



HENTIES & KOLLEGEN RECHTSANWÄLTE

Einladung zu einem Seminar der
BB Göttingen GmbH
gemeinsam mit der Sozietät Henties & Kollegen

„Kontraktcoaching - Der Weg zum kalkulierbaren Risiko in der Vermarktung“

Der Preis, der Preis! Immer wieder steht im Fokus der Überlegungen zu welchen Zeitpunkten und mit welchen Strategien optimale Erlöse bei der Vermarktung erreicht werden können und wie man diese Preise beispielsweise über die Börse absichert.

Dass dies nur die halbe Wahrheit ist, wurde in den vergangenen Jahren immer wieder dann deutlich, wenn Händlerinsolvenzen zu verzeichnen waren oder Streit über Qualitäten und die Erfüllung von Kontrakten entstanden ist. Hier haben viele Landwirte schmerzlich erfahren müssen, dass auch die Landwirtschaft nun im richtigen Wirtschaftsleben mit dessen zum Teil brutalen Gesetzen angekommen ist. Wer dies erlebt hat, ist für Hinweise zur Professionalisierung der Kontraktinhalte dankbar. Er ist auch am Verständnis der sonstigen Handelsbedingungen wie z.B. den Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel interessiert, fragt sich, welche Bedeutung allgemeine Geschäftsbedingungen der Händler haben und ob er nicht vielleicht auch eigene Geschäftsbedingungen bei der Vermarktung vorgeben kann.

Diese Gedanken haben letztlich zum Inhalt, dass man sich als Unternehmer vom Glücksspiel bei der Vermarktung abwendet und wirkliche Leitplanken zum Schutz des Eigentums durch Schaffung von klaren Rahmenbedingungen bei der Vermarktung aufstellt.

Dieses Seminar wendet sich an landwirtschaftliche Unternehmensführer, die den Anspruch haben, neben der Erzielung möglichst guter Preise auch die notwendigen flankierenden Maßnahmen zu ergreifen, die bei unterschiedlichen Verkaufsszenarien ihr Umlaufvermögen schützen und damit die Vermarktung erst wirklich professionell machen. Die Begrenzung der Teilnehmerzahl auf 20 Personen ermöglicht dabei den intensiven und offenen Austausch zwischen den Teilnehmern.

Am Ende des Seminartages werden alle Teilnehmer den Kopf und eine Seminarmappe gefüllt mit neuen Erkenntnissen und Anleitungen nach Hause tragen und damit ihre Vermarktung wesentlich kalkulierbarer als bisher gestalten können.

Termine

Fortsetzung der Seminarreihe im Herbst 2011
Die genauen Termine werden im August bekannt gegeben

Seminarprogramm

9:00 Uhr Begrüßung und Vorstellung der Referenten

9:10 Uhr Impulsreferate der Referenten

- Bericht aus der Praxis des Beraters
- Bericht aus der Praxis des Anwalts
- Fallstricke der Qualitätsanalytik

9:45 Uhr Einheitsbedingungen des deutschen Getreidehandels

- Der Werkzeugkasten der Händler
- Was regeln sie und wie regeln sie dieses?
- Wie kann man sie selbst nutzen?

10:30 Uhr Kaffeepause

11:00 Uhr Arbeitsblock I - Anleitung zum eigenen Umgang mit den Einheitsbedingungen -

- Qualitätsregelungen, Reklamationen, Widerspruch, Fristen, Rahmenbedingungen
- Insolvenzabsicherungen
- Sonstige Verkaufsmodalitäten

12:30 Uhr Mittagspause

13:30 Uhr Arbeitsblock II -Verkaufskontrakte -

- Einführung
- Ansätze zur Erstellung eines eigenen Verkaufskontrakts

14:30 Uhr Kaffeepause

14:45 Uhr Arbeitsblock III -Anlagen zum Verkaufskontrakt -

- Probenahme und Qualitätsanalysen
- Erfahrungen zu Unterschieden der Analyseergebnisse
- Auswirkung der Analytik auf den Erlös

16:15 Uhr Seminarende

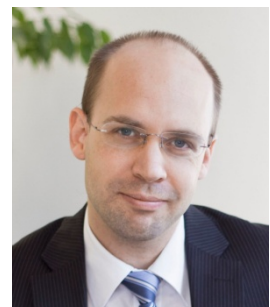
Das Referententeam:



Joachim Riedel
[BB Göttingen GmbH]
Berater und Landwirt



RA Volker Henties
[Henties&Kollegen]
Rechtsanwalt und
Landwirt



RA Götz Gärtner
[Henties&Kollegen]
Rechtsanwalt und
Fachanwalt für
Anrarrrecht



Prof. Dr. Rolf O.
Kuchenbuch
[Universität Rostock]