

Neue EU-Richtlinie über unlautere Handelspraktiken

Die Richtlinie soll kleine Handwerksbetriebe wie diese Hofkäserei vor unlauteren Handelspraktiken schützen. Foto: Dominic Menzler, BLE

Lange Zeit war die Biobranche durch eine Vielfalt an kleineren Marktpartnern geprägt. Diese zählen häufig auf langfristige Partnerschaften mit verpflichtenden Verträgen und festgelegten Abnahmepreisen. Mit der Vergrößerung des Biomarktes ist jedoch ein Konzentrationsprozess insbesondere auf der Einzelhandelsebene, aber auch bei Verarbeitungsunternehmen eingetreten.

In der Lebensmittelkette bestehen heute häufig Ungleichgewichte in der Machtverteilung zwischen abgebender und aufnehmender Hand. Dies kann zu Geschäftsvorgängen führen, die von der "guten Handelspraxis" abweichen und gegen das Gebot von Treu und Glauben verstoßen. Diese unlauteren Handelspraktiken schließen zum Beispiel verspätete Zahlungen, einseitige oder rückwirkende Änderungen von Vertragsbedingungen, das plötzliche und unbegründete Auflösen von Verträgen oder das Abwälzen von Transport- und Lagerhaltungskosten auf die Lieferanten ein. Besonders kleine und mittelständische Verarbeitungsunternehmen sind schnell in ihrer Existenz bedroht, wenn beispielsweise ihr Hauptabnehmer ihre Produkte plötzlich nicht mehr listet.

EU ergreift Maßnahmen

Das Ungleichgewicht in den Machtverhältnissen der Lebensmittelbranche ist auch den EU-Institutionen bekannt und wird bereits seit dem Jahr 2009 diskutiert. Es existierten bisher zwar Rechtsvorschriften für unlautere Handelspraktiken zwischen Unternehmen und Verbraucherinnen und Verbrauchern, nicht jedoch zwischen Betrieben entlang der Wertschöpfungskette. Daher forderten das Europäische Parlament und der Europäische Rat die Kommission dazu auf, einen Vorschlag für einen Rechtsrahmen vorzulegen. Dieser Aufforderung kam die Kommission nun mit einem Entwurf für eine "Richtlinie über unlautere Handelspraktiken in den Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen in der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette" nach, welche am 25. April 2019 als [Richtlinie \(EU\) 2019/633](#) im Amtsblatt der EU veröffentlicht wurde.

Geltungsbereich

Diese Richtlinie gilt für Unternehmen der Land- und Lebensmittelwirtschaft, die einen Jahresumsatz von bis zu 350 Millionen Euro haben. Dabei muss das liefernde und / oder das kaufende Unternehmen seinen Sitz in der EU haben. Das bedeutet, dass zum Beispiel auch Lieferanten von Rohstoffen oder verarbeiteten Produkten außerhalb der EU von der Richtlinie betroffen sind, wenn sie an ein Unternehmen in der EU verkaufen.

Zehn schwarze und sechs graue Handelspraktiken

Insgesamt werden 16 Handelspraktiken von der Richtlinie geregelt. Dabei wird unterschieden zwischen zehn komplett verbotenen Praktiken (schwarz) und sechs erlaubten, sofern von beiden Handelspartnern zugestimmt (grau).

Die zehn verbotenen Handelspraktiken

1. Bezahlung später als 30 Tage für verderbliche Ware
2. Bezahlung später als 60 Tage für alle anderen Agrar- und Lebensmittelerzeugnisse
3. Kurzfristige Stornierung von Bestellungen verderblicher Ware (unter 30 Tagen)
4. Einseitige Änderung der Vertragsbedingungen durch die Käuferin oder den Käufer

5. Käuferin oder der Käufer verlangt Zahlungen, die nicht im Zusammenhang mit dem Verkauf der spezifischen Ware stehen.
6. Käuferin oder der Käufer verlangt vom liefernden Unternehmen die Zahlung von Qualitätsminderung oder Verlust, welche in den Räumlichkeiten der Käuferin oder des Käufers auftreten.
7. Verweigerung der schriftlichen Bestätigung der Liefervereinbarung zwischen abgebender und abnehmender Hand, trotz Verlangen ebendieser durch die Lieferantin oder den Lieferanten.
8. Missbräuchliche Nutzung von Geschäftsgeheimnissen durch die Käuferin oder den Käufer
9. Androhung oder Ergreifung von Vergeltungsmaßnahmen kommerzieller Art, wenn eine Lieferantin oder ein Lieferant seine vertraglichen oder gesetzlichen Rechte geltend macht.
10. Verlangen einer Entschädigung für Kosten bei Bearbeitung von Beschwerden, ohne dass ein Verschulden der Lieferantin oder des Lieferanten vorliegt.

Die sechs verbotenen - es sei denn eindeutig beidseitig vereinbarten - Handelspraktiken

1. Rückgabe unverkaufter Ware
2. Lieferant zahlt für Lagerung, Listung und Verkauf seiner Produkte.
3. Lieferant zahlt für Preisnachlässe und Verkaufsaktionen.
4. Lieferant zahlt für Werbung.
5. Lieferant zahlt für die Vermarktung seiner Produkte.
6. Lieferant zahlt für Personal, welches die Verkaufsräume ausstattet.