

DLG-Merkblatt 421

Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel

Fragen & Antworten für Landwirte



DLG-Mitgliedschaft. Wir geben Wissen eine Stimme.



Jetzt Mitglied werden!

Die DLG ist seit mehr als 130 Jahren offenes Netzwerk, Wissensquelle und Impulsgeber für den Fortschritt.

Mit dem Ziel, gemeinsam mit Ihnen die Zukunft der Land-, Agrar- und Lebensmittelwirtschaft zu gestalten.

www.DLG.org/Mitgliedschaft



DLG-Merkblatt 421

Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel

Fragen & Antworten für Landwirte

Autoren

- Götz Gärtner, Rechtsanwaltskanzlei Henties und Kollegen, Helmstedt
- Steffen Küchler, Küchler Rechtsanwaltsbüro, Berlin
- Ausschuss für Agrar- und Steuerrecht

Alle Informationen und Hinweise ohne jede Gewähr und Haftung

Herausgeber:

DLG e.V.
Fachzentrum Landwirtschaft
Eschborner Landstraße 122, 60489 Frankfurt am Main

2. Auflage, Stand: 11/2018

© 2018

Vervielfältigung und Übertragung einzelner Textabschnitte, Zeichnungen oder Bilder – auch für den Zweck der Unterrichtsgestaltung – nur nach vorheriger Genehmigung durch DLG e.V., Servicebereich Marketing, Eschborner Landstraße 122, 60489 Frankfurt am Main, Tel. +49 69 24788-209, M.Biallowons@DLG.org

Inhalt

1. Vorwort	5
2. Einführung	5
2.1 Was sind die Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel (EHB)?	5
2.2 Was kann dieses Merkblatt leisten, was nicht?	6
3. Wann bin ich von den Einheitsbedingungen betroffen?	6
4. Was habe ich beim Kontraktabschluss zu beachten?	6
5. Was habe ich bis zur Ernte zu berücksichtigen?	9
6. Was habe ich in der Ernte zu beachten?	10
7. Was habe ich nach der Ernte zu beachten?	12
8. Was passiert bei Streit?	13
9. Erlöschen und Verjährung	14
10. Stichwortverzeichnis	15

1. Vorwort

Die 1. Auflage fand eine überaus positive Resonanz, wofür wir uns bei Ihnen herzlich bedanken. Am 01.12.2017 erschien die Neufassung der Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel, welche Änderungen u. a. zum Geschäftstag und der Art und Weise der Fristsetzung enthält. Wir möchten Sie mit dieser Auflage anhand bekannter und neuer Beispielfälle auf den aktuellen Stand bringen.

2. Einführung

Dieses Merkblatt richtet sich hauptsächlich an landwirtschaftliche Erzeugerbetriebe. Das am häufigsten im Getreidehandel angewandte Regelwerk sind die Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel. Um typische Fehler mit zum Teil gravierenden finanziellen Auswirkungen zu vermeiden, soll dem Landwirt mit diesem Merkblatt eine praktische Hilfestellung bei der richtigen Anwendung geben werden.

2.1 Was sind die Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel (EHB)?

Die Einheitsbedingungen sind als Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) anzusehen. Bei den Einheitsbedingungen handelt es sich also weder um ein Gesetz noch um einen Handelsbrauch. Diese Unterscheidung ist deshalb wichtig, weil dadurch klar wird, wann überhaupt diese Regeln gelten: Nur dann, wenn sie ausdrücklich vereinbart sind! Sie gelten daher nicht „automatisch“.

Die Einheitsbedingungen im Deutschen Getreidehandel der Deutschen Getreide- und Produktenbörsen (Warenbörsen bzw. Börsenvereine) werden seit über 90 Jahren im Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen sowie Futter- und Düngemitteln verwendet. Sie waren ursprünglich konzipiert als allgemeine Geschäftsbedingungen für Verträge der Händler untereinander, weshalb Landhändler oftmals die Einheitsbedingungen modifiziert in ihren Kontrakten mit den Landwirten verwenden.

Die Bestimmungen der Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel weichen z. T. erheblich von den sonst geltenden gesetzlichen Regelungen ab. Beispielhaft sind die Regeln zur Verjährung und Fristsetzung zu nennen, welche die sonst vom Gesetz vorgegebenen Zeitabschnitte teils drastisch verkürzen (teils von Wochen auf Stunden!). Streitigkeiten werden von den Schiedsgerichten der deutschen Getreide- und Produktenbörsen entschieden und nicht von den staatlichen Gerichten. Die aktuelle Fassung der Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel datiert vom 01.12.2017. Das heißt, dass vor diesem Zeitpunkt abgeschlossene Verträge voraussichtlich noch nach den EHB vom 01.04.2007 zu prüfen sind. Genau lässt sich das leider den neuen EHB nicht entnehmen.

Der Anwendungsbereich der Einheitsbedingungen kann sich erstrecken auf:

- a) Geschäfte mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen und daraus gewonnenen Fabrikaten
- b) Geschäfte mit Futter- und Düngemitteln
- c) Geschäfte, die mit der Verpackung, dem Transport, der Versicherung und der Lagerung der oben genannten Güter zusammenhängen
- d) Kommissions- und Vermittlungsgeschäfte.

Mit den EHB können erfasst sein: Geschäfte mit

- i. Getreide und Ölsaaten
- ii. Maissilage
- iii. Stroh
- iv. Gülle
- v. Gärsubstrate sowie
- vi. Einlagerungsverträge.

2.2 Was kann dieses Merkblatt leisten, was nicht?

Das Merkblatt kann und will eine juristische Beratung des Einzelfalles nicht leisten. Es soll vielmehr anhand von praxisrelevanten Fallbeispielen Denkanstöße geben und das Problembewusstsein fördern und so zur Streitvermeidung zwischen den Handelspartnern beitragen. In der Praxis werden die EHB teils abgewandelt, so dass dann abweichende Lösungsansätze gelten können. Aufgrund der Vielzahl der Möglichkeiten, welche den Rahmen dieses Merkblattes sprengen würden, gehen die unten genannten Beispiele jedoch von einer unveränderten Anwendung der EHB aus.

3. Wann bin ich von den Einheitsbedingungen betroffen?

Die EHB gelten nicht automatisch! Es bedarf einer Einbeziehung in den Vertrag. Die EHB gelten bei einer ausdrücklichen Vereinbarung.

Beispiel: „Für diesen Kontrakt gelten die Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel“

Die EHB können jedoch auch Vertragsinhalt werden durch Inbezugnahme von AGB, in denen die EHB enthalten oder zugrunde gelegt sind.

1. Beispiel: Für diesen Kontrakt gelten unsere AGB, die auf der Rückseite des Kontrakts abgedruckt sind.
2. Beispiel: Für diesen Kontrakt gelten unsere AGB, die auf unserer Internetseite www.xxxxx.de einsehbar sind und zum Download bereit stehen.
3. Beispiel: Für den Ankauf von Getreide und Ölsaaten gelten die Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel

4. Was habe ich beim Kontraktabschluss zu beachten?

Beispielfall 1:

- i. Fall: Landwirt und Außendienstmitarbeiter führen telefonisch Kaufverhandlungen. Der Landhändler schickt an den Landwirt einen Verkaufskontrakt mit Verweis auf die EHB, der folgenden Passus enthält:

Besondere Vereinbarungen:

Beiliegende Kopie bitten wir unterschrieben mit Firmenstempel an uns zurückzusenden.

Der Landwirt unternimmt nichts.

- ii. Frage des Landwirtes: Bin ich an den Kontrakt gebunden?
- iii. Relevante Norm in den EHB: § 2 Nr. 1 EHB

- iv. Antwort:

Nein. Der Landhändler hat dem Landwirt mit dem Kontrakt lediglich ein Angebot unterbreitet. Erst mit Unterzeichnung durch den Landwirt wird ein wirksamer Kontrakt vereinbart. Etwas anderes kann

gelten, wenn im Telefonat die Konditionen bereits fest vereinbart wurden und der Verkaufskontrakt unter Bezugnahme auf das Telefonat und eine Klarstellung durch den Landhändler überreicht wird, dass die fehlende Unterschrift die Wirksamkeit des Geschäfts und der aufgeführten Bedingungen in dem Kontrakt nicht berühren würde.

Beispielfall 2:

i. Fallabwandlung zu Fallbeispiel 1:

Unterhalb des Kontrakttextes der Bestätigung ist Platz für eine Unterschrift des Verkäufers ohne ausdrückliche Bestätigung wie z. B. „Anerkannt“ oder „Einverstanden“. Weiter heißt es in dem Kontrakt: Dieser Kontrakt gilt als anerkannt und allein maßgeblich, wenn nicht unverzüglich widersprochen wird.

ii. Relevante Norm in den EHB: § 2 Nr. 1 EHB

iii. Antwort:

Es liegt ein wirksamer Kontrakt vor, da die Zusendung des Vertrages durch den Landhändler ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben darstellt. Die fehlende Unterschrift schadet nicht.

Beispielfall 3:

i. Fallabwandlung zu Fallbeispiel 1:

Der Landhändler übersendet dem Landwirt ein als Schlusschein bezeichnetes Schreiben. Im Schlusschein wird einleitend erklärt: Hiermit bestätigen wir den Abschluss des folgenden Kaufvertrages mit Ihnen. Das Anschreiben zu dem Schlusschein enthält die Bitte um Rücksendung eines unterzeichneten Exemplars.

ii. Relevante Norm in den EHB: § 2 Nr. 1 EHB

iii. Antwort:

Dieser Fall ist umstritten, wurde vom OLG Hamburg aber letztendlich so entschieden, dass kein Kontrakt zustande kam.

Schiedsgericht und Oberschiedsgericht vom Verein der Getreidehändler der Hamburger Börse e.V. waren der Auffassung, dass ein wirksames kaufmännisches Bestätigungsschreiben vorliegt, da auch für den Empfänger erkennbar wäre, dass der Absender lediglich einen Beweis für den Zugang des Schlusschreibens erhalten wollte. Das Oberlandesgericht Hamburg widersprach dem mit der Begründung, dass die äußere Aufmachung mit zwei Unterschriftsfeldern dafür spreche, dass das Schreiben selbst originäre Vertragsurkunde werden sollte und bis zur Unterschrift des Vertragspartners nur als ein Angebot zu verstehen sei. Als weiteres Indiz sah es das OLG an, dass in dem Bestätigungsschreiben nicht ausdrücklich auf die vorherigen Verhandlungen Bezug genommen wurde.

Praxishinweis:

Es empfiehlt sich daher für den Landwirt, einem Vertrag/Schlusschein eines Händlers sofort nach dessen Erhalt schriftlich zu widersprechen oder anzunehmen. Eine unsichere Vertragslage mit entsprechenden Kostenrisiken wird so vermieden. Dabei ist sicherzustellen, dass der Zugang des Widerspruchs oder der Bestätigung im Bestreitensfall auch nachgewiesen werden kann.

Beispielfall 4:

- i. Fall: Landwirt und Außendienstmitarbeiter führen telefonisch Kaufverhandlungen. Der Landhändler faxt dem Landwirt eine Kontraktbestätigung, welche eine Unterschrift vorsieht, aber nicht von ihm unterzeichnet ist. Der Landwirt unterzeichnet und faxt die Bestätigung unverändert zurück.
- ii. Frage des Landwirts: Liegt ein wirksamer Kontrakt vor?
- iii. Relevante Norm in den EHB: § 2 Nr. 1 EHB
- iv. Antwort:

Ob ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben auch ohne Unterschrift rechtswirksam ist, ist höchst-richterlich noch nicht entschieden. Indem der Landwirt jedoch das Bestätigungsschreiben unterzeichnet an den Landhändler zurückgefaxt hat, ist von einem wirksamen Kontrakt auszugehen, sofern wiederum der Landhändler nicht selbst sofort nach Erhalt des Rückfaxes widerspricht.

Beispielfall 5:

- i. Fall: Landwirt und Außendienstmitarbeiter führen telefonisch Kaufverhandlungen. Der Landhändler faxt dem Landwirt eine ordnungsgemäß unterzeichnete Kontraktbestätigung. Der Landwirt widerspricht unverzüglich per Whatsapp.
- ii. Frage des Landwirts: Liegt ein wirksamer Kontrakt vor?
- iii. Relevante Norm in den EHB: §§ 2 Nr. 1, 46 Nr. 1 EHB
- iv. Antwort:

Dieser Fall ist nicht eindeutig zu lösen. Bestätigungsschreiben gelten als genehmigt, denen nicht unverzüglich schriftlich widersprochen wird. Zur Wahrung der Schriftform genügt gemäß § 127 Abs. 2 BGB die telekommunikative Übermittlung, soweit nicht ein anderer Wille anzunehmen ist. Dieser (Ausschluss)wille ist im vorliegenden Beispiel hier nicht eindeutig gegeben, so dass eine telekommunikative Übermittlung zulässig sein dürfte. Nach § 46 Nr. 1 EHB schließen schriftliche Mitteilungen die Übermittlung per Telefax und E-Mail ein, ohne jedoch die Verwendung von anderen Kommunikationsmitteln wie SMS und Whatsapp ausdrücklich auszuschließen. Nach der Rechtsprechung kann eine SMS auch ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben sein, weshalb ein Widerspruch per SMS gleichfalls als wirksam anzusehen ist. Unklarheiten in AGB gehen zu Lasten des Verwenders. Womöglich ist der Dienst „Whatsapp“ mit einer SMS vergleichbar, dann wäre aufgrund des Widerspruchs per Whatsapp kein wirksamer Kontrakt geschlossen. Ob die Rechtsprechung dies im Einzelfall so sieht, und ob nicht im konkreten Fall dem auch entgegensteht, dass Adressat einer solchen Nachricht kein Unternehmen, sondern im Zweifel eine Privatperson sein wird, bleibt derzeit unklar.

Praxishinweis:

Es ist dringend geboten, alle schriftlich nach den EHB abzugebenden Mitteilungen auch schriftlich sowie zusätzlich per E-Mail oder per Telefax vorzunehmen, um kein rechtliches Risiko einzugehen.

Beispielfall 6:

- i. Fall: Landwirt und Außendienstmitarbeiter führen telefonisch Kaufverhandlungen. Der Landhändler faxt dem Landwirt eine ordnungsgemäß unterzeichnete Kontraktbestätigung. Der Landwirt unter-

zeichnet und faxt zurück, nachdem er erhebliche Änderungen im Kontrakt vorgenommen hat, welche nicht Gegenstand der telefonischen Verhandlungen waren. Der Landhändler reagiert nicht mehr.

ii. Frage des Landwirts: Liegt ein wirksamer Kontrakt vor?

iii. Relevante Norm in den EHB: § 2 Nr. 1 EHB

iv. Antwort:

Nein. Das Rückfax des Landwirts stellt ein neues Angebot auf Abschluss eines Vertrages dar, welches vom Landhändler ausdrücklich angenommen werden muss. Schweigen genügt nicht.

Praxishinweis:

Ist unklar oder umstritten, was genau vereinbart wurde, kann den Landwirt die Pflicht treffen, dies zu klären. Er muss dazu womöglich selbst eine Frist nach § 3 EHB von nur einem Geschäftstag stellen, wenn er meint, dass der Kontrakt gilt, um z. B. Schadensersatzansprüche geltend machen zu können. Nach der Neuregelung der EHB ab 01. 12. 2017 hat die Fristsetzung auf elektronischem Weg (§ 46 Nr. 2 EHB), d. h. nur per Telefax oder E-Mail zu erfolgen. Erfolgt keine Antwort auf elektronischem Weg, können Schadensersatzansprüche nach § 19 EHB geltend gemacht werden.

Beispielfall 7:

i. Fall: Es wird eine Probe von bereits geerntetem Getreide genommen, auf Grundlage derer Landwirt und Landhändler einen Verkaufskontrakt abschließen. Der Landhändler rügt nach Lieferung Qualitätsabweichungen.

ii. Frage des Landwirts: Ist die gezogene Probe hinsichtlich der Qualität für mich bindend?

iii. Relevante Norm in den EHB: §§ 27, 34 EHB

iv. Antwort:

Hier liegt ein Kaufvertrag nach Muster vor. Das Muster ist für die Qualitätsbestimmung nach § 27 Nr. 1 EHB maßgebend. Erreicht das sodann gelieferte Getreide nicht diese Qualität, ist der Landhändler nach § 34 EHB berechtigt, lediglich den Minderwert zu vergüten. Die Höhe der Vergütung richtet sich nach den zwischen den Parteien im Kaufvertrag getroffenen Vereinbarungen. Fehlen derartige Abmachungen, entscheidet das Schiedsgericht. Es ist also empfehlenswert, bereits bei Vertragsschluss entsprechende Regelungen mit aufzunehmen.

5. Was habe ich bis zur Ernte zu berücksichtigen?

Beispielfall 8:

i. Fall: Der Landwirt hat einen Minderertrag. Er beruft sich auf höhere Gewalt in Form von

- Hagel
- Übermäßige Regenfälle, welche ein Abernten verhindern
- Trockenheit
- starker Frost.

ii. Frage des Landwirts: Bin ich zur Lieferung verpflichtet?

iii. Relevante Norm in den EHB: § 20 EHB

iv. Antwort:

Der Vertrag oder dessen unerfüllter Teil ist nach § 20 Nr. 1 EHB aufgehoben, wenn der Landwirt nach Abschluss des Vertrages an dessen Erfüllung durch höhere Gewalt, behördliche Maßnahmen oder sonstige von einer Vertragspartei nicht zu vertretende Gründe verhindert ist. Dabei ist zu beachten, dass der Landwirt den Landhändler unverzüglich von diesem Ereignis in Kenntnis setzt, anderenfalls kann er sich nicht mehr auf höhere Gewalt berufen. Außerdem ist der Landwirt verpflichtet, auf Verlangen des Landhändlers den entsprechenden Nachweis zu dem von ihm behaupteten Erfüllungshindernis zu erbringen.

Landwirte und landwirtschaftliche Erzeugerbetriebe können sich in aller Regel nicht mit Erfolg auf höhere Gewalt nach § 20 EHB berufen, wenn sie aufgrund witterungsbedingter Umstände die vereinbarten Lieferungen nicht oder nicht vollständig oder nicht in der geforderten Qualität erbringen können. Landwirte schließen oft Monate vor der Ernte mit Landhändlern Lieferkontrakte ab. Gegenstand dieser Lieferkontrakte sind fast ausnahmslos Gattungsschulden ohne Beschränkung auf bestimmte Herkunftsgebiete. Der Landwirt wird daher von seiner Lieferverpflichtung nach § 243 BGB erst dann befreit, wenn die gesamte Gattung untergegangen ist. Das bedeutet, dass der Landwirt dennoch liefern muss, auch wenn er gar keine oder nur eine geringere Menge erntet. Also oft teuer zukaufen, oder Schadenersatz leisten. Die sowohl von Schiedsgerichten als auch der ordentlichen Gerichtsbarkeit vertretene Rechtsauffassung beruht nicht zuletzt auch auf dem Umstand, dass der Landwirt bei Vertragsabschluss eine Ware verkauft, die er noch nicht besitzt. Für eine Risikoverlagerung auf den Landhändler besteht danach kein Raum, da auch der Landhändler selbst gegenüber seinen Vertragspartnern (Mühlen) die eingegangenen Lieferverpflichtungen einhalten muss. In aller Regel ist es dem Landhändler auch nicht möglich, gegenüber seinen Abnehmern einen so genannten Selbstlieferungsvorbehalt zu vereinbaren, da die Abnehmer mit einer derartigen Liefereinschränkung nicht einverstanden sind.

Praxishinweis:

Landhändler sind oftmals bereit, im Einkaufskontrakt die Lieferung von unterschiedlichen Qualitäten mit gestaffelten Preisen zu vereinbaren. Der Landwirt trägt dann nicht das Risiko einer Lieferverpflichtung von Qualitäten, die er nicht erfüllen kann. Bei einem Totalverlust, der nicht auf höhere Gewalt im Sinne von § 20 EHB beruht, verbleibt es jedoch bei der Erfüllungsverpflichtung gegenüber dem Landhändler. Dieses Risiko kann der Landwirt, sofern keine Versicherung eintritt, dadurch minimieren, dass er nur einen Anteil der prognostizierten Ernte vor der Ernte verkauft.

6. Was habe ich in der Ernte zu beachten?**Beispielfall 9:**

- i. Fall: Der Landwirt lässt auf seinem Hof eine Probenahme des Zuges vornehmen, bevor er die Ware zum Landhändler fährt. Die Ablieferung des Getreides schuldet er nach dem Kontrakt frei Haus beim Landhändler. Der Landhändler nimmt eine Abrechnung auf Grundlage einer eigenen Probenahme ohne Beteiligung des Landwirts vor.
- ii. Frage des Landwirts: Kann ich mich auf das Ergebnis meiner Probenahme berufen?

- iii. Relevante Norm in den EHB: § 31 EHB i.V.m. Probenahmebestimmungen gem. Anhang II und III
iv. Antwort:

Nein. Die Probenahme obliegt dem Landhändler als Käufer und hat am Erfüllungsort gemäß § 31 Nr. 1 EHB zu erfolgen. Der Verkäufer hat das Recht, bei der Probeentnahme anwesend zu sein. Die Probenahme hat durch fachkundige Probennehmer zu erfolgen nach den in den Anhängen II und III abgedruckten Probenahmebestimmungen gemäß § 31 Nr. 2 und Nr. 5 EHB. Die Einhaltung dieser Bestimmungen wird von den Schiedsgerichten genau geprüft. Häufige Fehler bei der Probenahme sind die Verwendung nicht zulässiger Behälter, eine nicht korrekte Siegelung oder Verplombung sowie die Vornahme der Probenahme abweichend vom vorgeschriebenen Erfüllungsort.

Praxishinweis:

Es empfiehlt sich, bei der Probenahme durch den Landhändler anwesend zu sein und die Teilnahme rechtzeitig dem Landhändler gegenüber zu erklären. Mit der Anwesenheit kann der Landwirt auf die Einhaltung der Probenahmebestimmungen hinwirken und gegebenenfalls zusätzliche Proben ziehen lassen. Es ist zu empfehlen, deshalb Probenahmen nur durch einen nachweislich (d. h. durch entsprechende schriftliche Bestätigungen geschulten) fachkundigen Mitarbeiter durchführen zu lassen. Der Probenehmer hat die Proben mindestens 6 Monate aufzubewahren. Der Landwirt kann dem Probenehmer jedoch eine anderweitige Anweisung erteilen, welche insbesondere dann sinnvoll ist, wenn nicht innerhalb der Sechsmonatsfrist der Kontrakt vollständig zu seiner Zufriedenheit abgewickelt wurde.

Beispielfall 10:

- i. Fall: Der Landwirt schließt mit dem Landhändler einen Verkaufskontrakt über Getreide frachtfrei ab. Der Landhändler holt das Getreide mit seinen LKWs vom Hof des Landwirts ab. Die Abrechnung erfolgt auf Basis einer am Lager des Händlers vorgenommenen Gewichtsfeststellung.
ii. Frage des Landwirts: Muss ich die Gewichtsfeststellung akzeptieren?
iii. Relevante Norm in den EHB: § 23 EHB
iv. Antwort:

Ja. Nach § 23 Nr. 1 EHB ist das an der Verladestelle festgestellte Gewicht maßgebend. Erfolgt, wie im Beispielfall, jedoch keine Wiegung auf dem Hof des Landwirts, ist das am Empfangsort festgestellte Gewicht maßgebend.

Beispielfall 11:

- i. Fall: Der Landwirt liefert auf Grundlage eines Kontrakts Getreide an den Landhändler. Dieser nimmt die Ware unter Berufung auf Qualitätsmängel nicht an (in der Praxis auch „Stoßen“ genannt).
ii. Frage des Landwirts: Muss ich das Vorgehen des Landhändlers akzeptieren?
iii. Relevante Norm in den EHB: §§ 32, 34, 35 EHB
iv. Antwort:

Bei Abweichungen von besonders vereinbarten Qualitätsmerkmalen (zum Beispiel Besatz, Feuchtigkeit, Inhaltsstoffe) ist der Landhändler zwar zur Beanstandung berechtigt. Gemäß § 32 Nr. 4 EHB entbindet ihn die Beanstandung jedoch nicht, die Ware entgegenzunehmen und vertragsgemäß zu bezahlen. Bei Qualitätsmängeln kann er die Abnahme der Ware nach § 32a EHB nur

verweigern, wenn gesetzlich festgelegte absolute Höchstgehalte in der gelieferten Ware überschritten werden.

Beispielsfall 12:

- i. Fall: Der Landwirt verkauft an den Landhändler Getreide frachtfrei von seinem Hof. Der Landhändler holt das Getreide sukzessive mit seinen LKWs ab. Der Landwirt stellt fest, dass in der Abrechnung ein Zug fehlt.
- ii. Frage des Landwirts: Bekomme ich für den Zug eine Vergütung? Oder muss ich nachliefern?
- iii. Relevante Norm in den EHB: §§ 14, 15 EHB
- iv. Antwort:
Erfüllungsort für die Lieferung des Getreides ist nach § 14 Nr. 1 EHB der Hof des Landwirts. Der Landwirt hat nach § 15 Nr. 2 als Verkäufer die Frachtkosten zu tragen. Der Landhändler trägt dagegen die Transportgefahr, weshalb er für den Verlust des Zuges aufkommen und diesen dem Landwirt vergüten muss. Der Landwirt muss allerdings nachweisen, dass der nicht abgerechnete Lkw auf seinem Hof beladen wurde. Gelingt ihm der Nachweis nicht, kann er seinen Vergütungsanspruch nicht durchsetzen und muss nachliefern.

Praxishinweis:

Oftmals gelingt es dem Landwirt der Nachweis nicht, dass Ware von seinem Hof tatsächlich abgeholt worden ist. Es ist daher dringend zu empfehlen, jede einzelne Auslieferung exakt zu dokumentieren und sich zu jedem Zug vom Lkw-Fahrer eine Empfangsbestätigung quittieren zu lassen.

7. Was habe ich nach der Ernte zu beachten?

Beispielsfall 13:

- i. Fall: Der Landhändler nimmt gegenüber dem Landwirt trotz kontraktgemäßer Ablieferung der Ernte weder eine Abrechnung vor noch zahlt er den vereinbarten Kaufpreis.
- ii. Frage des Landwirts: Muss ich auf eine Abrechnung und Gutschrift des Landhändlers warten?
- iii. Relevante Norm in den EHB: §§ 39, 40 EHB
- iv. Antwort:
Nein. Der Landhändler ist nach § 39 Nr. 1 EHB verpflichtet, sofern die Parteien nichts Anderes vereinbart haben, den Kaufpreis gegen Rechnung mit Duplikatsfrachtbrief, Originalladeschein, Empfangsquittung oder ähnlichem innerhalb eines Geschäftstages nach Rechnungseingang beim Käufer abgehend zu zahlen. Der Landwirt ist daher berechtigt, dem Landhändler eine eigene Rechnung mit den vorgenannten Belegen über die Lieferung zu stellen. Zahlt der Landhändler dann nicht binnen eines Geschäftstages nach Erhalt von Rechnung und Belegen, gerät er nach § 40 Nr. 1 EHB in Verzug, ohne dass es einer Mahnung bedarf. Bei Zahlungsverzug kann der Landwirt nach Setzung einer Nachfrist gemäß § 18 Nr. 4 EHB Zahlungsklage erheben und Verzugszinsen in gesetzlicher Höhe verlangen.

Beispielfall 14:

- i. Fallabwandlung zu Fallbeispiel 13: Der Landwirt hat dem Händler vergeblich eine eigene Rechnung mit Belegen gestellt. Er möchte nun dem Händler eine Nachfrist setzen. Um einen sicheren Nachweis zu haben, schickt er dem Händler die Mahnung per Einschreiben mit Rückschein, welches der Händler auch erhält. Es erfolgt wieder keine Zahlung.
- ii. Frage des Landwirts: Kann ich nun Klage erheben?
- iii. Relevante Norm in den EHB: §§ 18 Nr. 2, 46 Nr. 2 EHB
- iv. Antwort:
Nein. Die Nachfrist hat zwingend auf elektronischem Weg per Telefax oder E-Mail zu erfolgen. Im Zweifel kann man sicherheitshalber **zusätzlich** auch per Einschreiben bzw. einfach per Post versenden. Einschreiben sollten wenn überhaupt jedoch nur als Einwurfeinschreiben und nicht mit Rückschein versendet werden.

Beispielfall 15:

- i. Fall: Der Landwirt liefert an den Landhändler kontraktgemäß Getreide. Der Landhändler wird insolvent, noch bevor die Zahlung des vereinbarten Kaufpreises erfolgt. Eine Quote im Insolvenzverfahren wird nicht erwartet.
- ii. Frage des Landwirts: Bekomme ich trotzdem mein Geld für das abgelieferte Getreide?
- iii. Relevante Norm in den EHB: §§ 41, 42 EHB
- iv. Antwort:
Hier kommt es darauf an, wo sich das Getreide befindet, und wie die Bezahlung innerhalb der Lieferkette verlief. Zunächst ist nach §§ 41, 42 EHB davon auszugehen, dass der Landwirt einen verlängerten Eigentumsvorbehalt vereinbart hat. Hierzu gehört, dass er einerseits der Weitergabe seiner Ware an Dritte zugestimmt hat, sowie einer Empfangnahme von Geldern dafür durch den Landhändler. Wurde also einerseits die Ware schon vom Landhändler weitergegeben, und hat der Landhändler auch schon die Vergütung dafür kassiert, ohne sie an den Landwirt aber weitergeleitet zu haben, so hat der Landwirt nur eine Forderung zur Insolvenztabelle. Kann er jedoch den Handelspartner des Landhändlers ermitteln, und hat dieser noch nicht an den Landhändler gezahlt, ist womöglich noch eine Zahlung an den Landwirt erreichbar.

8. Was passiert bei Streit?

Streitigkeiten werden nach § 1 EHB unter Ausschluss des ordentlichen Rechtswegs durch ein Schiedsgericht entschieden. Im Getreidehandel sind Schiedsgerichte beim Verein der Getreidehändler der Hamburger Börse e.V. in Hamburg, der Mitteldeutschen Produktenbörse e.V. und der Südwestdeutschen Warenbörsen e.V. eingerichtet. Das Schiedsgericht besteht aus einem Vorsitzenden, der vom Trägerverein gestellt wird und 2 Beisitzern. Jede Seite hat das Recht, einen Beisitzer zu benennen. Die Einzelheiten ergeben sich aus der jeweiligen Schiedsgerichtsordnung. Eine Klageerhebung vor den staatlichen Gerichten, dem sogenannten ordentlichen Rechtsweg, ist nur ausnahmsweise möglich. So kann der Gläubiger Forderungen aus Wechseln und Schecks sowie Forderungen, die bis zur Klageerhebung ohne Einwand geblieben sind, auch vor den ordentlichen Gerichten gemäß § 1 Nr. 2 EHB einklagen. Welches Schiedsgericht zuständig ist, richtet sich nach § 1 Nr. 3 EHB.

9. Erlöschen und Verjährung

Beispielfall 16:

- i. Fall: Landwirt und Landhandel haben einen wirksamen Kaufvertrag abgeschlossen, wonach sich der Landhändler verpflichtet hat, das gekaufte Getreide bis zum 15.09.2017 abzunehmen. Der Kaufvertrag wird jedoch bis Dezember 2017 nicht vollzogen. Im Januar 2018 forderte der Landhändler den Landwirt zur Lieferung auf.
- ii. Frage des Landwirts: Besteht eine Lieferverpflichtung?
- iii. Relevante Norm in den EHB: § 49 EHB
- iv. Antwort:
Nein. Eine Besonderheit der Einheitsbedingungen stellt die Regelung nach § 49 Nr. 1 EHB dar, wonach ein Vertrag von selbst erlischt, wenn nicht innerhalb von drei Monaten nach Ablauf der im Vertrag festgelegten Erfüllungszeit einer schriftlichen Mahnung zur Erfüllung des Vertrages erfolgt. Der Vertrag erlischt auch dann ohne gegenseitige Vergütung, wenn der Mahnende innerhalb dreier Monate nach der Mahnung von seinen vertraglichen Rechten keinen Gebrauch macht (§ 49 Nr. 2 EHB).

Beispielfall 17:

- i. Fall: Landwirt und Landhändler schließen einen Verkaufvertrag ab, wonach sich der Landwirt zur Lieferung von Getreide aus der Ernte 2016 bis zum 15.09.2016 verpflichtet. Aufgrund schlechter Ernte konnte nur eine Teillieferung im August 2016 erfolgen. Hinsichtlich der fehlenden Menge einigen sich beide auf eine Lieferung zum 15.09.2017, welche sodann auch kontraktgemäß erfolgt. Der Landhändler macht gegenüber dem Landwirt Qualitätsmängel bezogen auf die Lieferung September 2016 geltend, womit der Landwirt nicht einverstanden ist. Der Landwirt fordert vergeblich eine Nachzahlung, zuletzt mit Schreiben vom 02.10.2017 unter Klageandrohung. Der Landhändler beruft sich auf Verjährung.
- ii. Frage des Landwirts: Zu Recht?
- iii. Relevante Norm in den EHB: § 49 Nr. 3 EHB
- iv. Antwort:
Der Anspruch des Landwirts ist nicht verjährt. In Abweichung der regelmäßigen Verjährungsfrist nach dem bürgerlichen Recht von 3 Jahren verjähren nach den Einheitsbedingungen alle Ansprüche aus Verträgen spätestens in einem Jahr, wobei die Verjährung mit Ablauf des Monats beginnt, in dem die Erfüllungsfrist des gesamten Vertrages endet (§ 49 Nr. 3 EHB). Die einjährige Verjährungsfrist begann im Hinblick auf die verlängerte Erfüllungsfrist zum 15.09.2017 erst am 01.10.2017 zu laufen.

Praxishinweis:

Die Einheitsbedingungen enthalten in zahlreichen Regelungen Fristen, welche unbedingt einzuhalten sind, da anderenfalls Rechtsverluste und damit einhergehend finanzielle Verluste drohen. Dem Landwirt ist daher zu empfehlen, in seinem Kalender die einzuhaltenden Fristen zu notieren und eine Kontrolle sicherzustellen.

10. Stichwortverzeichnis

- **Abrufserklärung (§ 12 EHB)**

Ähnlich wie die Verladeverfügung, jedoch mit dem Unterschied, dass beim Verkauf auf Abruf der Käufer entscheiden kann, wann in dem vereinbarten Abrufszeitraum er die Ware abrufen will.

- **Bestätigungsschreiben/Schlusschein (§ 2 EHB)**

Es handelt sich dabei um ein förmliches Schreiben, in dem die wesentlichen Inhalte eines Vertragsabschlusses mitgeteilt werden. Bei einem Bestätigungsschreiben ist dazu insbesondere erforderlich, dass Bezug genommen wird auf den eigentlichen Vertragsabschluss (z. B. ein Telefonat oder ähnliches).

- **circa (§ 25 Nr. 1 EHB)**

Damit ist das Recht verbunden, bis zu 5% mehr oder weniger zu liefern bzw. abzuholen.

- **Deckungsgeschäft (Anhang I der EHB)**

Darunter versteht man den Kauf oder Verkauf von Ware aufgrund der unberechtigten Nichterfüllung eines Kontrakts durch den Vertragspartner. Beispiel: Ein Landwirt liefert unberechtigt seine Ware nicht, der Landhändler kauft dann die Ware von einem anderen und stellt die Kosten dafür sowie evtl. Unterschiedsbeträge in Rechnung.

- **Eigentumsvorbehalt (§ 42 EHB)**

- **einfacher Eigentumsvorbehalt**

Der Verkäufer behält sich vor, dass die Ware bis zur vollständigen Bezahlung in seinem Eigentum verbleibt.

Praxishinweis:

Relevant ist ein Eigentumsvorbehalt nur dann, wenn man seine Ware weggibt (z. B. in ein Lager des Landhändlers), ohne die vollständige Bezahlung erhalten zu haben.

Besitz, d. h. wer die Ware derzeit tatsächlich hat, und Eigentum, d. h. wer uneingeschränkt darüber bestimmen darf, werden also unterschiedlich behandelt, weil man das Eigentum erst nach vollständiger Bezahlung weggeben will. Ohne Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts verliert man sein Eigentum jedoch mit der Übergabe an den Käufer!

Ein Eigentumsvorbehalt schützt meist auch nur dann, wenn der Käufer die Ware separiert hat, d. h. wenn diese zweifelsfrei von anderer Ware getrennt wird. Das ist allerdings in der Praxis kaum zu leisten.

Der einfache Eigentumsvorbehalt ist deshalb regelmäßig kein wirksames Sicherungsmittel.

- **verlängerter Eigentumsvorbehalt**

Der Käufer darf hier die Ware und sogar das Eigentum an Dritte weitergeben. Umgekehrt soll das Interesse des Verkäufers daran, sein Geld zu erhalten, dadurch gewahrt werden, dass die Bezahlung des Dritten an den Verkäufer abgetreten wird. Der ursprüngliche Käufer erhält aber das Recht, das Geld für den Landwirt einzuziehen, und soll es ihm dann weiterleiten.

Praxishinweis:

In der Praxis ist auch der verlängerte Eigentumsvorbehalt keine wirksame Absicherung gegen den Verlust der Ware ohne Bezahlung, insbesondere im Insolvenzfall. Es ist bereits schwierig, Ihre Ware nach Weitergabe überhaupt wieder zu finden und zu separieren. Zudem kann das Eigentum sogar auf einen Dritten, der an den ursprünglichen Käufer bezahlt hat, verloren gegangen sein, und durch die Insolvenz des ursprünglichen Käufers vor Weiterleitung des Geldes nur eine Forderung auf Bezahlung zur Tabelle, also zu einer meist unter 10% liegenden Teilquote des vereinbarten Kaufpreises, bestehen.

- **Erlöschen und Verjährung (§ 49 EHB)**

Der Kontrakt erlischt von selbst binnen einer Frist von drei Monaten, wenn er nicht rechtzeitig erfüllt wird, oder eine Mahnung erfolgt. Unabhängig davon verjähren Ansprüche aus dem Kontrakt in einem Jahr. In beiden Fällen kann man also nach Ablauf der Frist keine Rechte mehr geltend machen.

- **franko (§ 16 EHB)**

Wird „franko“ vor einen Bestimmungsort gesetzt, so ist nach diesem Kontrakt die Gewichtsbestimmung an diesem Ort bindend.

- **Gattungsschuld (§ 243 BGB)**

Dadurch wird übertragen auf einen Getreidekontrakt, bei dem der Landwirt eine Lieferverpflichtung hat, festgelegt, dass der Landwirt „von mittlerer Art und Güte“ zu liefern hat. Solange es also noch z. B. „A-Weizen, Erntejahr 2016“ (wenn z. B. so im Kontrakt vereinbart) gibt, wird der Landwirt trotz eines möglichen Untergangs seiner Ernte nicht von seiner Lieferverpflichtung frei, sondern muss sich den A-Weizen anderweitig besorgen, um liefern zu können.

- **Geschäftstag (§ 45 EHB)**

Praxishinweis:

Der Geschäftstag läuft nach den Einheitsbedingungen nur bis 16 Uhr! Alle Eingänge danach gelten für den nächsten Tag, so dass hier die Gefahr von Fristversäumnis besteht, obwohl man am richtigen Kalendertag versandt hat.

- **Ladeverfügung (§ 7 EHB)**

Es handelt sich um eine Verpflichtung des Käufers, dem Verkäufer die Einzelheiten zur Verladung und Lieferung der Ware mitzuteilen. Erfolgt eine Verladeverfügung nicht oder nicht rechtzeitig, kann der Verkäufer sich unter Maßgabe der §§ 18, 19 EHB auch vom Vertrag lösen.

- **Lagerware (§§ 13, 18 Nr. 9 EHB)**

Zum einen gehen Kosten, die auf nicht abgeholte Lagerware entfallen, zulasten des Käufers. Zum anderen ist der Verkauf von Lagerware eine der Ausnahmen, bei denen man z. B. vom Vertrag zurücktreten kann, ohne eine Nachfrist setzen zu müssen (§ 18 Nr. 9a EHB).

- **Nachfrist**

Bestimmte Rechte, die bei Nichteinhaltung von Verpflichtungen durch eine Seite entstehen können, bedürfen vorher in den meisten Fällen der Setzung einer Nachfrist. Dazu gehören die Forderung von Schadenersatz, der Rücktritt vom Vertrag sowie ein Deckungsgeschäft.

- **Probenahme (Anhang II und III der EHB)**

Die Probenahme ist einer der wichtigsten Vorgänge im Getreidehandel. Nicht selten hängt davon auch die Entscheidung von Streitfragen ab. Die Anhänge der EHB regeln sehr umfangreich, wie, wie viele, wo und von wem Proben zu nehmen und zu verwahren sind. Es gilt meist, eine nach diesen Vorgaben taugliche, aber auch im Alltag praktikable Vorgehensweise für den eigenen Betrieb zu finden.

- **Schriftlich (§ 46 EHB)**

Abweichend von den gesetzlichen Vorgaben sind ein Telefax oder eine E-Mail als „schriftlich“ anerkannt.

- **Schiedsgericht**

Siehe oben unter G.

- **vorrätig, greifbar, loco (§ 6 Nr. 4 EHB)**

Darunter versteht man Ware, die zum Vertragsabschluss bereits vorhanden und auch sofort lieferbar ist. Ein Verkauf von noch zu erzeugender Ware ist danach nicht möglich.

- **Ware eines bestimmten Erzeugergebiets, Erntejahres oder einer Getreidesorte (§ 29 EHB)**

Ist dies vereinbart, so kann bei Abweichungen der Käufer vom Vertrag zurücktreten sowie Schadenersatz fordern, abweichende Lieferungen muss er nicht annehmen, selbst wenn die Ware völlig gesund ist.

DLG-ANERKANNT. Qualität für die Praxis geprüft



GESAMT-PRÜFUNG
HERSTELLER
PRODUKT
DLG-Prüfbericht 0000

Erst informieren, dann investieren!

4.000 Prüfberichte online unter www.DLG-Test.de

www.DLG.org



DLG-Merkblätter. Wissen für die Praxis.

- DLG-Merkblatt 434
**Mehrfahrenversicherungen
in der Landwirtschaft**
- DLG-Merkblatt 429
Vorsicht Umsatzsteuer
- DLG-Merkblatt 428
**Digitalisierung 4.0 für das
landwirtschaftliche Büro**
- DLG-Merkblatt 412
**Nutzung der Buchhaltung
zur optimalen Betriebsführung**
- DLG-Merkblatt 411
**Milchpreisabsicherung
an der Warenterminbörse**
- DLG-Merkblatt 402
**Betriebsübertragung im Wege
vorweggenommener Erbfolge**
- DLG-Merkblatt 394
**Sachversicherungen
in der Landwirtschaft**
- DLG-Merkblatt 393
Rating in der Landwirtschaft
- DLG-Merkblatt 369
Nachhaltiger Ackerbau



Download unter www.DLG.org/Merkblaetter



DLG e.V.
Mitgliederservice
Eschborner Landstraße 122 • 60489 Frankfurt am Main
Deutschland
Tel. +49 69 24788-205 • Fax +49 69 24788-124
Info@DLG.org • www.DLG.org