

Autor: Pionke, Stefanie [pio/2231]
Seite: 003 bis 003
Ressort: thema der woche

Jahrgang: 2023
Nummer: 23
Auflage: 6.346 (gedruckt)¹ 6.738 (verkauft)¹
9.883 (verbreitet)¹

Mediengattung: Zeitschrift/Magazin

¹ IVW 1/2023

Scharfes Schwert oder Papiertiger?

Zahlungsmoral durch neues Gesetz tendenziell gestiegen – Kritik an Vertragsstrafen

Am 9. Juni 2021, also vor genau zwei Jahren, ist das Agrarorganisationen-und-Lieferkettengesetz in Kraft getreten. Das Regelwerk legt fest, wie Lebensmittelhersteller und Supermarktketten fair miteinander Geschäfte machen sollen. Doch Marktteilnehmer sehen noch Nachbesserungsbedarf.

Von Stefanie Pionke
Frankfurt a.M. Das Agrarorganisationen-und-Lieferkettengesetz (AgrarOLkG) wird derzeit evaluiert. Ergebnisse dieser Überprüfung sollen im Herbst dem Bundestag zugeleitet werden. Lieferanten hoffen, dass die Umsatzgrenze für den Schutzbereich des Gesetzes nach der Überarbeitung fällt.

Ist das AgrarOLkG ein scharfes Schwert, das Lieferanten wie Agrargenossenschaften, Molkereien oder Fleischverarbeiter tatsächlich vor Muskelspielen des hoch konzentrierten Lebensmitteleinzelhandels (LEH) schützt? Oder ist die deutsche Umsetzung der EU-Richtlinie gegen unfaire Handelspraktiken doch eher ein Papiertiger?

Birgit Buth, Geschäftsführerin Recht und Steuern im Deutschen Raiffeisenverband (DRV), findet darauf eine differenzierte Antwort: „Unsere Mitglieds-genossenschaften berichten von ersten Verbesserungen: Die Vertragspartner reden wieder mehr miteinander, und die Zahlungsmoral ist tatsächlich besser geworden“, sagt Buth im Gespräch mit der agrارzeitung. Zu den harten Verboten des AgrarOLkG zählen zu lange Zahlungsziele: So müssen Käufer verderbliche Lebensmittel innerhalb von 30 Tagen bezahlen. Bei nicht-verderblicher Ware darf die Frist maximal 60 Tage betragen. Tatsächlich sei eine allzu späte Begleichung von Rechnungen in der Vergangenheit ein Problem gewesen, berichten Teilnehmer der Lebensmittelkette. Seit das Gesetz in Kraft ist, seien die Zahlungsziele vielfach, wenn auch nicht von allen Kunden, umgestellt worden.

Altbekannte Ärgernisse

Bauchschmerzen bereiten den Lieferanten an den LEH allerdings weiterhin Vertragsstrafen. Manche Käufer würden sehr enge Liefertermine vorgeben, im Wissen, dass die Lieferanten diese unmöglich erfüllen könnten – und dann bei dem erwartbaren Verstoß eine Strafgebühr kassieren. Die Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) bestätigt, dass solche Praktiken „ein altbekanntes Ärgernis“ darstellen: „Die Einhaltung von Lieferquoten, die sich vor allem aus Pünktlichkeit und Vollständigkeit der Lieferungen zusammensetzt, wird vielfach mit unangemessen hohen Vertragsstrafen verbunden. Vielfach entsteht der Eindruck, dass diese mit System genutzt werden, um die Beschaffungskosten zu senken“, konkretisiert der Verband. Solche „missbräuchlichen Vertragsstrafenregelungen müssen unbedingt thematisiert werden, gegebenenfalls im Rahmen der Weiterentwicklung des AgrarOLkG“, fordert der BVE.

Handel pocht auf Vertragstreue

„Ein Lieferant darf Liefertermine nicht vertraglich zusagen, wenn ihm bei Vertragsschluss bereits bekannt ist, dass er diese nicht einhalten kann. Tut er dies doch, so verschafft er sich einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil gegenüber seinen Konkurrenten“, hält der Handelsverband Deutschland (HDE) als Interessenvertretung des LEH diesen Vorwürfen entgegen. Die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) in Bonn, die mit der Durchsetzung des AgrarOLkG betraut ist, bestätigt indessen, dass ihr die Problematik der Vertragsstrafenregelungen bekannt ist. Die Behörde habe ihre Erkenntnisse zu dem Thema in den Evaluierungspro-

zess eingebracht, den das Gesetz gerade durchläuft.

Kritisch sieht DRV-Geschäftsführerin Buth darüber hinaus den Schutzbereich des Gesetzes. Demnach fallen Lieferanten bis zu einem Jahresumsatz von 350 Mio. € in seinen Anwendungsbereich; wer mehr Umsatz macht, bleibt außen vor. Zwar legt das Regelwerk hierzu-lande die EU-Richtlinie strenger aus und schützt Verkäufer von Frischwaren wie Milch, Fleisch, Obst und Gemüse bis zu einem Jahresumsatz in Deutschland von 4 Mrd. € – doch diese Ausnahmeregelung ist bis 2025 befristet.

„Die Umsatzschwelle von 4 Milliarden Euro würden beispielsweise einige genossenschaftliche Unternehmen überschreiten. Aber auch diese Unternehmen sind keine ‚starken‘ Marktplayer in Relation zu den Supermarktketten“, betont Buth. Denn gegenüber dem hoch konzentrierten LEH sei Umsatzstärke kein ausreichender Schutz vor missbräuchlichen Handelspraktiken. Kein Schutz für globale Konzerne

Ähnlich sieht das der BVE: „Von unfairen Handelspraktiken werden nach unserem Kenntnisstand nicht nur KMU, sondern auch große Unternehmen erfasst. Das wirkt sich nicht nur auf die betroffenen Unternehmen aus, sondern im Zweifel auch auf die gesamte Wertschöpfungskette. Deshalb sollte von Höchstgrenzen zukünftig Abstand genommen werden“, fordert der Verband.

Der HDE wiederum sieht seinerseits bei einer Ausweitung oder gar Abschaffung der Umsatzgrenze das Gleichgewicht bei Vertragsverhandlungen mit den „global agierenden Konzernen“ der Lebensmittelindustrie „empfindlich“

beeinträchtigt. Der Verband fordert daher, dass die in der EU-Richtlinie vorgesehene Umsatzschwelle von 350 Mio. € beibehalten bleibt und die bis 2025 für bestimmte Produktgruppen vorgesehene Sonderregelung „planmäßig“ ausläuft.

Umsatzschwellen hinterfragt

Die BLE gibt in diesem Zusammenhang zu bedenken, dass das Umsatzstufenmodell eine Art „Krücke“ sei, um etwaigen Ungleichgewichten in der Verhandlungsmacht zwischen Käufer und Lieferanten Rechnung zu tragen. Eine „verallgemeinernde Betrachtung“ biete aus verschiedenen Blickwinkeln Anlass zur Kritik: So Sorge Umsatz nicht automatisch für mehr Verhandlungsstärke. Auch stelle die Frage, wie denn der Umsatz zutreffend zu ermitteln sei, Unternehmen in der Praxis bisweilen vor Herausforderungen. Einige EU-Mitgliedstaaten hätten daher gänzlich dar-

auf verzichtet, das Umsatzschwellenmodell aus der UTP-Richtlinie zu übernehmen. Der deutsche Gesetzgeber habe nun bei der Evaluierung des Gesetzes die Gelegenheit, sich das Modell auf Basis der ersten praktischen Erfahrungen noch einmal anzusehen. „Wir gehen davon aus, dass er das auch tun wird“, teilt die BVE dazu außerdem mit.

Wie die BLE in drei untersuchten Fällen zum AgrarOLkG entschieden hat, lesen Sie unter agrarzeitung.de/ble-fallberichte

Vielfach unangemessen hohe Vertragsstrafen bei Lieferquoten.

Das AgrarOLkG im Überblick

Das Agrarorganisationen-und-Lieferketten-Gesetz (AgrarOLkG) ist die deutsche Umsetzung der EU-Richtlinie gegen unlautere Handelspraktiken (UTP-Richtlinie). Die Regelung gilt für alle Lieferanten an den Lebensmittel Einzelhandel sowie der nachfragen-

den Lebensmittel verarbeitenden Industrie. Das AgrarOLkG legt zum einen harte Verbote unfairerer Handelspraktiken fest, die grundsätzlich gelten. Dazu zählen Zahlungsziele von verderblichen Agrarerzeugnissen und Lebensmitteln später als 30 Tage oder bei nicht-verderblichen Produkten später als 60 Tage. Zudem dürfen Käufer Waren nicht ohne Zahlung des Kaufpreises retournieren sowie Vertragsbedingungen einseitig ändern. Daneben gibt es Praktiken, die nur bei „klarer und eindeutiger“ Vereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer zulässig sind. Dazu zählen etwa Leistungsgebühren bei Einführung neuer Produkte. Für die Durchsetzung der Regelungen ist die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) in Bonn zuständig. pio

Abbildung:

Zwei Jahre AgrarOLkG: Erste Verbesserungen im Verhältnis von Agrarproduzenten und Handel. Foto: IMAGO / Martin Wagner

Wörter:

912

Urheberinformation:

(c) dfv Mediengruppe