



Leitfaden für Verträge im Milchsektor

Wichtige Leitlinien für Vertragsbeziehungen
zwischen Milchverkäufer und Milchabnehmer



Inhalt

| | |
|--|---|
| Einleitung: Ein Leitfaden für Milcherzeuger | 3 |
|--|---|

Kapitel A

Vertragspartei auf Seiten des Milchverkäufers

| | |
|--|---|
| Einzelner Milchviehbetrieb oder Erzeugervereinigung. | 6 |
|--|---|

Kapitel B

Inhalt des Vertrages

| | |
|---|----|
| 1. Preis | 8 |
| 2. Liefermenge | 9 |
| 3. Vertragslaufzeit | 10 |
| 4. Anpassungen vor Vertragsablauf. | 11 |
| 5. Nicht-Exklusivität | 11 |
| 6. Qualitäts- und Zertifizierungsprogramme. | 13 |
| 7. Sanktionen | 14 |
| 8. Logistik, Lieferung bzw. Abholung. | 15 |
| 9. Rechnungsstellung und Zahlungsmodalitäten | 16 |
| 10. Gutschriftenverfahren und Zahlungsmodalitäten | 17 |
| 11. Berichtspflichten und Recht zur Datenabfrage | 18 |
| 12. Eigentumsvorbehalt | 19 |
| 13. Forderungen | 20 |
| 14. Zukauf. | 21 |
| 15. Betriebseinstellung und Rechtsnachfolge. | 21 |
| 16. Änderung der Rechtsform | 22 |
| 17. Höhere Gewalt | 22 |
| 18. Vertragsende | 23 |
| 19. Rechtsstreitigkeiten | 23 |

Kapitel C

Alle Vertragspunkte auf einen Blick

| | |
|-------------------------------------|----|
| Checkliste Vertragspunkte | 26 |
| Platz für Ihre Notizen. | 27 |

Impressum

Herausgeber:

European Milk Board asbl (EMB)

Rue de la Loi 155
B-1040 Brüssel/Belgien

Kontakt:

Telefon +32 (0)2 808 1935
Fax +32 (0)2 808 8265
office@europeanmilkboard.org
www.europeanmilkboard.org

MEG Milch Board w. V.

Stresemannstr. 24
37079 Göttingen/Deutschland

Kontakt:

Telefon +49 (0) 551 507 649 0
Fax +49 (0) 551 507 649 10
info@milch-board.de
www.milch-board.de

Ein Leitfaden für Milcherzeuger

Milch verkaufen, nicht einfach nur abliefern!

Wer Milch nicht nur für sich und seine Familie, sondern in großen Mengen produziert und weitergibt, stellt eine Ware her. Es ist üblich, dass Waren nicht einfach nur abgeliefert, sondern an Abnehmer verkauft werden. Dabei kann es sich um einen, aber auch um mehrere Abnehmer handeln. **Auch im Milchsektor sollte Verkaufen statt Abliefern in Zukunft die Regel sein.**

Es ist ratsam, diese Verkaufsbeziehung in einem Vertrag zwischen Verkäufer und Abnehmer zu regeln. Der vorliegende Leitfaden soll dabei den MilcherzeugerInnen bzw. auch Erzeugergemeinschaften eine Orientierung bieten, indem er zeigt, auf welche Punkte man beim Vertragsabschluss achten sollte. Dabei handelt es sich um Vorschläge, die ErzeugerInnen oder Erzeugergemeinschaften für ihre individuellen Verträge nutzen können.

Aufbau des Leitfadens

In dem Leitfaden werden **19 Punkte** empfohlen, die bei einem Vertragsabschluss mit beachtet werden sollten. Für jeden Punkt gibt es dazu noch **erläuternde Hinweise**. In vielen Fällen werden zudem **Formulierungsbeispiele für konkrete Vertragsartikel** gegeben, an denen sich der Milchverkäufer bzw. die Erzeugergemeinschaft für den eigenen Vertrag orientieren kann.

Der Leitfaden erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Er ersetzt nicht eine individuelle Prüfung oder Rechtsberatung im Einzelfall. Jede Haftung der Verfasser ist ausgeschlossen. Trotz aller Sorgfalt bei der Erstellung erfolgt die Nutzung des Leitfadens daher auf eigene Verantwortung.

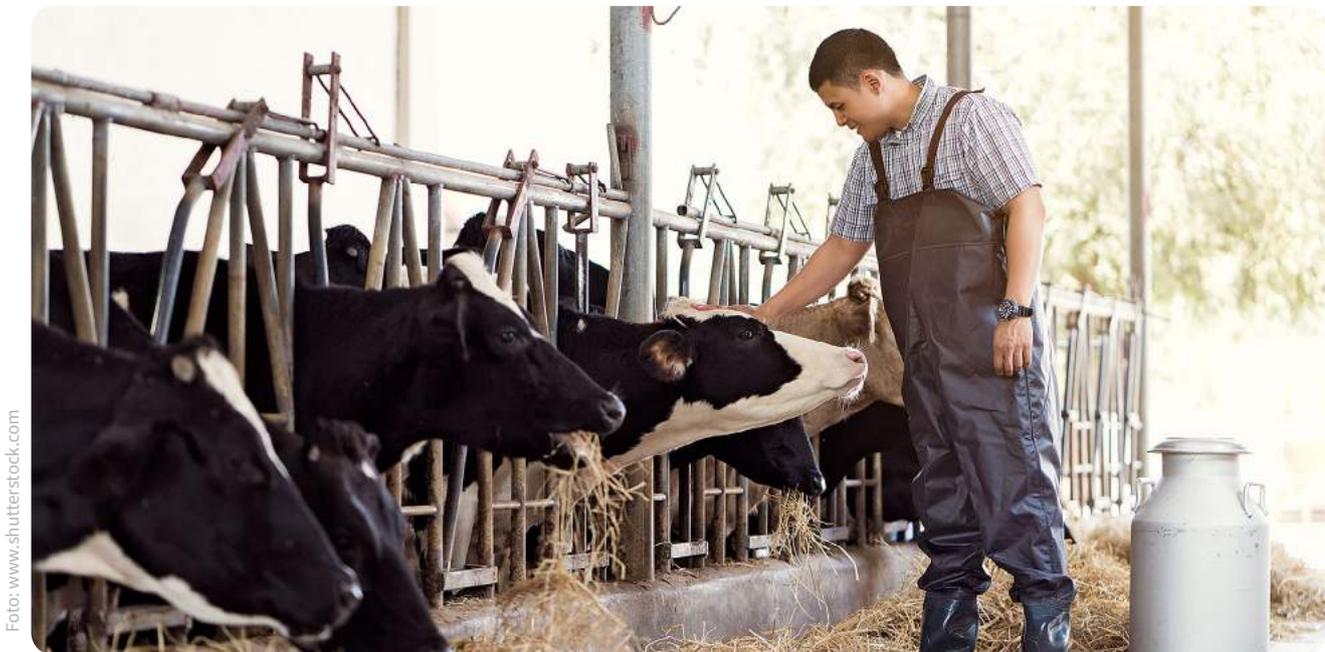


Foto: www.shutterstock.com





”

Als Milchverkäufer müssen die Vertragsbedingungen gut für mich passen.



”

Ich will meine Milch verkaufen und nicht nur abliefern.

Kapitel A

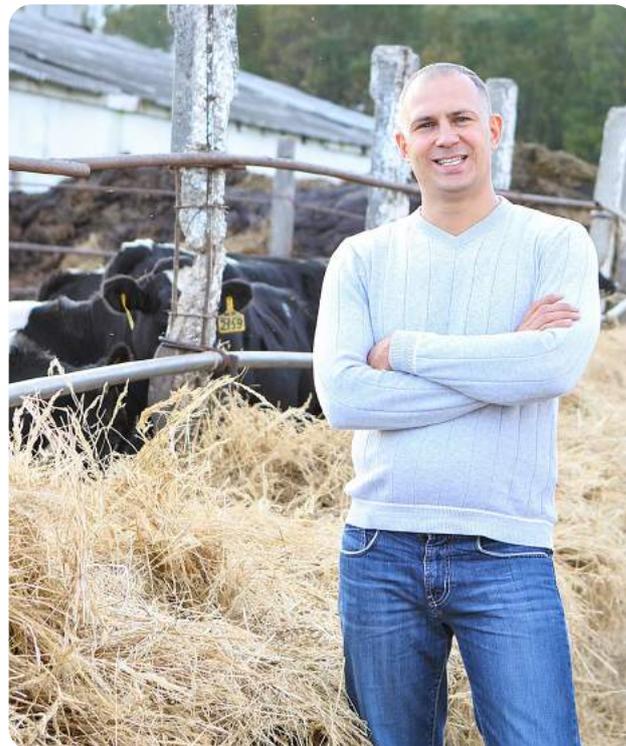
Vertragspartei auf Seiten des Milchverkäufers

Einzelner Milchviehbetrieb oder Erzeugervereinigung

Auf Seiten des Milchverkäufers kann entweder der **einzelne Milcherzeuger** oder eine **Milcherzeugergemeinschaft (MEG)**¹ Vertragspartner sein.

Hinweise für die Mitgliedschaft in einer Vereinigung

► Es ist von Vorteil, Mitglied einer Erzeugerorganisation (EO) wie z. B. einer **MEG** zu sein, sich hier also mit anderen Erzeugern zu bündeln. Zum einen steht der einzelne Erzeuger so nicht allein dem häufig wesentlich marktstärkeren Abnehmer gegenüber. Außerdem profitiert man als Erzeuger bei einem Milchkaufvertrag, der über solch eine Vereinigung abgeschlossen wird, davon, dass sich die einzelbetrieblichen Schwankungen hinsichtlich der Jahresliefermenge ausgleichen können. Und auch zwischen den Produzenten einer MEG kann ein Ausgleich stattfinden. Fest vereinbarte Liefermengen in einer Gemeinschaft von Erzeugern können eher punktgenau erreicht werden, weil die Mengenschwankungen der einzelnen Betriebe in der Gemeinschaft saldiert werden können.



► Im Falle solch einer Mitgliedschaft ist auch das Lieferverhältnis zwischen Milcherzeuger und EO zu regeln (vertraglich oder per Satzung). Dieses Lieferverhältnis sollte u. a. den **Umgang mit Über- oder Unterlieferungen** (einzelbetrieblichen oder der Gruppe) sowie den **Umgang mit einer sich ändernden Nachfrage** regeln. Regelungsmuster oder Anregungen für Formulierungen können hierbei für Deutschland bei der MEG Milch Board w. V. angefragt werden (info@milchboard.de; Tel: +49 551 50 76 49 0).

► Wenn ErzeugerInnen mit einer Erzeugerorganisation zusammenarbeiten, sollte für die Erzeugerorganisation ein Recht auf Informationen bezüglich der Lieferdaten des Milcherzeugers bei der jeweiligen Molkerei geregelt sein. Je nachdem, ob die EO selbst Lieferant ist oder aber der Liefervertrag mit der Molkerei durch die einzelnen Erzeuger geschlossen wird (in Vertretung durch die EO), muss die EO wissen, wie viel Milch die einzelnen Mitgliedsbetriebe an die Molkerei abgeben. Dies ist notwendig, um die vereinbarte Menge effektiv bewirtschaften und ggf. Einfluss auf die Gesamtmenge nehmen zu können. (Hinweis: Das sollte auch in der Satzung oder der Geschäftsordnung der EO geregelt sein.)



Fotos: www.shutterstock.com

¹ Im Fall der Milcherzeugergemeinschaft MEG Milch Board w. V. kann auch ein Geschäftsfeld unter dem Dach der MEG Milch Board Vertragspartner sein. Dieses Geschäftsfeld ist rechtlich nicht selbstständig, sondern es handelt sich hier um eine Liefergruppe von Milcherzeugern, die als Mitglieder der MEG Milch Board gebündelt Milch vermarkten.

Kapitel B

Inhalt des Vertrages

1. Preis

Im Vertrag sollte ein **Preis** festgelegt werden, der **konkret in Euro bzw. ct/kg angegeben** und **an einen bestimmten Fett- und Eiweißwert gebunden** ist. Außerdem sollte festgelegt werden, welche Zu- und Abschläge bei Über- oder Unterschreiten der Fett- und Eiweißwerte gezahlt werden. Zudem sollte konkret formuliert sein, **wie und wann Zuschläge** gezahlt werden.

Für Verträge mit längerer Laufzeit empfiehlt sich außerdem eine Preisanpassungsklausel.

Hinweise zur Preisfestlegung und Preisanpassungsklausel

- ▶ Da es Ziel ist, einen festen Preis zu vereinbaren, sollten die Erzeuger ihre Produktionskosten bei den Verhandlungen sehr gut kennen. Konkrete Verhandlungsgrundlage für den Preis sollten dann auch die **Erzeugungskosten** sein. Diese werden in Deutschland quartalsweise durch den Milch Marker Index (MMI) ermittelt (abrufbar unter <https://www.milch-marker-index.de>). Wichtig ist jedoch auch, den Preis nicht nur an den Kosten auszurichten, sondern darüber hinaus einen gewinnbringenden Preis zu vereinbaren.
- ▶ Für den Fall, dass die Verträge eine längere Laufzeit aufweisen oder sich automatisch verlängern, sollte eine **Preisanpassungsklausel** bzw. **Wertsicherungsklausel** mit verankert sein. Das sollte ermöglichen, dass der Preis aktualisiert werden kann, um an die gegenwärtigen Umstände (beispielsweise gestiegene Kosten o. Ä.) angepasst zu werden.

In dieser Klausel könnte auf einen Index verwiesen werden, der die aktuellen Entwicklungen widerspiegelt. Hier bieten sich die **Erzeugungskosten nach MMI** (<https://www.milch-marker-index.de>) oder aber auch der **Verbraucherpreisindex** (https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Verbraucherpreisindex/_inhalt.html) an. Bei der Orientierung an Informationen zu den Kosten ist allerdings Folgendes zu beachten: Kosten können aus dem Grund sinken, dass es der Branche schlecht geht und daher keine Investitionen mehr getätigt

werden. Es wäre unklug, bei einer derartigen Entwicklung die Preise zu senken, weil die Kosten gefallen sind. Daher empfiehlt sich eher eine Anpassung nach Maßgabe des Verbraucherpreisindex. Unten sehen Sie **einen Formulierungsvorschlag für einen entsprechenden Vertragsartikel**.



Formulierungsvorschlag für eine Preisanpassungsklausel im Milchlieferversvertrag

- ▶ *Die Vertragsparteien sind sich darüber einig, dass sich der vereinbarte Preis automatisch ändert, ohne dass es einer Aufforderung bedarf. Dies jeweils mit Wirkung zum folgenden Monatsersten im Verhältnis von 100 % des prozentualen Verhältnisses, in dem sich der Verbraucherindex von Deutschland (Basis 2015 = 100) – monatlich veröffentlicht vom Statistischen Bundesamt Wiesbaden (abrufbar unter https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Verbraucherpreisindex/_inhalt.html) – gegenüber dem Stand bei Vertragsbeginn um mehr als 10,00 % nach oben oder unten verändert hat. Unabhängig von der Indexveränderung gerät der Käufer erst einen Monat nach Zugang einer konkreten schriftlichen Berechnung des Verkäufers in Zahlungsverzug.*
- ▶ *Weitere Anpassungen erfolgen zu den gleichen Voraussetzungen, Ausgangsbasis ist jeweils der Index zum Zeitpunkt der letzten Anpassung.*
- ▶ *Sollte der genannte Index durch das Statistische Bundesamt nicht mehr veröffentlicht werden, tritt an seine Stelle der ihm wirtschaftlich am nächsten kommende, vergleichbare, andere veröffentlichte Preisindex des Statistischen Bundesamtes, hilfsweise der entsprechende Preisindex für Deutschland des statistischen Amtes der Europäischen Union (Eurostat).*

2. Liefermenge

Einen weiteren Teil des Vertrages sollten Festlegungen bezüglich der Liefermenge ausmachen. Hier könnte entweder eine konkrete feste Menge in kg/Zeiteinheit (bei ... % Fett und ... % Eiweiß) stehen. Oder man vereinbart eine Regelung zu einer jährlichen Neuabstimmung der Menge über einen Produktionsplan zwischen Erzeuger (bzw. Erzeugergemeinschaft) und Milchabnehmer. Sie sehen unten im Kasten zwei Formulierungsvorschläge für eine Vertragsklausel bezüglich der Liefermenge. Zum einen wird eine konkrete Menge anvisiert (**Formulierungsvorschlag A**) und zum anderen auf die jährliche Neubestimmung der Menge eingegangen (**Formulierungsvorschlag B**).



Foto: Vincent Duterne

Hinweise zur Mengenfestlegung

- ▶ Die Menge sollte in absoluten Zahlen festgelegt werden und nicht als Prozentzahl der Erzeugungsmenge des Betriebes angegeben sein.
- ▶ Man sollte zudem darauf achten, dass bei der Mengenfestlegung ausreichend Freiräume für natürliche Schwankungen für den Erzeugerbetrieb vorhanden bleiben. D. h. das Ziel sollte sein, die Ver-

tragsmenge nicht monatlich starr festzulegen, sondern sie gegenüber der Molkerei zum Laufzeitende hin zu bilanzieren.

- ▶ Hinsichtlich der Gesamtliefermenge sind, soweit nötig, auch Regelungen zu treffen, wie mit Unter- und Überlieferungen umgegangen wird. Hier müsste unter anderem Folgendes geregelt werden:
 - welche Unter- und Überlieferungsmengen werden toleriert und
 - ab wann liegt ein Verstoß vor und welche Konsequenzen hat er.

§

Formulierungsvorschläge für mögliche Klauseln zur Liefermenge (inklusive Preisfestlegung)

A) Der Verkäufer verpflichtet sich, ... kg Rohmilch pro Jahr an den Käufer abzugeben. Die Umrechnung von Liter in Kilogramm erfolgt mit dem Faktor 1,03. Bei Einhaltung aller Qualitätskriterien sowie einem Eiweißgehalt von ... % und einem Fettgehalt von ... % zahlt der Käufer für die Vertragsmenge einen Preis in Höhe von ... ct/kg. Die Abrechnung erfolgt

oder

B)

▶ Der Verkäufer verpflichtet sich im ersten Jahr der Laufzeit des Vertrages insgesamt... kg Rohmilch an den Käufer abzugeben. Die Umrechnung von Liter in Kilogramm erfolgt mit dem Faktor 1,03. Bei Einhaltung aller Qualitätskriterien sowie einem Eiweißgehalt von ... % und einem Fettgehalt von ... % zahlt der

Käufer für die Vertragsmenge einen Preis in Höhe von ... ct/kg. Ab dem zweiten Vertragsjahr werden sich die Vertragspartner bis spätestens __/__/ (Tag und Monat eintragen) des Vorjahres über den jährlichen Produktionsplan, also die jährlich zu liefernde Menge, Eiweiß- und Fettgehalt in Prozent sowie den Preis für die Menge in ct/kg neu abstimmen. Das Abstimmungsergebnis wird schriftlich festgehalten und bedarf der Unterschrift aller Vertragspartner.

- ▶ Kommt beim Abstimmungsprozess eine neue Produktionsvereinbarung nicht zustande, so steht es jeder Vertragspartei frei, den Vertrag mit einer Frist von ... Monaten zu kündigen. Bis zum Zeitpunkt der Beendigung des Vertrages gilt der zuletzt vereinbarte Produktionsplan fort.

3. Vertragslaufzeit

Der Vertrag sollte eine konkrete **Vertragslaufzeit** (ggf. mit Verlängerungsregelung) enthalten.

Hinweise zur Laufzeit

- ▶ Einen einfachen Artikel zur Laufzeit (zunächst ohne Verlängerungsregelung) finden Sie im Kasten auf Seite 10 unter **Formulierungsvorschlag A**.
- ▶ Das Schicksal des Vertrages nach Ablauf der vereinbarten Dauer kann frei vereinbart werden. Es bieten sich **Verlängerungsklauseln** an, damit niemand ständig seine Fristen überwachen muss, sondern das Vertragsverhältnis für eine bestimmte Zeit weiterläuft, wenn keine Kündigung erfolgt. Es ist darauf zu achten, dass die Verlängerung nicht zu lange angesetzt wird und dass ggf. gesetzliche Limitierungen für Verlängerungsklauseln eingehalten werden. Wenn beispielsweise ein einjähriger Vertrag geschlossen wird, bietet sich ggf. eine Verlängerung um jeweils sechs Monate an, wenn der Vertrag nicht gekündigt wird. So bleibt jede Vertragspartei flexibel. Sehen Sie im Kasten auf Seite 10 den **Formulierungsvorschlag B** für einen Vertragsartikel mit automatischer Verlängerung.
- ▶ Befindet sich im Vertrag keine Preisanpassungsklausel (siehe dazu auch **Punkt 1 Preis** auf Seite 8), kann man bei der Laufzeit auch eine **zweigeteilte Vertragsfrist** festlegen, um beim Preis nachjustieren zu können:
 - Erstens legt man fest, dass der Vertrag eine Rahmenlaufzeit von beispielsweise zwei oder drei Jahren hat. Damit kann man dem Wunsch nach längerfristiger Zusammenarbeit und Planbarkeit entsprechen.
 - Und zweitens vereinbart man, in welchen Zeitabständen innerhalb dieser Vertragslaufzeit Preisverhandlungen stattfinden müssen. Auf diese Weise kann man trotz fehlender Preisanpassungsklausel dennoch den Nachteil einer mangelhaften und zu langfristigen Marktpreis Anpassung bei längerfristigen Vertragslaufzeiten vermeiden.

Hierbei sollte grundsätzlich auch eine Regelung für den Fall getroffen werden, dass bei einer dieser turnummäßigen Preisverhandlungen keine Einigung erzielt werden kann (erfahrungsgemäß wird hier ein Sonderkündigungsrecht für beide Seiten vereinbart). Einen Formulierungsvorschlag für einen möglichen Vertragsartikel, der sich auf eine zweigeteilte Vertragsfrist bezieht, finden Sie hier auf Seite 10 im Kasten unter **Formulierungsvorschlag C**.



Formulierungsvorschläge für mögliche Klauseln zur Vertragslaufzeit

A) Der Vertrag beginnt am ... und endet am ..., ohne dass es einer Kündigung bedarf.

oder

B) Der Vertrag beginnt am ... und hat eine feste Laufzeit von ... Jahren/Monaten. Sofern der Vertrag nicht durch eine Vertragspartei mit einer Frist von ... Monaten zum Ende der Laufzeit gekündigt wird, verlängert sich der Vertrag um ... (Monate/Jahre oder auf unbestimmte Zeit) und kann mit einer Frist von ... Monaten gekündigt werden.

oder

C) Der Vertrag beginnt am ... und hat eine Laufzeit von ... Jahren/Monaten. Käufer und Verkäufer verhandeln alle ... Monate über den zu zahlenden Milchpreis, wobei sich dieser an den jeweils aktuellen Erzeugungskosten gemäß Milch Marker Index – MMI (quartalsweise aktuell abrufbar unter www.milch-marker-index.de) und der allgemeinen Preisentwicklung zu orientieren hat. Kommt dabei keine Preisvereinbarung zustande, so steht es jeder Vertragspartei frei, den Vertrag mit einer Frist von ... Monaten zu kündigen. Bis zum Zeitpunkt der Beendigung des Vertrages gelten die zuletzt vereinbarten Preise fort.

4. Anpassungen vor Vertragsablauf

Insbesondere wenn der Vertrag eine längere Laufzeit hat, können sich bei einem oder bei beiden Vertragspartnern innerhalb dieser Zeit einige Umstände ändern. Der Vertrag kann daher auch eine Anpassungsklausel beinhalten, mit deren Hilfe solchen Änderungen Rechnung getragen wird. Dieses Anpassungsrecht sollte beiden Parteien eingeräumt werden.

Hinweise zur Anpassungsklausel

- ▶ Es kann sich hier zum einen um eine **pauschale Klausel** handeln, die sich allgemein auf eine Veränderung der Umstände bezieht. In der Klausel kann aber auch näher definiert sein, um welche exakten Umstände es sich handelt; wann genau also eine Anpassung der Vertragsbedingungen vorgenommen werden kann. Im Kasten rechts wird ein **Formulierungsbeispiel für eine allgemeine Klausel** gegeben.
- ▶ Für den Fall, dass man sich auf keine Anpassung einigen kann, sollte eine zusätzliche Klausel eine vorgezogene Kündigung des Vertrages ermöglichen. Auch dazu sehen Sie rechts im **Formulierungsvorschlag** einen Satz.



Formulierungsvorschlag für eine mögliche Anpassungsklausel

- ▶ *Haben sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrages geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt beschlossen, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, so kann eine Anpassung des Vertrages verlangt werden, soweit einem Vertragspartner unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.*
- ▶ *Einer Veränderung der Umstände steht es gleich, wenn wesentliche Vorstellungen, die zur Grundlage des Vertrages geworden sind, sich als falsch herausstellen.*
- ▶ *Ist eine Anpassung des Vertrages nicht möglich oder einem Vertragspartner nicht zumutbar, so kann der benachteiligte Vertragspartner den Vertrag mit einer Frist von ... Monaten kündigen.*

5. Nicht-Exklusivität

Ein Vertragsartikel zur Nicht-Exklusivität würde sicherstellen, dass der Erzeuger gleichzeitig auch noch andere Molkereien beliefern kann.

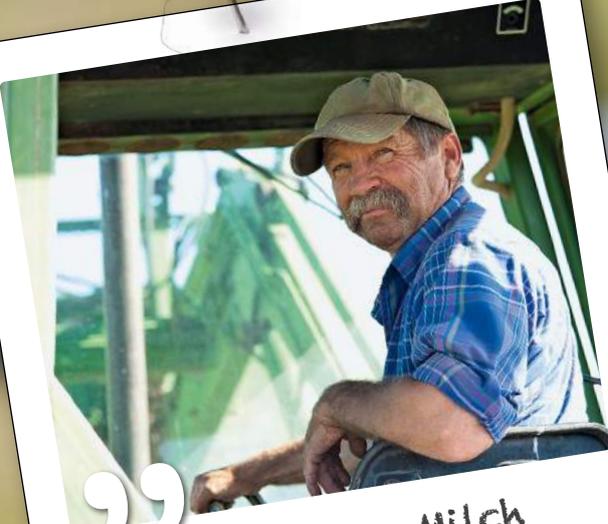
Hinweise zur Nicht-Exklusivität

- ▶ Der Erzeuger sollte die Möglichkeit haben, **nicht nur mit einem, sondern mit mehreren Abnehmern Lieferbeziehungen** zu unterhalten. Um dem Erzeuger diese notwendige Flexibilität einzuräumen, sollte daher im Vertrag eine Nicht-Exklusivitätsklausel zwingend vorgesehen werden. Den **Formulierungsvorschlag** dazu sehen Sie hier im Kasten.



Formulierungsvorschlag für eine mögliche Klausel zur Nicht-Exklusivität

- ▶ *Der Vertrag sieht keine exklusive Liefer- oder Abnahmebeziehung vor.*
- ▶ Will der Milchverkäufer auch andere Abnehmer beliefern, so sollte es für jede Lieferbeziehung einen Vertrag geben. Organisatorisch muss dann bei mehreren Verträgen sichergestellt werden, dass jeder Abnehmer die ihm kraft des jeweiligen Vertrages zustehenden Mengen auch erhält.



„ In unserer Milch steckt viel Arbeit. Das sollte sich auch im Preis widerspiegeln.



„ Für mich ist wichtig, dass man auf Augenhöhe verhandelt.

6. Qualitäts- und Zertifizierungsprogramme

Bezüglich der Qualitätsmerkmale ist im Vertrag festzulegen:

- ▶ ob ein Qualitäts- oder Zertifizierungsprogramm die Basis für den Milchkaufvertrag darstellt und falls ja, welches,
- ▶ wie und von wem die Zertifizierung erfolgt und wer die Kosten hierfür trägt sowie
- ▶ wie mit neuen Qualitätsprogrammen während der Laufzeit des Kaufvertrages umgegangen werden soll.

Hinweise zu Qualitäts- und Zertifizierungsbestimmungen

- ▶ Die Bestimmungen zu Qualitäts- und Zertifizierungsprogrammen sind **frei verhandelbar**. Um Unterstützung bei der Prüfung von individuellen Zerti-

fizierungsprogrammen für Deutschland können Sie als Erzeuger bei der **MEG Milch Board w. V.** anfragen: info@milch-board.de; Tel: +49 551 50 76 49 0.

- ▶ Wer kein Programm im Vertrag mit erwähnt, kann sich in Deutschland auf die Rohmilchgüteverordnung (RohmilchGütV) beziehen, deren Bedingungen ohnehin eingehalten werden müssen. **Formulierungsvorschlag I** zeigt einen einfachen Vertragsartikel dazu.
- ▶ Zudem ist im Vertrag festzulegen, wer bis bzw. ab wann für die Qualität der Milch verantwortlich ist. **Formulierungsvorschlag II a** zeigt hierbei einen Artikel für den Fall, dass der Verkäufer die Milch an den Käufer liefert. **Formulierungsvorschlag II b** bezieht sich auf den Fall, dass der Käufer die Milch abholt.
- ▶ Es wäre in beiden Fällen noch zu klären, wer wann und wie Kontrollproben zieht und die Milch untersuchen lässt.

§

Formulierungsvorschläge für mögliche Klauseln zu Qualitäts- und Zertifizierungsprogrammen

I) Die zu liefernde Milch muss den geltenden gesetzlichen Qualitätsvorgaben der Rohmilchgüteverordnung (RohmilchGütV) entsprechen.

und

IIa) Die Milch wird durch den Verkäufer entsprechend den gesetzlichen Vorgaben, insbesondere den lebensmittelrechtlichen Bestimmungen, an den Käufer (Adresse eingeben) geliefert. Der Käufer muss sicherstellen, dass die Milch unverzüglich entleert werden kann. Das Risiko der Verschlechterung oder des zufälligen Untergangs (d. h. keine der beiden Vertragsparteien ist dafür verantwortlich, dass die Leistung nicht erbracht werden kann) geht mit der Übernahme der Milch in die Tanks des Käufers auf diesen über.

Oder, falls der Käufer die Milch abholt:

IIb) Der Käufer holt die Milch (Turnus vereinbaren) direkt von (z. B. der Erzeugerorganisation bzw. deren Mitgliedsbetrieben) ab. Es ist sicherzustellen, dass der Milchwagen die Entnahmestelle zu den jeweils avisierten Terminen erreichen kann. Das Risiko der Verschlechterung oder des zufälligen Untergangs (d. h. keine der beiden Vertragsparteien ist dafür verantwortlich, dass die Leistung nicht erbracht werden kann) geht mit der Übernahme der Milch in den Tankwagen auf den Käufer über.

7. Sanktionen

Der Vertrag sollte auch Artikel zu Sanktionen beinhalten, in denen festgehalten ist, wann und bei welchen Übertritten oder Verstößen eine Sanktion angerechnet wird. Hier sollte man auch auf eventuell weitergehenden Schaden eingehen.

Hinweise zu Sanktionsbestimmungen

- ▶ Einige Sanktionen ergeben sich aus gesetzlichen Vorschriften (in Deutschland wäre das die RohmilchGütV). Darauf kann im Vertrag verwiesen werden. (Siehe dazu **Formulierungsvorschlag I** rechts.)
- ▶ Es sollte zudem vereinbart werden, dass gesetzliche **Sanktionen** (in Deutschland: Milchgeldkürzungen nach der RohmilchGütV) **auf einen etwaigen Schadensersatz angerechnet werden**, der Erzeuger also nicht doppelt zahlen muss. Der Hintergrund ist, dass die Molkerei Milchgeldkürzungen als Sanktion laut RohmilchGütV vornehmen kann. Daher ist es nicht interessengerecht, wenn auch noch zusätzlich Schadensersatz geleistet wird. Denn es besteht finanziell oftmals kein Schaden. Derzeit findet in Deutschland nach der Rechtsprechung keine Anrechnung statt, wenn sie nicht vereinbart ist. (Siehe bzgl. der Anrechnung auch **Formulierungsvorschlag I** rechts.)

- ▶ Schadensersatzansprüche bestehen laut Gesetz, wenn vertragliche Pflichtverletzungen vorliegen. Zugunsten des Erzeugers sollte vereinbart werden, dass dieser nur bei **grober Fahrlässigkeit** auf Schadensersatz haftet. (Siehe **Formulierungsvorschlag II** unten.)

§

Formulierungsvorschläge für mögliche Sanktionsklauseln

I) Für den Fall, dass gesetzlich vorgegebene Qualitätsvorgaben im Sinne der RohmilchGütV nicht eingehalten werden, gelten die in der RohmilchGütV geregelten Sanktionen. Der Käufer muss die Sanktionen zugunsten des Verkäufers im Wege der Vorteilsausgleichung auf einen etwaigen Schaden, der ihm durch die Verletzung der Qualitätsvorgaben entstanden ist, anrechnen.

und

II) Der Verkäufer haftet für alle Schäden, die nicht aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit resultieren, nur für grob fahrlässiges und vorsätzliches Handeln.



8. Logistik, Lieferung bzw. Abholung

Bezüglich der Logistik sollten sich Verkäufer und Käufer der Milch unter anderem zu folgenden Punkten im Vertrag festlegen:

- ▶ wer die Milch liefert bzw. abholt und zu welchem Zeitpunkt (siehe dazu **Formulierungsvorschlag I**).
- ▶ dass eine exakte Erfassung der Milchmengen jedes Lieferanten bei der Abholung/Lieferung stattfindet und die Daten bei dem Erzeuger belassen werden (siehe **Formulierungsvorschlag II**).
- ▶ dass, wenn der Erzeuger von einer Erzeugerorganisation vertreten wird, die Meldung der einzelbetrieblichen Mengen an diese erfolgen sollte (siehe auch dazu **Formulierungsvorschlag II**).
- ▶ dass eine Rückstellprobe beim Erzeuger belassen wird (siehe **Formulierungsvorschlag III**).
- ▶ dass der Verkäufer keine Haftung für eine bestimmte Temperatur der Milch bei Abholung übernimmt, sondern nur die Verpflichtung besteht, das Gemelk entsprechend den gesetzlichen Vorschriften unverzüglich zu kühlen (siehe **Formulierungsvorschlag IV**).

Hinweise zu Logistik, Lieferung bzw. Abholung

- ▶ Wenn auf Seiten des Milchverkäufers eine Milcherzeugergemeinschaft Vertragspartner ist, dann ist zu empfehlen, dass jene auch Einfluss auf die Logistik hat. Und zwar indem sie entweder selbst liefert oder ein Mitbestimmungsrecht bei den Fuhrunternehmern etc. hat.
- ▶ Legen Sie in Ihrem Vertrag fest, dass ein Abholstopp nur bei erheblichen Qualitätsverstößen (z. B. wiederholter Hemmstoffbefund oder zu hohe Keimzahlen etc.) möglich ist. Legen Sie zusätzlich auch fest, dass ein Anspruch auf Wiederaufnahme der Abholung besteht, wenn nachgewiesen ist, dass die Milch den Anforderungen (wieder) entspricht. Konkrete Formulierungsvorschläge für Deutschland dazu oder auch die Prüfung von bereits bestehenden Artikeln können Sie im Bedarfsfall bei der **MEG Milch Board w. V.** anfragen (info@milch-board.de; Tel: +49 551 50 76 49 0).

§

Formulierungsvorschläge zu Logistik, Lieferung bzw. Abholung, wenn der Käufer die Milch abholt

I) Der Käufer holt die Milch beim Verkäufer ab. Die Abholung erfolgt durch geeignete Fahrzeuge. Die Erfassungszeiten bzw. der Tourenplan werden zwischen dem Verkäufer und dem Käufer einvernehmlich festgelegt. Eine einseitige Änderung durch den Käufer ist nicht zulässig.

und

II) Bei der Erfassung der Milch im Erzeugerbetrieb werden die konkreten Mengen durch den Käufer durch geeignete und geeichte Zählleinrichtungen ermittelt. Dem Erzeugerbetrieb ist bei jeder Abholung die erfasste Menge zu quittieren. Sollte der Erzeuger Mitglied einer Erzeugerorganisation sein, dann zusätzlich noch folgender Satz: Nach Beendigung einer jeden Tour ist der Erzeugerorganisation (Name) mitzuteilen, welche Mengen konkret bei dem einzelnen Mitgliedsbetrieb abgeholt wurden.

und

III) Eine Untersuchung der Milch durch den Käufer hat unverzüglich zu erfolgen. Die Ergebnisse der Untersuchung sind dem Verkäufer unverzüglich mitzuteilen, um ihm eine Gegenuntersuchung zu ermöglichen. Bei jeder Abholung hinterlässt der Käufer zu diesem Zweck eine verschlossene Rückstellprobe der Milch beim Verkäufer. Der Verkäufer verwahrt die Rückstellprobe ordnungsgemäß und gekühlt.

und

IV) Der Verkäufer ist nicht verpflichtet, die Milch mit einer bestimmten Temperatur zur Abholung bereitzustellen. Er ist lediglich verpflichtet, die Milch entsprechend den gesetzlichen Vorschriften unverzüglich nach der Gewinnung zu kühlen. Er übernimmt keine Gewähr dafür, dass die vorgeschriebenen Zieltemperaturen zum Zeitpunkt der Abholung bereits erreicht sind.

9. Rechnungsstellung und Zahlungsmodalitäten

Wer bei der Lieferbeziehung die Rechnungsstellung übernimmt, sollte ebenfalls im Vertrag geregelt sein. Zuständig kann dafür entweder der Milchverkäufer (ggf. vertreten durch eine Erzeugerorganisation), der Käufer oder auch ein Dritter sein.

Hinweise zur Rechnungsstellung

► In der Wirtschaft ist es üblich, dass die Rechnungsstellung durch den Verkäufer eines Produktes erfolgt. Allerdings ist es im Milchsektor aktuell noch verbreitet, dass Molkereien als Käufer die Rechnungslegung übernehmen. Doch das führt dazu, dass Milcherzeuger sich lediglich als abhängige Milchablieferer und nicht als vermarktende Partei verstehen. Es ist zu empfehlen, dass der Verkäufer **als aktiver Vermarkter** seiner Milch auftritt. Dazu gehört, dass **dem Milcherzeuger/der Milcherzeugerin bzw. der Erzeugerorganisation die Rechnungsstellung obliegt**. Wird das so gehandhabt, dann sollte im Milchkaufvertrag auch die Pflicht der Abnehmer geregelt sein, die Ergebnisse der Milchmengenerfassung und die Qualitätsergebnisse (Laborwerte) zu einem festen Stichtag an den Erzeuger bzw. die Erzeugerorganisation zu melden.

Im Kasten unten findet sich dazu die **passende Formulierung**.

- Wird die Erstellung der Rechnung durch den Erzeuger über ein **Mandat an einen Dritten** übertragen, so ist dies Gegenstand eines von diesem Vertrag getrennten Dokuments. In diesem Dokument könnte man zudem noch mit vereinbaren, dass sich das Rechnungsmandat jedes Jahr stillschweigend verlängert sowie dass der Produzent das Mandat jederzeit mit einer Frist von beispielsweise einem Monat kündigen kann.

§

Formulierungsvorschlag für eine mögliche Klausel zur Rechnungsstellung

- *Der Käufer überlässt dem Erzeuger unverzüglich nach Beendigung einer jeden Tour die Daten zu den bei ihm erfassten Milchmengen sowie den festgestellten Qualitätswerten. Der Erzeuger (ggf. vertreten durch die Erzeugergemeinschaft: ...) rechnet die Lieferungen eines jeden Monats zum 5. des Folgemonats gegenüber dem Käufer ab. Die Rechnung ist sofort zur Zahlung fällig.*



Foto: www.shutterstock.com

10. Gutschriftenverfahren und Zahlungsmodalitäten

Sollte es nicht möglich sein, dass die Rechnungslegung vom Verkäufer übernommen wird, kann ein Gutschriftenverfahren zum Tragen kommen. Beim Gutschriftenverfahren stellt nicht der Verkäufer eine Rechnung, sondern die Abrechnungslast liegt beim Käufer. Dieser erstellt dann eine Gutschrift, die maßgeblich ist. Im Vertrag sollte dazu der monatliche Abrechnungs- und Wertstellungstag genau festgelegt sein.

Hinweise zu den Zahlungsmodalitäten bei Gutschriftenverfahren

► Im Formulierungsvorschlag im Kasten auf Seite 16 wurde bereits darauf eingegangen, welcher Wertstellungs- und Abrechnungstag bei eigener Rechnungsstellung durch die Verkäuferseite gewählt werden sollte (Abrechnung zum 5. des Folgemonats und sofortige Fälligkeit der Zahlung). Erfolgt allerdings keine eigene Rechnungslegung und es wird ein Gutschriftenverfahren angewendet, dann wird empfohlen, in den Vertrag einen Artikel aufzunehmen, der sich an **Formulierungsvorschlag I** unten auf der aktuellen Seite anlehnt.

Foto: www.shutterstock.com



► Ebenso sollte in diesem Fall ein Artikel im Vertrag enthalten sein, der bestimmt, dass dem Milcherzeuger die Ergebnisse der Milchmengenerfassung und der Qualitätsproben (Laborwerte) zu einem festen Stichtag von der Molkerei gemeldet werden. Sie können sich bei Ihrer Formulierung dazu an **Vorschlag II** unten orientieren.

§

Formulierungsvorschläge für mögliche Klauseln bei Gutschriftenverfahren

I) Die monatliche Anlieferungsmenge wird monatlich durch den Käufer bezahlt. Zum 15. eines jeden Monats erhält der Erzeuger eine Abrechnung und eine Gutschrift über einen Abschlag, der 60 % der voraussichtlichen monatlichen Liefermenge entspricht. Zum 5. des Folgemonats erfolgen die endgültige Abrechnung und Gutschrift für den Vormonat. Die Zahlungen sind zu den genannten Daten fällig.

und

II) Der Käufer überlässt dem Erzeuger unverzüglich nach Beendigung einer jeden Tour die Daten zu den bei ihm erfassten Milchmengen sowie den festgestellten Qualitäten. Folgender Satz, wenn der Erzeuger Mitglied einer Erzeugerorganisation ist: Eine Kopie der Mitteilung erhält die Erzeugerorganisation (Name, Adresse).

11. Berichtspflichten und Recht zur Datenabfrage

Neben den Formulierungen aus den Punkten 9 und 10 sollten im Milchkaufvertrag **weitere Berichtspflichten des Milchkäufers** und **Datenabfragerechte des Milchverkäufers** geregelt werden.

Hinweise zu Berichtspflichten und dem Recht zur Datenabfrage

- ▶ Der Abnehmer sollte über die Milchgeldabrechnung hinaus **automatisch Berichte über den Lieferstatus** des Milchverkäufers bezüglich der Milchmenge sowie der Fett- und Eiweißwerte an den Milchverkäufer bzw. die Erzeugerorganisation senden. Dies kann beispielsweise monatlich, vierteljährig und jährlich erfolgen (siehe dazu den ersten Punkt im **Formulierungsvorschlag** rechts).
- ▶ Außerdem sollte der Erzeuger (bei Vertretung die Erzeugerorganisation) das Recht haben, zu jeder Zeit den Lieferstatus (Mengen, Werte, Zahlungen) beim Milchkäufer abzufragen (siehe dazu den letzten Punkt im Formulierungsvorschlag rechts).

§

Formulierungsvorschlag für eine Klausel zu Berichtspflichten und Datenabfragerecht

- ▶ Der Käufer sendet dem Erzeuger automatisch monatlich, vierteljährig und ganzjährig die Daten zu seinem Lieferstatus, d. h. zu der bis dato in diesem Jahr bei ihm erfassten Milchmenge des Erzeugers sowie zu den Fett- und Eiweißwerten zu. Folgender Satz, wenn der Erzeuger Mitglied einer Erzeugerorganisation ist: Eine Kopie der Datenberichte geht gleichzeitig der Erzeugerorganisation (Name, Adresse) zu.
- ▶ Der Erzeuger hat zudem das Recht, jederzeit seinen Lieferstatus beim Käufer bezüglich Menge, Werten und Zahlungen aktiv abzufragen. In diesem Fall muss der Käufer dem Verkäufer die abgefragten Daten zeitnah, spätestens binnen einer Woche, zur Verfügung stellen.



Foto: www.shutterstock.com

12. Eigentumsvorbehalt

Um klarzustellen dass Lieferungen, die noch nicht bezahlt worden sind, sich rechtlich noch im Eigentum des Verkäufers befinden, kann ein **Eigentumsvorbehalt** bis zum Eingang aller Zahlungen aus der Lieferung formuliert werden.

Hinweis zum Eigentumsvorbehalt

- ▶ Der Eigentumsvorbehalt sollte auch für Milchlieferungen gelten, die schon in die Verarbeitung gegangen sind und sich bereits als Inhaltsstoffe in weiterverarbeiteten Produkten befinden. Daher muss ein **verlängerter bzw. erweiterter Eigentumsvorbehalt** formuliert werden, der ggf. weitergehend dann auch die Verarbeitungsprodukte betrifft (dort als Teileigentum). Im Kasten unten steht dazu ein **Formulierungsvorschlag mit vier Teilpunkten**.
- ▶ Es ist zu beachten, dass es in der Praxis aufwendig sein kann, den vereinbarten Eigentumsvorbehalt durchzusetzen. Im folgenden Abschnitt zu



Punkt 13 Forderungen wird daher auch noch eine Alternative aufgezeigt, wie sich der Kaufpreis mit etwas weniger Durchsetzungsaufwand für den Erzeuger absichern lässt.

§

Formulierungsvorschlag für eine Klausel zu Eigentumsvorbehalt

- ▶ Die Milch (Vorbehaltsware) verbleibt bis zur vollständigen Bezahlung im Eigentum des Verkäufers.
- ▶ Wird die Vorbehaltsware mit anderen, dem Verkäufer nicht gehörenden Sachen untrennbar verbunden oder vermischt, so erwirbt der Verkäufer Miteigentum an der neuen Sache im Verhältnis des Wertes der Vorbehaltsware (Rechnungsendbetrag inklusive Umsatzsteuer) zu den anderen verbundenen oder vermischten Sachen zum Zeitpunkt der Verbindung oder Vermischung. Wird die Vorbehaltsware in der Weise verbunden oder vermischt, dass die Sache des Verkäufers als Hauptsache anzusehen ist, sind der Käufer und der Verkäufer sich bereits jetzt einig, dass der Käufer dem Verkäufer anteilmäßig Miteigentum an dieser Sache überträgt. Der Verkäufer nimmt diese Übertragung hiermit an.
- ▶ Eine Verarbeitung oder Umbildung der Vorbehaltsware durch den Käufer wird immer für den Verkäufer vorgenommen. Wenn die Vorbehaltsware mit anderen Sachen verarbeitet wird, die dem Verkäufer nicht gehören, so erwirbt der Verkäufer Miteigentum an der neuen Sache im Verhältnis des Wertes der Vorbehaltsware (Rechnungsendbetrag inklusive Umsatzsteuer) zu den anderen verarbeiteten Sachen zum Zeitpunkt der Verarbeitung. Im Übrigen gilt für die durch Verarbeitung entstehende neue Sache das Gleiche wie für die Vorbehaltsware.
- ▶ Das so entstandene Alleineigentum oder Miteigentum an einer Sache wird der Käufer für den Verkäufer verwahren.

13. Forderungen

Es sollte für den Verkäufer möglich sein, seine **Forderungen** gegenüber dem Käufer an einen Dritten **abzutreten**. Abtretungen sind häufig notwendig, um Kredite abzusichern oder im Falle offener Beträge diese ggf. zu verkaufen und betreiben zu lassen (Factoring). Auch sollte man **Forderungen** der beiden Parteien **gegenseinander aufrechnen** können. So sollte die Möglichkeit bestehen, die Forderungen, die der Käufer gegenüber dem Verkäufer hat, mit den Forderungen des Verkäufers an den Käufer aufzurechnen.

Zu den eben genannten Punkten sind jeweils keine eigenen Vertragsartikel notwendig. Es muss lediglich darauf geachtet werden, dass im Vertrag **keine ein-**

seitigen Abtretungs- und Aufrechnungsverbote zu Lasten des Erzeugers enthalten sind. Dann ist die Abtretung und Aufrechnung möglich.

Es kann zudem über die **Absicherung von Forderungen** nachgedacht werden (Bürgschaften, Versicherungen etc.). In jedem Fall sollte ein **sofortiges Zurückbehaltungsrecht** für den Fall des Zahlungsverzuges vereinbart werden sowie ein sofortiges Kündigungsrecht ohne Abmahnung zu Gunsten des Erzeugers. Dazu sehen Sie unten **Formulierungsvorschlag I**.

Hinweis zur Absicherung von Forderungen

Wie schon in Punkt 12 auf Seite 19 erwähnt, kann die Absicherung des Kaufpreises durch den Eigentumsvorbehalt realisiert werden. Das ist jedoch in der Durchsetzung aufwendig. Besser wäre es, die Kaufpreisforderung so absichern zu lassen, dass der Verkäufer ggf. bessere Zugriffsmöglichkeiten auf das Geld hat. Das kann beispielsweise durch eine **Bürgschaft** erfolgen. Bezüglich einer Bürgschaft durch den Käufer liefert **Punkt II** im Kasten unten einen Formulierungsvorschlag. Es ist auch eine (ggf. eigene) Warenkreditversicherung denkbar, die dann allerdings der Verkäufer bezahlen müsste.



Foto: www.shutterstock.com

§

Formulierungsvorschläge für Klauseln zu Forderungen

I) Der Käufer kommt automatisch in Verzug, wenn er die Forderungen des Verkäufers nicht zum Fälligkeitstag zahlt. Ab diesem Zeitpunkt ist der Verkäufer berechtigt, die Milchlieferung zurückzuhalten und die Milch für den Zeitraum des Verzuges anderweitig zu verwerten. Eine Verpflichtung hierzu besteht zulasten des Verkäufers allerdings nicht. Zudem ist der Verkäufer im Falle des Verzuges zur außerordentlichen fristlosen Kündigung des Liefervertrages berechtigt. Eine Verpflichtung hierzu besteht zulasten des Verkäufers ebenfalls nicht.

II) Der Käufer sichert seine Zahlungsverpflichtungen aus dem Vertrag gegenüber dem Verkäufer bzw. der Erzeugerorganisation durch Stellung einer Vertragserfüllungsbürgschaft ab. Eine Bürgschaftsurkunde (selbstschuldnerische Bürgschaft auf erstes Anfordern) eines anerkannten Kreditinstituts über ... EUR (eventuell genügen drei Monatszahlungen) wird dem Verkäufer bei Vertragsabschluss übergeben.

14. Zukauf

Im Vertrag sollte man Regelungen dazu finden, ob **selbst produziert oder auch zugekauft** werden kann. Diese Regelungen können hier nicht allgemein vorgegeben, sondern müssen situationsbezogen formuliert

werden. Bei Bedarf können Sie dazu für Vertragsartikel nach deutschem Recht bei der **MEG Milch Board w.V.** um Unterstützung anfragen (info@milch-board.de; Tel: +49 551 50 76 49 0).

15. Betriebseinstellung und Rechtsnachfolge

Bei Bedarf können in den Vertrag auch Klauseln dazu aufgenommen werden für den Fall, dass der Betrieb **eingestellt** oder **übertragen** wird.

Hinweise zur Betriebseinstellung und Rechtsnachfolge

► Zunächst eine allgemeine Anmerkung zu diesem Thema: Ein Vertrag sollte so abgeschlossen werden, dass der Verkäufer seine abgesprochene Leistung auch erfüllen kann. Das bezieht sich auch auf die Laufzeit, die der Erzeuger im Vorfeld mit seiner geplanten Betriebseinstellung abstimmen kann. Sollte dennoch ein Artikel zur Betriebseinstellung gewünscht sein, finden Sie dazu rechts in **Formulierungsvorschlag I** eine Orientierung.

► Für den Fall einer Betriebsübergabe mit Rechtsnachfolge ist es möglich, im Vertrag festzulegen, dass der Rechtsnachfolger die Lieferverpflichtung aus dem Vertrag weiterführt. Das lässt sich beispielsweise mit dem **Formulierungsvorschlag II** auf dieser Seite vertraglich festhalten. Einen solchen Artikel mit aufzunehmen, ist zu empfehlen, da gerade bei einzelunternehmerisch organisierten Betrieben ansonsten der den Betrieb aufgebende Erzeuger selbst zur Vertragserfüllung verpflichtet bliebe (einschließlich Schadensersatz bei Nichterfüllung).

§

Formulierungsvorschläge für Klauseln zur Betriebseinstellung & Rechtsnachfolge

I) Stellt der Verkäufer seinen Betrieb aus gesundheitlichen Gründen oder wegen Renteneintritts ein, so endet der Liefervertrag automatisch zum Einstellungszeitpunkt. Der Verkäufer hat die Betriebsaufgabe möglichst ... Monate zuvor anzuzeigen.

II) Der Verkäufer verpflichtet sich im Falle der Betriebsübergabe (Rechtsnachfolge) dazu, den Rechtsnachfolger mit Weitergabeverpflichtung dazu zu verpflichten, in diesen Liefervertrag einzutreten. Jede Betriebsübertragung ist dem Käufer unverzüglich anzuzeigen.



16. Änderung der Rechtsform

Für den Fall, dass eine der Parteien ihre **Rechtsform ändert**, können die Vertragspartner angeben, was mit dem Vertrag geschehen soll. Dazu befindet sich im Kasten ein Vorschlag für eine **mögliche Vertragsklausel**.

§

Formulierungsvorschlag für eine Klausel zur Änderung der Rechtsform

- ▶ *Es wird vereinbart, dass bei einer Änderung der Rechtsform, die zum Fortbestand der Rechtsperson führt (Gesamtrechtsnachfolge), die gegenseitigen Verpflichtungen der Parteien unverändert bestehen bleiben, sofern keine inhaltliche Veränderung des Vertrages vorliegt. Dieser bleibt damit unverändert bestehen.*



Foto: www.shutterstock.com

17. Höhere Gewalt

Es kann sinnvoll sein, eine Klausel über höhere Gewalt in den Vertrag mit aufzunehmen. Der **Vorschlag im Kasten** kann dafür genutzt werden.

§

Formulierungsvorschlag für Klausel zu höherer Gewalt

- ▶ *Führt der Eintritt höherer Gewalt zu einer Unterbrechung der Erzeugung oder Lieferung, werden die Parteien von ihren Verpflichtungen aus diesem Vertrag für die Zeit der Unterbrechung frei. Wird im Falle des Eintritts höherer Gewalt die Erfüllung der Leistung auf Dauer gänzlich verhindert, so sind die Parteien berechtigt, den Vertrag zu kündigen. Schadenersatzansprüche sind ausgeschlossen. Als höhere Gewalt gelten insbesondere folgende Ereignisse: Krieg, Verfügungen von höherer Hand, Sabotage, Streiks und Aussperrungen, Naturkatastrophen, Epidemien, geologische Veränderungen und Einwirkungen.*
- ▶ *Jede Vertragspartei ist verpflichtet, unverzüglich nach dem Eintritt eines Falles höherer Gewalt der anderen Partei Nachricht mit allen Einzelheiten zu geben. Darüber hinaus haben die Parteien über angemessene, zu ergreifende Maßnahmen zu beraten.*

18. Vertragsende

Allgemein sollte es das Ziel sein, die Lieferbeziehung solange aufrecht zu erhalten, wie es die Laufzeit des Vertrages vorsieht bzw. sie mit der Frist zu kündigen, die von den Vertragsparteien vereinbart wurde. In bestimmten Fällen kann sich das jedoch als schwierig erweisen. Daher kann es im Vertrag Regelungen geben, die ein anderes Vertragsende aus bestimmten Gründen ermöglichen.

Hinweis zum Vertragsende

- ▶ Für den Fall einer Berufsunfähigkeit des Erzeugers kann im Vertrag eine Vereinbarung gemäß **Formulierungsvorschlag I** geschlossen werden, so dass unter diesen Umständen der Vertrag automatisch endet.
- ▶ Auch ist eine Kündigung aus wichtigem Grund, wie rechts in **Formulierungsvorschlag II** gezeigt, möglich.
- ▶ Im Übrigen kann, wenn alle Vertragsparteien dem zustimmen, ein Vertrag auch immer einvernehmlich beendet werden. Dazu sind keine weiteren Vertragsartikel notwendig.



Formulierungsvorschläge für Klauseln zum Vertragsende

I) Im Falle krankheits- oder unfallbedingter Berufsunfähigkeit des Erzeugers und hierauf beruhender endgültiger Einstellung des Betriebes endet der Vertrag automatisch. Der Erzeuger hat dem Käufer das Vorliegen der genannten Voraussetzungen auf Anforderung in geeigneter Form nachzuweisen.

II)

- ▶ *Jeder Vertragspartner kann den Vertrag aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündigen. Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn dem kündigenden Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der beiderseitigen Interessen die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zur vereinbarten Beendigung oder bis zum Ablauf einer Kündigungsfrist nicht zugemutet werden kann.*
- ▶ *Besteht der wichtige Grund in der Verletzung einer Pflicht aus dem Vertrag, ist die Kündigung erst nach erfolglosem Ablauf einer zur Abhilfe bestimmten Frist oder nach erfolgloser Abmahnung zulässig. Die Bestimmung einer Frist zur Abhilfe und eine Abmahnung sind auch entbehrlich, wenn besondere Umstände vorliegen, die unter Abwägung der beiderseitigen Interessen die sofortige Kündigung rechtfertigen.*
- ▶ *Der Berechtigte kann nur innerhalb einer angemessenen Frist von zwei Wochen kündigen, nachdem er vom Kündigungsgrund Kenntnis erlangt hat.*

19. Rechtsstreitigkeiten

Der Vertrag kann besondere Regelungen im Fall von **Rechtsstreitigkeiten** vorsehen.

Es ist aber zu empfehlen, sich auf die bestehenden rechtlichen Regelungen zu beziehen und beispielsweise keine Schiedsgerichtsvereinbarung zu treffen. Damit wäre bei Rechtsstreitigkeiten der Weg zu den staatlichen Gerichten immer sofort offen. Diesem Prinzip folgt der rechts stehende **Formulierungsvorschlag**.



Formulierungsvorschlag für eine Klausel zu Rechtsstreitigkeiten

- ▶ *Für Streitigkeiten aus diesem Vertrag gilt ... (z. B. deutsches) Recht. Gerichtsstand und Zuständigkeiten ergeben sich aus den gesetzlichen Regelungen.*



Kapitel C

Alle Vertragspunkte auf einen Blick



Checkliste zu wichtigen Vertragspunkten

Haben Sie sich zu den folgenden Punkten Gedanken gemacht und, wenn notwendig, dazu Regelungen in Ihrem Vertrag getroffen?

- | | |
|--|---|
| 1. <input type="radio"/> Preis | 11. <input type="radio"/> Berichtspflichten und Recht zur Datenabfrage |
| 2. <input type="radio"/> Liefermenge | 12. <input type="radio"/> Eigentumsvorbehalt |
| 3. <input type="radio"/> Vertragslaufzeit | 13. <input type="radio"/> Forderungen |
| 4. <input type="radio"/> Anpassungsklausel | 14. <input type="radio"/> Zukauf |
| 5. <input type="radio"/> Nicht-Exklusivität | 15. <input type="radio"/> Betriebseinstellung und Rechtsnachfolge |
| 6. <input type="radio"/> Qualitäts- und Zertifizierungsprogramme | 16. <input type="radio"/> Änderung der Rechtsform |
| 7. <input type="radio"/> Sanktionen | 17. <input type="radio"/> Höhere Gewalt |
| 8. <input type="radio"/> Logistik, Lieferung bzw. Abholung | 18. <input type="radio"/> Vertragsende |
| 9. <input type="radio"/> Rechnungsstellung und Zahlungsmodalitäten | 19. <input type="radio"/> Rechtsstreitigkeiten |
| <i>oder</i> | |
| 10. <input type="radio"/> Gutschriftenverfahren und Zahlungsmodalitäten | |



European Milk Board asbl (EMB)

Rue de la Loi 155
B-1040 Brüssel/Belgien

Telefon: +32 (0)2 808 1935
Fax: +32 (0)2 808 8265

office@europeanmilkboard.org
www.europeanmilkboard.org



MEG Milch Board w. V.

Stresemannstr. 24
37079 Göttingen/Deutschland

Telefon: +49 (0) 551 507 649 0
Fax: +49 (0) 551 507 649 10

info@milch-board.de
www.milch-board.de

