

Das Kleingedruckte entscheidet

Handelsrecht Viele Landwirte achten beim Getreideverkauf nur auf den Preis, aber nicht auf die Vertragsbedingungen. Das kann zu Nachteilen führen. Rechtsanwalt Josef Deuringer gibt im Interview Tipps, worauf Landwirte achten sollten.

In Lieferkontrakten mit Landhändlern oder Mühlen ist meist auf die Einheitsbedingungen des Getreidehandels verwiesen. Was bedeuten diese für Landwirte?

Deuringer: Die Einheitsbedingungen sind seit nunmehr über 90 Jahren ständig weiterentwickelte standardisierte Vertragsbedingungen im Getreidehandel. Sie haben einerseits den Vorteil, dass sie sehr viele Dinge zwischen den Geschäftspartnern ausführlich und klar regeln. Sie ersetzen die ansonsten im Einzelfall notwendigen individuellen Absprachen über die näheren Vertragsmodalitäten. Die Einheitsbedingungen sind allerdings mit 48 Seiten sehr umfangreich. Wer damit nicht ständig umgeht, für den sind sie nicht immer leicht verständlich. Wenn Landwirte die Einheitsbedingungen in einem Lieferkontrakt vereinbaren, müssen sie diese natürlich auch einhalten. Das gelingt allerdings nur, wenn man sie im Detail kennt und damit umgehen kann. Da Letzteres bei vielen Landwirten nicht immer gewährleistet ist, sollten sie eher darauf verzichten.

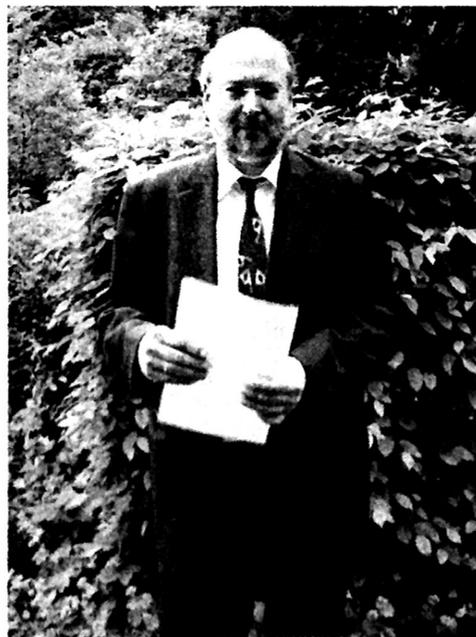
Welche Pflichten haben Käufer und Verkäufer nach den Einheitsbedingungen, falls der Käufer die Ware wegen Qualitätsmängeln nicht annimmt?

Deuringer: Der Käufer hat dem Verkäufer eine Beanstandung der Ware wegen abweichender Beschaffenheit und/oder Qualität spätestens am 2. Geschäftstag nach beendeter Entladung fernschriftlich anzuzeigen. Bei Abweichungen von besonders vereinbarten Qualitätsmerkmalen, die nur durch eine Analyse festgestellt werden können, ist eine Beanstandung nicht erforderlich (§ 36 der Einheitsbedingungen). Ist die gelieferte Ware

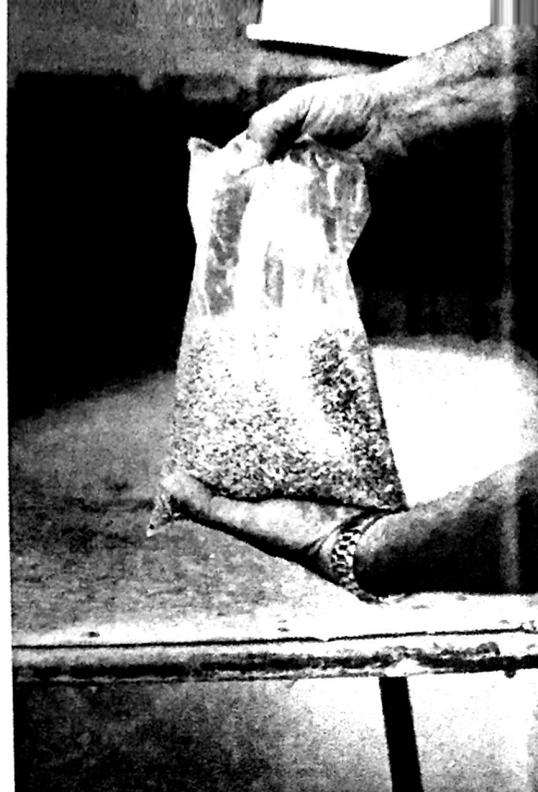
nicht vertragsgemäß, kann der Käufer wahlweise eine Minderwertvergütung (Abschlag vom Kaufpreis) oder die Rücknahme der Ware verlangen. Neben dem Recht auf Rückgabe kann der Käufer ferner eine einmalige Ersatzlieferung von kontraktgemäßer Ware verlangen. Der Verkäufer muss die Ersatzlieferung innerhalb einer Frist von zwei Wochen ab Rücknahme der Ware durchführen. Erfolgt innerhalb dieser Frist keine Ersatzlieferung, hat der Käufer das Recht, vom Vertrag zurückzutreten oder eine Preisfeststellung vornehmen zu lassen. Vom Verkäufer kann er dann die sich ergebende Preisdifferenz und die Kosten der Preisfeststellung verlangen (§ 37 der Einheitsbedingungen).

Was passiert, wenn man sich über die Qualität nicht einigen kann?

Deuringer: Ist streitig, ob eine abfallende Beschaffenheit oder Qualität vorliegt, können die Vertragspartner auf Antrag ein Schiedsgericht durchführen. Auch hierfür gilt wieder eine Reihe von Besonderheiten. Die Einheitsbedingungen regeln im Übrigen auch, wie die Probenahme, die Analyse und dergleichen zu erfolgen hat, um Qualitätsmängel festzustellen. So gibt es genaue Probenahmebestimmungen für Getreide- und Futtermittel sowie für Ölsaaten.



Josef Deuringer ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Meidert und Kollegen, Augsburg.



Bei Probeentnahmen kann es zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen.

Sollten die Vertragspartner die Qualitäten genau definieren, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden?

Deuringer: Natürlich ist es am Besten, wenn die Vertragspartner die Qualitäten, aber eben auch die Art und Weise der Qualitätsermittlung in ihrem Vertrag genau festlegen. Es ist ja bekannt, dass je nach Probeentnahme und Analyseverfahren sehr unterschiedliche Ergebnisse erzielt werden können. Zum Beispiel kann das Hektolitergewicht bei feuchter und trockener Ware ganz unterschiedlich ausfallen. Genauso wichtig wie die Definition der Qualitäten ist auch die Bestimmung, was gelten soll, wenn die Qualitäten nicht eingehalten werden.

Welche Fristen hat der Käufer nach den Einheitsbedingungen einzuhalten, wenn er trotzdem will, dass der Landwirt Ware liefert.

Deuringer: Der Käufer hat dem Verkäufer spätestens innerhalb von 15 Geschäftstagen nach Beanstandung wegen abfallender Qualität zu erklären, welches Recht er in Anspruch nehmen will, insbesondere ob er Ersatzlieferung verlangt. Nach diesem Zeitraum läuft die Frist ab, für das Einreichen des Antrags auf Durchführung eines Schiedsgerichts. Ebenso muss der Käufer sich spätestens innerhalb von fünf Geschäftstagen nach Zugang des endgültigen Analyseattests erklären, was er nun vorhat.

Darf der Käufer einfach einen Deckungskauf vornehmen, ohne den Verkäufer vorher zu informieren?

Deuringer: Nein. Der Verkäufer hat das Recht, für die zurückzunehmende Ware

einmalig eine Ersatzlieferung vorzunehmen. Die Inanspruchnahme dieses Rechts hat er dem Käufer innerhalb von 3 Geschäftstagen nach Ablauf der Frist zur Einreichung des Antrags auf Durchführung eines Schiedsgerichts, wegen abfallender Qualität bzw. spätestens innerhalb von 5 Geschäftstagen nach Zugang des endgültigen Analyseattests zu erklären. Erklärt der Verkäufer aber, er werde nicht weiter liefern, kann der Käufer sofort einen Deckungskauf vorlegen.

Welche weiteren Nachteile haben die Einheitsbedingungen für Landwirte?

Deuringer: Die Dinge haben eben zwei Seiten. Die Einheitsbedingungen geben sicherlich sehr detailliert Auskunft, wie mit einzelnen Problemen umzugehen ist und welche Rechte der einzelne hat. Allerdings sind die Fristen und Modalitäten mitunter für einen Landwirt schwierig einzuhalten.

Dies gilt auch für das nach den Einheitsbedingungen vorgesehene Schiedsgericht. Dieses ist für alle Streitigkeiten unter Ausschluss des ordentlichen Rechtswegs zuständig. Das Schiedsgericht ist an der jeweiligen Getreide- und Produktenbörse eingerichtet. Diese Schiedsgerichte haben den Vorteil, dass sie mit Praktikern besetzt sind, denen die Besonderheiten und die wirtschaftlichen Zusammenhänge bekannt sind.

Die Schiedsgerichte sind aber meist teurer als die staatlichen Gerichte. Letztere erheben zwar auch Gerichtskosten, sie werden aber überwiegend durch Steuergelder finanziert. Beim Schiedsgericht erhalten die Schiedsrichter dagegen festgelegte Vergütungssätze. Auch muss man immer wieder die Erfahrung machen, dass die dort tätigen Schiedsrichter vorwiegend aus dem Bereich des Handels stammen und kaum praktizierende Landwirte bei den Schiedsgerichten tätig sind.

Das heißt wohl, der Landwirt fällt dann eher hinten runter. Lässt sich das Pro-

blem Lieferpflicht und Qualitätsmängel vertraglich nicht besser lösen?

Deuringer: Dies ist letztlich eine Frage der Marktverhältnisse. Man muss sich immer bewusst sein, dass der Preis für die gelieferte Ware nur ein Teil der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung sein kann. So sind nicht nur Zu- und Abschläge beispielsweise Trocknungs- und Analysekosten, Staubabgang und dergleichen mit einzukalkulieren, sondern auch das Lieferrisiko.

Enthält der Vertrag keine zwingende Lieferverpflichtung zum Beispiel bei Missernten etc., muss der Händler, wenn er die Ware schon vor der Ernte weiter veräußert, anders kalkulieren, weil in diesem Falle ja er das Risiko steigender Preise trägt. Für den Landwirt ist es natürlich optimal, wenn er nur ein Lieferrecht und keine Lieferpflicht hat. Solche Vertragsklauseln wird er in der Praxis nur dann durchsetzen können, wenn die Ware sehr begehrt ist.

Ähnliches gilt für Qualitätsmängel. Hier sind jedenfalls Regelungen zu empfehlen, wonach der Käufer die Ware bei Qualitätsmängeln nicht gänzlich ablehnen kann, sondern nach einer bestimmten Staffelung Preisabschläge vornehmen darf, z. B. beim Eiweißgehalt von Braugerste. Es lässt sich also vom Grundsatz her alles in die eine oder andere Richtung besser lösen, es ist nur die Frage, ob der jeweils andere Vertragspartner dies auch akzeptiert.

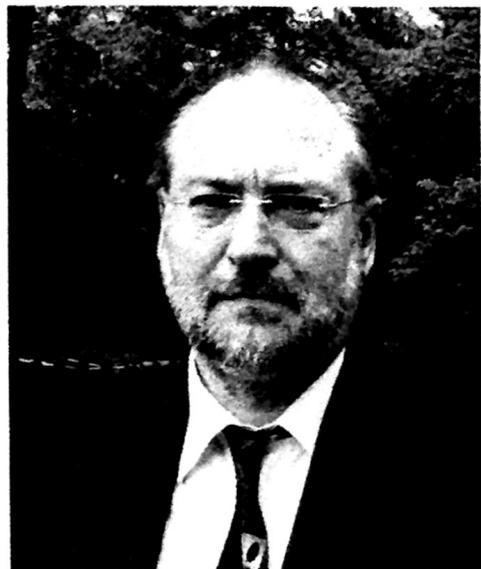
Welche weiteren Punkte sind zu regeln, wenn Landwirte auf die Einheitsbedingungen in Lieferkontrakten verzichten?

Deuringer: Es lohnt sich schon, einmal die Einheitsbedingungen anzusehen, da diese ja gewissermaßen eine über Jahrzehnte entstandene Erfahrung wiedergeben. Man kann sich an den Regelungen der Einheitsbedingungen entlang bewegen und sich dabei Gedanken machen, ob und wie man das Problem regeln will. Wer sich nicht die Mühe macht, kann auch für einzelne Produkte auf Muster-

verträge, zum Beispiel des Bauernverbands zurückgreifen. In der Praxis ist es allerdings so, dass der Landhandel die Bedingungen vorgibt. Diskutiert wurde jedenfalls in der Vergangenheit allenfalls der Preis, nicht aber die sonstigen Vertragsabsprachen. Individuell ausgehandelte Verträge waren sehr selten.

Welchen Eigentumsvorbehalt sollte der Lieferant vereinbaren?

Deuringer: Jeder Landwirt sollte auf jeden Fall einen so genannten verlängerten Eigentumsvorbehalt vereinbaren. Hierzu haben die Verbände Mustertexte vorbereitet und stellen diese den Landwirten auch zur Verfügung. Leider verwenden Landwirte diese in der Praxis aber kaum. Erst wenn ein Vermarkter insolvent wird, erinnert man sich an die Möglichkeit, sich durch entsprechende Vereinbarungen abzusichern. Dann ist es aber zu spät.



„ Ich empfehle Landwirten grundsätzlich immer den verlängerten Eigentumsvorbehalt zu vereinbaren. „

Eigentumsvorbehalt nicht selbst formulieren

Der Eigentumsvorbehalt ist wichtig, damit Landwirte überhaupt Chancen haben, bei einer möglichen Insolvenz des Abnehmers noch einmal Geld für ihre gelieferte Ware zu erhalten. Wird die Ware verarbeitet, kann man auch einen verlängerten Eigentumsvorbehalt vereinbaren. Dann hat man Zugriff auf die verarbeitete Ware. Allerdings sollten Landwirte nicht versuchen, selbst eigene Vertragstexte für den Eigentumsvorbehalt zu formulieren. „Das geht in der Regel schief“, weiß Jurist Deuringer.

Bei einer Insolvenz des Abnehmers prüfen Insolvenzverwalter mit als erstes solche Klauseln in Vertragstexten. „Oft finden sie dann Lücken, um den Eigentumsvorbehalt auszuhebeln“, weiß Deuringer aus Erfahrung.

Daher sollten Landwirte sich immer Rechtsrat einholen, wenn man eigene Verträge übernimmt. Ansonsten könne man auch auf die entsprechenden Formulierungen in den Einheitsbedingungen des Deutschen Getreidehandels zurückgreifen.

Lässt sich das Risiko durch die Insolvenz des Abnehmers auch dadurch beschränken, dass man kurze Zahlungsziele zum Beispiel von sieben Tagen vereinbart?

Deuringer: Auch kurze Zahlungsziele sind kein richtiger Schutz vor dem Insolvenzrisiko. Natürlich ist ein möglichst kurzes Zahlungsziel besser als ein sehr langes. Am besten ist aber eine Zahlung per Vorkasse oder bei Lieferung durch bankbestätigten Scheck. Bei größeren laufenden Geschäftsbeziehungen kann man auch darüber nachdenken, sich vom Käufer ein Bankbürgschaft geben zu lassen. (jo)