

The Demeter logo consists of the word "demeter" in a white, lowercase, sans-serif font, set against an orange rectangular background with a green horizontal stripe at the bottom. The background of the entire page is a close-up photograph of several young green seedlings with two leaves each, growing out of dark, rich soil.

demeter

# Wachsen

**mit Klasse**

*Jahresbericht 2018*

demeter – biodynamisch seit 1924



## Es summt und brummt bei Demeter

*Wir fördern die biologische  
Vielfalt auf dem Acker und  
schaffen eine bienenfreundliche  
Landwirtschaft.*

➔ [www.demeter.de/artenvielfalt](http://www.demeter.de/artenvielfalt)



## Editorial

*Rekordhitze und Dürresommer, Gentechnik-Urteil und Demeter-Produkte im Supermarkt: 2018 haben es viele Themen in die Medien geschafft, die die biodynamische Landwirtschaft beschäftigen. Ein Jahr Verbandsarbeit besteht jedoch nicht nur aus großen Nachrichten, sondern vor allem daraus, das Biodynamische weiterzuentwickeln, die Dienstleistungen für die Mitglieder stetig zu verbessern und den Umbau der Land- und Ernährungswirtschaft voranzutreiben. Einige wichtige Linien dieser Arbeit wollen wir in unserem ersten Jahresbericht aufscheinen lassen,*

*der in unterschiedlichen Formaten verschiedene Stimmen aus dem Verband zu Wort kommen lässt. Ersichtlich wird dabei auch das Spektrum, das Demeter im Markt inzwischen einnimmt. Unser Biofach-Motto „Es summt und brummt bei Demeter“ beschreibt sowohl die Vielfalt auf unseren Wiesen und Äckern als auch die im Verband. Vielfalt erzeugt auch Spannung. Diesen Spannungsbogen wollen wir mit dem Motto für das kommende Arbeitsjahr halten: „Wer in die Breite geht, muss sein Profil schärfen.“ Wir wünschen eine anregende Lektüre!*

Alexander Gerber  
Demeter-Vorstand

Johannes Kamps-Bender  
Demeter-Vorstand

## Inhalt

- VERTRIEBSGRUNDSÄTZE** 4 Demeter-Produkte für alle?  
6 Vertriebsgrundsätze im Überblick  
7 Mitgliederstimmen

**AKADEMIE** 9 „Jetzt habe ich Lust, Demeter zu verkaufen“

**PROJEKT ANERKENNUNG** 10 Die Biozertifizierung der Zukunft

**ORGANISATIONSENTWICKLUNG** 12 Zu einem Organismus werden

**NEUE VERMARKTUNGSFORMEN** 14 „Wir machen's jetzt selbst – und biodynamisch!“

**BERATUNG** 16 Gemeinsam gestalten, entwickeln, verstehen

**ZÜCHTUNG** 17 Bio von Anfang an

18 Zahlen und Fakten 2018

20 Impressum



„Wir glauben daran, dass die Welt nur mit biologischer Landwirtschaft überleben wird. Hierzu muss jeder mit seinen Stärken beitragen. Der konventionelle Handel bringt Bio in die Breite, der Bio-Fachhandel bleibt der Qualitätstreiber.“

Alexander Gerber,  
Vorstand Demeter-Verband

## VERTRIEBSGRUNDSÄTZE

# Demeter-Produkte für alle?

Der Markt ist in Bewegung. Viele konventionelle Händler interessieren sich für Demeter-Produkte und diese sind immer häufiger in Supermärkten zu finden. Was es mit dem neuen Vertriebskonzept auf sich hat und welche Qualitätskriterien gelten, erläutern die Vorstände Alexander Gerber und Johannes Kamps-Bender.

*Mit den überarbeiteten Vertriebsgrundsätzen hat der Demeter-Verband in der Biobranche für Furore gesorgt. Worum geht es eigentlich?*

**JOHANNES KAMPS-BENDER:** Die Marke Demeter steht seit jeher für Premium-Qualität in Erzeugung und Herstellung. Wir haben uns nun zum Ziel gesetzt, dass dieses Qualitätsversprechen nicht beim Handel endet – sondern dass dieser vielmehr ebenso unseren strengen Qualitätsanforderungen genügen muss. Das bedeutet u. a., dass das Verkaufspersonal in biodynamischen Grundlagen geschult werden muss, dass Bio- und Demeter-Produkte einen Mindestanteil des Sortiments und des Umsatzes ausmachen müssen und dass Betriebsentwicklungsgespräche durchgeführt werden. Damit hat Demeter als einziger Bio-Verband ein selektives Vertriebssystem und verhindert so, dass Demeter-Produkte einfach so überall verkauft werden dürfen.

## VERTRIEBSGRUNDSÄTZE



Alexander Gerber  
Demeter-Vorstand



Johannes Kamps-Bender  
Demeter-Vorstand

*In der öffentlichen Diskussion wirkte es ein wenig so, als ob mit den ‚Vertriebsgrundsätzen‘ Naturgesetze ins Wanken kommen. Zum Beispiel, dass es Demeter-Produkte nur im Bio-Fachhandel gibt. Es gab viel Aufregung um Demeter bei real und bei Kaufland. Was steckt für dich hinter diesem Strategiewechsel?*

**ALEXANDER GERBER:** Es ist kein Strategiewechsel, im Gegenteil. Es war bislang ein ungeschriebenes, aber eben nicht rechtswirksames Gesetz, dass Demeter-Produkte nur dort verkauft werden dürfen, wo es der Verband erlaubt. Als uns klar wurde, dass so ein selektiver Vertrieb nur mit qualitativen, transparenten und für alle geltenden Kriterien zu realisieren ist, haben wir sofort gehandelt. Und was den Fachhandel betrifft, heißt es zuvorderst in den Vertriebsgrundsätzen: „Der Naturkost-Fachhandel ist der prädestinierte und bevorzugte Handelspartner für Demeter-Produkte“. Hieran halten wir fest und damit es so bleibt, investieren wir einiges. Beispielsweise schaffen wir fünf neue Stellen für Regioreferenten, die sich um eine bessere Vernetzung zwischen Erzeugerinnen und Erzeugern und dem Fachhandel kümmern.

*...trotzdem finden sich Demeter-Produkte inzwischen auch bei Kaufland? Wo ist da das Selektive in der Vertriebsstrategie?*

**JOHANNES KAMPS-BENDER:** Schon seit den 80er-Jahren gibt es Demeter-Produkte auch im Lebensmittel-einzelhandel. Grund dafür war meistens, dass biodynamische Erzeuger ihre Produkte gerne auch als Demeter und nicht nur als Bio vermarkten wollten, die Absatzkanäle im Fachhandel aber nicht ausreichten. Irgendwann war unsere Fachhandelsstrategie löchrig wie ein Schweizer Käse. Diese Inkonsistenz wird nun von den Vertriebsgrundsätzen wieder eingefangen.

Kaufland hat aktuell weder einen Vertrag mit Demeter, noch ist Kaufland Demeter-Mitglied. Derzeit stehen Demeter-Produkte bei Kaufland im Regal, weil einige unserer Mitglieder sich zur Belieferung entschieden und uns eine Belieferung angezeigt haben. Auch das ist gemäß unserer Vertriebsgrundsätze möglich. Allerdings müssen die beliefernden Mitglieder dann nachweisen, dass Kaufland die genannten strengen Grundsätze einhält. In die-

sem Sinne bekräftigen die Vertriebsgrundsätze, dass alle innerhalb unserer Markengemeinschaft Verantwortung tragen für den Schutz unserer Marke, wir als Verband, ebenso wie unsere Mitglieder. Ein gemeinsames strategisches Vorgehen wäre hier wünschenswert.

*Trotzdem bleibt doch die Frage, inwiefern der Fachhandel dann noch ein bevorzugter Partner von Demeter bleibt? Wie fühlt sich diese Rolle mit Leben?*

**ALEXANDER GERBER:** Aus unserer Sicht ist eines klar: Wir alle, die Bio-Verbände ebenso wie der Fachhandel, haben uns der Idee ‚Bio für alle‘ verschrieben. Wir glauben daran, dass die Welt nur mit biologischer Landwirtschaft überleben wird. Für uns bedeutet das auch, dass jeder mit seinen Stärken dazu beitragen muss, diese Vision zu realisieren. Der Lebensmitteleinzelhandel wird Bio in die Breite tragen – das ist sehr wichtig, wenn wir einen Wandel im Großen erreichen wollen. Wenn es aber darum geht, die Zukunft von Bio und die Zukunft des Wirtschaftens mit Pioniergeist zu gestalten, dann kann – und muss – der Fachhandel seine Stärken ausspielen.

Ein wichtiges Element dieser Zukunft ist für uns die Idee des assoziativen Wirtschaftens. Hier sehen wir den Fachhandel klar prädestiniert, die Speerspitze zu bilden. Wir planen unter anderem, genossenschaftlich organisierte Kooperationsprojekte zwischen Landwirten, Herstellern und Handel. Gerade hierbei wollen wir mit dem Fachhandel zusammenarbeiten, um diese Vision des assoziativen Wirtschaftens real werden zu lassen.

*Wie sieht diese Zukunftsvision ‚Bio für alle‘ aus? Bedeutet das im nächsten Schritt, dass es Demeter in absehbarer Zeit auch beim Discounter geben wird?*

**JOHANNES KAMPS-BENDER:** Hier lautet die Antwort ganz klar: Nein, das wird es nicht geben. Denn die Premium-Produkte von Demeter passen nicht in den Discount, in dem sie nicht als solche platziert werden, deshalb schließen die Vertriebsgrundsätze diesen aus. Uns geht es darum, auch in den Wirtschaftsbeziehungen an einer neuen Qualität zu arbeiten. Die Maxime dafür heißt nicht ‚so billig wie möglich‘, sondern so fair wie für alle Beteiligten nötig.

# Die Vertriebsgrundsätze im Überblick

Ziel ist es, den Handel von Demeter-Produkten an qualitative Kriterien zu binden und damit das Demeter-Qualitätsversprechen über die gesamte Wertschöpfungskette auszudehnen.

HERSTELLER	HÄNDLER
25 % Mindest-Bio-Umsatz	7 % Mindest-Bio-Umsatzanteil aktuell (1% über dem durchschnittlichen Bio-Anteil am Gesamtlebensmittelumsatz).
10 % Mindestumsatz Demeter von Bio	10% Mindestumsatz Demeter von Bio
Betriebsentwicklungsgespräche	Breites Bio-Sortiment Richtgröße: 800 (künftig 1200) Bio-Produkte
Nachhaltigkeitsmanagement	Betriebsentwicklungsgespräche
Unterstützung der Weiterentwicklung der Biodynamischen Wirtschaftsweise	Nachhaltigkeitsmanagement
Verpackungsgestaltung als Premiumprodukt	Unterstützung der Weiterentwicklung der Biodynamischen Wirtschaftsweise
Verpflichtung, Demeter-Produkte nur an Handelspartner zu verkaufen, die die Vertriebsgrundsätze einhalten	Schulung des Verkaufspersonals
	Infomaterial zu Demeter für Kunden
	Präsentation von Demeter-Produkten als Premium-Produkte
	Vertragliche Verpflichtung gegenüber den Lieferanten, die Vertriebsgrundsätze einzuhalten

Stand 25. April 2018. Regelungsbetroffene sind Hersteller, Großhändler und Händler von Demeter-Produkten. Abgebildet sind die wichtigsten Grundsätze im Überblick. Sämtliche Detailregelungen können Sie nachlesen unter: [www.demeter.de/vertriebsgrundsätze](http://www.demeter.de/vertriebsgrundsätze)

## ARBEITSMATERIALIEN

für interessierte Hersteller und Händler: Handbuch Vertriebsgrundsätze mit Checkliste Handel, Formular Belieferungsanzeige, Handbuch Handelsmarketing.

# Mitgliederstimmen

Dass die Marke Demeter und die biodynamische Qualität unserer Produkte im Mittelpunkt stehen – darin sind sich Mitglieder aus Herstellung, Groß- und Einzelhandel einig. Sie blicken aber mit unterschiedlichen Augen auf das Thema Vertrieb.



**PROF. HORST LANG:** „Globus als Familien-Unternehmen mit über 190 Jahren Tradition und Demeter verbinden gemeinsame Leitwerte. Aufgrund unserer Größe und dezentralen Organisation bieten wir Demeter-Landwirten im Umfeld unserer SB-Warenhäuser die Möglichkeit, ihre Waren mit uns gemeinsam zu vermarkten, ohne dabei unter Lieferdruck zu geraten. Premium-Produkte brauchen auch eine Premium-Erklärung, deshalb ist unsere Zusammenarbeit für die Kommunikation mit den Kunden so wichtig. Wir möchten den Demeter-Produkten über die Landwirte ein Gesicht geben und somit das Verständnis der Menschen für die biodynamische Landwirtschaft stärken. Die Demeter-Produzenten benötigen den Lebensmitteleinzelhandel zur Gestaltung der Zukunft und um ihre Produkte, wie zum Beispiel die Kälber der Milchkühe, dem biodynamischen Gedanken entsprechend vermarkten zu können.“

**Prof. Horst Lang,** Koordinationsleiter Qualitätssicherung, Umwelt, Arbeitssicherheit, Globus SB-Warenhaus Holding GmbH & Co. KG



**THOMAS MAIER:** „Unser Großvater Christian Maier begann schon 1951 mit dem biodynamischen Obstanbau und konnte nach der Wiedergründung des Demeter-Bund 1954 die Marke verwenden. Der Markenwert steigerte sich enorm durch die Zusammenarbeit von Landwirten, Markenherstellern und ausgesuchten Handelspartnern über ein selektives Vertriebssystem. Die Marke Demeter kann sich nur erfolgreich weiterentwickeln, wenn die Konsumenten über ihre Besonderheiten informiert werden. Die Kunden berät der Fachhandel am besten. Deshalb verkaufen wir Beutelsbacher Demeter-Säfte im Fachhandel. Ein selektives Vertriebssystem mit Markenherstellern war der richtige Weg in der Vergangenheit und ist es für die Zukunft, um den nötigen Mehrwert für die biodynamische Landwirtschaft zu erzielen.“

**Thomas Maier,** Geschäftsführer Beutelsbacher Fruchtsaftkellerei GmbH



**SASCHA DAMASCHUN:** „Für mich wandelt sich die Bedeutung der Demeter-Marke neben ihrer Funktion als Dachmarke auch immer mehr hin zu einer Plattform, welche Menschen und Produkte zusammenbringt, die ihr Herz mit der biodynamischen Idee verbinden. Vom Acker bis auf den Teller. Als Großhandel übernehmen wir die Aufgabe, die damit verbundenen Warenströme zu organisieren, aber ebenso Werte und Wertschätzung in beide Richtungen zu bewegen. In der Balance dieser Interessen liegt die zukünftige Herausforderung.“

Sascha Damaschun, Geschäftsführer  
Bodan Großhandel für Naturkost GmbH



**TANKRED KAUF:** „Für eine lebendige Zukunft der Erde‘ rufen wir seit 12 Jahren unseren Kunden und Partnern zu. Uns geht es um die quantitative wie qualitative Entwicklung der biodynamischen Landwirtschaft sowie um fair gestaltete Wertschöpfungsketten.“

Der konventionelle Einzelhandel ist für uns daher der richtige Partner. So ermöglichen wir mehr Menschen Zugang zu Demeter-Lebensmitteln und Landwirten Sicherheit durch diversifizierte Kundenstrukturen. Die lange vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden bestätigt uns hierin.

Für die vor uns liegenden Herausforderungen – denn Stillstand darf es für eine Bewegung nicht geben – bedarf es guter Werkzeuge. Mit der Marke und den Vertriebsgrundsätzen wird es uns gelingen, neue Wege erfolgreich im Sinne unserer Gemeinschaft zu gehen.“

Tankred Kauf,  
Geschäftsführer Campo Verde GmbH



„Die Arbeit ergreift mich sehr, das habe ich in dieser Tiefe nicht erwartet. Seit ich bei Demeter bin, frage ich Höfe als Schulungsorte an und begegne dort Menschen, die mit Freude ihren Arbeits- und Lebensort vorstellen. Für die Seminarteilnehmenden ist dies oft der erste Kontakt und das erste Gesicht zu Demeter.“

Juliane Euler, Referentin für Handelsschulungen

## AKADEMIE

# „Jetzt habe ich Lust, Demeter zu verkaufen.“

Ihr bietet eure Seminare auf Höfen an. Wie erleben das die Teilnehmenden?

**JULIANE EULER:** Schon auf dem Hof anzukommen, ist ein Erlebnis. Da ist der Laden, da ist der Stall, dort eine Weinrebe vor der Tür. Die Teilnehmer sind den ganzen Tag aktiv: Sie sprechen über ihren Bezug zu Demeter-Produkten, wir üben uns darin, die Natur zu beobachten, wir machen einen Hofrundgang und sind mindestens die Hälfte des Tages draußen, bei jedem Wetter. Die Zusammenarbeit mit den Bäuerinnen und Bauern vor Ort ist einfach großartig.

Die Menschen sollen ja später über Demeter informieren können, geht das?

**JULIANE EULER:** Ich denke schon. Wir verschaffen uns immer wieder Einsichten und Überblick. Was macht das Biodynamische aus, was macht die Marke aus und was möchte Demeter bewirken? Die Teilnehmenden knüpfen damit unmittelbar an ihre Arbeitsfelder an, indem sie beispielsweise üben, aus dem Tag heraus Markenbotschaften zu formulieren. Da kommen die Spezialfelder mit der Erfahrung und mit den konkreten Kunden

zusammen. Wir tragen auch die Eigenschaften von Demeter und dem Biodynamischen zusammen.

Ist das die Markenpersönlichkeit? Was sind diese Eigenschaften?

**JULIANE EULER:** Nach dem Hofrundgang frage ich, welche Eigenschaften Demeter hätte, wenn wir sie uns als Person vorstellen. In den Augen der Teilnehmer ist Demeter fleißig, aufmerksam, empathisch, quirlig, mutig, kreativ und werteorientiert. Aber auch eigensinnig, konsequent und bescheiden. Von dieser Sammlung gehen wir zu Verkaufsargumenten über und sammeln konkrete Impulse für Verkaufsaktionen.

Wie erlebst du das Ende eines solchen Tages?

**JULIANE EULER:** Die Schulungen sind ganz schön intensiv. Es ist für die meisten Teilnehmer komplettes Neuland, oft die erste tiefgehende Begegnung mit Demeter. Die Resonanz erlebe ich rundum positiv. Und wenn es schließlich am Abend heißt „Jetzt kann ich Demeter den Kunden nahebringen“, dann sind Begeisterung und Wissen angekommen.

## PROJEKT ANERKENNUNG

## Die Biozertifizierung der Zukunft

Werden individuelle Entwicklungsgespräche die standardisierten Kontrollen ablösen? Die ersten Erfolge des Projekts Anerkennung legen das nahe: „Ein Gespräch mit Kollegen über die biodynamische Entwicklung meines Hofes ist sehr wertvoll für mich, denn die Kollegen schauen ganz anders hin als die Kontrolleure.“

## Ein radikal neuer Ansatz

Wenn sie Betriebsentwicklungsgespräche begleitet, erlebt Schirin Oeding sehr viel positive Resonanz. Sie koordiniert das Projekt Anerkennung, das der Demeter e.V. von 2018 bis 2022 in Zusammenarbeit mit den Landesarbeitsgemeinschaften umsetzt. Mit dem Projekt hat sich der Verband etwas Neues, etwas geradezu Radikales, vorgenommen. Ziel ist es, die Frage zu klären, ob die Zertifizierung mit ihren Regelkontrollen und Checklisten durch eine dynamische Anerkennung ergänzt oder gar ersetzt werden kann. Diese Frage ist von entscheidender Bedeutung für die biodynamische Landwirtschaft, deren Ziel es ist, die bestmöglichen Höfe und die Individualität jedes einzelnen zu entwickeln. Kontrollen tragen nur begrenzt zu Entwicklung bei. Die biodynamische Gemeinschaft braucht aber einen gemeinsamen Rahmen, eine identitätsstiftende Grundlage, die nach innen und außen wirkt – und sich bisher in den Richtlinien wiederfindet. Welche Rolle die Richtlinien in der neuartigen Demeter-Anerkennung spielen würden, ist daher eine entscheidende Fragestellung im Rahmen des Projekts.

## Arbeit an zukunftsfähige Strukturen

An dem Projekt beteiligen sich bislang 40 Höfe mit großem Engagement. Gemeinsam legen sie den Grundstein für eine Bio-Zertifizierung der Zukunft. Und der Verband fördert damit nicht nur eine zukunftsfähige, nachhaltige Landwirtschaft, sondern vor allem auch die Strukturen, die eine solche Landwirtschaft erst ermöglichen.

Das Projekt arbeitet in einem Dreiklang: Zunächst werden mit einer quantitativen Erhebung wesentliche Indikatoren und mit einem qualitativen Interview der Status Quo als Grundlage für die Betriebsentwicklungsgespräche ermittelt. Diese Gespräche bilden den Kern der neuen Methode. Eine kleine Gruppe biodynamischer Landwirte setzt sich gemeinsam mit den Leistungen, Visionen und Herausforderungen jeweils eines Hofes auseinander, begleitet durch eine\*n Moderator\*in. Gemeinsam werden ‚Entwicklungsziele‘ festgehalten, sie bilden den Ausgangspunkt der nächsten Gesprächsrunde.

Auf diese Weise soll nicht mehr nur der Status quo der Betriebe zertifizierungsrelevant sein, sondern im Gegenteil vielmehr die kontinuierliche Weiterentwicklung der Höfe in den Mittelpunkt gestellt werden. Schließlich fließen die Ergebnisse dieser Schritte zurück in die Methodenentwicklung ein.

## Was steht auf dem Spiel?

Diese neuartige Zertifizierung wirft aber auch schwierige Fragen auf: Wieviel Risiko bedeutet es, wenn Betriebe keine jährliche Demeter-Kontrolle mehr durchlaufen? Wie lässt sich auch ohne Kontrolle die Demeter-Qualität nicht nur erhalten, sondern sogar steigern? Wie kann sichergestellt werden, dass das Vertrauen der Verbraucher nicht aufs Spiel gesetzt wird? Auch diesen Themen widmet sich das Projekt Anerkennung: Einerseits werden die Auswirkungen auf Risiken und Qualität im Projektverlauf mit verschiedenen Instrumenten untersucht und evaluiert. Andererseits wird im Rahmen des Projekts auf vielfältige Art und Weise der Dialog mit Verbrauchern gesucht. Beispielsweise diskutieren Teilnehmerbetriebe die neue Anerkennung mit ihren Kunden und Mitgliedern und bringen Rückmeldungen in die Betriebsentwicklungsgespräche ein. Auch eine Verbraucherumfrage zur Akzeptanz einer neuen Demeter-Anerkennung wird gegeben.

## Entwicklungsarbeit erfordert Mut

So greift das Projekt endlich den Wunsch vieler Demeter-Mitglieder nach einer neuen Art der Demeter-Anerkennung auf. Der Verband hat sich damit einer Entwicklung geöffnet, die nicht nur die Zukunftsfähigkeit der Demeter-Gemeinschaft vitalisiert, sondern auch die Umriss einer Zukunft skizziert, die unserer Biographie als Anbauverband für mutige Weltveränderer entspricht. Es ist keine einfache Aufgabe, und oft eine Gradwanderung: Wie vereint man messbare Fakten mit den immateriellen Eigenschaften eines Hofes? Und wie geht das, ohne dem einen oder dem anderen zu viel oder zu wenig Wert zuzuschreiben? Dies zu verstehen ist und bleibt eine der Kernaufgaben des Projekts und ein Grund, warum die Zusammenarbeit insbesondere mit den Höfen so unerlässlich ist.

„Die Kontrollanforderungen an Biobetriebe sind hoch und kosten viel Zeit. Gleichzeitig entsteht aus Richtlinien und Kontrolle noch keine biodynamische Entwicklung. Wie kann unser Verband hier zukunftsfähige Strukturen schaffen, ohne die bewährte Demeter-Qualität und das Vertrauen der Verbraucher aufs Spiel zu setzen?“

Melanie Schmitt, Abteilungsleiterin  
Qualität, Demeter e.V.

## Entwicklungsziele nach Betriebsentwicklungsgesprächen

„Was bedeutet ein gerechter Lohn? Wie kann eine Beteiligung am Betriebserfolg für unsere Angestellten aussehen? Unsere Mitarbeiter sind grundsätzlich mit ihrem Lohn zufrieden. Wir möchten trotzdem einen Weg finden, ihr Engagement und ihre Hingabe noch besser wertschätzen zu können.“

„Wir wollen das CO<sub>2</sub>, das durch den Lieferservice anfällt, ausgleichen. Wir werden ab 2019 mehr Wald pflanzen.“

„Gezielt Ideen sammeln, um eine Strategie für die Hofübergabe zu entwickeln. Szenarien bis zur Hofübergabe und für die Hofübergabe durchdenken und deren Machbarkeit, auch wirtschaftlich, kalkulieren.“



# Zu einem Organismus werden

Die biodynamische Bewegung feiert 2024 ihr 100-jähriges Bestehen. Ihre Strukturen und Organisationsformen unterlagen im Laufe der Zeit stetigem Wandel.



**ULRIKE SCHMID:** „Für den Großteil der landwirtschaftlichen Erzeuger, vor allem der jüngeren Generation, gibt es in ihrem Bild von Demeter keine Trennung zwischen Region und Bund. Sie wünschen sich effiziente, schlanke und übersichtliche Strukturen mit regionalen und überregionalen, klar definierten Ansprechpartner\*innen, die dies widerspiegeln. Transparenz und Kommunikation sollten deshalb verbessert werden.“

*Das Bild der umgekehrten Dienstleistungspyramide, das bei einer der Großgruppenveranstaltungen im Rahmen des OE-Prozess entworfen wurde (Auftraggeber für die Arbeit des Verbands sind die Erzeuger, Händler und Verarbeiter als Mitglieder), passt zu dem Wunsch, dass die Arbeit des Verbandes sich aus den Fragen und Bedürfnissen aus den Regionen entwickeln muss und die Geldströme den notwendigen Aufgaben folgen. Die Arbeit sollte so effizient strukturiert sein, dass der kleinstmögliche Teil der Mittel für die Organisation selbst benötigt wird.“*

**Ulrike Schmid**, Mitglied im Vorstand der LAG Baden-Württemberg, Hofgemeinschaft Heggelbach, Herdwangen

Auch aktuell befinden sich der bundesweit organisierte Demeter e.V. und die in den Bundesländern angesiedelten eigenständigen Landesarbeitsgemeinschaften in einem intensiven Organisationsentwicklungsprozess, dessen Ziel es ist, die bestehenden Demeter-Vereine als einen Gesamtorganismus zu fassen. Ein Spannungsfeld ergibt sich u. a. durch die unterschiedlichen Mitgliedschaften: Erzeuger sind in der Regel Mitglied in der Region und Vertragspartner mit dem Demeter e.V. Verarbeiter und Händler sind in den meisten Fällen nur an den Bundesverband gebunden (eine Ausnahme bildet hier die Bäuerliche Gesellschaft im Norden). Vier Verbandsmitglieder, die den Prozess bereits seit Jahren begleiten und sich im Sprecherkreis engagieren, berichten, wie sie diesen persönlich erleben.



**THEA GABRIEL:** „Biodynamische Bewegung und Demeter Markengemeinschaft bilden einen Organismus, der seit fast 100 Jahren stetig wächst und sich weiterentwickelt. Das führt zu permanenten Veränderungen. Damit die einzelnen Organe sinnvoll zusammenarbeiten können, braucht es eine angemessene Organisationsstruktur. Vor mehr als 10 Jahren haben sich die Mitglieder von Demeter-Bund, Marktforum und Forschungsring dazu entschieden, gemeinsam den Demeter-Verein zu gründen und ihre Aufgaben in ihm zu bündeln. Im zweiten Schritt des Organisationsentwicklungsprozesses sollten die Landesarbeitsgemeinschaften mit dem Verein verbunden werden. Ziele dabei sind die Stärkung der Regionen, Vermeidung von Doppelarbeit, sinnvolle Steuerung der Finanzflüsse und eine Angleichung der Entscheidungsstrukturen in Bund und Regionen.“

**Thea Gabriel**, Mitglied im Aufsichtsrat Demeter e.V., Hof Stedebach, Weimar (Lahn)



**JAN-PETER BAUCK:** „Der OE-Prozess ist für die biologisch-dynamische Bewegung in Deutschland und die Marke Demeter von entscheidender Bedeutung. Er ist die Voraussetzung, um die großen Aufgabenfelder des Verbandes in Ausbildung, Hofnachfolge, wie auch das weite Feld der Beratung für alle Vereinsmitglieder effektiv und schlagkräftig angehen zu können. Außerdem können interne Abläufe deutlich schlanker und kostensparender abgewickelt werden, die heute auf Grund der vielen rechtlich selbständigen Vereine nur schwer zu greifen sind. Ein entscheidender Schritt für alle Mitglieder in allen Regionen Deutschlands.“

**Jan-Peter Bauck**, Sprecher der Fachgruppe Müller im Demeter e.V., Gesellschafter Bauck GmbH, Rosche



**JULIA UNSEL:** „Die bisherigen Treffen haben gezeigt, dass die Zusammensetzung des Sprecherkreises ideal ist, um eine Vielzahl von Aufgaben unter Einbezug aller Mitgliedergruppen zu erarbeiten. Im Sprecherkreis sind die Sprecher der Fachgruppen und die Vorstandssprecher der Landesarbeitsgemeinschaften vertreten. Nach einer Analyse der derzeitigen Ausgangslage hoffen wir, in diesem repräsentativ aufgestellten Kreis den schwierigen Bereich der Bund-Länder-Kompetenzen (und -Finanzen) zu klären. Die vielfältigen Auswirkungen, die hier zu erwarten sind, machen ein langsames und gründliches Vorgehen ratsam. Das auf diesem Wege wachsende Vertrauen öffnet möglicherweise auch neue Perspektiven für den Verband als Ganzes, so dass die Frage der Zukunft des Sprecherkreises in einem Jahr sicher besser beantwortet werden kann als heute.“

**Julia Unsel**, Sprecherin der Fachgruppe Bäcker im Demeter e.V., Inhaberin der Bio-Bäckerei Kornmühle, Ulm



*„Damit die biodynamische Gemeinschaft wächst, braucht es begeisterte Umsteller. Und damit deren Begeisterung trägt und wirksam wird, braucht es engagierte Zusammenarbeit zwischen Landwirten, Beratung und Zertifizierung. »Mitgliederbetreuung aus einem Guss« lautet daher ein Ziel des Verbands.“*

Michael Olbrich-Majer, Vorstand Demeter Beratung e.V.

## NEUE VERMARKTUNGSFORMEN

# „Wir machen's jetzt selbst – und biodynamisch!“

2018: Innerhalb von nur fünf Monaten stellten elf Milchbauern auf Demeter um und vermarkten ihre Produkte seitdem als Erzeugergemeinschaft selbst. Die Geschichte ist ein Paradebeispiel für eine erfolgreiche Zusammenarbeit innerhalb der Demeter-Gemeinschaft auf Bundes-, Landes- und Regional-ebene.

### Eine Erzeugergemeinschaft als Weg aus der Krise

Es begann mit einem Schock: „Wir haben abends per Email erfahren, dass schon am nächsten Morgen unsere Milch nicht mehr abgeholt wird – so standen wir über Nacht ohne Abnehmer da.“ erzählt Peter Bösch, heute Vorstandsvorsitzender der Demeter Milchbauern Schwarzwald-Alb, deren Geschichte: Nachdem die Berliner Milcheinfuhr-Gesellschaft (BMG) im März 2018 insolvent ging, hätte den elf Bio-Bauern innerhalb kurzer Zeit ebenfalls der Bankrott gedroht. Zusammen produzieren sie drei Millionen Kilogramm Milch pro Jahr. Dafür einen neuen Markt zu finden, war eine große Herausforderung. „So fanden wir uns dann auch zusammen, quasi aus der Not heraus“, sagt Stefanie Kölblin, heute zweite Vorsitzende. „Aber wie wir zusammenpassen, das

ist schon verrückt. Es ist ein bisschen wie ein Puzzle, das im Leben noch gefehlt hat“. Auf ihrer Suche nach neuen Abnehmern stieß die Gruppe auf Rolf Holzzapfel, den Vorstand der Demeter HeuMilchBauern. Er begeisterte sie für die Idee, auf Demeter umzustellen und eine eigene regionale Erzeugergemeinschaft zu gründen, die dann – ähnlich wie die Demeter HeuMilch-Bauern – die Vermarktung der Milch selbst in die Hand nimmt. Die Idee fiel auf sehr fruchtbaren Boden.

### Unterstützung und Zusammenarbeit auf allen Ebenen

Im April 2018 wandten sich die Umstellungs-Interessierten erstmals an den Demeter-Verband. Danach ging alles sehr schnell: „Die Zeit drängte vor allem bei der Anwendung der Präparate“, erzählt Berater Uli Hampl, der die elf seit einem ersten Grundlagentermin im Mai bei der Umstellung begleitete. Die Gruppe klemmte sich mit großer Energie dahinter, bestellte Präparate beim Forschungsring in Darmstadt, und brachte sie in Windeseile aus. Allerdings nicht ohne hier und da große Verwunderung bei den Nachbarn auszulösen: Wieso schleicht der Bio-Bauer plötzlich bei Dunkelheit mit einer Spritze über sein Feld? „Weil es bei Tag zu heiß ist für das Ausbringen der Präparate, das ist doch klar.“ Inzwischen haben die elf in einem Seminar mit Uli Johannes König auch gelernt, wie man Präparate selbst herstellt.

Aber nicht alles, was Demeter-Milchkuhhaltung ausmacht, war allen in der Gruppe neu: „Ich habe meine Kühe schon seit Jahren nicht mehr enthornt. Ich wollte sie einfach nicht mehr quälen. Und mich selbst auch nicht“, so einer der jüngeren Umsteller. Auch in ein paar weiteren Herden gab es bereits horntragende Kühe. Und die Landwirte, die sich noch fragten „das mit den Hörnern, können wir das überhaupt?“, hat die Beratung durch Uli Mück überzeugt: „das bekommen wir auch hin.“

Auch die weiteren Schritte verliefen in Rekordzeit: Im Juni hatte Uli Hampl Umstellungspläne mit allen elf Landwirten erstellt. Die Inspektionstermine fanden zwischen Juli und September statt und im Oktober lagen bereits alle Zertifikate vor.

Seitdem kann die Milch als Demeter-Milch vermarktet werden. Verarbeitet wird sie von der Molkerei Schrozberg, im Lohn der Erzeugergemeinschaft. Von dort werden fettarme Milch, Vollmilch, Joghurt und Quark an die Logistikzentren von Kaufland geliefert, und dann deutschlandweit in über 600 Filialen angeboten.

„Die Schwarzwaldbauern sind eine schöne Erfolgsgeschichte! Alle haben an einem Strang gezogen und Hand in Hand gearbeitet: Die Demeter-Beratung, die Zertifizierung und auch unsere Vorstände im Bundesverband haben unterstützt, wo sie nur konnten“, so Tim Kiesler, geschäftsführender Vorstand von Demeter Baden-Württemberg e.V.

### Alles wird jetzt selbst gemacht

Selbermachen. Das könnte der zweite Vorname der Schwarzwald-Alb-Bauern sein: „Bevor wir uns gegründet haben, hat ja jeder seinen Hof geleitet und war damit eigentlich ausgelastet, keiner hatte das Gefühl, er bräuhete dringend eine neue Aufgabe. Aber jetzt haben wir eine Menge davon“, so Peter Bösch. Logistik, Einkauf und Verkauf, Steuer – für alles gibt es einen Zuständigen. „Es ist wirklich toll, wie in unserer Gruppe alles zusammenpasst, jeder ist auf seinem Gebiet eine Koryphäe“, sagt Stefanie Kölblin. „Und dass wir dann noch so viel Unterstützung vom Verband erfahren haben, das war schon etwas ganz Besonderes“.

So haben die elf Verbands-Neulinge von Anfang an viel Gemeinschaftssinn erfahren. Auch bei Besuchen auf dem Hottenlocher Hof und dem Hofgut Rengoldshausen, wo es viel zu lernen gab. Zum Beispiel über muttergebundene Kälberaufzucht oder Milchviehzucht: „Seitdem wir bei der Zucht auf Natursprung setzen, haben wir keine genetisch bedingten Schweregeburten mehr“, erläutert Betriebsleiter Alexander Zulic. „Die Kühe machen das mittlerweile meist ganz alleine. Und sollte es einmal anders kommen, warten sie bis zur Melkzeit. Ich stehe doch nicht nachts um 3 Uhr auf um nach der Kuh zu schauen“, sagt Zulic mit einem Augenzwinkern. Da geht ein kräftiges Lachen durch die Gruppe der Demeter-Milchbauern und man versteht noch etwas besser, warum man von jedem, der über die Gruppe spricht, immer den gleichen Satz hört: „Mit denen zusammen zu arbeiten, das macht einfach wirklich Spaß“.



## BERATUNG

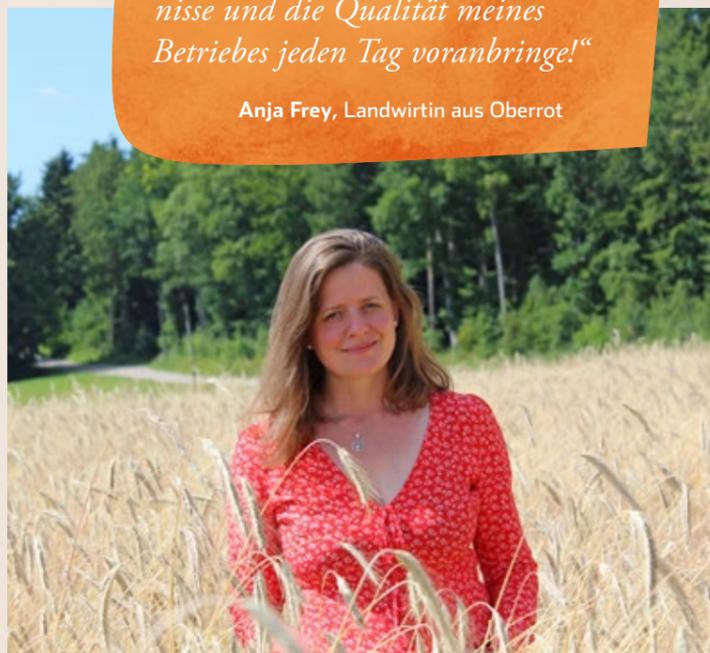
# Gemeinsam gestalten, entwickeln, verstehen

Die Demeter Beratung bietet mit ihren 15 eigenen und 40 weiteren Berater\*innen aus dem Kooperationsnetzwerk bundesweit Fach- und Umstellungsberatung sowie betriebliche Begleitung an. 2019 weitet sie ihr Angebot aus.

### Fundierte Beratung, auch für kleinere Betriebe

Biodynamisches Wirtschaften basiert auf Prinzipien der Gestaltung, Entwicklung und einem ganzheitlichen Verständnis. Wie eine Pflanze muss das Biodynamische allmählich wachsen, das braucht Zeit und vor allem Wissen und Austausch. Deshalb hat die Demeter-Gemeinschaft 2015 eine Organisation für bundesweite biodynamische Beratung gegründet, die Demeter Beratung. Verarbeiter, Hersteller und Händler beteiligen sich mit einer Anschubfinanzierung, aber auch Demeter-Erzeuger\*innen selbst zeigen, wie wichtig ihnen diese biodynamische Qualitätsförderung ist. In Baden-Württemberg etwa haben sich die 550 Mitglieder zu einer solidarischen Finanzierung der Demeter-Begleitung entschieden. Jeder Betrieb zahlt in das System ein – je breiter die Schultern, desto höher der Beitrag. Ein Paradebeispiel für die lebendige Demeter-Gemeinschaft! So können auch kleinere Betriebe exzellente Beratung in Anspruch nehmen.

Echte Demeter-Pioniere mit teilweise mehr als 25 Jahren Demeter-Erfahrung, aber auch junge Fachberater\*innen, helfen mit, Landwirtschaft ganzheitlich zu gestalten und zu entwickeln. In mehreren Bundesländern kann durch öffentliche Förderung einzelbetriebliche Fachberatung günstig in Anspruch genommen werden.



*„Ich möchte jeden Tag aufs Neue ein Pionier sein. Biodynamische Landwirtschaft heißt für mich, dass ich die Qualität meiner Erzeugnisse und die Qualität meines Betriebes jeden Tag voranbringe!“*

Anja Frey, Landwirtin aus Oberrot

### Ob Umstellung, Nährstoffe oder betriebswirtschaftliche Auswertung

Neu ist auch die kostenfreie Service-Nummer (0800 1924 500) für Demeter-Erzeuger: Hier werden Fragen zu fachlicher Praxis, Richtlinien und Umstellung schnell und unkompliziert beantwortet.

Bei den Nährstoffberechnungen im Rahmen der Düngeverordnung kann die Beratung unterstützen, die betriebswirtschaftliche Auswertung legt Anja Frey gerne in die Hände von Demeter-Berater Martin Haugstätter. Sie weiß: „Zu viel Bürokratie kann Gestaltung lähmen. Wenn ich die Beratung in Anspruch nehme, bleibt mehr Zeit für das Wesentliche“, sagt sie. Für die biodynamische Entwicklung unserer Erde, einen wesensgemäßen Umgang mit Pflanzen und Tieren, die Erzeugung von Lebensmitteln von bester Qualität und eine lebendige, solidarische Gemeinschaft

## ZÜCHTUNG



*„Im Bereich der Züchtung, sowohl bei Tieren als auch Pflanzen, bestehen noch große Entwicklungsaufgaben. Der Verband und die biodynamische Bewegung engagieren sich in der Zucht von Zweinutzungshühnern, die Zucht hörnertragender Rinder sowie die Züchtung von biodynamischen Obst-, Gemüse- und Getreidesorten.“*

Antje Kölling, Abteilungsleiterin Politik, Demeter e.V.

## ZÜCHTUNG

# Bio von Anfang an

Demeter ist ganz vorne dabei – bereits in der Züchtung setzen wir auf biologische und biodynamische Kriterien.

### Mit Hörnern in die Zukunft

Während Demeter-Betriebe den Kühen ihre Hörner lassen, sind inzwischen rund 80–90% der Rinder in Deutschland hornlos. So ist die ‚Ressource Horn‘ durch eine zunehmende Zucht auf genetische Hornlosigkeit akut bedroht. Vor allem bei den Rassen Holstein-Schwarzbunt, Holstein-Rotbunt wie auch bei Fleckvieh und Braunvieh könnte es in wenigen Jahren keine Zuchtbullen mit Horngenetik mehr geben. Um den Erhalt der Hörner langfristig zu sichern, sind wir politisch und überverbandlich aktiv, z.B. mit Infotagen zur Zucht von horntragendem Milchvieh. Zuchtbetriebe können sich zudem auf [www.hornkuh.de/register](http://www.hornkuh.de/register) eintragen und für den Kauf hörnertragender Tiere gezielt [www.biowarenboerse.de](http://www.biowarenboerse.de) nutzen. Voraussichtlich ab Mai 2019 werden wir eine Stelle für die Koordination der Hörnerzucht besetzen und mittelfristig bei der ÖTZ angliedern.

### Zweinutzungshühner erfolgreich etabliert

Im März 2015 gründeten Demeter und Bioland die Ökologische Tierzucht gGmbH (ÖTZ) – zunächst mit dem Ziel, ein Zweinutzungshuhn für den Ökolandbau zu züchten. Geschäftsführerin Inga Günther hat gemeinsam mit den beteiligten Höfen einiges erreicht: Bereits jetzt kann die ÖTZ Hühner anbieten, deren Lege- und Fleischleistung so gut ist, dass die Höfe sie einsetzen. Um die Bekanntheit des Ökohuhns zu steigern und ein neues Preisbewusstsein für dessen Produkte zu schaffen, wird das Demeter-Marketing für die ÖTZ aktiv, etwa mit einer Osteraktion: Deutschlandweit werden über 2000 Groß- und Einzelhändler, Abokisten und Hofläden mit Infomaterial versorgt. 2018 haben die Gesellschafter vereinbart, die ÖTZ auch für die Züchtung weiterer Tiergruppen wie Bienen zu nutzen. [www.oekotierzucht.de](http://www.oekotierzucht.de).

### Pflanzenzüchtung bleibt politisch

Das Urteil des EUGH zur Gentechnik ist richtig, aber es verschafft uns nur eine Atempause und macht klar: Eine eigenständige Biozüchtung ist wichtiger denn je. Deshalb setzten wir uns 2018 beim BÖLW für eine klare Position ein, nachzulesen auf [www.boelw.de/positionzuechtung](http://www.boelw.de/positionzuechtung). Derzeit wird im BÖLW ein Konzept des FiBL diskutiert, das mittelfristig einen Großteil der Kosten für die Biozüchtung über den Verkauf von Bioprodukten refinanzieren soll, siehe [www.demeter.de/zuechtung](http://www.demeter.de/zuechtung). Und mit ihrer Sonderschau ‚Bio von Anfang an‘ stellten die biodynamischen Züchter\*innen auf der Biofach 2018 und 2019 ihre Arbeit öffentlichkeitswirksam vor.

# Zahlen und Fakten 2018

## UMSATZWACHSTUM IM VERGLEICH ZUM VORJAHR



## FORSCHUNG

Von der Forschungs-  
koordination des Demeter e.V. und des  
Forschungsring e.V. gemeinsam  
eingeworben:

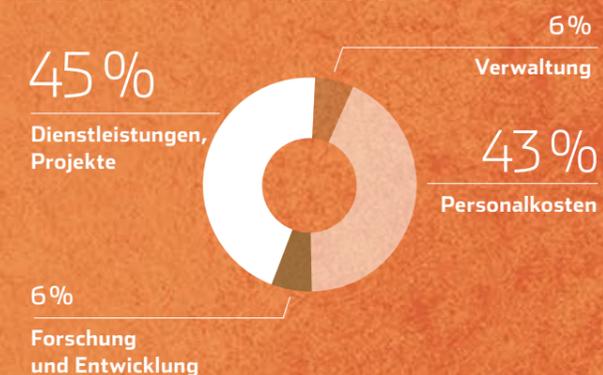
### FORSCHUNGSPROJEKTE

FÖRDERVOLUMEN **13**  
**1.242.913 €**

## EINNAHMEN UND AUSGABEN DES DEMETER E.V.

	Ausgaben	Einnahmen
Verwaltung	833.162	21.500
Vorstandsarbeit, Verbands- management, Gremien und IT	790.560	34.175
Agrar- und Ernährungskultur	330.503	13.274
Forschung	211.600	5.500
Erzeugung/Beratung	245.546	76.613
Fachzeitschriften und Fachinformationen	158.300	173.700
Demeter Akademie	93.655	98.457
Tier-/Pflanzenzucht	120.000	18.580
Qualität und Kontrolle	1.052.367	390.463
Politik- und Öffentlichkeitsarbeit	497.896	42.200
Verbraucherinfos	257.650	187.000
Markt, inkl. Messen, Handelsbetreuung, Verpackungs- und Werbematerialien	1.349.216	637.893
Beiträge und Lizenzen	104.751	4.277.948
<b>SUMME</b>	<b>6.045.206</b>	<b>5.977.303</b>
Saldo		-67.903
Jahresabschluss und Sonstiges		-82.157
Planergebnis 2018 (vor Steuern)		-150.060

## AUFWENDUNGEN DES DEMETER E.V. 2018



## VERBANDESENTWICKLUNG ERZEUGER

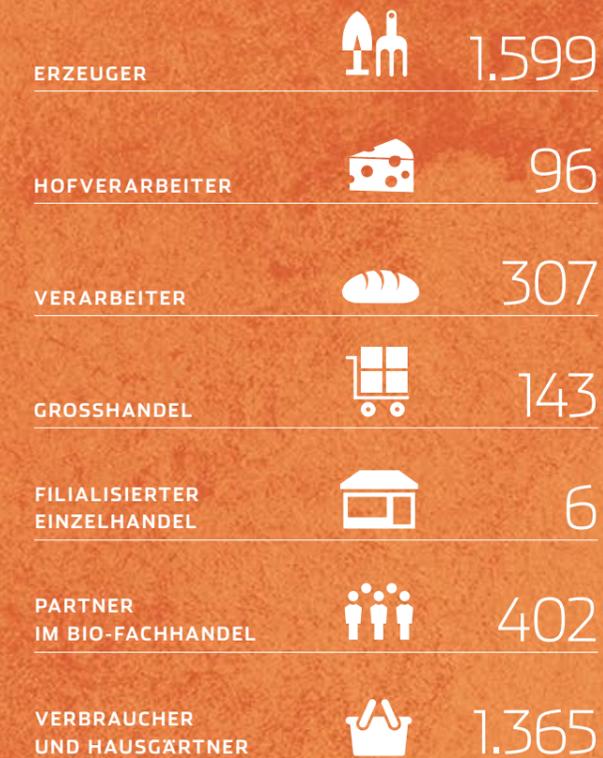
Biodynamisch  
bewirtschaftete Fläche **+3,85 %**

**84.995 ha**



Zahl der  
Mitgliedsbetriebe **+4,64 %**  
**1.599**

## MITGLIEDER IM DEMETER E.V. UND DEN LANDEsarBEITs- GEMEINSCHAFTEN



## FOTOS

Titel: iStockFoto, amenic181 | S. 2: Antonios Mitsopoulos | S. 4: Viscom Fotostudio, Siegfried Schenk | S. 7/8 Isabell Munck (Thomas Maier),  
Randolf Mayerbuch (Tankred Kauf), Tom Gundelwein (Horst Lang) | S. 8, S. 14 und S. 17 Eva Müller | S. 9: Simone Helmle | S. 11: Rienk ter Braake  
S. 12/13: Nicole Maskus-Trippel (Ulrike Schmid), Michael Olbrich-Majer (Thea Gabriel), Peter Neher (Julia Unseld), Bauck GmbH (Jan-Peter Bauck)  
S. 15: Anne Flohr | S. 16 privat (Anja Frey) | Rückseite: Annelijn Steenbruggen

# Wir gratulieren unseren Preisträgern

**Bodan Großhandel für Naturkost**

*Umweltpreis Baden-Württemberg*

**Demeter-Hof Dünninger**

*Schönste Veranstaltung der Bio-Erlebnistage*

**Demeter-Hof hufe8**

*Landeswettbewerb „Bestes Bio aus MV“*

**Demeter-Hof Konrad Schützeneder**

*Ackerwildkräuterwettbewerb, 3. Preis  
in der Kategorie Ökologischer Landbau*

**Gut Mönchhof KH**

*Förderpreis des Projekts  
„Gemeinsam Boden gut machen“  
von NABU und Alnatura*

**Hofgut Oberfeld**

*Goldene Käseharfe*

**Joschka Murkowski**

*Jahrgangsbeste Auszubildende  
der Grünen Berufe*

**Jochen Baier**

*Weltbäcker des Jahres*

**Kugelsüdhanghof**

*Bayerischer Klimapreis für Landwirtschaft*

**Lebensgemeinschaft Münzinghof**

**Talhof Heidenheim**

*Innovationspreis innerhalb  
der „Großen Käseprüfung“*

**Milchwerke Berchtesgadener**

**Land Chiemgau eG**

*Deutscher Nachhaltigkeitspreis*

**Ruth Scharwies**

**Backwerk Demeter-Bäckerei**

*Stadt-Hannover-Preis  
„Frauen machen Standort“*

**Schrozberger Milchbauern**

**Cappuccino Eis**

*Bestes Neuprodukt der Biofach 2018,  
Kategorie Tiefkühlprodukte*

**Weingut Hell**

*Goldner Korken 2018*

**Bettinas Keimbackstube**

**Camphill Werkstätten Lehenhof GmbH**

**DLS Ihre Vollkorn-Mühlenbäckerei**

**Gärtnerhof Callenberg**

**Hofladen Klostersee GbR**

**Märkisches Landbrot GmbH**

**Rudolf Gmelin GmbH und Co KG**

**Vollkornbäckerei Siebenkorn GmbH**

*Goldener Preis der  
Demeter-Brotprüfung 2018*

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Weitere Preisträger unter:

➔ [www.demeter.de/preistraeger](http://www.demeter.de/preistraeger)

