

# Kosten in Rechnung stellen!

*Bislang bestimmen traditionell immer noch die Molkereien, wieviel Geld aus dem Erlös des Produktes Käse, Joghurt, Butter oder Milch der produzierende Landwirt abbekommt: Der Milchpreis wird immer »von oben herab« gerechnet.*



*Etwas 2/3 der Milchmenge werden über Genossenschaften vermarktet. Foto: Kustermann*

Mit einem von »MEG Milch Board w.V.« und »European Milk Board asbl« entwickelten Vertragsleitfaden (19 verschiedene Kapitel) soll sich das nun grundlegend ändern: Wie seit jeher in allen anderen Branchen üblich, wird hier der Preis vom Erzeuger oder dessen Zusammenschluss/Verkäufer bestimmt; die Produktionskosten samt Unternehmervorgewinn also der abnehmenden Molkerei in Rechnung gestellt. Bislang hat immer der Käufer den Preis bestimmt; das soll sich nun grundlegend ändern! Milcherzeugern, die – einzeln oder über Organisationen gebündelt – mit der abnehmenden Hand verhandeln, soll mit dem Leitfaden ein Instrument in die Hand gegeben werden, mit dem sie ihre Milch auf Grundlage ihrer Erzeugungskosten »gewinnbringend verkaufen« können. Neben Preis, Liefermenge, Vertragslaufzeit und Zeitraum gibt es nämlich noch weitere, grundlegend wichtige Dinge, die in einer solchen Vereinbarung festgelegt werden müssen. Laut Frank Lenz (Vorsitzender MeG Milch Board) müsse darin dargelegt werden, zu wel-

chen Bedingungen die Landwirte bereit sind, Milch zu produzieren und zu verkaufen. Der Däne Kjartan Poulsen (EMB) betonte, dass dort nicht nur drin stehen darf, was die Molkereien wollen. In dem Vertragswerk müsse auch beinhaltet sein, was die Bauern brauchen: Neben dem festgelegten Preis, der Güte, Menge und Qualität müsse auch bestimmt werden, dass nicht die gesamte Milch eines Erzeugers auch zwingend an einen einzigen Abnehmer (Nicht-Exklusivität) gehen müsse. Dabei müsse die Rechnungstellung durch den Erzeuger erfolgen. Zudem müsse klar geregelt werden, wie mit nichtbezahlten Lieferungen (Eigentumsvorbehalt) umgegangen wird. Das Wichtigste sind die Preisfestlegung und die Preis-anpassungsklausel. Dabei seien die Milchbauern die einzige Branche in der gesamten deutschen Volkswirtschaft, in der nicht die eigenen Kosten die Grundlage der Kalkulation bilden, sondern die Kostenberechnung ihrer Kunden! Der Milchpreis müsse zwingend an den Kosten der Milcherzeuger orientiert sein. Der Leitfaden zeige deutlich

auf, wie Veränderungen vertraglich eingebaut werden können, dass die Preise zeitnah aktualisiert werden können. Ein wesentliches Merkmal der Vertragsgestaltung ist die Festlegung der Liefermenge. Aktuell werden gut zwei Drittel der Milchmenge über Genossenschaften vermarktet; nur etwa ein Drittel über Privatmolkereien. Überall ist bislang Vertragsbedingung, dass der Landwirt seine gesamte auf dem Betrieb erzeugte Milch »andienen« muss, stets ohne konkrete Angabe der Menge. Daher müsse zwingend die Menge festgelegt werden. Praktische Beispiele zeigen, dass in gebündelten Erzeuger-Zusammenschlüssen eine Punktlandung problemlos zielgenau produziert/geliefert werden kann.

## Langfristige Zusammenarbeit

Auch wenn grundsätzlich eine längerfristige Zusammenarbeit mit den Molkereien gesucht werden sollte, ist es laut Albert Pröbster bei steigenden Preisen eher ratsam, eher kurzfristige Vertragszeiten anzustreben. Wenn sich dagegen eher Preissenkungen andeuten, sei es günstiger, sich längerfristig zu binden. Damit man am Marktgeschehen teilhaben kann, empfehlen sich zweigeteilte Verträge. Philipp Groteloh machte deutlich, dass mit der »Exklusivität« der Milchlieferung an nur einen Abnehmer jeglicher Wettbewerb von Beginn an ausgeschlossen wird. Es gebe überhaupt keinen sinnvollen Grund, eine solche irrsinnige Regelung auch künftig beizubehalten. Ganz wichtig sei auch, dass der Erzeuger die Rechnung stellen sollte: Über die »Milch Board Handels GmbH« könne diese Dienstleistung relativ einfach abgewickelt werden. Bislang liefert jeder Milcherzeuger seine Milch vergleichsweise ungesichert an die Molkerei: Vergangene Zeiten zeigten, dass »Eigentumsvorbehalt, möglicherweise auch verlängert und erweitert« höchst wichtig sein kann. Gegenseitige Verpflichtungen aus dem Vertrag können zudem bei »höherer Gewalt« ausgeschlossen werden; etwa bei Naturkatastrophen.

*Franz Kustermann*