

Bundesverband Deutscher Saatguterzeuger e.V.

Mitteilung an alle Vermehrer in Deutschland

Seit mehreren Jahren sind neue Vermehrungsverträge für Getreide und für Pflanzkartoffeln angekündigt worden. Die Züchter hatten hierzu den Anstoß gegeben, weil sie wegen veränderter rechtlicher Rahmenbedingungen Handlungsbedarf sahen. Die uns angebotenen Vertragsentwürfe beinhalteten in vielen Abschnitten wesentliche Veränderungen, die eine sehr einseitige Absicherung der Züchterinteressen verfolgten. Die Rechte der Vermehrer sollten dagegen verglichen mit den derzeit gültigen Vermehrungsverträgen in vielfältiger Hinsicht geschwächt werden.

Ihr Bundesverband Deutscher Saatguterzeuger (BDS) hat mit fachjuristischer Unterstützung Überarbeitungen dieser Vertragsentwürfe vorgenommen, die einerseits das Absicherungsbedürfnis der Züchter würdigen, andererseits aber mit Nachdruck einfordern, dass die Rechte und Interessen der Vermehrer in gleicher Weise berücksichtigt werden. In zahlreichen Verhandlungen hat es zwar Annäherungen gegeben, entscheidende Vermehrerforderungen wurden aber noch nicht ausreichend akzeptiert.

Alle betriebswirtschaftlichen Analysen von Vermehrungen machen deutlich, dass die Rentabilität eines jeden Vermehrungsvorhabens mit der Absatzquote des erzeugten Saat- bzw. Pflanzgutes steht und fällt. Die Tatsache, dass Züchtungsunternehmen untereinander mit Ihren Sorten um Marktanteile konkurrieren, hat in den vergangenen Jahren immer stärker dazu geführt, dass der Umfang der Z-Saatgutproduktion die Z-Saatgut-Nachfrage weit übersteigt. Für viele Vermehrer bedeutet dieses, dass sie nur unbefriedigende Anteile ihrer Z-Saatgut-Erzeugung absetzen können und/oder gezwungen sind, ihre Saatware so billig abzugeben, dass eine Rentabilität der Vermehrung nicht mehr gegeben ist.

Die von Ihnen abgeschlossenen **Vermehrungsverträge** sind jeweils auf unbegrenzte Zeit gültig, sie stellen deshalb **nur den Rechtsrahmen** für jedes einzelne Vermehrungsvorhaben dar, regeln aber nicht seine spezielle Abwicklung. Unsere zentrale Forderung für die neuen Vermehrungsverträge besteht deshalb darin, dass sie eine verbindliche Verpflichtung enthalten müssen, die besagt, dass **über jedes einzelne Vermehrungsvorhaben eine schriftliche Vereinbarung zu treffen** ist. Diese Vereinbarung, die wir als Kontrakt bezeichnet haben, soll dem Vermehrer dazu dienen, schon vor Anlage einer Vermehrung die Konditionen genau verabreden zu können. Dadurch wird dem Vermehrer eine Wirtschaftlichkeitsabschätzung möglich, und er wird durch entsprechende Abnahmeverpflichtungen des Züchters oder seiner V-Firma von dem Absatzrisiko entlastet, das besonders häufig auf selbst aufbereitende Vermehrer zunehmend aber auch auf Rohwaren-Erzeuger abgewälzt wird.

Die Züchter haben überwiegend Bereitschaft bekundet, den Abschluss solcher Kontrakte zu akzeptieren. Die V-Firmen wollen aber den Zwang zum Abschluss dieser Vereinbarungen offenbar nicht hinnehmen. Dieses kann man nur so deuten, dass sie sich die Möglichkeit der Abwälzung des Vermarktungsrisikos auf den Vermehrer nicht nehmen lassen wollen.

Unabhängig vom Fortschritt der Verhandlungen über die Vermehrungsverträge kann schon heute jeder Vermehrer darauf bestehen, dass er nur dann bereit ist, weitere Vermehrungsvorhaben durchzuführen, wenn die Bedingungen vor Anlage der Vermehrung schriftlich festgelegt werden. **Wir raten deshalb allen Vermehrern dringend, bei der Verabredung neuer Vermehrungen auf schriftlicher Festlegung der Bedingungen vor Anlage dieser Vermehrung zu bestehen.**

Sie sollten dabei folgendes bedenken: Je mehr Vermehrer diesem Aufruf folgen, umso größer wird das Vermarktungsrisiko für denjenigen, der die schriftliche Absicherung von seinem Züchter bzw. von seiner V-Firma nicht verlangt. Lassen Sie sich nicht damit abspeisen, dass man doch bisher nie etwas Schriftliches gebraucht habe. Überall sonst im Geschäftsleben ist es selbstverständlich, dass Vereinbarungen über Geschäfte, die ein ganzes Jahr lang binden, schriftlich getroffen werden. Ein Geschäftspartner, der das auch bei ausdrücklichem Wunsch ablehnt, will sich mindestens Hintertürchen offen halten, um sie notfalls zu seinem Vorteil nutzen zu können.

Ihr Saatbauverband hält für Getreidevermehrungen zwei verschiedene Musterkontrakte für Rohwarenerzeugung und für Selbstaufbereitung bereit, die Sie dort abrufen können. Selbstverständlich ist aber auch jede individuelle Festlegung der Konditionen für die Vermehrung möglich.

Dabei sollten folgende Punkte geregelt werden:

Rohwarenerzeugung:

- Technische Angaben über die anzulegende Vermehrung: Fruchtart, Sorte, Aussaat-/Erntejahr, Fläche, Schlagbezeichnung, Vorfrucht, Aussaatstufe/Kategorie, Saatgutbedarf, etc.
- Der Vermehrungsbestand muss als Voraussetzung der Vertragserfüllung feldanerkannt oder zur Fortsetzung des Anerkennungsverfahrens (§ 8 Abs. 2 SaatgutV) zugelassen sein.
- Gewichtsermittlung
- Probenahme
- Qualitätsanforderungen: Feuchtigkeitsgehalt, Saatgutausbeute, Keimfähigkeit, Fremdbesatz
- Übernahme
- Vergütung
 - Grundpreisfindung (Der Grundpreis kann noch nicht vor Anlage der Vermehrung vereinbart werden, deshalb sollte festgelegt werden, an welchen Kriterien er sich beim Verkauf orientiert.)
 - Vermehrungsvergütung (Erstattung der Vorkosten + Vergütung der speziellen Mehraufwendungen der Vermehrung auf dem Felde)
- Abrechnung / Zahlungsziele
- Sonstige Vereinbarungen

Saatgetreide-Fertigware (Selbstaufbereitung durch den Vermehrer):

- Technische Angaben über die anzulegende Vermehrung: Fruchtart, Sorte, Aussaat-/Erntejahr, Fläche, Schlagbezeichnung, Vorfrucht, Aussaatstufe/Kategorie, Saatgutbedarf, etc.
- Beschreibung der Leistungen des Vermehrerers

A) Fertigwarenerzeugung nach Auftrag der Firma mit Vorkostenübernahme durch die Firma

- Umfang der Aufbereitung
- Vergütung
 - Erstattung der Vorkosten
 - Grundpreisfindung (Der Grundpreis kann noch nicht vor Anlage der Vermehrung vereinbart werden, deshalb sollte festgelegt werden, an welchen Kriterien er sich beim Verkauf orientiert.)
 - Vermehrungsvergütung (Vergütung der speziellen Mehraufwendungen der Vermehrung auf dem Felde sowie der Durchführung der Saatgutaufbereitung)
- Abrechnung / Zahlungsziele

B) Fertigwarenerzeugung mit Abrechnung nach verkauftem anerkannten Saatgut

- Vergütung
 - Erstattung der Vorkosten (Der Vermehrer kann über das Ausmaß seiner Beteiligung am Absatzrisiko verhandeln: Je mehr Risiko er selbst zu tragen bereit ist, umso höher muss die vereinbarte Vermehrungsvergütung ausfallen.)
 - Grundpreisfindung (Der Grundpreis kann noch nicht vor Anlage der Vermehrung vereinbart werden, deshalb sollte festgelegt werden, an welchen Kriterien er sich beim Verkauf orientiert.)
 - Vermehrungsvergütung (Vergütung der speziellen Mehraufwendungen der Vermehrung auf dem Felde sowie der Durchführung der Saatgutaufbereitung)
- Abrechnung / Zahlungsziele
- Sonstige Vereinbarungen