

# Getreideverkauf: Erst Konditionen klären, dann abkippen!

Wichtige Abrechnungsdetails sollten Sie vor der Ernte mit Ihrem Abnehmer aushandeln und abklären. Die wichtigsten Streitpunkte, die Sie vor der Lieferung prüfen und am besten schriftlich festhalten sollten:

## Grundpreis und Zahlungsziel

- Der Grundpreis sollte vor der Lieferung feststehen. Aus ihm ergibt sich nach Berechnung von Zuschlägen (Qualität, Unterfeuchte) und Abzügen (Trocknung, Proben) der endgültige Auszahlungspreis.
- Informieren Sie sich über das Zahlungsziel (Valuta). Mehrere Monate „Durststrecke“ zwischen Lieferung und Bezahlung sollten Sie nicht akzeptieren.

## Streitthema Qualität

- Zum Streitthema können die geforderten bzw. gelieferten Qualitäten werden: Informieren Sie sich vor der Lieferung über die Mindeststandards Ihres Handelspartners. Üblich sind bei A-Weizen: 13% Protein, 40 Sedi, 240 sec. Fallzahl und 76–77 kg Hektolitergewicht B-Weizen bleibt ab 12% Eiweiß, 30 Sedi, 220 sec. Fallzahl und 76 kg/hl normalerweise abzugsfrei.
- Mindernaturalgewichte sind übrigens eigentlich nicht gerechtfertigt, denn niedrige Gewichte bedeuten nicht zwangsläufig abfallende Qualitäten.

## Knackpunkt Trocknung

- Überhöhte Trocknungskosten führen immer wieder zu Streit. Lassen Sie sich vor der Lieferung die Trocknungstabellen ihres Erfassers zeigen. So vermeiden Sie teure Überraschungen. Denn einige Abnehmer berechnen horrenden Gebühren ab dem ersten Prozent Überfeuchte.
- Informieren Sie sich auch über die Basisfeuchte, bis zu der ohne Trocknung angenommen wird. Bei Brotgetreide sollte die Grenze bei 14,5% liegen, einige Erfasser starten den Trockner schon ab 14,1%. Futterqualitäten werden in der Regel bis 15% ohne Trocknung angenommen.
- Die sogenannten Schwundfaktoren, mit denen der Gewichtsverlust durch die Trocknung berechnet wird, sind oft ein weiterer Knackpunkt: Je nach Feuchte sollten sie bei Weizen und Roggen maximal zwischen 1,2 und 1,4 und bei Gerste bei 1,3 bis 1,5 liegen. Mit diesen Werten wird bereits mehr Gewicht abgezogen als notwendig. „Abrieb“ bei der Trocknung als weiteren Abzug sollten Sie daher nicht akzeptieren.

## Zankapfel Reinigung

- Sauber gedroschenes Getreide enthält selten mehr als 1% Besatz, bis 2% sollte abzugsfrei angenommen werden. Wenn auf allen Einzellieferungen „2% Besatz“ auftauchen, wurde vermutlich keine Probe gezogen. Nachfragen!
- Lassen Sie sich genau erklären, welche Abzüge Ihr Abnehmer möglicherweise vornimmt. Denn die Erfasser sind dabei sehr erfinderisch: Von Schwarzbesatz über Aspiration bis Reinigung ist alles möglich. Aussortiertes Getreide sollte angemessen vergütet werden, denn es hat noch einen Futterwert.

## Analyse- und Phantasiekosten

- Probe- und Analysegebühren sollte der Erfasser nur im angemessenen Rahmen und vor allem nur einmal pro Partie erheben.
- Weisen Sie den Abnehmer darauf hin, dass Sie erfundene Kostenposten wie z. B. für „Hygienemaßnahmen oder Staubentsorgung“ nicht akzeptieren werden. Dieser ungerechtfertigte Abzug taucht vor allem in Süddeutschland noch auf zahlreichen Abrechnungen auf.

## Besser, Sie haben etwas in der Hand!

- Vergleichen lohnt! Informieren Sie sich vorher bei möglichen Käufern Ihrer Ernte über deren Abrechnungsmodalitäten. Wenn Sie Qualitätsanforderungen, Trocknungslisten und Kostenposten sogar schriftlich vorliegen haben, erleichtert das den Vergleich – und Sie haben dann für spätere Reklamationen etwas in der Hand.
- Das gilt auch für die Ernte selbst. Ziehen Sie von Ihrer Ernte eigene Rückstellproben, auch wenn der Erfasser ein eigenes Muster zieht. Dann sind Sie bei Reklamationen nicht auf den guten Willen Ihres Händlers angewiesen.
- Machen Sie Ihren Abnehmer dann auch auf kleinere vermeintliche „Flüchtigkeitsfehler“ aufmerksam. Diese können schnell höhere Beträge beim Erlös ausmachen. Und selbst wenn die Abrechnung bei Ihnen auf dem Schreibtisch liegt: Nachverhandeln ist erlaubt, erst recht bei offensichtlichen Fehlern!