

HOLZ



Centralvereinigung
Deutscher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und
Vertrieb (CDH) e.V.

Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
Telefon: 030 – 726 25 600
Fax: 030 – 726 25 699
Centralvereinigung@CDH.de
www.CDH.de

Holzmakler
und Holzagenturen
in Deutschland

Partner der
nationalen und
internationalen
Holzwirtschaft

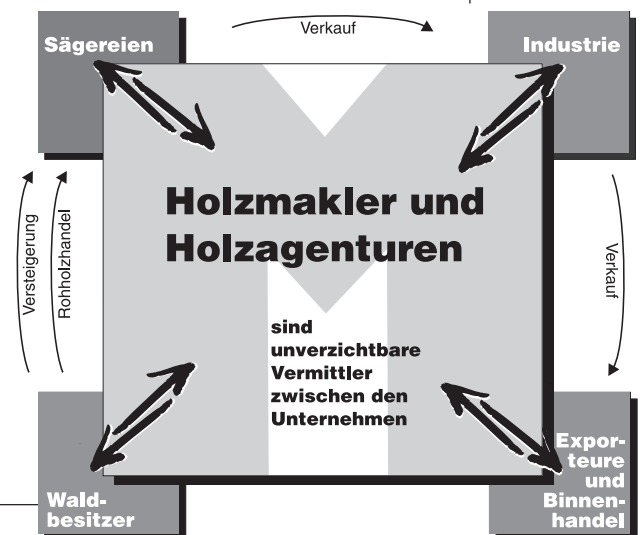
Kompetente Ansprechpartner für alle beteiligten Unternehmen



Holzmakler bzw. Holzagenturen vermitteln Holz und Holzprodukte zwischen allen im Holzmarkt tätigen Unternehmen. Ihre Marktpartner sind die in- und ausländische Forst- und Waldwirtschaft, die Säge- und Hobelindustrie, der Holzhandel, die Holzverarbeitenden Unternehmen in Industrie und Handwerk sowie die Holzimportierenden und -exportierenden Unternehmen im Ausland.

Holzmakler haben eine Jahrhunderte lange Tradition als ehrbare und unparteiische Kaufleute. Überwiegend haben sich deutsche Holzmakler auf bestimmte Märkte, Holzarten, Lieferanten- und Abnehmerkreise spezialisiert. Sie verfügen über breite Branchen- und Marktkenntnisse. Daher sind sie die kompetenten Ansprechpartner für alle in- und ausländischen Unternehmen, die in der Holzbranche tätig sind.

Aufgrund ihres breiten Angebotes können die Holzmakler bzw. die Holzagenturen die kontinuierliche Belieferung ihrer Kunden sicherstellen. Sie sind mit den individuellen Voraussetzungen und Möglichkeiten ihrer Holzlieferanten vertraut und kennen die konkreten Anforderungen und Wünsche ihrer Abnehmer. Daher können sie im Interesse beider Seiten vermittelnd wirken. Das Angebot ihrer Dienstleistungen im Vertrieb macht die Holzmakler/Holzagenturen in dem sich ständig wandelnden Markt auch zukünftig für die Holzwirtschaft unverzichtbar.



Worin liegen die Vorteile einer Zusammenarbeit?

Integrität

Holzmakler/Holzagenturen sind nicht Interessenwahrer einer bestimmten Marktseite. Ihre unabhängige Stellung zwischen den Lieferanten und den Abnehmern sowie die genauen Kenntnisse von den Bedürfnissen beider Marktpartner ermöglichen es ihnen, erfolgreich vermittelnd tätig zu sein.

Branchen- und Marktkenntnisse

Aus dem breiten Angebot wählt der Holzmakler die individuell passenden Lieferanten aus. Der Holzmakler kennt die aktuellen Preise und verhandelt darüber.

Innovationsfreude

Holzmakler verfügen über großes technisches Know-how hinsichtlich der Verwendung und Verarbeitung der Ressource Holz.

Technische Neuerungen wie Konstruktionsvollholz, DUO- und TRIO-Balken oder Brettschichtholz haben sich durch den Holzmakler am Markt durchsetzen können.

Wie arbeiten Holzmakler/Holzagenturen?

Persönliche Kontakte

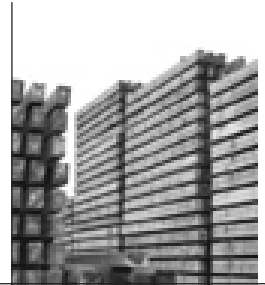
Neben ihrer fachlichen Qualifikation sind die persönlichen Kontakte zu allen Marktbeteiligten das größte Kapital der Holzmakler/Holzagenturen. Sie tragen auch zu einer reibungslosen Abwicklung des vermittelten Geschäftes bei.

Holzmakler/Holzagenturen schaffen langjährige Geschäftsbeziehungen zwischen den Marktpartnern.

Schluss-Schein

Holzmakler und Holzagenturen informieren ihre Marktpartner über die geltenden Usancen (z.B. Tegernseer Gebräuche und Germania 98).

Haben sie die passenden Marktpartner zusammengeführt, so fertigen sie einen Schlussschein aus und versenden diesen an Verkäufer und Kunden zur Unterschrift. Danach verfolgen sie den Ablauf des Geschäftes.



Die rechtlichen Grundlagen



Holzgeschäfte werden in Deutschland durch Holzmakler/Holzagenturen und Holzagenten vermittelt. Holzagenten sind durch einen Handelsvertreter-Vertrag an ein bestimmtes Haus gebunden (§§ 84 ff HGB). Holzmakler/Holzagenturen hingegen stehen als neutrale Mittler zwischen Käufer und Verkäufer (§§ 93 ff HGB). Mit beiden verbindet sie ein besonderes Vertrauensverhältnis, das sich in oft jahrzehntelangen Geschäftsverbindungen ausdrückt.

Der Makler ist verpflichtet, jedes Geschäft in einem „Schlusschein“ zu beurkunden. Hierin werden Käufer, Verkäufer, Makler, Ware und Preise genau bezeichnet (Beispiel auf der vorletzten Seite dieser Broschüre). Beide Vertragspartner senden den unterschriebenen Schlusschein an den Makler zurück.

Das Holzhandelsgeschäft in Deutschland basiert auf den Tegernseer Gebräuchen, welche die Interessen aller Seiten ausgewogen berücksichtigen und die sich daher allgemein als Handelsbrauch durchgesetzt haben (Auszug auf den nächsten Seiten). Aus diesem Grunde wird die Anwendung der Tegernseer Gebräuche oft auch im grenzüberschreitenden Handel vereinbart. Neben diesen Gebräuchen haben sich im internationalen Holzgeschäft weitere Handelsbräuche herausgebildet (z. B. die „Germania 98“, 2. Auflage, für den Geschäftsverkehr mit skandinavischen Partnern oder der „contratto tipo“ für den mit italienischen Partnern).

Gebräuche für die Vermittlung von Holzgeschäften

festgestellt durch die Vereinigung Deutscher Sägewerksverbände, die Arbeitsgemeinschaft der Holzhandelsverbände und die Bundesfachgemeinschaft Holzmakler in der Centralvereinigung Deutscher Handelsvertreter- und Handelsmakler-Verbände (CDH)* am 24. März 1952 in Bonn, notiert im Anhang der Tegernseer Gebräuche.

Aktualisierte Fassung 1985

§ 1 Form des vermittelten Vertrages

Der durch den Holzmakler vermittelte Abschluss ist an eine bestimmte Form nicht gebunden. Stellt der Makler Schlusschein aus, so haben sie die Bedeutung von Beweismitteln.

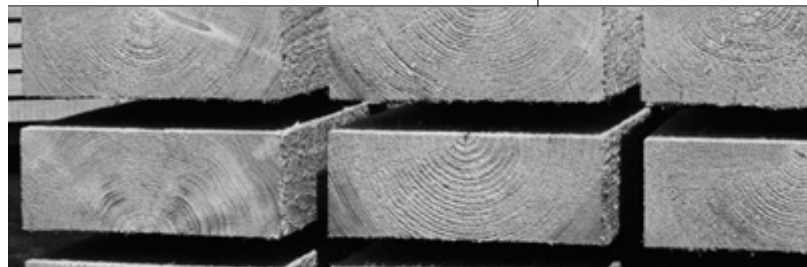
§ 2 Haftung

Der Holzmakler haftet jeder der beiden Parteien für den durch sein Verschulden entstandenen Schaden.

Ein zum Schadenersatz verpflichtendes Verschulden des Maklers liegt nicht vor, wenn der Holzmakler in gutem Glauben an seine Vertretungsvollmacht gehandelt hat oder wenn die Parteien ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommen oder das Zustandekommen des Vertrages bestreiten.

Hinsichtlich der Zahlungsfähigkeit der Vertragsparteien übernehmen die Holzmakler keine Haftung, es sei denn, dass dies ausdrücklich vereinbart worden ist; in diesem Fall ist eine Delkrederevergütung üblich. Alle Auskünfte über die Kredit- und Zahlungsfähigkeit der Vertragsparteien werden nach bestem Wissen und Gewissen, aber ohne Gewähr gegeben.

* Neuer Verbandsname siehe nächste Seite





§ 3 Maklerlohn

Ist unter den Parteien nichts darüber vereinbart, wer den Maklerlohn bezahlen soll, so ist er vom Käufer und Verkäufer je zur Hälfte zu tragen.

Der Maklerlohn errechnet sich im allgemeinen nach dem im Schlusschein genannten Kaufpreis ohne Abzug von Skonto. Dem Käufer gesondert in Rechnung gestellte Versandkosten und Umsatzsteuer sind nur provisiionspflichtig, wenn dies vereinbart ist.

Der Anspruch auf den Maklerlohn ist mit dem Abschluss des vermittelten Vertrages entstanden, jedoch erst fällig, wenn die dem Makler verpflichtete Partei in den Besitz der ihr vertraglich zustehenden Leistung gelangt. Bei Teillieferungsverträgen gilt dies für die einzelnen Teillieferungen. Wird der Vertrag ohne Verschulden des Maklers nicht durchgeführt, so ist der Maklerlohn fällig, sobald die Nichtdurchführung des Vertrages feststeht. Beruht die Nichtdurchführung des Vertrages auf höherer Gewalt oder nachgewiesener Zahlungsunfähigkeit, so entfällt die Verpflichtung zur Zahlung des Maklerlohnes.

Falls besondere Leistungen wie Delkredere, Inkassi, Besichtigungen, Gutachten, Abnahmen usw. gewünscht werden, so sind hierfür besondere Vergütungen zu zahlen.

Dem Makler sind Durchschläge von Rechnungen und von der Korrespondenz einzusenden.

§ 4 Kunden bzw. Lieferantenschutz

Ist die Geschäftsbeziehung zwischen den Parteien durch den Makler zustande gekommen, so liegt eine provisiionspflichtige Vermittlung von Verträgen auch dann vor, wenn die Vertragspartner unter Verzicht auf die weitere Hinzuziehung des Holzmaklers unmittelbar Abschlüsse tätigen. Dies gilt jedoch nur für Abschlüsse, die innerhalb von zwei Jahren nach Abschluss des letzten durch den Makler abgeschlossenen Geschäftes zwischen den Vertragspartnern getätigt wurden.

Tätigt der Holzmakler einen Abschluss zwischen Parteien, die bereits in Geschäftsverbindung miteinander standen, so besteht Provisionspflicht auch für spätere unmittelbar abgeschlossene Geschäfte, wenn sie in ursächlichem Zusammenhang mit dem vom Makler vermittelten Geschäft stehen und innerhalb eines Jahres nach dem vermittelten Abschluss getätigt werden.

Sind Abschlüsse auf Grund einer einleitenden Tätigkeit des Holzmaklers zustande gekommen, ohne dass der Makler beim Abschluss des Vertrages selbst mitgewirkt hat, so unterliegen sie der Provisionspflicht.

Bei Abschlüssen, die durch einen anderen Makler getätigt werden, wird die Provision nur einmal gezahlt, und zwar an den Makler, der an dem Abschluss unmittelbar beteiligt war. Dies gilt auch innerhalb der Schutzfrist.

§ 5 Tätigwerden zweier Makler

Die Schutzfrist von zwei Jahren für Kunden- bzw. Lieferantenschutz gilt auch für Makler untereinander, sofern zwei Makler an demselben Geschäft beteiligt waren.

§ 6 Erfüllungsort

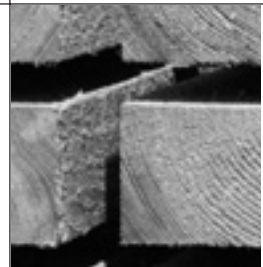
Für die den Makler betreffenden Rechte und Pflichten aus dem Vermittlungsgeschäft (Maklervertrag) gilt für sämtliche Beteiligten der Wohnsitz bzw. die gewerbliche Niederlassung des Holzmaklers als Erfüllungsort.

Diese Gebräuche, auch nur „Tegernseer Gebräuche“ genannt, werden heute vielfach auch bei Abschlüssen mit ausländischen Geschäftspartnern zugrunde gelegt und von diesen anerkannt.

Bundesverband
Deutscher Holzhandel e. V.
Wiesbaden

Vereinigung
Deutscher Sägewerksverbände e. V.
Wiesbaden

Centralvereinigung
Deutscher Wirtschaftsverbände für
Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V.
Fachverband Bauwesen –
Bundesfachabteilung Holzmakler, Berlin





Mustervertrag

SCHLUSS-SCHEIN NR

Über unsere Vermittlung wurde folgender Abschluss getätigt:

VERKÄUFER:

KÄUFER:

VERMITTLER:

ES GELTEN NACHSTEHENDE BEDINGUNGEN:

Für unsere Maklertätigkeit mit inländischen und ausländischen Verkäufern und Käufern gelten die „Gebräuche für die Vermittlung von Holzgeschäften“, notiert im Anhang der Tegernseer Gebräuche. Auf den uns zustehenden Kunden- und Lieferantenschutz weisen wir besonders hin.

Im Verhältnis zwischen Verkäufer und Käufer gelten:

(Hier werden jeweils die Gebräuche/Bedingungen aufgeführt, die in dem betreffenden Lieferland gelten, also z. B. bei Verkäufen aus der Bundesrepublik Deutschland an deutsche oder an ausländische Käufer die „Tegernseer Gebräuche“.)

MENGE:

WARENBESCHREIBUNG:

(Genaue Warenbeschreibung mit allen Einzelheiten wie Holzart, Qualität, Abmessungen, Bearbeitungsvorgang, Trockenheit, Vermessung u.a.)

PREIS:

PREISSTELLUNG: (z. B. ab Werk oder franko Empfangsort)

ZAHLUNG:

(Evtl. auch ein Vermerk über den Eigentumsvorbehalt zur Sicherung der Ansprüche des Verkäufers)

LIEFERZEIT:

MAKLERPROVISION:

(Auf den für Verkäufer und Käufer bestimmten Ausfertigungen steht der jeweils von diesem zu zahlende Provisionsatz)

Datum, Stempel, Unterschrift

Verkäufer: Holzmakler: Käufer:

.....

Anmerkungen zum Schluss-Schein:

Im Inlandsgeschäft werden häufig die Schluss-Scheine nicht unterschriftlich vollzogen ausgetauscht. Hier gilt der Auftrag als angenommen, wenn diesem nicht in angemessener Frist (von z.B. 5 Tagen) widersprochen wird. Auch bei Auslandsgeschäften kann nach deutschem Recht die Geltung der Tegernseer Gebräuche vereinbart werden, wenn diese zu Beginn der Geschäftsbeziehung an den Vertragspartner übersendet werden und sich im Schluss-Schein darauf bezogen wird. Es empfiehlt sich, die Schluss-Scheine mit den Unterschriften von Holzmakler, Verkäufer und Käufer versehen unter den Beteiligten auszutauschen, um spätere Differenzen zu vermeiden und die vertraglichen Bestimmungen auch als anerkannt bestätigt zu haben. Dies ist häufig auch für die Verfrachtung und Verzollung erforderlich.

Internethinweis: Der Broschürentext mitsamt den Gebräuchen für die Vermittlung von Holzgeschäften sowie der Schluss-Schein können von den Internetseiten der CDH heruntergeladen werden über: www.cdh.de, dann auf **Fachverbände** und sodann auf **Fachverband Bauwesen** klicken.