

**DIFFERENZIERUNG DER ORGANISATIONSSTRUKTUR
ALS ANPASSUNG AN DIE UNTERNEHMENSUMWELT:
AGRIHOLDINGS IN DEN OSTDEUTSCHEN
BUNDESLÄNDERN**

Lutz Laschewski, Lisa Eberbach, Andreas Tietz

Lutz.Laschewski@thuenen.de

Thünen-Institut für Ländliche Räume, Bundesallee 64, 38116 Braunschweig



2021

***Vortrag anlässlich der 61. Jahrestagung der GEWISOLA
(Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V.)***

***„Transformationsprozesse im Agrar- und Ernährungssystem:
Herausforderungen für die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften,
22. bis 24. September 2021***

DIFFERENZIERUNG DER ORGANISATIONSSTRUKTUR ALS ANPASSUNG AN DIE UNTERNEHMENSUMWELT: AGRIHOLDINGS IN DEN OSTDEUTSCHEN BUNDESLÄNDERN

Zusammenfassung

In den letzten Jahrzehnten erfahren neue landwirtschaftliche Organisationsformen international eine wachsende Aufmerksamkeit, in denen einzelne landwirtschaftliche Unternehmen vertikal oder horizontal in größeren Unternehmensverbänden (Holdings) integriert sind. Trotz der wachsenden Evidenz der Entstehung solcher Organisationsmodelle befinden sich Forschung und theoretische Reflexion dieser Dynamiken zumindest in Deutschland noch sehr am Anfang. Vor diesem Hintergrund befasst sich der Beitrag mit „Agriholdings“ als neuem organisatorischem Muster, das vor allem in den ostdeutschen Bundesländern an Bedeutung gewinnt. Zur Erklärung des Phänomens greifen wir den Ansatz des neuen (soziologischen) Institutionalismus auf, der die Entstehung neuer Organisationsformen als einen kulturellen Wandel begreift. Die Wahl der Organisationsform wird demnach nicht, wie die meisten Theorien des agrarstrukturellen Wandels unterstellen, durch deren relative Wettbewerbsfähigkeit bestimmt, sondern durch das Bedürfnis nach Legitimation, welche die Organisationen aus ihrer Umwelt (dem Organisationsfeld) beziehen. Sie greifen dabei auf Organisationsmuster zurück, die in ihrer Umwelt als rational und damit als „legitim“ gelten können. Die theoretischen Annahmen des neuen (soziologischen) Institutionalismus werden in Unternehmensfallstudien, die in drei Regionen Ostdeutschlands durchgeführt wurden, weitgehend bestätigt. Dieser theoretische Zugang und die darauf aufbauenden soziologischen Feldtheorien erscheinen daher als vielversprechender Weg zur Analyse der aktuellen agrarstrukturellen Entwicklungen. Die Analyse der neuen landwirtschaftlichen Organisationsformen legt zudem nahe, dass es wichtig ist, die in der Debatte dominierende Dichotomie von Familien- und industrieller Landwirtschaft empirisch zu hinterfragen. Die Vielfalt der neu aufkommenden, oft hybriden Organisationsformen in der Landwirtschaft muss differenzierter betrachtet werden.

Keywords

Agriholding, Neuer (soziologischer) Institutionalismus, Organisationsfelder, agrarstruktureller Wandel

1. Einleitung

Die wissenschaftlichen Debatten um die Entwicklung der Agrarstruktur fokussieren seit langer Zeit auf zwei Fragestellungen: die Größe der landwirtschaftlichen Unternehmen, zumeist gemessen an der von ihnen bewirtschafteten Fläche, sowie die Unternehmensform, wobei das landwirtschaftliche Familienunternehmen nach wie vor als organisatorischer Regelfall gilt. Während die Befunde konsistent ein Größenwachstum der landwirtschaftlichen Unternehmen bezogen auf ihre bewirtschaftete Fläche bestätigen, erweist sich die Organisationsfrage als komplexer. Einerseits wird wahrgenommen, dass die landwirtschaftlichen Familienunternehmen unter einem erheblichen Anpassungsdruck stehen, der eine „Industrialisierung“ der Organisation der landwirtschaftlichen Produktion befördert. Andererseits ist festzustellen, dass nach wie vor die überwiegende Zahl der landwirtschaftlichen Unternehmen als Familienbetrieb verfasst ist. Dennoch wird vielerorts ein Prozess hin zu einer dualen Agrarstruktur festgestellt, in der sich Familienunternehmen mit einer wachsenden Zahl von „industriellen“ Landwirtschaftsbetrieben konfrontiert sehen.

International wächst die Aufmerksamkeit jenseits dieser Dichotomie auf neue landwirtschaftliche Organisationsformen, in denen einzelne landwirtschaftliche Unternehmen vertikal oder horizontal in größeren Unternehmensverbänden (Holdings) integriert sind:

- Die postsozialistische Transformation hat in Zentral- und Osteuropa großbetriebliche Agrarstrukturen hervorgebracht, die vielerorts in Holdingstrukturen eingebunden sind (HAGEDORN und BECKMANN, 2007; MAUREL, 2012).
- Insbesondere in so genannten Entwicklungs- und Schwellenländern entstehen, gefördert durch internationale Investments, landwirtschaftliche Megaunternehmen (z.B. HERMANS et al., 2017).
- In westlichen Gesellschaften wird die Entstehung neuer „hybrider“ organisatorischer Formen landwirtschaftlicher Produktion beschrieben, in denen Familien zwar Eigentümer der einzelnen Unternehmen bleiben, die aber Elemente industrieller-arbeitsteiliger Organisation übernehmen (z.B. PURSEIGLE et al., 2017).
- Auch die ökologische Frage motiviert die Schaffung neuer, hybrider Unternehmensmodelle wie der Regionalwert AG (RÜTER et al., 2013).

Trotz der wachsenden Evidenz der Entstehung gänzlich neuer Organisationsmodelle in der Landwirtschaft befinden sich Forschung und theoretische Reflexion dieser Dynamiken zumindest in Deutschland noch sehr am Anfang. Die dichotome konzeptionelle Rahmung Familienbetriebe vs. industrielle Landwirtschaft erscheint derart verfestigt, dass die Variationen und Zwischentöne der „industriellen“ Organisationsformen landwirtschaftlicher Produktion, die vom Mikrounternehmen bis zu Mega-Landwirtschaftsunternehmen reichen, unterbelichtet bleiben.

Vor diesem Hintergrund untersuchen wir die Entstehung von *Agriholdings* als organisatorischem Muster in den ostdeutschen Bundesländern, das – wie es scheint – an Bedeutung gewinnt. In Abschnitt 2 umreißen wir kurz die wissenschaftliche Debatte um industrielle Organisationsformen in der Landwirtschaft. Dort plädieren wir für einen Perspektivwechsel der agrarwissenschaftlichen Debatte und führen in den Ansatz des neuen Institutionalismus in seiner soziologischen Ausprägung (POWELL und DIMAGGIO, 1991) ein.

Für die Empirie greifen wir auf die Forschungen in drei Untersuchungsregionen in Ostdeutschland zurück, deren methodologische Grundlagen wir in Abschnitt 3 kurz darlegen. Dort führen wir auch das Konzept der „Holding“ ein und begründen unser spezifisches Verständnis von *Agriholdings*. In Abschnitt 4 stellen wir Ergebnisse unserer Analysen vor. Dazu werden zunächst Aspekte ihrer Genese und organisatorischen Gestaltung untersucht und beschrieben. Mit Blick auf Entstehung, regionale Orientierung und Eigentumsverhältnisse unterscheiden wir drei unterschiedliche Typen von *Agriholdings*. Zudem gehen wir der Frage nach, wie die Akteure in diesem Organisationsfeld die Schaffung bzw. Beibehaltung von Holdingstrukturen begründen.

Im letzten Abschnitt fassen wir die Befunde zusammen und versuchen einen theoretischen Schluss zu ziehen.

2. Zum Wandel der Organisationsformen

Die Frage der Organisationsformen in der Landwirtschaft prägt die agrarwissenschaftliche und agrarpolitische Debatte seit der Industrialisierung im 19. Jahrhundert. Während die – je nach Standpunkt – vermeintlichen Stärken oder Schwächen des landwirtschaftlichen Familienbetriebes in der Agrarwissenschaft ausführlich diskutiert werden, sind die Vorstellungen von industriellen Großbetrieben bis heute relativ unbestimmt geblieben. Industrielle Großbetriebe in der Landwirtschaft waren und sind erstaunlich selten Gegenstand empirischer Untersuchungen. Die postsozialistische Transformationsforschung bildet hier eine

große Ausnahme. Die Befunde in diesem Feld sind sehr aufschlussreich. Zwar ließ sich in den postsozialistischen Ländern, in denen die Kooperativen und Staatsbetriebe nicht sofort aufgelöst wurden, eine große Stabilität großbetrieblicher Strukturen erkennen. Die wissenschaftlichen Analysen, die sich mit dieser Frage befassten, argumentierten aber weit überwiegend nicht, dass dieses Beharren aus einer größeren Wettbewerbsfähigkeit resultiere (MATJIS und SWINNEN, 1997). Vielmehr wurden Informationsasymmetrien in den Verfahren, Machtungleichheiten zwischen den handelnden Akteuren bei Zugang und Kontrolle von zentralen Ressourcen (Land, Maschinen), eine ungleiche Verteilung von Sozial- und Humankapital, die historischen Eigentumsverhältnisse vor der Kollektivierung sowie mentale Modelle, individuelle Motivlagen und Dispositionen als Faktoren angeführt, die in Summe die Weiterführung der bestehenden großbetrieblichen Strukturen begünstigt haben (vgl. die Beiträge in HAGEDORN und BECKMANN, 2007; HANN, 2003; MAUREL, 2012).

Nicht zuletzt diese Beobachtungen führten zu der These, dass die Persistenz von Agrarstrukturen möglicherweise weniger in den komparativen Vorteilen von Organisationsformen, sondern in Pfadabhängigkeiten begründet ist. Pfadabhängigkeiten resultieren daraus, dass Entscheidungsspielräume zu einem Zeitpunkt durch vorherige Entscheidungen eingeschränkt sind (ausführlich THEUVSEN, 2004; SCHÜTZEICHEL, 2015). In Modellanalysen hat bspw. BALMANN (1999) illustriert, dass die Interdependenz der handelnden Akteure auf dem Bodenmarkt und das Vorhandensein umfangreicher versunkener Kosten für Investitionsgüter und Humankapital auf Ebene der einzelnen Betriebe die Persistenz von unterschiedlichen Betriebsgrößen in verschiedenen Regionen erklären können. Allerdings lassen auch BALMANNs Analysen keine Aussagen zur Organisationsform zu. Auch bleiben in dieser rein ökonomischen Betrachtung institutionelle Regelungen, die insbesondere in der Transformationsforschung hervorgehoben wurden, und kulturelle Aspekte unberücksichtigt. Implizit bleibt die Annahme aufrechterhalten, dass die fehlende Effizienz im Agrarsektor (für BALMANN in Form nichtausgenutzter Skaleneffekte) durch andere, effizientere Organisationsformen auflösbar wäre.

Vergleichbare und möglicherweise relevante Debatten der Organisationsforschung zur Effizienz formaler Organisationen und zum Wandel von Organisationsformen sind an den Agrarwissenschaften bisher weitgehend vorüber gegangen. In einem „klassischen“ Beitrag behandeln MEYER und ROWAN (1991) die Frage, warum formale Organisationen sich in modernen Gesellschaften erfolgreich verbreiten konnten und warum zugleich die Vorstellung von deren Effizienz so verbreitet ist, obwohl die Organisationsforschung eine große Lücke zwischen Anspruch und Wirklichkeit diagnostiziert hat: „(...) structural elements are only linked to each other and to activities, rules are often violated, decisions are often unimplemented, if implemented they have uncertain consequences, technologies are of problematic efficiency, and evaluation and suspension systems are often subverted or rendered so vague as to provide little coordination“ (MEYER und ROWAN, 1991: 43). Sie schließen daraus, dass es notwendig sei, die Entstehung von formalen Organisationsstrukturen losgelöst von der Annahme zu erklären, dass diese die Produktion tatsächlich koordinieren und kontrollieren („actually coordinate and control work“). Die Rationalität formeller Strukturen (Organisationen, Programme, Dienstleistungen) sei ein mächtiger „Mythos“, notwendig um ihre Existenz zu legitimieren. Das Entstehen formaler Organisationen sei daher nicht Folge der „rationalen“ Gestaltung der Arbeitsprozesse, sondern begründet im Wandel ihrer Organisationsumwelt, die im Laufe von Modernisierungsprozessen immer vielfältigere und komplexere institutionelle Elemente (Regeln, Programme, Politiken, Organisationen) bereithält.¹

¹ Die pointierte Zuspitzung des Beitrags auf rationale Mythen und Zeremonien erscheint für im „Rational-Choice“-Paradigma verhaftete AgrarökonomInnen befremdlich. Sie verweist auf die konstruktivistische Annahme,

Mit diesem Artikel begründeten die Autoren eine neue Forschungsperspektive (nicht nur in der Organisationsforschung), die sich selbst als „Neuen Institutionalismus“ bezeichnete (POWELL und DIMAGGIO, 1991).² Sie eröffneten zudem den Weg für eine (Weiter-)Entwicklung theoretischer Konzepte wie der evolutionären Organisationsforschung (ALDRICH und RUEF, 2006), dem „Institutional Logics“-Ansatz (THORNTON et al., 2012) sowie der Theorie organisatorischer und sozialer Felder (BERNHARD und SCHMIDT-WELLENBURG, 2012; FLIGSTEIN und MCADAM, 2012; SCOTT, 2014).

Ein Schlüsselkonzept des neuen soziologischen Institutionalismus ist das Organisationsfeld, das von DIMAGGIO und POWELL (1991) mit Bezug auf den Feldbegriff von Bourdieu eingeführt wird. Sie verstehen darunter eine (analytische) Einheit, die alle wahrgenommenen Akteure eines Feldes, Ressourcen, Regulierungsbehörden, gemeinschaftliche Organisationen usw. umfassen (ebenda: 64). In den letzten Jahren ist das Feldkonzept auch für andere analytische Zwecke verallgemeinert worden. Soziale (Handlungs-)Felder beschreiben allgemein gesellschaftliche Zusammenhänge auf mittlerer Ebene (Mesoebene), in denen Akteure ein gemeinsames Verständnis über den Sinn (Zweck) des Feldes teilen und zudem ihr Verhältnis zu anderen Akteuren im Feld als auch die Beziehung des Feldes zu anderen Feldern 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).

In sozialen Feldern bilden sich 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 (FLIGSTEIN und MCADAM, 2012). 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 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.

Organisationsfelder weisen, je weiter sie etabliert und strukturiert sind, Tendenzen zur *Homogenisierung* auf. Einzelne Abweichungen stoßen früher oder später innerhalb des Feldes auf Widerstand und Gegenreaktionen. Eine Folge dieser Kräfte ist *Isomorphismus*: durch ähnliche Umweltbedingungen ähneln sich die organisatorischen Muster der Einheiten in einem Feld. Diese spiegeln somit die relevanten Umweltbedingungen wider. Dabei sind für DIMAGGIO und POWELL (1991) nicht ökonomische Faktoren, sondern institutionelle Mechanismen relevant. Denn Organisationen stehen nicht nur im Wettbewerb um Ressourcen und Kunden, sondern suchen ihre Machtposition im Feld zu stärken und kämpfen um

dass die handelnden Akteure Situationen anhand signifikanter Symbole interpretieren und dann routinierte Handlungsskripts abrufen. Institutionen bieten in diesem Verständnis Deutungen für Probleme und stellen den Handelnden zugleich Musterlösungen (Skripts) zur Verfügung, die gesellschaftlich als rational und dadurch als legitim gelten (Mythos). Für Außenstehende ist allerdings kaum möglich zu prüfen, ob die Handelnden die Lösungen substantiell richtig umsetzen. Prüfungen kontrollieren daher zumeist eher die Einhaltung der Vorschriften (Zeremonien) als die Ergebnisse. Max Weber hat hierfür in seiner Bürokratietheorie die Unterscheidung von formaler und substantieller Rationalität geprägt. Auf Ebene der handelnden Akteure sind die konstruktivistischen Annahmen vereinbar mit Modellen begrenzter Rationalität (z.B. ESSER, 2001).

² Der Begriff des neuen Institutionalismus ist nicht eindeutig. In den Agrarwissenschaften werden damit zuweilen die verschiedenen institutionenökonomischen Theorieansätze bezeichnet, die sich aber in grundlegenden Annahmen von dem hier vorgestellten Ansatz unterscheiden. In Anlehnung an HALL und TAYLOR (1996) sprechen wir daher im Folgenden vom *neuen soziologischen Institutionalismus* und grenzen diesen von dem *neuen (ökonomischen) Rational-Choice-Institutionalismus* ab.

Anerkennung (Legitimation). Organisationen passen sich den organisatorischen Leitvorstellungen und -mustern an, die in einem Organisationsfeld als „rational“ wahrgenommen werden und daher als legitim gelten.

DIMAGGIO und POWELL (1991) unterscheiden drei Mechanismen des institutionellen Isomorphismus: Zwang, Nachahmung und normativer Druck. Zwang resultiert daraus, dass starke Akteure (z.B. eine staatliche Behörde), ein bestimmtes Verhalten einfordern können. Nachahmung erfolgt, wenn Akteure selbst (noch) keine klare Vorstellung haben und deshalb vorhandene institutionelle Muster kopieren, oder wenn sie sich symbolisch abzugrenzen suchen. Normativer Druck resultiert vor allem aus professionellen Erwartungen (z.B. „gute professionelle Praxis“).

Aufbauend auf den Befunden von DIMAGGIO und POWELL (1991), die auf relativ einfache, homologisierende Kräfte fokussieren, haben spätere Forschungen Widersprüche und Spannungen in den Feldern identifiziert, weitere Mechanismen ergänzt und weitere Arten von Beziehungen (z.B. intra-organisatorische, inter-organisatorische, feldübergreifende Beziehungen, Ressourcenabhängigkeit) thematisiert (z.B. FLIGSTEIN und MCADAM, 2012; SCOTT, 2014). An dieser Stelle konzentrieren wir uns auf die ursprüngliche durch den neuen Institutionalismus betonte Frage: Welche institutionellen Strukturelemente und mentalen Muster befördern die Entstehung von Agriholdings? Inwiefern entfalten sich homologisierende Kräfte im landwirtschaftlichen Feld und welche Folgen resultieren daraus für die Persistenz dieser neuen Organisationsformen?

3. Konzepte und Methoden

3.1 Agriholdings

In diesem Artikel wenden wir das Konzept einer „ Holding“ an. 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, aber die ihm zugewiesenen Bedeutungen sind sehr unterschiedlich. 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 GmbHs 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 auch rechtliche Konsequenzen haben. Je enger eine Holding integriert ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie als eine einzige Einheit behandelt wird (steuerliche Einheit). Dies ist z.B. der Fall, wenn zwischen der Muttergesellschaft und ihren Tochtergesellschaften Vereinbarungen über die Gewinn- und Verlustübertragung bestehen.

In der wirtschaftlichen Praxis sind Holdingstrukturen weniger idealtypisch, häufig komplex und weisen Rechtsbeziehungen auf, die für externe Beobachter nicht immer sichtbar sind. Aus diesem Grund wenden wir eine pragmatische Definition einer Holding an, indem wir vorrangig auf das Kriterium der *personellen Identität* abzielen. In diesem Sinne behandeln wir Agriholdings als eine Gruppe von Unternehmen, die von einzelnen Eigentümern und – in

geringerem Maße – von der gemeinsamen Geschäftsführung zusammengehalten werden.³ Wie die Analyse zeigen wird, besteht ein wichtiges Motiv der Schaffung von Agriholding-Strukturen oft darin, diese eben nicht als Einheit erscheinen zu lassen, z.B. um steuerliche Vorteile zu nutzen, um weiterhin Anspruch auf Subventionszahlungen zu haben bzw. überhaupt förderfähig zu sein, oder um wirtschaftliche Risiken auf einzelne Betriebe zu beschränken.

Aufgrund unseres Zugangs zu dieser Thematik, der über die Analyse von ländlichen Bodenmärkten und die Frage der Bedeutung überregional aktiver Investoren erfolgte, betrachten wir flächenbewirtschaftende Agrarunternehmen. Bis auf wenige Ausnahmen gehen wir auf die flächenlose, gewerbliche Tierhaltung an dieser Stelle nicht ein, obwohl bekannt ist, dass die gewerbliche Tierhaltung insbesondere im Bereich der Geflügelhaltung in hohem Maße konzentriert ist und wenige Konzerne oft hunderte Aufzucht-, Legehennen- oder Mastanlagen (über Beteiligungen oder direkt) betreiben. Diese Unternehmen treten in der Untersuchung teilweise auch als Bewirtschafter von Flächen (zumeist zur Erzeugung des eigenen Futters bzw. des Futters für die Franchising-Partner) in Erscheinung.

3.2 Forschungsdesign und Methoden

Dieser Beitrag ist ein Teilergebnis eines größeren Forschungsvorhabens, in dem die wirtschaftlichen und sozialen Folgen der Übernahme großer landwirtschaftlicher Unternehmen in Ostdeutschland durch überregional aktive Investoren untersucht werden. Teil des Forschungsansatzes ist es, den Prozess und Motive des Verkaufs zu rekonstruieren und Veränderungen in Form eines Vorher-Nachher-Vergleichs zu untersuchen. Hierzu stehen unterschiedliche Datenquellen zur Verfügung.

Für die Rekonstruktion der hier beschriebenen Einzelfälle standen Daten des Handels- und Unternehmensregisters (z.B. Gesellschafterlisten, historische und aktuelle Registerauszüge, Jahresabschlüsse) sowie qualitative Interviews mit beteiligten Akteuren (darunter sowohl Käufer als auch Verkäufer von Unternehmen) und externen Beobachtern (z.B. regionale Experten) zur Verfügung.

4. Befunde

4.1 Genese

Rückblickend stellt die Wiedervereinigung Deutschlands ein Schlüsselmoment für einen kulturellen Wandel in der ostdeutschen Landwirtschaft dar. Mit der grundsätzlichen politischen Entscheidung, zwar die Staatsbetriebe zu privatisieren, aber die landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften (LPGen) der DDR nicht per Gesetz aufzulösen, waren rechtliche Konsequenzen verbunden, die man heute als unbeabsichtigte Nebenfolgen des politischen Beschlusses ansehen kann. Juristische Personen und spezifische Personengesellschaften⁴ erhielten dadurch in der deutschen Landwirtschaft ihre gesellschaftliche Anerkennung als Organisationsformen, die bis dahin dem Gewerbe vorbehalten waren.

In Sinne von DIMAGGIO und POWELL (1991) erfolgte die Einführung des westdeutschen Gesellschaftsrechts unter Zwang (coersive). Das Landwirtschaftsanpassungsgesetz (LwAnpG)

³ Wie wir in unseren Interviews gelernt haben, wenden Banken ein ähnliches Verfahren an, indem sie mehrere Unternehmen, die einer einzelnen Person oder einer Personengruppe zugeordnet werden können, als "fiktive" Holding behandeln. "Fiktive" Holdings können aber auch anders begründet werden, z.B. durch eine enge gegenseitige Verflechtung in den Leistungsbeziehungen.

⁴ Alle Formen der Kommanditgesellschaft, auch die in der ostdeutschen Landwirtschaft verbreitete Form der GmbH & Co. KG, gelten steuerrechtlich als Personengesellschaft. Aus Gründen der sprachlichen Vereinfachung sprechen wir im Folgenden nur von "juristischen Personen" und beziehen diese Rechtskonstruktionen damit ein.

war da eindeutig, die LPGen mussten eine neue Rechtsform wählen. Dies erscheint in gewisser Hinsicht paradox, da LPGen zu etwas gezwungen wurden, was in der Landwirtschaft Westdeutschlands bis dahin völlig unüblich war. Wie wenig die rechtlichen Fragen dabei zunächst reflektiert wurden, zeigte sich daran, dass in der ersten Fassung des LwAnpG nur vorgesehen war, die LPGen in Unternehmen mit der Rechtsform der „eingetragenen Genossenschaft“ umzuwandeln. Symbolisch wurde damit die Dichotomie groß (Genossenschaft)/ klein (Familienbetrieb) und zugleich eine gewisse Kontinuität der sozialistischen Kooperativen festgeschrieben.

Allerdings galt die genossenschaftliche Rechtsform zum damaligen Zeitpunkt als etwas verstaubt, und innerhalb der professionellen Gemeinschaft der Rechts- und Unternehmensberater herrschte – um es mit MEYER und ROWAN zu sagen – der „rationale Mythos“ vor, dass sich die genossenschaftliche Rechtsform nicht für den Produktionsbereich eigne. Die logisch daraus resultierende Folgerung, dass den LPGen bei ihrer Umwandlung die Möglichkeit einzuräumen sei, ihre Rechtsform frei zu wählen, wurde dann in der Novelle des LwAnpG konsequent realisiert. Damit wurde die Grundlage geschaffen für die Vielfalt der Rechtsformen, die heute das Bild der Landwirtschaft in Ostdeutschland prägen.

Bei der Rechtsformwahl fehlte es den Akteuren überwiegend an klaren rechtlichen Vorstellungen, so dass die empirischen Befunde aus dieser Zeit nicht überraschend vor allem zwei Muster mimetischer Anpassung (Nachahmung) transparent machten. In der Mehrheit der Fälle entschieden sich die Unternehmen für das vermeintlich Vertraute (die eingetragene Genossenschaft), in anderen Fällen folgten die Mitglieder den Vorschlägen der Unternehmensberater (Berater-Effekt, s. z.B. LASCHEWSKI, 2000). Im Zuge dieses Prozesses öffnete sich das landwirtschaftliche Feld in Ostdeutschland für eine neue Gruppe von Experten des Unternehmensrechts (Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer), die ihre Sicht auf die Gestaltbarkeit von Rechtskonstrukten in die Landwirtschaft transportierten.

Auch das Thema Holding wurde im Zuge dieses Umgestaltungsprozesses in die Landwirtschaft eingeführt. Vorrangig stand hierbei die Umwandlung der vielfältigen nichtlandwirtschaftlichen Unternehmenszweige der LPG in gewerbliche Gesellschaften im Vordergrund. Dort, wo ganze Kooperationen⁵ als Unternehmensverbund fortgeführt werden sollten, entstanden aber auch solche Agriholdings, wie wir sie verstehen. Da die Vermögenssituation und auch die Altschuldenbelastungen in den einzelnen Unternehmen sehr unterschiedlich sein konnten, erlaubte es die Holding-Konstruktion, wirtschaftlich einen großen Verbund zu schaffen und zugleich aber die Vermögensauseinandersetzung in den einzelnen Betrieben zu belassen.

Die Erfahrungen mit solchen Rechtskonstrukten zahlten sich auch jenseits der Vermögensauseinandersetzung schnell aus. Die Ausgliederung der mittlerweile viel zitierten „Mutterkuh-GmbH“ mit dem Ziel, die Förderung zu maximieren, gilt heute als Vorlage für vielfältige Unternehmensgründungen und -teilungen, die den Zugang zu spezifischen, zuweilen gegensätzlichen Fördermaßnahmen (Investitionen in die Tierhaltung, Junglandwirte-Programm, ökologischer Landbau in Teilbetrieben etc.) ermöglichen. Vor diesem Hintergrund kann eine Tochtergesellschaft auch eine temporäre Struktur sein, die für eine gewisse Zeit aktiviert wird. So sind einige dieser „Mutterkuh-GmbHs“ zeitweise deaktiviert und dann mit neuem Ziel wieder aktiviert worden, was u.a. zu dem merkwürdigen Phänomen führt, dass ein viehloser Ackerbaubetrieb unter dem Namen einer „Rinder-GmbH“ firmiert.

In unserer Untersuchung stellt die Gruppe dieser aus den LPG-Nachfolgeunternehmen entstandenen Agriholdings einen ersten Typus dar, den wir als „lokale Holding aus LPG-Nachfolgeunternehmen“ bezeichnen.⁶ Diese sind als Nachfolgeunternehmen von zumeist

⁵ Kooperationen waren Verbände einer LPG-Pflanzenproduktion mit einer (oder mehrerer) LPG-Tierproduktion.

⁶ Aus eher pragmatischen Gründen betrachten wir kleinere Unternehmen im Familienverbund, die eine Gesamtgröße von 1.000 ha weit unterschreiten, nicht als Holding. Solche Verbände aufgrund familiärer

mehreren ehemaligen LPGen, zum Teil ganzen Kooperationen, entstanden und sind räumlich auf eine Gemeinde und eventuell benachbarte Gemeinden konzentriert.

Im zeitlichen Ablauf nach dieser Gründungsphase kam es bald (und kommt es bis heute) dazu, dass LPG-Nachfolgeunternehmen (einzeln oder als ganze Holdings) aufgrund wirtschaftlicher Schieflage oder im Zuge des Generationswechsels verkauft werden. Unter anderem treten als Käufer auch landwirtschaftliche Unternehmen (juristische Personen oder auch Familienunternehmen) in Erscheinung, die spätestens aufgrund dieses Erwerbs zu einer Agriholding werden. In den Interviews zeigt sich, dass in vielen dieser Übernahmen bereits im Vorfeld eine betriebliche Zusammenarbeit bestand, d.h. der Verkauf des Unternehmens war bei absehbar fehlender Nachfolgerspektive ein zeitlich gestreckter Prozess.

Die so entstehenden Agriholdings aus benachbarten Unternehmen, die sich allerdings nicht mehr auf die Strukturen der Nachwendezeit zurückführen lassen, bezeichnen wir als „neue lokale Holdings“. Die Holdingstruktur ist durch Akquisition von landwirtschaftlichen Unternehmen vor Ort entstanden. Neu ist in dieser Gruppe auch 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 Eigentümerpaares verwaltet werden.

Erwerben Akteure mehrere landwirtschaftliche Unternehmen, die nicht in einer Region räumlich konzentriert sind, sprechen wir von „überregionalen Holdings“. Diese entstehen in unserer Untersuchung zumeist durch das Engagement finanzstarker Akteure, die ursprünglich aus nichtlandwirtschaftlichen Sektoren kommen, resultieren in einem Fall aber auch aus dem starken Wachstum einer (neuen) lokalen Holding.

4.2 Innere Organisation

In unseren Unternehmensfallstudien wird ersichtlich, dass die Unternehmensprozesse in den Agriholdings in der Regel mehr oder weniger stark konzentriert sind, selbst wenn die rechtlichen Einheiten als formal eigenständige landwirtschaftliche Unternehmen erscheinen. Während die Holdings zumindest formal den Charakter einer Konzernstruktur vermeiden und eher als Unternehmensgruppe in Erscheinung treten, lässt sich bezüglich der Organisation der Arbeitsprozesse eine erhebliche Zentralisierung erkennen.

In fast allen Agriholdings findet sich eine zentrale Verwaltung, oft durch eine einzige Geschäftsadresse erkennbar, in der die Personal- und Finanz-, oft auch die Flächenverwaltung für Förderanträge zusammengeführt werden. In einigen Unternehmen ist auch die Mehrheit der Beschäftigten auf einzelne Unternehmen konzentriert. Insbesondere die Beschäftigten im Ackerbau und der Maschinenpark sind oft auf ein Unternehmen konzentriert. In mehreren Fällen ist dieser Bereich in ein gewerbliches Dienstleistungsunternehmen (ohne eigene Flächenbewirtschaftung) ausgegliedert.

Die Analyse von Jahresabschlüssen hat gezeigt, dass in einigen Holdings auch das Anlagevermögen, insbesondere der Grund und Boden, auf einzelne Unternehmen konzentriert sein kann. Innerhalb einer Holding erwerben dann nicht alle Unternehmen Flächen, sondern immer nur das Hauptunternehmen, in dem das Vermögen konzentriert ist (LASCHEWSKI et al., 2020). Bei einigen überregional aktiven Investoren, deren Engagement in der Landwirtschaft offensichtlich auch auf den Erwerb von Landwirtschaftsfläche als wertstabile Finanzanlage gerichtet ist, stellen wir zudem fest, dass das Bodenvermögen (oder Teile dessen) aus den landwirtschaftlichen Tochterunternehmen heraus in eine eigene

Zusammenhänge (z.B. Vater-Sohn-GbR) sind gleichwohl auch in den ostdeutschen Untersuchungsregionen relevant.

Immobilienverwaltungsgesellschaft überführt wurde oder gar dem Investor persönlich, nicht (mehr) der Gesellschaft, gehört.

In der Konsequenz können durch die Konzentration von Vermögenswerten landwirtschaftliche Unternehmen bis hin zu spezialisierten Ackerbaubetrieben entstehen, die in ihren Jahresabschlüssen überhaupt keine Sachanlagen ausweisen, da sie weder über Flächen noch über eine eigene Betriebsstätte oder Maschinen verfügen (LASCHEWSKI et al., 2020: 81).

Anhand der Agrarförderdaten auf einzelnen zufällig ausgewählten Flächen konnten wir über die Antragsjahre nachvollziehen, dass einzelne Agriholdings auch die beantragten Flächen innerhalb der Tochterunternehmen zirkulieren lassen. Dadurch kann sich die Größe der einzelnen Gesellschaften über die Jahre teils sprunghaft verändern (LASCHEWSKI et al., 2020: 73).

Die Beobachtungen bestätigen den Befund von Meyer und Rowan, dass die Organisationsstrukturen und die tatsächlichen Arbeitsprozesse nur „lose gekoppelt“ sind. Die formale Unternehmensstruktur solcher Agriholdings erscheint wie eine mehrere Gebäude umfassende Fassadenfront, hinter der die einzelnen Hauswände eingerissen, neu errichtet oder beliebig versetzt werden können.

4.3 Gründe für die Beibehaltung und Ausdifferenzierung der Holdingstruktur

Der neue (soziologische) Institutionalismus postuliert, dass die formalen Strukturen durch das Organisationsfeld, die strukturierte Unternehmensumwelt, und nicht durch die Arbeitsprozesse bestimmt werden. Dieser Frage sind wir in Interviews und der Analyse der Unternehmensdokumente nachgegangen. Es interessierte uns dabei vor allem die Frage, wie dauerhaft insbesondere die Strukturen der untersuchten Agriholdings sind.

Ein Grund, die Betriebe als juristische Personen zu erhalten, ist laut Aussagen in mehreren Interviews das Bestehen laufender Pachtverträge mit einer Vielzahl an privaten Eigentümern. Da die Pachtverträge mit den einzelnen Gesellschaften abgeschlossen wurden, müssten im Falle einer Zusammenlegung zweier oder mehrerer Betriebe neue Pachtverträge mit allen Verpächtern abgeschlossen werden. Dies wird gerne vermieden, wie ein überregional aktiver Investor sagt: „Weil die Struktur so war, und weil letzten Endes die Pachtverträge in den einzelnen Gesellschaften liegen, und man scheut im Grunde (...) den Weg zum Verpächter und zu sagen, ja, mach mal, mach mal einen neuen Pachtvertrag mit uns in einer anderen Gesellschaft, das gibt nur unnötige Diskussionen, unnötige Fragen“ (*Interview 51: 162*).

Demnach bedeutet der Neuabschluss von Verträgen Aufwand und (unausgesprochen) in einem Umfeld steigender Pachtpreise ein Risiko, dass die Verpächter bessere Konditionen einfordern könnten oder die Gelegenheit zu einer Beendigung des Pachtverhältnisses nutzen könnten. Diesen Argumenten zufolge ist es temporär sinnvoll, den Betrieb aufrecht zu erhalten.

Gegenüber den lokalen Akteuren wird die Beibehaltung eines Unternehmens in der bisherigen Form auch als eine symbolische, vertrauensbildende Maßnahme eingesetzt. Zuweilen unterstellen befragte Landwirte der Unternehmensführung dabei auch manipulative Motive. „Also die haben das schon zentralisiert, aber da ging es eben auch darum letztlich, den einzelnen Verpächtern, die vielleicht früher in der LPG gearbeitet haben, vorzuspiegeln, dass sich ja nichts verändert hat und dass es eigentlich noch ihre alte LPG und das sie auch noch eine Verpflichtung haben ihnen ihre Flächen günstig zur Verfügung zu stellen“ (*Interview 75:73*).

Zum Teil sind die Pacht- und Kaufverträge mit öffentlichen Trägern wie der BVVG oder den Landesgesellschaften an Bewirtschaftungsauflagen gebunden (z.B. Tierbesatz), die durch eine Verschmelzung ggf. nicht mehr garantiert werden können. Beim privilegierten Erwerb von Flächen verlangt die BVVG eine Bindungsfrist von 15 Jahren, die die Käufer einschränkt:

„Also erstens (...) fast alle Unternehmen hatten BVVG-Flächen. Weil die Pachtverträge (...) haben also einfach Beschränkungen gehabt. Zweitens hatten fast alle Unternehmen Altschulden. (...) In dem Moment, wo sie fusioniert haben, wären die [Schulden] alle da – ginge es nicht mehr“ (*Interview 50: 112-115*).

Die LPG-Altschuldenregelung ist nach unserer Wahrnehmung eine Ewigkeitsgarantie für den Erhalt von Holdingstrukturen, da seitens der Unternehmen nur ein geringes Interesse besteht, die Schulden abzulösen. In einem Fall bestand das gesamte Eigenkapital der Gesellschaft nur aus Altschulden. Die „Funktion“ des Tochterunternehmens war, zumindest aus der Sicht des externen Beobachters, die eines Containers für die Schulden.

„Dann waren es auch steuerliche Gründe. Muss man auch ganz klar sagen. Wir hatten alle (Verlustvorträge) in den Unternehmen. Und wenn Sie dann fusionieren, kann das sein, dass die Verlustvorträge verloren gehen“ (*Interview 50: 117*). Verlustvorträge dienen steuerlich dazu, den Gewinn zukünftiger Jahre mit Verlusten der Vorjahre zu verrechnen, um so die Steuerbelastung zu senken. Im Zuge einer Mehrheitsübernahme sieht die Gesetzeslage zwar prinzipiell einen „Untergang der Verlustvorträge“ vor, allerdings existieren verschiedene Sonderregelungen, die die Beibehaltung von Verlustvorträgen ermöglichen (Stille-Reserven-Klausel, Sanierungsklausel, Fortführungsklausel)⁷. Das obige Zitat legt nahe, dass alle durch den Investor erworbenen Betriebe zum Zeitpunkt der Übernahme Verluste ausgewiesen haben.

In einem Fall beschreibt der Investor den Kauf eines landwirtschaftlichen Unternehmens als familiär motiviert. Er habe mehrere Kinder, die zukünftig eigene landwirtschaftliche Unternehmen führen sollen. In der Tat treten verdrängte Landwirte bzw. die „zweiten Söhne,, aus Westdeutschland und den Niederlanden in den Untersuchungsregionen häufig als Käufer in Erscheinung. Dies kann auch zu Unternehmensteilungen führen: „Und wir haben es auch ganz oft, dass (...) der Besitz dann in der Familie aufgeteilt wird, also sprich, der Vater kauft die ganzen Betriebe und der eine Betrieb ist für den Sohn, der andere Betrieb ist für die Tochter, die wachsen denn da so nach und nach rein“ (*Interview 68: 173*).

Begründungen für die Aufspaltung von Unternehmen und die Beibehaltung bestehender Tochtergesellschaften finden sich darüber hinaus vor allem mit Bezug auf die Regelungen der landwirtschaftlichen Förderpolitik.

Insbesondere in sehr großen Unternehmen wird das Argument der politischen Unsicherheit, angesichts z.B. der wiederkehrenden Diskussion um die Kappung der Direktzahlungen für große Betriebe, als Begründung für Beibehaltung mehrerer Betriebe angeführt. „Weil das Modell der Prämienrechte besteht ja und jetzt ist ja wieder ganz groß die Kappungsgrenze in aller Munde. Und da wird man dann auch darauf zurückgreifen auf bestehende Betriebe. Also man kann dann die Flächen umstrukturieren unter Umständen und in bestehende Betriebe reinschieben und da wird es ja einen Stichtag geben. Und da kommen nicht Betriebe zum Tragen, die neu gegründet werden“ (*Interview 68: 95-103*).

Ein Berater verweist auf die mit den Greening-Auflagen verbundenen Sanktionsrisiken als weiteres Motiv für eine Aufspaltung bzw. Beibehaltung von Holdingstrukturen.⁸ „Wenn (...) man in irgendeiner Weise zum Beispiel einen Cross-Compliance-Verstoß hat, dann sind die Sanktionen für eine große Firma viel schmerzhafter als für mehrere Kleine. (...) Wenn eben ein Riesenbetrieb drei Prozent Betriebsprämie gekürzt kriegt, das hat eine völlig andere Konsequenz, als wenn es mehrere kleine sind und wo dann auch nur ein Teil des Großen kontrolliert wird. (...) Und man hat auch nicht GANZ so die Probleme, das alles entsprechend

⁷ Vgl. Körperschaftsteuergesetz (KStG) §8c Verlustabzug bei Körperschaften sowie KStG §8d Fortführungsgebundener Verlustvortrag.

⁸ Die Höhe der Sanktionen beläuft sich je nach Schwere, Dauer, Häufigkeit und Ausmaß des Verstoßes auf 1 bis 5 % der Direktzahlungen sowie der Zahlungen für flächen- oder tierbezogene Fördermaßnahmen des Betriebs. Bei wiederholten Verstößen können sich die Kürzungen auf bis zu 20 % erhöhen.

in der Nachweisführung und in den Unterlagen zu präsentieren“ (*Interview 53: 36*). In diesem Sinne fungiert die Aufspaltung der Agriholding als Risikominderungsstrategie.

Allgemein bietet die Aufteilung in mehrere kleinere Gesellschaften Flexibilität insbesondere im Umgang mit den Förderbestimmungen und schafft dadurch Gestaltungsspielräume in einer aus Sicht der Agriholdings unsicheren Umwelt. „Und dann gibt es vielleicht auch noch so Sachen, dass man eben mit bestimmten Betrieben in bestimmten Förderprogrammen ist, wo man dann eben auch bestimmte Flächen mal austauscht, mal hin und her schiebt, wo sie eben rein fördertechnisch einfach mehr bewirken. Das ist natürlich auch so eine Sache, dass man, wenn man mehrere Einzelfälle hat, dort andere Möglichkeiten hat (*Interview 53: 40 ff*).

Damit im Zusammenhang steht die Beobachtung, dass die Rechtshülle einer Tochtergesellschaft selbst dann nicht aufgelöst wird, wenn der Zweck dieses Unternehmens obsolet geworden ist. Solche Gesellschaften können oft über Jahre inaktiv bleiben und lassen sich bei Bedarf schnell mit neuem Unternehmenszweck reaktivieren.

Die großen Holdings, die über größere physische Entfernungen hinweg agieren, thematisieren in den Interviews allerdings auch die Arbeitsprozesse. Sie betonen, dass sie zwar einen Verbund bildeten, dass aber die regionalen Einheiten in ihren produktionsbezogenen Entscheidungen autonom agierten und Entscheidungen von den verantwortlichen Betriebsleitern und vor Ort getroffen würden.

5. Zusammenfassung und Diskussion

In Abschnitt 2 haben wir den neuen (soziologischen) Institutionalismus als theoretischen Zugang beschrieben, mit dem der Wandel von Organisationsformen in der Landwirtschaft nicht wie sonst in der Agrarökonomie und -soziologie üblich aus der Vorteilhaftigkeit der Organisationsform abgeleitet wird. Vielmehr sei das Erscheinen neuer Organisationsformen als Reaktion von Unternehmen auf ihre Organisationsumwelten zu verstehen. Damit verschiebt sich die Frage der Organisationsform von dem Problem einer effizienten Gestaltung hin zu einer „Sicherung von Legitimation.“

Eine Schlüsselthese des neuen (soziologischen) Institutionalismus ist, dass die dauerhafte Etablierung neuer Organisationsformen auf die „zunehmende Verfügbarkeit als rationell geltender institutioneller Elemente“ sowie die „wachsende Komplexität der Außenbeziehungen der Unternehmen“ zurückführen werden kann (MEYER und ROWAN, 1991: 45ff.). Unsere Befunde bestätigen diese Thesen weitgehend.

Mit dem Verkauf von einzelnen Gesellschaften und deren Übernahme durch andere, lokale oder überregional aktive Unternehmen nimmt die Zahl der verbundenen Unternehmen dem Anschein nach zu. In Einzelfällen werden Gesellschaften im Zeitablauf tatsächlich zusammengeführt, in der überwiegenden Zahl der Fälle scheinen die entstandenen Holdingstrukturen jedoch mehr als nur kurzlebige Übergangsphänomene zu sein. Die Begründungen für die Beibehaltung dieser Organisationsmuster lassen sich überwiegend auf das institutionelle Umfeld (lokale Bevölkerung, Pachtmärkte, an Auflagen gebundene Pachtverträge und Grunderwerb, Steuern, Förderprogramme) zurückführen. Dagegen nimmt die Zahl der unternehmerischen Entscheidungseinheiten in Ostdeutschland infolge der beschriebenen Prozesse fortlaufend ab.⁹

Auch für die Annahme einer „losen Kopplung“ von Organisationsstrukturen und Arbeitsprozessen finden sich deutliche Hinweise. Holdingstrukturen ermöglichen die Trennung von Kapital, Vermögen und Land vom Produktionsprozess. Während die einzelnen

⁹ Dieser Befund steht im Gegensatz zu den Aussagen von Agrarpolitikern und Verbänden, wenn sie mit Verweis auf die – laut Agrarstatistik und Agrarförderung – seit vielen Jahren stabile (wenn nicht steigende) Zahl landwirtschaftlicher Betriebe auf die vermeintliche Stabilität der Agrarstruktur in Ostdeutschland schließen.

Unternehmen nach außen hin bestehen bleiben, sind Unternehmensprozesse und Ressourcen im Innenverhältnis oft zentralisiert. Allein in über große Entfernungen hinweg agierenden Verbänden scheint die Landwirtschaft an räumliche Grenzen zu stoßen, die eine (in Teilen) dezentrale Organisationsstruktur verlangen.

Im öffentlichen Diskurs fällt nach unserer Beobachtung die nach wie vor große Dominanz des Familienbetriebes als mentales Modell auf, das sich auch in der Rechtfertigung der großen Agriholdings wiederfindet. Nicht einer der Akteure, die mit uns gesprochen haben, hat es versäumt, an der einen oder anderen Stelle auf das Familiäre zu verweisen. In der Tat ist unser Eindruck, dass viele LPG-Nachfolgeunternehmen nicht zuletzt aufgrund der inneren Transformation (LASCHEWSKI und TIETZ, 2020) heute als „familiengeführte“ Unternehmen gelten können, sei es, dass im Zuge der Nachfolge die Vermögenswerte auf eine Person oder die Mitglieder einer Familie übergegangen sind, oder weil die Unternehmen an Familien aus dem Westen Deutschlands verkauft wurden. Aber auch erfolgreiche Neu- und Wiedereinrichter treten als Käufer in Erscheinung und nutzen die rechtlichen Spielräume kreativ zur Gestaltung ihrer Unternehmensstrukturen.

Der Argumentation des neuen soziologischen Institutionalismus folgend ist eine Begründung für den Erfolg solcher Holdingstrukturen darin zu sehen, dass diese Organisationspraktiken öffentliche Legitimität genießen, dass aber auch die Umwelten der landwirtschaftlichen Unternehmen zunehmend komplexer werden. Was unsere Analyse nahe legt, ist eine geradezu paradoxe Interdependenz von Förderpolitik und Organisationsform. Es sind gerade auch die Förderprogramme, deren Ziel (auch) darin besteht, die familienbetriebliche Landwirtschaft zu fördern, die große landwirtschaftliche Unternehmen dazu motivieren, formale organisatorische Strukturen in ihrer Ausdifferenzierung beizubehalten.

Gegenüber ökonomischen Institutionentheorien, die Institutionen als Gegenstand bewusster funktionaler Gestaltung und als rationale Lösung von Problemen kollektiven Handelns begreifen, verweist der soziologische Institutionalismus darauf, dass neue Institutionen in der Regel in Kontexten entstehen, die mit vorhandenen institutionellen Lösungen gesättigt sind, und sich, wenn überhaupt, nur bedingt „rational“ gestalten lassen. Dennoch kann man ohne Zweifel anerkennen, dass die Akteure sich in diesen Kontexten strategisch und „rational“ verhalten. Insofern wäre eine umfassendere Debatte über das Verhältnis dieser Zugänge in Bezug auf die Frage der Agrarstruktur innerhalb der Agrarwissenschaften noch zu führen.

Aus unserer Sicht eröffnen der neue soziologische Institutionalismus und die darauf aufbauenden soziologischen Feldtheorien einen vielversprechenden Weg zur Analyse der aktuellen agrarstrukturellen Entwicklungen, den zu vertiefen sich lohnt. Es ist vor diesem Hintergrund wichtig, die Dichotomie von Familien- und industrieller Landwirtschaft empirisch zu hinterfragen und die Vielfalt der neu aufkommenden Organisationsformen an der Schnittstelle zwischen Familien- und industrieller Landwirtschaft sowie innerhalb der industriellen Landwirtschaft, aber auch im alternativen Sektor anzuerkennen.

Literatur

- ALDRICH, H.E. und M. RUEF (2006): *Organizations Evolving* (2nd Edition). London: Sage.
- BALMANN, A. (1999): Path Dependence and the Structural Development of Family Farm Dominated Regions. In *Path Dependence and the Structural Development of Family Farm Dominated Regions*, IX European Congress of Agricultural Economists, Warsaw, Poland: 263-284.
- BECKMANN, V. (2000): *Transaktionskosten und institutionelle Wahl in der Landwirtschaft. Zwischen Markt, Hierarchie und Kooperation*. Berlin: edition sigma.
- BERNHARD, S. und C. SCHMIDT-WELLENBURG (Hrsg.) (2012): *Feldanalyse als Forschungsprogramm*, 1. Der programmatische Kern. Wiesbaden: Springer VS.

- ESSER, H. (2001): *Soziologie: Spezielle Grundlagen*. Bd. 6: Sinn und Kultur. Frankfurt/Main [u.a.]: Campus-Verl.
- FLIGSTEIN, N. und D. MCADAM (2012): Grundzüge einer allgemeinen Theorie strategischer Handlungsfelder. In S. Bernhard und C. Schmidt-Wellenburg (Hrsg.), *Feldanalyse als Forschungsprogramm*, 1. Der programmatische Kern. Wiesbaden, Springer VS: 57–97.
- HAGEDORN, K. und V. BECKMANN (Hrsg.) (2007): *Understanding Agricultural Transition: Institutional Change and Economic Performance in a Comparative Perspective*. Aachen: Shaker.
- HALL, P.A. und R.R. TAYLOR (1996): Political Science and the Three New Institutionalisms. *Political Studies XLIV*: 936–957.
- HANN, C. (Hrsg.) (2003): *The Postsocialist Agrarian Question*. Münster: LIT Verlag.
- HERMANS, F.L.P., CHADDAD, F.R., GAGALYUK, T., SENESI, S. und A. BALMANN (2017): The emergence and proliferation of agriholdings and mega farms in a global context. *International Food and Agribusiness Management Review 20*: 175-186.
- LASCHEWSKI, L. (2000): Vertagtes Ende oder erfolgreicher Wandel? - Die Agrargenossenschaften. In: K. Hagedorn und A. Eisen (Hrsg.): *Lernstücke - Genossenschaften in Ostdeutschland*. edition sigma, Berlin.
- LASCHEWSKI, L. TIETZ, A. und E. ZAVYALOVA (2020): From individual farms to agriholdings: Methodological implications. An explorative regional case study in East Germany. *J Appl Business Econ 22(7)*: 68-82.
- LASCHEWSKI, L., TIETZ, A. (2020) Identität und Stabilität von Mehrfamilienunternehmen. Vortrag anlässlich der 60. Jahrestagung der GEWISOLA, Halle/S., September 2020.
- MATHIJS, E. und J.F.M. SWINNEN (1997): *Production Organization and Efficiency during Transition: An Empirical Analysis of East German Agriculture*. PRG Working Papers 31869, Katholieke Universiteit Leuven, LICOS - Centre for Institutions and Economic Performance.
- MAUREL, M. (2012): Large Farms in Central Europe: An Unchanging Spatio-Temporal Feature? *Études rurales 190*: 25–47.
- MEYER, J.W. und B. ROWAN (1991): Institutionalized organizations formal structure as myth and ceremony. In: Powell, W.W. und P.J. DiMaggio, *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago [u.a.], Univ. of Chicago Press: 41–62.
- DIMAGGIO, P.J. und W.W. POWELL (1991): The iron cage revisited institutional isomorphism and collective rationality. In: Powell, W.W. und P. DiMaggio, *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago [u.a.], Univ. of Chicago Press: 63–82.
- POWELL, W.W. und P.J. DIMAGGIO 1991. *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago [u.a.]: Univ. of Chicago Press.
- PURSEIGLE, F. (2017): *Le Nouveau Capitalisme agricole (Economie politique) (French Edition)*. Presses de Sciences Po.
- RÜTER, T, ZAISER, M und A. NÄGEL (2013): *Landwirtschaft als Gemeingut. Eine politisch-rechtliche Bewertung nach vierzig Jahren Praxis*. <https://www.kulturland.de/de/hintergruende-und-studien> [zitiert am 3.3.2021].
- SCHÜTZEICHEL, R. (2015): Pfade, Mechanismen, Ereignisse. Zur gegenwärtigen Forschungslage in der Soziologie sozialer Prozesse. In: Schützeichel, R. und T.S. Jordan (Hrsg.), *Prozesse*. Wiesbaden, VS Verlag: 87-147.
- SCOTT, W.R. (2014): *Institutions and Organisations. Ideas, Interests, and Identities (4th edition)*. Los Angeles/London/New Delhi: Sage.
- THEUVSEN, L. (2004): Pfadabhängigkeit als Forschungsprogramm für die Agrarökonomie. In: *Agrarwirtschaft 53 (3)*: 111-122.
- THORNTON, P.H., OCASIO, W. und M. LOUNSBURY (2012): *The institutional logics perspective: A new approach to culture, structure, and process*. New York: Oxford Univ. Press.