

Vertragstipps für die Zusammenarbeit mit dem Absatzpartner

Absatzverträge sind das Bindeglied zwischen dem Landwirt und seinem Abnehmer. Sie regeln die Konditionen des Absatzes wie Menge, Qualität, Preis, Risikoverteilung usw.

Sie sind die verbindliche Grundlage für den Markterlös des Landwirts und damit ein wichtiges Element des landwirtschaftlichen Einkommens. Man trifft sie in allen Bereichen der landwirtschaftlichen Produktion an: in der Eierproduktion ebenso wie in der Milchproduktion, beim einmaligen Verkauf des Erntegutes ebenso wie in der Vertragsproduktion, im Rübenanbau ebenso wie in der Gemüse- und Obstproduktion.

In Anbetracht seiner strategischen Bedeutung für den Betrieb und vor dem Hintergrund seiner Verbreitung ist es doch recht erstaunlich, dass der Absatzvertrag in der landwirtschaftlichen Ausbildung und in der Praxis keine grössere Aufmerksamkeit geniesst. Beschaffungsseitige Verträge wie Grundstückkauf-, Pacht-, Arbeits- und Darlehensverträge usw. sind da weit besser bedient – nicht immer zum Vorteil des Bauern. Zieht man die strukturellen Besonderheiten von Agrarmärkten in Be-



Die Konditionen des Absatzes und weitere Vorgaben werden in einem Absatzvertrag geregelt. Bild: Fotolia

tracht (viele Landwirtschaftsbetriebe, wenige Industrie- und Handelsbetriebe, leicht austauschbare Naturprodukte mit einem gewissen Differenzierungspotenzial, Risiken im Umgang mit der Natur usw.), hätte der Absatzvertrag eine weitaus grössere Aufmerksamkeit verdient. Dabei stellen sich eigentlich immer wieder die gleichen Fragen:

- Welche Szenarien und welche betriebliche Strategie liegen meinem Vertrag zugrunde?
- Hatte ich vor Beginn der Zusammenarbeit mit dem Absatzpartner Alternativen?

«Der Landwirt sollte seine Absatzverträge allzeit kennen.»

- Wann und zu welchen Bedingungen kann ich die Zusammenarbeit beenden?
- Darf ich während der Zusammenarbeit auch andere Abnehmer beliefern?
- Gibt es eine verbindliche und berechenbare Mengenplanung?

- Wer entscheidet über eine allfällige Deklassierung, und wer finanziert sie?
- Fliesst mein Agrarrohstoff in ein profiliertes Endprodukt?
- Werden meine betrieblichen Stärken im Endprodukt abgebildet und korrekt entschädigt?
- Wie sind die natürlichen, technischen, kaufmännischen und politischen Risiken verteilt?
- Kann mein Partner die Spielregeln während der Zusammenarbeit ändern?

Die Zusammenarbeit mit dem Absatzpartner kann lose oder eng sein. Sie reicht vom einmaligen Verkauf über die eingespielte, langjährige Lieferbeziehung, über die Vertragsproduktion und über die Lohnproduktion bis hin zur vollständigen vertikalen Integration, bei welcher die Produktion und die Verarbeitung in einer Hand liegen.

Diese Stufen möglicher Zusammenarbeit können mit weiteren Instrumenten kombiniert werden: Gute Agrarpraxis, Auslobung regionaler Bezugspunkte (Swissness, Suisse Garantie, AOP usw.), Labelprogramme, staatlich geförderte Programme usw. Das kann

im Ergebnis zu recht komplexen Vertragsbeziehungen führen.

Immer aber verdienen folgende Klauseln die besondere Aufmerksamkeit des Landwirts: Regelung des Mengenmanagements, Qualitätsvorgaben, Preis und Preismasken, Fälligkeiten, Verteilung der verschiedenen Risiken, Regelung der Deklassierung und ihrer Finanzierung, Verfahren im Kontroll- und Zertifizierungssystem, Exklusivitäten und Konkurrenzverbote, Vertragsdauer, Beendigungsmöglichkeiten, Abwicklungsregime bei Vertragsbeendigung, Bearbeitung von Daten, Gerichtsstand und anwendbares Recht. Der Landwirt sollte seine Absatzverträge und die damit verbundenen Chancen und Risiken allzeit kennen. Es lohnt sich insbesondere, die Vertragsentwürfe vor der Unterzeichnung genau zu studieren und sie mit der betrieblichen Strategie abzugleichen. ■

Dr. Jürg Niklaus
Niklaus Rechtsanwälte
Dübendorf

