

Tjeklisten til kornhandel – sådan bruges den!

De seneste to år har vist, at der skal endnu større fokus på den indbyrdes aftale mellem landmand og grovwarefirma. Her kan tjeklisten hjælpe!



Specialkonsulent Morten Haahr Jensen
Dansk Landbrugsrådgivning
Landcentret, Plan & Miljø
mhj@landscentret.dk

Landmandens aftaler

Landmænd i Danmark er parter i et stort antal aftaler. Som eksempler kan nævnes:

- Forpagtningsaftaler
- Forsikringsaftaler
- Aftaler med slagteri og mejeri
- Entrepriseraftaler ved byggeri
- Købsaftaler, f.eks. køb af maskiner, dyr, korn eller foder

Selv om de enkelte aftaler er vidt forskellige, og ikke alle landmænd har indgået lige mange aftaler, er der nogle fælles træk ved de fleste af aftalerne nemlig, at aftalen er på skrift og i væsentlig grad udformet af den anden part. Det er således ofte den anden part, der ud fra sine erfaringer ”bestemmer” indholdet af aftalen. Denne part præsenterer landmanden for en fortrykt blanket, der skal udfyldes med relevante data, og som henviser til nogle generelle vilkår, der gælder for aftalen.

Netop det forhold, at aftalen oftest er lavet af den anden part, bør skærpe fokus hos landmanden, når aftalen indgås, således at der er fuld klarhed over, hvad det er, man er bundet af. Desværre er der især i de senere år en række eksempler på, at denne fokus ikke har været til stede ved indgåelse af kornkontrakter, og det har igen givet en række sager, hvor der er brugt meget tid og energi på at diskutere aftalen uden, at det har givet andet resultat end ærgrelse og omkostninger.

Hvad er man bundet af?

Den indgåede aftale indeholder en række bestemmelser om kornsort, kvantum, pris, leveringstidspunkt, kvalitet m.m., som begge parter er bundet af. Dertil kommer, at der i aftalen typisk er henvist til selskabets generelle salgs- og leveringsbetingelser og måske også til en høstinformation, der vil blive udsendt på et senere tidspunkt, og som bl.a. indeholder de endelige bestemmelser om kvali-

tetskrav.

Uanset at de pågældende generelle betingelser ikke udleveres til landmanden sammen med aftalen, og uanset at høstinformationen ikke er udfærdiget endnu på tidspunktet for aftalens indgåelse, vil man som hovedregel være bundet heraf, hvis der er henvist hertil i aftalen.

Hvis ikke landmanden i forbindelse med aftalens indgåelse stiller krav, som tilføjes i den fortrykte aftaletekst, vil vilkårene for aftalen stort set være bestemt af grovwarefirmaet.

Det gælder eksempelvis for mængden, hvor de generelle vilkår oftest vil bestemme, at landmanden er forpligtet til at levere den aftalte mængde, uanset om høsten rent faktisk har kastet mængden af sig. Hvis ikke dette er tilfældet, vil landmanden kunne blive mødt med et erstatningskrav for den manglende mængde. Det er derfor vigtigt ved modtagelsen af aftalen at kontrollere, at den angivne mængde er realistisk og i modsat fald at reagere herpå ved

at få nedsat mængden eller få indført i aftalen, at landmanden maksimalt er bundet til at levere den faktiske høst.

Det gælder endvidere for de kvalitetskrav, som oftest fremgår af den høstinformation, der først udsendes kort før høst. Heri vil fremgå, hvilken kvalitet kornet skal opfylde, og hvad konsekvensen af afvigende kvalitet vil være, herunder en pligt til at levere i henhold til en anden afregning, hvis kornet ikke opfylder kvalitetskravene. Landmanden kan således ved aftalens indgåelse have forpligtet sig til i enhver situation at levere til selskabet. Hvis ikke man ønsker denne situation, er det vigtigt allerede ved aftalens indgåelse at stille krav om at være fritstillet, hvis kvalitetskravene ikke er opfyldt.

Hvor kan tjeklisten være til hjælp?

Uanset hvilken aftale der indgås, er der en række forhold man bør være opmærksom på. Det er således generelt en god ide at få fortalt sine krav og forventninger til aftalen til den anden part og at kontrollere aftalens ordlyd, når aftalen modtages – også

de generelle vilkår, som gælder for aftalen, selv om det kan være tung læsning med små bogstaver. Hvis ikke man er enig i indholdet, eller der er noget man ikke forstår, bør man straks reagere over for grovvarefirmaet.

Tjeklisten skal tjene som en huskeliste i forbindelse med aftalens indgåelse. Den skal bruges som forberedelse til og som værktøj under den snak man har med grovvarefirmaet samt som kontrolliste, når man modtager den skriftlige aftale.

Ved på forhånd at have gennemlæst tjeklisten og have gjort sig nogle overvejelser om hvilke af punkterne heri, der er af særlig betydning for den pågældende aftale, har man forberedt sig grundigt til drøftelserne.

Derudover bør tjeklisten bruges som en huskeseddel under drøftelserne med grovvarefirmaet, således at man er sikker på, at alle relevante forhold har været diskuteret. De forhold, der ikke bliver berørt under en sådan drøftelse, vil typisk blive bestemt af grovvarefirmaet alene i de generelle vilkår.

Endelig bør tjeklisten ligge ved siden af som et kontrolpapir, når man gennemgår den skrift-

lige aftale fra grovvarefirmaet. Man kan således bruge tjeklisten til at sikre sig, at alle relevante forhold indgår i aftalen – eventuelt markere, hvor det står skrevet.

Afslutning

Selv om indholdet af kornaftaler oftest er skrevet på forhånd af grovvarefirmaet, er det muligt som landmand at forhandle indholdet og stille krav, som bliver skrevet ind i aftalen.

Hvor mange krav, det kan lykkes at få med i aftalen, afhænger oftest af, hvor godt forberedt man er til de forhandlinger man skal føre med grovvarefirmaet, og her kan tjeklisten være et godt værktøj til både forberedelserne og forhandlingerne.

Det er ikke i alle tilfælde muligt at få alle krav gennemført, men ved at forberede sig grundigt, og ved efterfølgende at læse aftaleteksten med de kritiske briller på, har man opnået noget meget væsentligt, nemlig at have fokus på aftalen og at have kendskab til indholdet.

Herved skulle man gerne undgå at stå med alt for store skuffelser og overraskelser, når aftalen skal opfyldes. ■

