

## Kenne ich meinen Absatzvertrag?

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

Sie sind die verbindliche Grundlage für den Markterlös des Landwirts und damit von strategischer Bedeutung für den Betrieb. Sie sollten sich in die Marketingstrategie des Betriebes einpassen und Verbindlichkeit und Berechenbarkeit für die Parteien herstellen. Es lohnt sich für jeden Landwirt, sich die schriftlichen oder mündlichen Abmachungen mit seinem Marktpartner einmal vor Augen zu führen. Dabei stellen sich Fragen wie die folgenden:

- Welche Marketingstrategie liegt meinem Absatzvertrag zugrunde?
- Welche politischen, wirtschaftlichen und technischen Szenarien liegen meinem Absatzvertrag zugrunde?



Die Auslegung der Rechtsprechung ist umfangreich und in diversen Gesetzen geregelt. Bild: zVg

- Hatte ich vor Beginn der Zusammenarbeit Alternativen? Konnte ich mir ein «Nein» zur konkreten Zusammenarbeit erlauben?
- Wie lange bin ich vertraglich gebunden bzw. wie rasch und zu welchen Bedingungen kann ich die Zusammenarbeit beenden?

- Habe ich beim Absatz ein betriebliches Klumpenrisiko?
- Darf ich während der Dauer der vertraglichen Zusammenarbeit parallel auch andere Abnehmer beliefern, oder hat mein Absatzpartner Exklusivität?
- Bei Exklusivität: Habe ich Absatzgarantien oder erhalte ich Beiträge an die Strukturkosten?
- Fließt mein Agrarrohstoff in ein profiliertes Endprodukt und werden meine betrieblichen Stärken darin abgebildet und korrekt entschädigt?
- Kann mein Absatzpartner die Spielregeln während der Zusammenarbeit unvermittelt ändern, allenfalls sogar rückwirkend?

Diese Fragen stellen sich in allen denkbaren Bereichen: in der Milchproduktion ebenso wie in der Eier- oder Fleischproduktion, im Gemüsebau ebenso wie im Obst- oder Weinbau, in der Getreideproduktion ebenso wie im Rübenanbau. Sie stellen sich in der spontanen Zusammenarbeit auf dem Wochenmarkt ebenso wie in der Vertragsproduktion oder Lohnmast. Sie stellen

«Es geht insgesamt darum, einen betrieblichen Blindflug zu vermeiden.»

sich in der konventionellen Produktion ebenso wie in der Labelproduktion. Dabei sollten die Abmachungen mit dem Marktpartner sowohl die betriebliche Marketingstrategie wie auch das Risikoprofil des Landwirts präzise abbilden.

Es geht insgesamt darum, einen betrieblichen Blindflug zu vermeiden. Eine sinnvolle Tätigkeit also für einen regnerischen Nachmittag... ■

Dr. Jürg Niklaus,  
Niklaus Rechtsanwälte  
Dübendorf

