



Landvolk Niedersachsen

Landwirtschaftlicher Hauptverband Süd-niedersachsen e.V.

Landvolk Hildesheim

Am Flugplatz 4
31137 Hildesheim
Tel: 05121/70670
Fax: 05121/706767

Landvolk Göttingen

Götzenbreite 10
37124 Rosdorf
Tel: 0551/7890450
Fax: 0551/7890459

Landvolk Northeim-Osterode

Friedrichstr. 27/28
37154 Northeim
Tel: 05551/97900
Fax: 05551/979029

Rundschreiben Herbst 2008

Sehr geehrtes Landvolkmitglied,

das wirtschaftliche Umfeld der Landwirtschaft ist in Bewegung – mehr denn je. Damit steigen die Herausforderungen an alle landwirtschaftlichen Betriebe. Jeder Betriebszweig hat diese Entwicklung in 2008 zu spüren bekommen, seien es die Turbulenzen um den Milchmarkt, die nach wie vor desaströsen Verhältnisse bei den Ferkelerzeugern oder die starken Schwankungen bei Getreide und den Betriebskosten. Mit zunehmender Spezialisierung einzelner Betriebszweige wachsen die Erwartungen für den betroffenen Landwirtschaftsbereich – auch in Punkto Interessenvertretung und Außendarstellung. Diese Sichtweise hat ihre große Berechtigung und muss beachtet werden; sie darf aber nicht darüber wegtäuschen, dass wir Landwirte in Politik und Öffentlichkeit nur ernst und wahrgenommen werden, wenn wir als eine Landwirtschaft auftreten; diese Erkenntnis und ihre Beachtung oder Nichtbeachtung haben langfristige, dauerhafte Auswirkungen; daran können auch kurzzeitige Ereignisse nicht viel ändern.

Zwei aktuelle Entwicklungen wollen wir in diesem Rundschreiben herausgreifen und aus einer sachlichen bzw. rechtlichen Sichtweise betrachten. Zum einen soll ohne die agrarpolitische Diskussion wieder aufzugreifen der rechtliche Hintergrund eines Milchlieferboykotts betrachtet werden. Der Lieferstreik fand nicht im luftleeren Raum statt, sondern im Rahmen vertraglicher Regelungen und gesetzlicher Vorgaben. Mit etwas Abstand sollen Möglichkeiten und Gefahren angesprochen werden.

Zum zweiten sollen die rechtlichen Rahmenbedingungen im Getreidehandel zwischen Landwirtschaft und Landhandel grundsätzlich dargestellt werden. Dies betrifft vorermittelte Verkaufskontrakte, das Verkaufen in oder nach der Ernte sowie die Einlagerung. Hier läuft traditionell viel ohne schriftlichen Vertrag oder intensive Vorgespräche.

Verbandsintern sind die beiden großen Projekte des vergangenen Jahres formell weitgehend abgeschlossen. Die verschmolzenen Landvolkverbände Hildesheim und Alfeld sowie Northeim und Osterode haben ihre Arbeit aufgenommen. Nun gilt es, das mit Leben zu füllen, was aus guten Gründen zusammengeführt wurde. Das Landvolk und damit wir alle, die wir in Südniedersachsen Landwirtschaft betreiben, sind darauf angewiesen, dass sich aus allen Altersgruppen und Betriebszweigen immer wieder engagierte Mitglieder bereit erklären, die gemeinsame Sache voranzubringen. Machen Sie mit!

In diesem Winterhalbjahr ist wieder ein Seminar zur betrieblichen und überbetrieblichen Zusammenarbeit in der Landwirtschaft vorgesehen, nutzen Sie diese Möglichkeit des Erfahrungsaustausches aus, wenn Sie Planungen in dieser Richtung haben.

Unser Herbst-rundschreiben bietet im Einzelnen:

- I. Milch: rechtliche Auswirkungen eines Lieferboykotts**
- II. Getreide: Vertragliche Regelungen zum Getreideverkauf**
- III. Seminar zur Gesellschaftsgründung in der Landwirtschaft**

I. Milch: rechtliche Auswirkungen eines Lieferboykotts

Die Teilnahme am Milchliefersboykott war eine individuelle Entscheidung und wurde aus wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Überlegungen entschieden. Nachfolgend sollen ausschließlich die rechtlichen Rahmenbedingungen und Gefahren eines solchen „Lieferstreiks“ aufgezeigt werden, ohne auf die politische Bewertung einzugehen.

Bei der Lieferung und der Abnahme von Milch durch den Landwirt und der Abnahme durch die Molkerei handelt es sich um eine sehr sensible Geschäftsverbindung, die zivilrechtlicher bzw. vertragsrechtlicher Natur ist. Milch ist über einen längeren Zeitraum nicht lagerfähig und die Produktion von Milchprodukten bedarf eines kontinuierlichen Nachschubs. Daher sind die Lieferbedingungen in diesem Landwirtschaftsbereich sehr wichtig und beinhalten feste Regelungen zu Rechten und Pflichten der Vertragsparteien. Im Kartell- und Wettbewerbsrecht bewegen sich die Beteiligten, wenn es um die Umsetzung eines untereinander verabredeten, gemeinsamen „Lieferstreiks“ geht. Dann ist die Situation zusätzlich aus wettbewerbsrechtlicher Sicht zu beurteilen, da sich eine Vielzahl von Unternehmer (der einzelne Landwirt ist Unternehmer) zum gemeinsamen Handeln verabreden. Hier könnte eventuell ein unzulässiges Kartell vorliegen.

In noch anderem Licht erscheinen Aktionen, die nicht nur die gemeinsam verabredeten Landwirte betreffen, sondern auch unbeteiligte Milchbauern, z.B. die Blockade von milchlieferswilligen Betrieben oder ganzen Molkereien. Hier können außervertragliche Tatbestände von Schadensersatz und sogar das Strafrecht hineinspielen; diese Aktionen sind aus rechtlicher Sicht besonders kritisch zu sehen.

1. Vertragliche Rechte und Pflichten

Die Lieferbedingungen zwischen Produzenten (Milchbauer) und Abnehmer (Molkerei) sind vertraglicher Natur und nicht gesetzlich geregelt. Deshalb richten sich die Rechte und Pflichten sowie die Folgen einer Lieferstörung nach Vertragsrecht. Die Einhaltung der abgeschlossenen Verträge ist eine gegenseitige, strenge Rechtspflicht, von der nur in Ausnahmefällen abgewichen werden kann.

a) Rechte und Pflichten der Milcherzeuger

Der Landwirt hat durch den Milchliefersvertrag das Recht, aber auch die Pflicht seine produzierte Milch der Molkerei zur Verfügung zu stellen. Eine Unterbrechung der Anlieferung kann nur aus wichtigem Grund erfolgen (höhere Gewalt, Krankheiten etc.). Ob ein nicht kostendeckender Milchpreis die Lieferpflicht tangiert, ist zumindest fraglich. Bisher ist das von den Gerichten nicht als Grund akzeptiert worden (vgl. BGH, Urt. vom 13.2.2002). Stellt der Landwirt seine Lieferung ohne vertraglich gerechtfertigten Grund ein, sind Schadensersatzforderungen der Molkerei möglich, jedoch nur wenn der Schaden wirklich nachgewiesen werden kann (Deckungskäufe, Stillstandskosten, Leerfahrten). Sieht der gegenseitige Liefervertrag darüber hinaus Vertragsstrafen für den Fall von nicht gerechtfertigten Lieferunterbrechungen vor, kann es zusätzlich zur Verhängung einer solchen Sanktion kommen. Alle Ansprüche sind natürlich vom Einzelfall abhängig und unterliegen der gerichtlichen Kontrolle.

b) Rechte unbeteiligter Milchlieferanten

Die Molkereien sind gegenüber allen Vertragspartnern verpflichtet, die produzierte Milch abzunehmen. Das gilt natürlich nicht nur gegenüber den streikenden Milchbauern, sondern erst recht gegenüber solchen Landwirten, die sich entschieden haben, nicht an einem Lieferstopp teilzunehmen. Wird im Rahmen eines Milchliefersboykotts diese Milchlieferung gestört (Weg- bzw. Betriebsblockaden), liegen keine vertraglichen Ersatzansprüche vor, sondern solche des allgemeinen Schadensersatzrechts. Hierbei ist die Schadensersatzpflicht noch gefährlicher, da die bereits genannten Gründe des eigenen Milchliefersstopps (nicht kostendeckende Produktion) hier nicht als Rechtfertigung dienen können, andere Landwirte an der Lieferung zu hindern.

2. Kartellrechtliche Auswirkungen

So verständlich die Wortwahl „Milchliefersstreik“ in der angespannten Milch-Situation ist, handelt es sich bei dem Milchliefersboykott nicht um einen „Streik“ im klassischen Sinne, sprich zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Vielmehr stehen auf beiden Seiten des Konflikts Unternehmer, die nach deutschem Recht untereinander kein echtes „Streikrecht“ besitzen. Aus kartellrechtlicher Sicht handelt es sich eventuell sogar um einen verbotenen Boykottaufruf. Hierzu sagt das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB):

§1: „Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken, sind verboten.“

§ 33: „Unternehmen und Vereinigungen von Unternehmen dürfen nicht ein anderes Unternehmen oder Vereinigungen von Unternehmen in der Absicht, bestimmte Unternehmen unbillig zu beeinträchtigen, zu Liefersperren oder Bezugssperren auffordern.“

Bei nüchterner Betrachtung des Sachverhaltes ist zumindest nicht ausgeschlossen, dass das Bundeskartellamt bei wiederholten Boykottmaßnahmen auf diese Regelungen des Gesetzes zurückkommt; eine Prüfung ist bereits nach dem Lieferstreik diesen Jahres eingeleitet worden.

3. Blockade einer Molkerei

Die Blockaden von landwirtschaftlichen Betrieben, bzw. von ganzen Molkereien, um den Ablauf der Milchlieferungen insgesamt lahm zu legen, sind aus rechtlicher Sicht besonders kritisch zu sehen. Wirtschaftliche Gründe können für einen derart massiven Eingriff in fremde Betriebsabläufe kaum rechtfertigend sein. Auch ein sich Berufen auf die Versammlungs- und Meinungsfreiheit wird solche Maßnahmen nicht aus einem günstigen Licht erscheinen lassen, da der Konflikt kein Ausdruck der Meinungsfreiheit darstellt („ich bin gegen ein Atomülllager“), sondern aus rein wirtschaftlichen Überlegungen (so berechtigt sie sein mögen) erfolgt („ich will mehr Geld für meine wertvolle Milch“). Die Blockaden führen zu möglichen Schadensersatzansprüchen der Molkereien bzw. der Milchbetriebe, die ihre Milch nicht abliefern können. Da es sich bei einer Straßenblockade per Definition um einen gefährlichen Eingriff in den Straßenverkehr handelt (§ 315b StGB) bzw. gegenüber denen, gegen die sich die Blockade richtet, eine

Nötigung darstellt, ist auch eine strafrechtliche Konsequenz nicht auszuschließen.

Aus rechtlicher Sicht ist auch die Entsorgung der „überschüssigen“ Streikmilch nicht unproblematisch. Jeder Versuch, eine Entsorgung in der Gülle bzw. der Kanalisation zu umgehen, indem die Milch anderweitig als „Milch“ eingesetzt wird, verhindert weitere Schwierigkeiten.

Diese Darstellungen zu den möglichen Rechtsfolgen der Organisation oder Beteiligung an einem Milchliefereboykott oder gar einer Blockade soll kein Beitrag zum Für oder Wider dieser sehr politischen Fragestellung sein, sondern objektiv bewusst machen, welche durchaus nachteilhaften Folgen damit verbunden sein können. Die Kenntnis hierüber gehört in die Abwägung einer Beteiligung an einem Milchboykott. Die Entscheidung trifft jeder für sich.

II. Getreide: Vertragliche Regelungen zum Getreideverkauf

Der Handel mit Getreide zwischen den Landwirten und dem Landhandel ist sicherlich Vertrauenssache und durch langjährige Geschäftsbeziehungen geprägt. Auch die relative „Geräuschlosigkeit“ mit der Jahr für Jahr enorme Mengen Getreides vermarktet werden, spricht für ein eingefahrenes Handelsgebaren. Dennoch handelt es sich jeweils um ein Rechtsgeschäft in beträchtlichem Umfang und eine Ware, die ständigen Preis- und Qualitätsschwankungen unterworfen ist, eben um ein echtes Naturprodukt. Den meisten Landwirten sind die rechtlichen Rahmenbedingungen dabei weitgehend unbekannt. Zu unterscheiden sind die allgemeinen, für alle Geschäfte geltenden Bedingungen und die individuell ausgehandelten Vertragsteile. Erst wenn ein Geschäft nicht so abläuft, wie sich das beide Seiten vorgestellt haben, werden diese Regelungen wichtig und zwar bis ins letzte Detail.

1. Verkaufsbedingungen im Getreidehandel

Der Landwirt möchte es gerne „unbürokratisch“ haben und der Landhandel nach festgelegten Regeln, die er für alle Verträge vorgibt. So funktioniert es dann auch in den meisten Fällen:

- Der Landhandel verweist in seinen Geschäftsräumen bzw. in den kurz gehaltenen Verträgen auf seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) bzw. die der Branche.
- Der Landwirt übersieht regelmäßig die Verbindung zum Kleingedruckten und freut sich über die vermeintlich einfache und übersichtliche Vertragsgestaltung.

Solange sich die Beteiligten auch bei Komplikationen so „unbürokratisch“ verständigen, ist das System noch hinnehmbar. Kommt es allerdings zu einer handfesten Auseinandersetzung, möglicherweise vor Gericht, hat der Landhandel Dank der AGB's in der Regel die besseren Instrumente zur Hand.

a) Allgemeine Geschäftsbedingungen

Jeder Geschäftspartner ist berechtigt, eigene, so genannte Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB's) zu verwenden. Diese Möglichkeit wird aber fast ausschließlich von der aufnehmenden Hand wahrgenommen. Nur wenige Landwirte haben eigene Bestimmungen vorgesehen. Die AGB's sind gleich lautende und für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbestandteile. Dieses „Kleingedruckte“ regelt alle relevanten Rechte zwischen Käufer und Verkäufer, wenn nicht individuell etwas anderes vereinbart wurde. Die AGB's brauchen nicht komplett in den Vertrag aufgenommen zu werden; es reicht wenn in dem Vertrag auf die Bestimmungen verwiesen wird und der Kunde sie vor Ort einsehen kann. Außerdem müssen sie den Anforderungen

des Bürgerlichen Gesetzbuches entsprechen, damit sind die größten „Überraschungen“ unterbunden. Sie gelten auch bei mündlichen Verträgen, weshalb der Landhandel auch dabei gut abgesichert scheint.

b) Einheitsbedingungen im Deutschen Getreidehandel

Eine zentrale Form der Vertragsbedingungen stellen die „Einheitsbedingungen im Deutschen Getreidehandel“ dar (zu finden z.B. unter www.getreide-muehlen.com). In 49 Paragraphen ist alles geregelt, was aus Handelssicht sinnvoll und richtig ist; jedoch scheinen die Bedingungen eher auf Geschäfte zwischen Landhändlern zugeschnitten und weniger auf Geschäfte zwischen Landwirt und Landhandel. Das zeigt sich beispielsweise sehr deutlich in der Zusammensetzung des obligatorischen Schiedsgerichtes, das zwar aus einer Vielzahl von Beteiligten besteht, aber nur einem Landwirt. Die Übernahme der Einheitsbedingungen erfolgt regelmäßig über die Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

2. Individuelle Vereinbarungen

Vielfach sind die Geschäftsbeziehungen beim Verkauf angelieferten Getreides nach wie vor nicht gesondert vertraglich fixiert, sondern werden durch „schlüssiges Verhalten“ abgewickelt: Der Landwirt liefert ab und der Getreidehandel schickt später eine entsprechende Abrechnung. Das ist kein unwirksamer Vertrag, aber der Wichtigkeit dieses Geschäftes nicht angemessen.

a) Die Sortennachweiskarte

Ob das Geschäft zwischen Landwirt und Landhandel nun schriftlich oder mündlich vereinbart wird, eines wird immer verlangt: Die Angaben in der sog. Sortennachweiskarte. Der Landhandel, der die Getreidepartien der unterschiedlichen Erzeuger zusammenwirft und als „Nahrungsmittel“ weiter vermarktet, verlangt Angaben über Sorte und Herstellung der Ware. Im Rahmen der Nachweisbarkeit und Transparenz in der Lebensmittelproduktion ist dieses Ansinnen grundsätzlich auch nachvollziehbar. Der Landwirt sollte aber tunlichst vermeiden, Angaben zu machen, die er nicht selber überprüfen kann; dies gilt insbesondere für Grenzwerte und Qualitäten sowie Verunreinigungen unbekannter Herkunft. Deshalb können nur solche Angaben zugelassen werden, die der Landwirt tatsächlich überblickt:

- die angebaute Sorte,
- die Einhaltung produktbezogener Vorschriften
- die gute fachliche Praxis

Der Landvolklandesverband ist mit dem gesamten Landhandel über die jährliche Formulierung der Sortennachweiskarte in Verhandlung und hat schon so manche Formulierung auf das Zumutbare begrenzen können. Dies entbindet aber nicht

von der Pflicht zur eigenen Prüfung dessen, was man unterschreibt.

b) Verkauf in der Ernte

Es gibt keine gesetzliche Formvorschrift für den Getreidehandel, demnach sind auch mündliche Vereinbarungen grundsätzlich möglich. Allerdings ist der Landhandel über seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) immer bestens abgesichert (s. o.) und mündliche Nebenabreden in der Regel ausgeschlossen bzw. nicht beweisbar. Deshalb sind die vermeintlich „unbürokratischen“ Geschäfte per Handschlag nur so lange wirklich unbürokratisch, solange alles gut geht; bei Schwierigkeiten wird sich der Getreidehandel dann doch schnell auf sein „Kleingedrucktes“ zurückziehen. Daher muss folgendes beachtet werden: Wenn bzgl. der Vertragsinhalte, wie beispielsweise des Preises, der Warenqualitäten oder der Zahlungskonditionen individuelle Bedingungen gelten sollen, dann müssen diese schriftlich (!) vereinbart werden. Denn schriftliche Individualabreden gehen den AGB's immer vor.

c) Der Vorkontrakt

Je mehr „Marktgefühl“ die Landwirte als Unternehmer bekommen, desto eher besteht ein Interesse daran, Getreide schon zu Zeiten zu handeln, zu denen es noch nicht geerntet ist (Vor-Kontrakt), um eine gute Marktsituation zu sichern. Hierbei bieten sich Chancen, aber auch Risiken, nicht nur was den Preis angeht. Verkaufen Sie nie mehr Ware, als Sie mit allerhöchster Wahrscheinlichkeit auch ernten werden, denn sonst müssen Sie selber andernorts nachkaufen, um ihren Kontrakt zu erfüllen. Besser sollte nur ein Teil der Ernte auf diesem Weg vermarktet werden und nie alles auf eine Karte gesetzt werden.

Neben dem Preis und dem Lieferzeitpunkt sind die vertraglichen Vereinbarungen bezüglich der Getreidequalitäten besonders wichtig, denn niemand weiß, wie die Qualitäten später genau sein werden. Daher sollte der Kontrakt schon

bei Abschluss genaue Verabredungen beinhalten, wie sich eine bessere oder schlechtere Qualität auf den vereinbarten Preis auswirkt.

2. Einlagerung von Getreide

Wer nicht unmittelbar auf das Geld in der Ernte angewiesen ist, fährt besser damit, das Getreide zunächst bei dem Geschäftspartner nur einzulagern und zu einem späteren Zeitpunkt und nach entsprechenden Preisverhandlungen zu veräußern. Damit bleibt ein Verhandlungsspielraum gewahrt. Selbst eine nochmalige Auslagerung, um das Getreide an einen anderen Händler veräußern zu können, sollte möglich sein. Eine Einlagerungsvereinbarung soll folgende Kernpunkte mindestens enthalten:

- Menge, Qualität, Feuchte des Getreides
- Trocknungskosten, Einlagerungsdauer, Lagergebühren, Auslagerungsgebühren
- uneingeschränkter Eigentumsvorbehalt an der Ware
- Haftung und Sicherheiten des Lagerhalters

3. Absicherung bei Händlerinsolvenz

Die stark schwankenden Getreidemärkte können nicht nur für den Landwirt gefährlich werden, sondern auch für Getreidehändler. Spätestens nach der Bankenkrise wissen alle, eine Insolvenz kann jeden Marktteilnehmer treffen. Die Gefahren, die von einer Insolvenz ausgehen, wenn Sie das Getreide zwar bereits verkauft, aber den Erlös noch nicht erhalten haben, sind groß. Daher sollten Sie sich immer von der Solvenz ihres Geschäftspartners überzeugen, insbesondere, wenn Sie wenig über den Marktteilnehmer wissen. Der schnelle Euro mit windigen Geschäftspartnern kann teuer zu stehen kommen. Lassen Sie sich gegebenenfalls die Zahlungsfähigkeit für die nächsten Monate schriftlich zusichern, dann haben Sie eine etwas bessere Position. Vorsicht ist immer geboten.

—

III. Seminar zur Gesellschaftsgründung in der Landwirtschaft

In Anlehnung an die guten Erfahrungen unserer jährlichen Seminare soll im Herbst ein weiteres ganztägiges Seminar zum Thema Gesellschaftsrecht in der Landwirtschaft stattfinden.

Das Seminar dient auch der Vorbereitung späterer Einzelberatungen. Es richtet sich an Mitglieder, die vor der Entscheidung zur Gesellschaftsgründung stehen oder eine Gesellschaft bereits gegründet haben: Das Seminar findet statt:

Donnerstag, den 27. November 2008 in Northeim

Das Seminar wird von 9 Uhr bis ca. 15 Uhr durchgeführt.

Es ist folgender Inhalt bzw. Ablauf vorgesehen:

- 1. Betriebliche Voraussetzungen einer Kooperation**
- 2. Persönliche Voraussetzungen**
- 3. Rechtsformen**
- 4. Vertragsgestaltung**
- 5. Steuern, Kosten**

Interessenten melden sich bitte über Ihren jeweiligen Kreisverband an. Die Teilnahme ist mit einer Kostenpauschale von 40 € pro Person verbunden.

Wir hoffen, mit diesem Rundschreiben Ihr Interesse geweckt zu haben und wünschen Ihnen und Ihren Familien alles Gute!



Helmut Meyer, Vorsitzender



Dr. Bernd v. Garmissen, Geschäftsführer