



demeter

BETRIEBSENTWICKLUNGS- GESPRÄCHE

Leitfaden & Dokumentationsbogen für Verarbeiter:innen und Händler:innen



LIEBE MITGLIEDER,

hiermit erhalten Sie die neue Broschüre für das Betriebsentwicklungsgespräch (BEG). Das BEG gilt als zentraler Baustein der Demeter-Qualitätssicherung. Seit Jahrzehnten nutzen Demeter-Bäuerinnen und -Bauern das BEG bereits als Werkzeug zur Hofentwicklung. Dadurch, dass auch jeder jede:r Verarbeiter:in und Händler:in dazu angehalten wird, einzuladen und seine:ihre Arbeit zu reflektieren, wird das aktive Gespräch über aktuelle Themen lebendig. Betriebsentwicklungsgespräche für Verarbeiter:innen und Händler:innen als Teil der Demeter-Anerkennung und der Vertriebsgrundsätze sind seit 1.1.2017 verpflichtend zu führen.

Qualitätssicherung bedeutet auch Qualitätsentwicklung. Was aber genau Qualität eigentlich ist, bleibt nur schwer greifbar. Jede:r Einzelne hat sicherlich eine ganz individuelle Vorstellung von dem, was der Begriff bezeichnet. Im Duden finden sich die Bedeutungen Art und Weise, Charakterzug, Eigentümlichkeit, Güte, Klasse oder Niveau als Beschreibung. Allein diese kurze Auswahl zeigt die Vielseitigkeit des Begriffs. So hat man allen Grund, sich darüber auszutauschen und den eigenen Zugang dazu zu finden oder zu konkretisieren. In jedem Betrieb soll die Entwicklung von Qualität lebendig und erlebbar werden. Dazu sollen zwei andere Betriebe aus der Demeter-Mitgliedschaft oder evtl. Konsument:innen oder Einzelhändler eingeladen werden. Mit diesen soll gemeinsam bearbeitet werden, wie sich die Qualität im jeweiligen Unternehmen entwickeln kann.

Die gemeinsame Demeter-Identität entsteht aus den Visionen und Grundsätzen aller Mitglieder und ist im Demeter-Leitbild niedergeschrieben. BEGs sind ein hilfreiches Instrument, um sich im eigenen Unternehmen mit der Demeter-Identität auseinanderzusetzen und zu verbinden.

In den Vertriebsgrundsätzen sind BEGs (folgendermaßen) definiert: „Betriebsentwicklungsgespräche dienen der Selbst- und Fremdreiflexion anhand der Grundsätze des Demeter-Leitbilds, der gegenseitigen Wahrnehmung, eröffnen einen Raum zur Besinnung auf Wesentliches und Notwendiges, fördern weitere individuelle Entwicklungsvorhaben und unterstützen bei der Umsetzung. Die Betriebsentwicklungsgespräche sind inhaltlich freilassend. Sie folgen jedoch methodisch verbindlichen und transparenten Qualitätsstandards.“

Bei den ersten BEGs stehen Ihnen Ihre Ansprechpartner:innen im Verband gerne zur Seite.

Wir hoffen, dass die Broschüre verständlich und übersichtlich gelungen ist und so das nächste BEG zu einem lebendigen Stück Unternehmenskultur für Sie wird.

Ihr Demeter-Team

INHALTSVERZEICHNIS

- 06 Anleitung zum Demeter-
Betriebsentwicklungsgespräch
 - 07 Vorschlag für einen Ablauf Ihres BEGs
 - 08 Impulsfragen aus dem Demeter-Leitbild
 - 10 Checkblatt zur Erfüllung der Entwicklungskriterien
der Demeter- Marken- und Vertriebsgrundsätze
 - 14 Fragen & Antworten
-

Einleger

Dokumentationsbogen BEG Verarbeiter:innen und
Händler:innen

*Haben Sie Fragen oder brauchen Sie Unterstützung,
wir helfen Ihnen gern:*

www.demeter.de/fachwelt/verband/ansprechpartner#markt



ANLEITUNG ZUM DEMETER-BETRIEBS- ENTWICKLUNGSGESPRÄCH (BEG)



Das BEG besteht aus zwei Teilen. Im ersten wird auf das vergangene Jahr zurückgeblickt, die aktuelle Situation und die Vorhaben werden betrachtet. Im zweiten Teil wählen Sie eines oder mehrere Themen aus den beigefügten Impulsfragen aus und besprechen diese nach selbst gewählten Aspekten. Daraus entstehende Vorhaben werden protokolliert und im Folgejahr im nächsten Gespräch betrachtet.

Die Impulsfragen wurden anhand der Grundsätze des Demeter-Leitbildes für die dort beschriebenen drei Themenfelder erarbeitet:

- **Landwirtschaft, Ökologie, Evolution und Nahrungssicherheit**
- **Qualität, Ernährung und individuelle Entwicklung**
- **Zusammenarbeit, würdevolle Arbeit und Einkommen**

Zur Gesprächsvorbereitung kann das Demeter-Leitbild wichtige Anhaltspunkte liefern. Dieses liegt bei. Um einen geeigneten Rahmen für die Themen zur Verfügung zu haben, empfiehlt es sich, für das Gespräch ca. drei bis vier Stunden einzuplanen.

Ein viertes, gesondertes Themenfeld ist die Erfüllung der Entwicklungskriterien der Vertriebsgrundsätze. Sie tragen dazu bei, Herstellung, Vertrieb und Präsentation der Demeter-Produkte auf angemessene Weise zu gestalten.

Bei einem Betriebsentwicklungsgespräch mit einem Wettbewerber achten Sie bitte auf unsere Hinweise zum Meinungs- und Informationsaustausch im Verband (Pkt. 2.1.1. auf den Seiten 8-10) unseres Leitfadens Kartellrecht.

VORSCHLAG FÜR EINEN ABLAUF IHRES BEGS

- 1. Begrüßung** 5 Minuten
Nach einer kurzen Begrüßung bestimmt der:die Gastgeber:in, welche:r der Teilnehmenden die Moderation übernehmen soll (der:die Moderierende ist verantwortlich für die Einhaltung der Zeit, des Ablaufs und der Gesprächsregeln).
- 2. Einführung** 10 Minuten
Der:die Gastgeber:in erläutert die Themen des letzten BEGs. Es werden relevante Unterlagen wie das Unternehmensleitbild oder der Nachhaltigkeitsbericht verteilt.
- 3. Betriebsführung** 60 Minuten
Gemeinsame Besichtigung der aktuell wichtigen Stellen des Betriebs.
- 4. Rückblick: Gespräch über die Betriebsentwicklung der letzten Jahre** 45 Minuten
Die beschlossenen Vorhaben werden erläutert und es wird auf den Stand der Umsetzung geblickt. Dabei wird auch betrachtet, inwieweit die Entwicklungskriterien der Demeter-Marken- und -Vertriebsgrundsätze eingehalten werden bzw. was unternommen wurde, um diese einzuhalten.
In dieser Broschüre ist ein Checkblatt integriert, das es Ihnen ermöglicht, die entsprechenden Kriterien abzuhaken.
- 5. Aktuell: Gespräch über das für das aktuelle BEG gewählte Thema** 60 Minuten
Bei der Auswahl helfen die vorgeschlagenen Impulsfragen. Bitte suchen Sie sich 2-3 für Ihr Unternehmen passende Fragen aus. Die vorgeschlagenen Fragen sind als Anregungen zu verstehen. Gerne können Sie auch eigene Fragen zu den Grundsätzen von Demeter für das Betriebsentwicklungsgespräch formulieren.
- 6. Zusammenfassung und Festhalten von Vorhaben für die nächsten zwei Jahre** 30 Minuten
Die Entscheidung über die Vorhaben trifft der:die Gastgeber:in.
- 7. Unterzeichnung des Dokumentationsbogens durch alle Teilnehmenden**
Dieser ist als Einleger der Broschüre beigelegt.
- 8. Rücksendung des Dokumentationsbogens an den/die Regional- oder Fachreferenten:in**
Per E-Mail oder postalisch. Die Kontaktdaten finden Sie am Ende dieser Broschüre.

IMPULSFRAGEN AUS DEM DEMETERLEITBILD

Welche Grundsätze aus dem Demeter-Leitbild sind für Ihr Unternehmen wichtig? Wo finden Sie aktuelle Bezüge zu Ihrem Unternehmen? Über welche Themen finden Sie Anschluss an die biodynamische Wirtschaftsweise?

Bitte bereiten Sie das BEG mit dem beiliegenden Demeter-Leitbild vor.

1. Themenkomplex: Landwirtschaft, Ökologie, Evolution und Nahrungssicherheit

Demeter-Leitbild, Seite 5

Impulsfragen:

1. Wodurch ist unser Unternehmen regional verankert und vernetzt? Welche regionale Verantwortung trägt unser Unternehmen? Welchen ökologischen, sozialen oder kulturellen Einfluss hat unsere Unternehmenskultur auf die Entwicklung der Umwelt/Region/Nachbarschaft?
2. Wie engagiert sich unser Unternehmen für die Kernthemen der biodynamischen Landwirtschaft? Z. B. durch Projekte/Fördermaßnahmen/Kommunikation zu Themen wie horntragende Rinder, biodynamische Sorten, Bodenfruchtbarkeit, kuh- oder muttergebundene Kälberaufzucht. Wie kommunizieren wir diese Themen an die Endverbraucher:innen?
3. Durch welche Maßnahmen bearbeiten wir in unserem Unternehmen das Thema Nachhaltigkeit, beispielsweise in Bezug auf Energie oder Wasser? Gibt es in unserem Unternehmen einen Nachhaltigkeitsbericht oder eine ähnliche Statusquo-Analyse und Zielvereinbarungen zum Thema Nachhaltigkeit?
4. Inwieweit ist das Thema Gemeinwohl-Wirtschaft im Unternehmen bekannt? Inwieweit können wir unser Unternehmen danach ausrichten?

2. Themenkomplex: Qualität, Ernährung und individuelle Entwicklung

Demeter-Leitbild, Seite 5

Impulsfragen:

1. Wie definieren wir bestmögliche Ernährungsqualität unserer Demeter-Produkte? Wie können wir die besondere Demeter-Qualität unserer Produkte messen und darstellen? Wie kommunizieren wir diese an die Verbraucher:innen?
2. Durch welche Verfahren/Maßnahmen arbeiten wir am Anspruch einer schonenden Verarbeitung im Sinne der Demeter-Qualität bzw. der anthroposophischen Ernährungslehre? Welche Technik setzen wir ein? Wie beeinflusst sie die Qualität und Lebendigkeit der Lebensmittel?
3. Nach welchen Aspekten gestalten wir unsere Produktverpackung/-kennzeichnung [Hersteller:in]? Nach welchen die Verpackung betreffenden Kriterien wählen wir Demeter-Produkte aus [Händler:in]?

3. Themenkomplex: Zusammenarbeit, würdevolle Arbeit und Einkommen

Demeter-Leitbild, Seite 6

Impulsfragen:

1. Wie engagieren wir uns im Demeter e. V.?
2. Wie regeln wir unsere Zusammenarbeit mit Demeter-Partner:innen? Wie gehen wir mit dem Thema „fairer Umgang innerhalb der Wertschöpfungskette“ um? Nach welchen Kriterien suchen wir unsere Handelspartner:innen?
3. Welche konkreten Maßnahmen dienen der aktiven, verbrauchernahen Vermarktung unserer Demeter-Produkte? Wie helfen wir unseren Händlern, Demeter-Produkte zu positionieren?
4. Wie gestalten wir Arbeitsplätze, -zeiten und Entlohnung? Mit welchen Maßnahmen stellen wir den würdevollen Umgang mit den Mitarbeiter:innen innerhalb unseres Unternehmens sicher?

CHECKBLATT ZUR ERFÜLLUNG DER ENTWICKLUNGSKRITERIEN DER DEMETERMARKEN- UND -VERTRIEBSGRUNDSÄTZE

Die Vertriebsgrundsätze Marke und Siegel setzen sich aus richtliniengebundenen Mindestanforderungen und sogenannten Entwicklungskriterien zusammen. Letztere setzen individuell am Unternehmen an und setzen eine Entwicklung voraus. Den genauen Wortlaut der Kriterien entnehmen Sie bitte der aktuellen Version unserer Vertriebsgrundsätze.

FÜR HERSTELLER:INNEN

Bio-Umsatzanteile am Gesamtumsatz und Demeter-Anteil am Bio-Sortiment

Wie sind die aktuellen Umsätze?

Bio-Umsatzanteil am Gesamtumsatz: %

Demeter-Anteil am Bio-Sortiment: %

Beschreibung der aktuellen Situation:

Fortschritte gegenüber dem letzten BEG? Ja Nein

Beschreibung der Fortschritte:

Geplante weitere Schritte:

Qualitativ und gestalterisch hochwertige Verpackungsgestaltung

Wird erfüllt? Ja Nein

Fortschritte gegenüber dem letzten BEG? Ja Nein

Beschreibung der aktuellen Situation:

Beschreibung der Fortschritte:

Geplante weitere Schritte:

FÜR HÄNDLER:INNEN

Umsatzanteil von Demeter-Produkten am Gesamtumsatz mit Bio-Lebens- und -Genussmitteln

Umsatzanteil von Demeter-Produkten am Gesamtumsatz: %

Fortschritte gegenüber dem letzten BEG? Ja Nein

Beschreibung der aktuellen Situation:

Beschreibung der Fortschritte:

Geplante weitere Schritte:

Vorhalten von Informationsmaterial zur Biologisch-Dynamischen Wirtschaftsweise

Wird erfüllt? Ja Nein

Fortschritte gegenüber dem letzten BEG? Ja Nein

Beschreibung der aktuellen Situation:

Beschreibung der Fortschritte:

Geplante weitere Schritte:

Schulung der Ein- und Verkäufer:innen von Demeter-Produkten

Wird erfüllt? Ja Nein

Fortschritte gegenüber dem letzten BEG? Ja Nein

Beschreibung der aktuellen Situation:

Beschreibung der Fortschritte:

Geplante weitere Schritte:

Premium-Produktpräsentation

Wird erfüllt? Ja Nein

Fortschritte gegenüber dem letzten BEG? Ja Nein

Beschreibung der aktuellen Situation:

Beschreibung der Fortschritte:

Geplante weitere Schritte:

FRAGEN & ANTWORTEN

Wozu ist ein BEG gut?

Das BEG dient zur Qualitätssicherung und zur Unterstützung der Unternehmensentwicklung mit Demeter.

In einem offenen Gespräch, bei dem die Selbstreflexion im Mittelpunkt steht, kann rück- und vorblickend eruiert werden, was für die Betriebsentwicklung von Bedeutung ist. Die kollegiale Zusammenarbeit und der Austausch mit anderen Betrieben schaffen dabei einen hohen Mehrwert.

Ist ein BEG verpflichtend?

Ja, BEGs müssen von Hersteller:innen und Händler:innen alle zwei Jahre geführt werden.

Wen kann ich als Partner:in für mein BEG ansprechen?

Sie können aus der Demeter-Mitgliedschaft einladen, wen Sie möchten: Bäuerinnen und Bauern, Hersteller:innen, Händler:innen, Forscher:innen, Verbraucher:innen oder auch eine Person aus dem Hauptamt.

Wer hilft mir bei der Organisation?

Wenn Sie das erste Mal ein BEG führen, unterstützt Sie gerne ihr:e zuständige:r Referent:in im Verband:

www.demeter.de/organisation/bundesverband/ansprechpartner#markt

Wie kann ich moderieren oder gibt es Unterstützung für die Moderation?

Sprechen Sie hierzu unsere geschulten Moderator:innen an. Eine Liste erhalten Sie über ihre:n zuständige:n Referent:in.

Wo soll das BEG stattfinden?

Das BEG findet im einladenden Betrieb statt, da eine Betriebsbesichtigung Bestandteil des BEG ist.

Wer übernimmt die entstehenden Kosten?

Die Kosten tragen die Betriebe selbst. Für Verpflegung sorgt der:die Gastgeber:in, die Reisekosten zahlen die teilnehmenden Betriebe.



// Das schönste Glück des denkenden Menschen ist, das Erforschliche erforscht zu haben und das Unerforschliche ruhig zu verehren

Aus: Maximen und Reflexionen,
Johann Wolfgang von Goethe

DEMETER

Bietet beste Bio-Qualität.
Hat die höchsten Standards.
Steht für Lebensmittel mit Charakter.
Steht für Vielfalt und Entwicklung.
Ist die nachhaltigste Form der Landwirtschaft.
Achtet die Natur, respektiert Tiere und Pflanzen.
Setzt sich ein für eine AgrarKULTUR der Zukunft.
Ist eine Gemeinschaft von Bäuerinnen und Bauern, Hersteller:innen, Händler:innen und Verbraucher:innen.
Verbindet Menschen, die mit Begeisterung arbeiten, in fairem Miteinander.

Mehr Fakten rund um Demeter finden Sie unter
www.demeter.de/fakten

Kontakt und Impressum

Demeter e. V.
Brandschneise 1, 64295 Darmstadt
www.demeter.de / info@demeter.de

Vorstand

Dr. Alexander Gerber
Johannes Kamps-Bender

