof; Rudow, Katja (2004): Ausgleichszulage in benachteiligten Gebieten in Deutschland. In: Berichte über Landwirtschaft. Band 61 März 2004:26-57. Hg.: Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz Bonn.

Schmitt, Günter (1990): Perestroika und die Ratlosigkeit der Agrarökonomie. In: Agrarwirtschaft Heft 4:97-98. Deutscher Fachverlag GmbH Frankfurt/ Main.

Thuneke, Heinz-Josef (1993): Interview. In: bioland 2:37-38. Bioland Verlags GmbH Mainz.

Tschajanow: Alexander (1923): Die Lehre von der bäuerlichen Wirtschaft. Parey Verlag Berlin.

ZMP Milchpreisspiegel (2005): Extranet Marktinformationen für die Milchwirtschaft (einschließlich vorjähriger). In: <https://www.agrimis.net/Milchpreisspiegel/>

ZMP (2005): Zentrale Markt- und Preisberichterstattung für Erzeugnisse der Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft Nr. 12 vom 26.03.2005. Hg.: Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle für Erzeugnisse der Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft GmbH Bonn.