



Projekt Schulungen Demeter-Basis-Wissen (DBW)

Kurzfassung und Überblickspapier

Fassung II vom 16.11.2017

mit den Ergebnissen der Klausurtagung des Netzwerkes Handelsschulungen vom 18./19.10.2017

Fassung I 01.06.2017

Fassung II 16.11.2017

Fassung III 07.03.2018

Fassung IV 15.10.2018

Kontakt

Dr. Simone Helmle
Leiterin der Demeter Akademie

Büroanschrift
Demeter e.V. | Hauptstr. 82 | 70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel. 0711 40054 811 bzw. 0175 9339987
simone.helmle@demeter.de

Rechnungsanschrift
Demeter e.V. | Brandschneise 1 | 64295 Darmstadt
www.demeter.de | www.demeter.de/akademie

Vorstand: Dr. Alexander Gerber, Johannes Kamps-Bender | Vereinsregister: AG Darmstadt VR 3259

Präambel

Schulungen für neue Demeter-Vertragspartner heißen Menschen willkommen. In den Schulungen begegnen wir oft Menschen, die bislang nur wenig mit Demeter zu tun hatten. Produkte von Demeter-Höfen und Demeter-Verarbeitern offenbaren dabei in den Schulungen Ansätze einer ganzheitlichen Wirtschaftsweise, von Handwerk und von vielfältigen Zusammenhängen. Demeter Schulungen sind Türöffner, Qualifikation und Einladung zugleich. Sie ermöglichen einige Facetten von Demeter kennenzulernen und laden ein, mit den jeweils eigenen Möglichkeiten Handlungsimpulse zu setzen.

Mit dem Beschluss zur Schulungspflicht, der auf der Delegiertenversammlung am 26.10.2016 im Kontext der Vertriebsgrundsätze Marke und Siegel gefasst wurde, besteht im Demeter e.V. die Notwendigkeit, spezielle Fortbildungsangebote über Demeter-Produkte und deren Erzeugungs- und Verarbeitungsweise neu zu greifen. Mitgliedsunternehmen und Höfe, Landesarbeitsgemeinschaften, freie Trainer*innen und Partner in der Erwachsenenbildung bieten solche Schulungen bereits seit vielen Jahren an. Dies sind wertvolle Ressourcen für die weitere Entwicklung der Handelsschulungen bzw. Schulungen „Demeter-Basis-Wissen“.

Neu ist mit Delegiertenbeschluss der Verpflichtungscharakter und die Anzahl der Schulungen. Mit dem Verpflichtungscharakter geht einher, dass es nachvollziehbar ist, wieweit die Mitarbeiter*innen der Vertragspartner geschult sind. Dies setzt eine gewisse Datenerfassung voraus, die unter der Gewährleistung der Anforderungen des Datenschutzes steht. Mit der Anzahl der Schulungen geht einher, dass sich die Anbieter der Schulungen mit ihren Trainer*innen auf gemeinsam Schulungsziele, Inhalte und Methoden beziehen und sich auch gemeinsame Ziele für die Qualität der Schulungen setzen. Für die kontinuierliche Entwicklung der Schulungen kommen die Trainer*innen in dem Netzwerk Handelsschulungen der Demeter Akademie zusammen.

In dem vorliegenden Konzeptpapier ist einerseits formuliert, wie eine Schulung „Demeter-Basis-Wissen“ aussieht, welche Ziele sie hat, welche Inhalte vermittelt werden und wie die Lernatmosphäre gestaltet wird. Das Konzept gibt ebenso Auskunft über den Weg zur Anerkennung einer Handelsschulung und zum Trainer-Netzwerk sowie zu den Aufgaben der Demeter Akademie.

Inhalt

1 Demeter-Handelsschulungen / Vertriebsgrundsätze	3
2 Schulungsanbieter und Schulungsnetzwerk	4
3 Ziele und Lerninhalte einer anerkannten Demeter-Handelsschulung	4
4 Wie können die Ziele und Lernziele erreicht werden? Methoden und Werkzeuge	6
5 Anerkennung als Netzwerkpartner	7
5.1 Kriterien zur Anerkennung als Netzwerkpartner	7
5.2 Anerkennungsphase und Anerkennung	7
5.3 Vereinbarung, Rechte und Pflichten	8
6 Aufgaben der Demeter Akademie	8
7 Ausblick	9
Anhang: Wie kann ein Schulungsportfolio aussehen?	10

1 Demeter-Handelsschulungen / Vertriebsgrundsätze

Kontext der Schulungen ist der Beschluss der Demeter Vertriebsgrundsätze durch die Delegiertenversammlung vom 26.10.2016. Die Passage des Beschlusses 3.10 zu den Schulungen lautet: „Das Personal der Abverkaufsstätten wird regelmäßig, mindestens jedoch alle 3 Jahre, in einer vom Demeter e.V. anerkannten Schulung geschult und kann zu Demeter-Produkten und deren Philosophie Auskunft geben.“

- Ziel der in den Vertriebsgrundsätzen genannten Schulungspflicht ist, dass bei den Vertragspartnern und deren Mitarbeiter*innen Wissensgrundlagen zu Demeter und seinen Produkten entstehen und sie gegenüber den Kund*innen auskunftsfähig zu Demeter sind.
- Die Erfüllung des Vertriebsgrundsatzes 3.10 umfasst die Schulungspflicht des Personals in den Abverkaufsstätten. Was bedeutet dies?
 - Die Teilnahme von jeweils 1 bis 2 Personen pro Abverkaufsstätte an einer anerkannten Demeter-Handelsschulung ist verpflichtend. Eine anerkannte Demeter-Schulung ist ein Tagesseminar, das auf einem Demeter-Hof oder bei einem Demeter-Verarbeiter stattfindet.
 - Zu einer anerkannten Demeter-Schulung flankierende Maßnahmen sind E-Learning, Webinare, Produktschulungen, Hofbesuche etc. Ebenso wird einzelnen Mitarbeiter*innen die Teilnahme an mehrtägigen Einführungskursen für den Handel empfohlen.
 - Wahrnehmen können Sie die Schulungsangebote der Demeter Akademie oder der anerkannten Schulungspartner. Je nach Größe Ihres Unternehmens empfehlen wir, eigene Schulungskapazitäten aufzubauen und der Schulungsverpflichtung als anerkannter Schulungspartner in Eigenregie nachzukommen.
 - Informationen und Schulungstermine finden Sie auf: <https://www.demeter.de/handels-schulungen>
- Wie stellen Sie die Einhaltung des Vertriebsgrundsatzes 3.10 sicher?
 - In Zusammenarbeit mit der Demeter Akademie erstellen Sie eine Schulungsvereinbarung inklusive Zeitplanung. Die Vereinbarung gibt Auskunft, wie die Demeter-Schulungen in die Weiterbildungsmaßnahmen Ihres Unternehmens eingebunden werden, wie sich die Zusammenarbeit mit der Demeter Akademie gestaltet, ob Sie gegebenenfalls eigene Schulungskapazitäten für Demeter-anerkannte-Schulungen aufbauen werden und wie das gesamte Schulungsportfolio schließlich aussehen wird.
 - Der Vertriebsgrundsatz ist budgetrelevant, da u.a. Teilnahmegebühren bzw. Kosten der Trainerqualifikation entstehen.
- Bitte nehmen Sie Kontakt auf zur Demeter Akademie, damit ein gemeinsam geteiltes Bild entsteht und eine tragfähige Umsetzung möglich ist.
 - Zur Vorbereitung des Gespräches mit der Demeter Akademie erhalten Sie die Vorlage für eine Schulungsvereinbarung. Die mit der Demeter Akademie abgestimmte Schulungsvereinbarung muss zur Vertragsvergabe vorliegen. Umzusetzen ist der Vertriebsgrundsatz innerhalb von drei Jahren nach Vertragsabschluss.

Kontakt: akademie@demeter.de

2 Schulungsanbieter und Schulungsnetzwerk

Um oben genannter Verpflichtung nachkommen zu können, besteht ein Schulungs-Netzwerk, in dem die verschiedenen Schulungsanbieter bzw. deren Trainer*innen gemeinsam an der Praxis und Qualität der Schulungen arbeiten. Einige der Schulungsanbieter sind seit vielen Jahren in dem Bereich aktiv, andere kommen auf Grund ihres Demeter-Vertrags neu hinzu. In dem Netzwerk kommen zusammen:

- a. LAGen und Demeter Akademie mit eigenen Schulungsangeboten. Anerkannte Trainer*innen können dabei Mitarbeitende des Demeter e.V. oder der LAGen werden, bzw. freie Trainer*innen, die mit dem Demeter e.V. und den LAGen verbunden sind.
- b. Mitgliedsunternehmen, deren Mitarbeiter*innen anerkannte Schulungen anbieten.
- c. Dritte Bildungsanbieter die mit Demeter zusammen arbeiten, deren Mitarbeiter*innen ebenfalls anerkannte Schulungen anbieten können.

Das Schulungsnetzwerk selbst versteht sich als ein kollegialer Zusammenschluss zur fachlichen und methodischen Weiterentwicklung von Handelsschulungen. Das Netzwerk basiert auf den Grundlagen von anthroposophischem Menschenbild und Pädagogik. Aus diesem Selbstverständnis heraus werden die Schulungsangebote entwickelt und umgesetzt und Kräfte gebündelt.

Gemeinsam ist allen Anbietern, dass ihre Trainer*innen am Schulungs-Netzwerk der Demeter Akademie mitwirken. Bevor es um die Voraussetzungen für anerkannte Schulungen, das Schulungsnetzwerk und die Aufgaben der Demeter Akademie geht, wird in den nächsten beiden Kapiteln ein Bild skizziert, welche Ziele und Inhalte die Schulungen haben sollen und wie dies umgesetzt werden kann.

3 Ziele und Lerninhalte einer anerkannten Demeter-Handelsschulung

Demeter-Produkte stehen für Genuss, Geschmack, Anspruch und Verantwortung. Sie werden mit Liebe zu den Tieren und Pflanzen, zu Mensch und zum Boden erzeugt und verarbeitet. Die Aufmerksamkeit in der Erzeugung und Verarbeitung der Produkte setzt sich im Handel in der Positionierung im Premiumsegment fort. Intention der Handelsschulungen ist, dass über die Sprachfähigkeit des Verkaufspersonals Verbraucherinnen und Verbraucher mit der biologisch-dynamischen Wirtschaftsweise und Demeter an einer nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft mitwirken können. Geschult werden daher Führungskräfte und Verkaufspersonal der Abverkaufsstätten. Als Multiplikatoren bringen sie dieses Wissen zu Demeter-Produkten und deren Philosophie in die Belegschaft und zu den Kundinnen und Kunden.

Demeter-Schulungen sind immer in einen Kontext eingebettet. D.h. die Schulungsteilnehmer*innen haben mit ihrem Beruf einen konkreten Anlass, sich mit Demeter zu befassen. Ebenso bringen sie in der Regel Lernerfahrungen und ein Grundwissen zu Bio mit. Eigene Erfahrung als Konsument*innen, Wissen und Bilder aus virtuellen Lernumgebungen oder Bio-Seminaren, Produktverkostungen, Zubereitung von Essen, eigenes Hoferleben, Garten oder Hobbys, die Zugänge sind mannigfaltig. In der Demeter-Schulung steht das Thema Demeter zwar im Vordergrund, doch selbstverständlich ist dies mit dem Umfeld und den konkreten Bedarfen der Teilnehmenden verknüpft.

Ziele der Schulungen sind:

- Wissen aufbauen und verinnerlichen zu Demeter von der Erzeugung in der Landwirtschaft über die Verarbeitung bis hin zu den Produkten, die die Marke Demeter tragen.
- Verständnis erlangen zur Wertigkeit und Qualität von Demeter-Erzeugnissen, die sich im Preis und der Premium-Positionierung widerspiegelt.
- Beziehung der Teilnehmenden ermöglichen zu den Menschen, die in der Erzeugung und Verarbeitung an Demeter mitwirken.
- Motivation zum Handeln der Schulungsteilnehmenden erzeugen, mit ihrer Tätigkeit zur Entwicklungsgemeinschaft Demeter beizutragen.
- Sprachfähigkeit gewinnen, um im Verkauf aktiv Auskunft geben zu können.

Wie kann dies gelingen?

Kenntnisse zu Demeter-Produkten und zur Demeter-Philosophie sind am besten aus der direkten Anschauung heraus aufzubauen. Das Wissen zur Landwirtschaft wird bspw. entlang von Produkten vermittelt. Wissen zur Marke wird entlang einer Produktaufschrift mit den verschiedenen Kennzeichnungen vermittelt. Wissen zur Demeter-Philosophie kommt durch die Begegnung mit den Schulungsleiter*innen, den Menschen eines Hofes oder Verarbeitungsunternehmens in die Schulung. **Anliegen ist, einfach, lebendig, anschaulich und praxisorientiert zu arbeiten.**

Angesprochen werden entlang von Demeter-Produkten und Hofstelle:

- Vertrauen in die Marke Demeter
 - Hof- und Entwicklungsgespräche; Richtlinien mit Querbezug zur EU Bio-Verordnung; Zertifizierung und Kontrolle; Premium-Bio; Marke und Siegel, Alleinstellungsmerkmale und Markenleistung, Bekanntheit und Beliebtheit
- Demeter als Pionier für eine nachhaltige Gesellschaft
 - Geschichte und zukunftsorientiertes Bild von Landwirtschaft; Willensbildung mit allen Mitgliedern, Landwirte/Verarbeitung/Handel/Verbraucher als Mitglieder; Vielfalt mit Charakter und individuelle Produkte; Pflege eine lebendigen Bodens und der Artenvielfalt
- Kernelemente der Biologisch-Dynamischen Wirtschaftsweise
 - Hoforganismus und Individualität: Kreislauf und Wechselbeziehungen, Vielfalt und Komplexität, Gesamtbetriebsumstellung
 - Boden: Bodenfruchtbarkeit, Humus, Kompost, Präparate; Fruchtfolge, Ressourcenschutz
 - Pflanze: Züchtung, samenfeste Sorten, Artenvielfalt und Biodiversität
 - Tier: Wesensgemäße Haltung, Fütterung, Mist/Düngung, Züchtung, Hörner, Brudertiere
 - Präparate und Kosmos: in Verbindung mit den Wechselbeziehungen Boden, Tier, Pflanze und der Entwicklung von Hoforganismus und Individualität
 - Anthroposophie und Mensch: Kultur- und Gesellschaftsimpuls den Demeter gibt, gemeinschaftliche Entwicklung, Botschaft: Hinter den Produkten stehen Menschen / auf den Höfen und in der Verarbeitung arbeiten Menschen.
 - Besondere Qualität, die sich aus all dem für den Landbau und die Verarbeitung ergibt und sich in den konkreten Produkten zeigt.

4 Wie können die Ziele und Lernziele erreicht werden? Methoden und Werkzeuge

Erreicht werden können diese Ziele durch einen Schultag und Unterlagen zum Selbststudium. Für einen Schultag alleine sind die Ziele zu umfassend. Es gelingt mit einem Schultag, die Themen anschaulich anzulegen. Erwartet wird, dass das Material, das den Teilnehmenden zur Verfügung steht, genutzt wird, um auch eigenverantwortlich die einzelnen Themen zu vertiefen. Die Schulungsleiter*innen bringen fundiertes Wissen aus der ökologischen und biologisch-dynamischen Agrar- und Ernährungswirtschaft mit, so dass es Ihnen möglich ist, die verschiedenen Inhalte herzuleiten und im Gespräch mit den Teilnehmer*innen an deren Arbeits- und Lebenszusammenhänge anzuknüpfen und Fragen an Demeter aufzuwecken.

Was heißt dies konkret für den Schultag?

■ Einen Hof bzw. ein Verarbeitungsunternehmen besuchen

- Biodynamische Landwirtschaft bzw. Verarbeitung direkt anschauen können mit einer ausführlichen Führung, die Vielfalt und Komplexität darstellt, die den Hofindividualität und Einbettung des Hofes in das Umfeld darstellt, die Einblick in die konkrete Arbeit auf einem Hof oder einem Verarbeiter gibt, die einige der Zukunftsfragen (Züchtung, Kälberaufzucht, Fütterung etc.) anschaulich macht.

■ Seminarraum

- Kundenbedürfnisse beim Kauf von ökologisch erzeugten Lebensmitteln, was heißt dies für Demeter?
- Das Umfeld der Marke Demeter und des biodynamischen Siegels: Handelsmarken, Verbandssiegel, Nachhaltigkeitssiegel, EU-Öko-Verordnung
- Alleinstellungsmerkmale, Markenpersönlichkeit und Positionierung im Premiumsegment, Unterstreichung der Wertigkeit von Demeter
- Übungen zur Sprachfähigkeit, bspw. Gruppenarbeit zur Frage „Was ist das Besondere an Demeter?“ oder „Demeter in drei Sätzen“, Übung zum Verkaufsgespräch
- Transfer in das jeweils eigene Arbeitsfeld der Teilnehmenden: Was nehme ich konkret für meine Arbeit mit? Was nehme ich mir vor? Was möchte ich selbst machen?

■ Flankierend zu einem Schultag:

Schulungsunterlagen, E-Learning und Webinare für das selbstständige Lernen

(Ziel: Wissen aufbauen und Information nachlesen können.)

Format: einfache und anschauliche Sprache, bspw. Merkkarten, Material ist zu erstellen)

- Demeter im Vergleich zur EU-Öko-Verordnung.
- Übersicht gewinnen, was Kunden von Öko-Produkten erwarten und dazu die besonderen, allgemeinen Qualitätsmerkmale der Demeter-Produkte sind.
- Demeter im Premiumsegment, wie kommt es dazu?
- Biodynamische Landwirtschaft als ganzheitliche und zukunftsorientierte Landwirtschaft in der Prozess- und Produktqualität.

5 Anerkennung als Netzwerkpartner

Wichtigste Voraussetzung für die Anerkennung als Netzwerkpartner, sind gute Fachkenntnisse zur Biologisch-Dynamischen Wirtschaftsweise, zu Demeter und spezifisches Handelswissen, kombiniert mit praktischer Erfahrung in der seminaristischen Arbeit und der Erwachsenenpädagogik. Dies alles darf in die selbstständige konzeptionelle Vorstellung, einer Schulung „Demeter-Basis-Wissen“ einfließen. Inhaltliche und methodische Eckpunkte dafür sind in diesem Papier beschrieben. Die Demeter Akademie gibt in Zusammenarbeit mit dem Schulungs-Netzwerk Rückmeldung und Begleitung.

5.1 Kriterien zur Anerkennung als Netzwerkpartner

- a. Einreichung einer Konzeptvorlage durch den/die Trainer*in. Auf dieser Basis erfolgt eine unterstützende Konzeptarbeit zusammen mit der Demeter Akademie bzw. mit einem durch die Akademie angefragten Schulungs-Netzwerkpartner.
- b. Ggf. Teilnahme an beiden Einführungskursen, o.ä. Entsprechend der Schulungserfahrung und der Vertrautheit mit Demeter-Zusammenhängen wird dies mit den Trainer*innen einvernehmlich verabredet.
- c. Teilnahme an den Train-the-Trainer Treffen bzw. Klausurtag des Schulungsnetzwerkes. Hier geht es um das gemeinsame Verständnis, um Reflektion und um Weiterentwicklung von Fachwissen und Methodenkompetenzen.
- d. Kollegiales Tandem zur vor-Ort-Entwicklung: insbesondere bei neuen Konzepten dient dies der Erprobung und Unterstützung durch Mitarbeiter*innen der Demeter Akademie bzw. Kollegen*innen des Schulungs-Netzwerkes. Vorausgesetzt wird, dass neue Schulungsleiter*innen gute, praktische Erfahrung in der seminaristischen Arbeit mitbringen.
- e. Die Anerkennung erfolgt schließlich auf Basis eines Entwicklungsgesprächs mit der Demeter Akademie und Kolleg*innen des Schulungs-Netzwerkes. Sollte es kommen, dass aus fachlichen Gründen die Anerkennung nicht erteilt wird, so sind Bedenken so frühzeitig anzusprechen, dass der gemeinsame Prozess korrigiert werden kann.

Kriterien zur Anerkennung

- Schulungskonzept
- Einführungskurse o.ä.
- Mitwirkung im Netzwerk Handelsschulungen:
 - Train-the-Trainer Treffen
 - Kollegiales Tandem
 - Entwicklungsgespräch

Die Kriterien sind als Mindestanforderungen für Trainer*innen formuliert. Erfahrung und Vertrautheit mit Demeter-Zusammenhängen werden gegebenenfalls berücksichtigt.

5.2 Anerkennungsphase und Anerkennung

Für die Anerkennungsphase wird jeweils eine einfache schriftliche Verabredung der Schulungsanbieter und Trainer*innen mit der Demeter Akademie getroffen. Bereits in der Phase der Anerkennung beginnt die Teilhabe am Schulungs-Netzwerk.

Die Anerkennung der Schulung erfolgt über die Demeter Akademie. Diese wird dabei von den Trainer*innen des Schulungsnetzwerkes unterstützt. Für Trainer*innen die langjährige Demeter-Erfahrung mitbringen, ein Schulungskonzept einreichen und sich in das Schulungsnetzwerk einbringen, kann eine sofortige Anerkennung erfolgen. Mit der Anerkennung der Schulung zeichnen die Schulungsanbieter und Trainer*innen eine entsprechende Vereinbarung zur Durchführung von Handelsschulungen mit dem Demeter e.V.

5.3 Vereinbarung, Rechte und Pflichten

Anerkannte Netzwerkpartner - d.h. Schulungsanbieter und deren Trainer*innen - sind befugt, eigenverantwortlich Schulungen im Sinne des Delegiertenbeschlusses anzubieten und entsprechend eigenverantwortlich zu akquirieren. Die Vereinbarung umfasst Aussagen zu:

- Qualifikation und Weiterbildung der Kursleiter*innen und Referent*innen
- Schulungskonzept, Informationsmaterial und Absprachen zu den Schulungsterminen
- Maßnahmen zur Qualitätssicherung durch das Netzwerk Handelsschulungen
- Bestätigung der erfüllten Schulungspflicht, Verwaltungskosten und Kosten der Qualitätssicherung der Schulungsmaßnahmen
- Kennzeichnung der Schulungen und Referenz zum Netzwerk Handelsschulungen.

Verwendung des Logos

- Für den Nachweis der im Rahmen der Demeter-Handelsverträge erbrachten Schulungspflicht steht auf den **Teilnahmebestätigungen**, dass die Maßnahme als Demeter-Handelsschulung durch die Demeter Akademie anerkannt ist. Dies darf um das Logo der Demeter Akademie ergänzt werden.
- Als Referenz darf auf **Materialien zur Öffentlichkeitsarbeit** ein Hinweis auf die Mitwirkung im Netzwerk Handelsschulungen der Demeter Akademie gegeben werden. Dies erfolgt ohne Verwendung des Logos.
- Alle Materialien auf denen das **Logo** verwendet wird, sind im Entwurf der Demeter Akademie zur Kenntnis vorzulegen. **Das Logo darf nur im direkten Zusammenhang mit einer anerkannten Schulung verwendet werden.**

6 Aufgaben der Demeter Akademie

Im Kontext der Schulungen „Demeter-Basis-Wissen“ hat die Demeter Akademie insbesondere Aufgaben in der Unterstützung der Schulungen, der Entwicklung von Lernunterlagen und Unterstützung des Methodenrepertoires, sowie der Qualitätssicherung. Die Demeter Akademie stellt damit einen gemeinsamen, entwicklungsorientierten Rahmen zur Unterstützung der Schulungstätigkeiten in den Regionen.

■ Koordinationsaufgaben

- Aufbau und Unterstützung des Schulungs-Netzwerkes
- Übersicht und Pflege aller freien Schulungs-Angebote auf einer Website
- Organisation und Anmeldeverwaltung für Schulungen die als frei beworbene Schulungen direkt von der Akademie durchgeführt werden. (Bei den selbstschulenden LAGen, den selbstschulenden Mitgliedsunternehmen bzw. dritten Bildungsanbietern liegt dies in der Eigenverantwortung der jeweiligen Partner).
- Vermittlung von Schulungsangeboten der Netzwerkpartner, wenn bei der Demeter Akademie eine Anfrage für Inhaus-Schulungen eingeht. Alle Netzwerkpartner können selbst Schulungen akquirieren. Bei den freien Trainer*innen jedoch wird das Angebot über die Demeter Akademie bzw. im Namen der Demeter Akademie eingereicht. Wichtig ist, dass Anforderungen an den Datenschutz gewährleistet sind.

- Zusammenführung und Verwaltung der Teilnehmer- und Schulungsdaten mit den selbstschulenden LAGen, selbstschulenden Mitgliedsunternehmen bzw. dritten Bildungsanbietern. Die Befugnisse zur Datenweitergabe und die gesetzlichen Anforderungen an den Datenschutz müssen dabei gewährleistet sein.

■ **Entwicklung von Lernunterlagen und Methoden**

- Inhaltliche und didaktische Vorlagen zu Schulungen entwickeln und bereitstellen. Dies geschieht in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk Handelsschulungen.
- Webinar entwickeln, testen und bereitstellen.
- Fachgespräche mit den freien Trainer*innen und den Trainer*innen der selbstschulenden LAGen, Mitgliedsunternehmen bzw. dritten Bildungsanbietern.

■ **Qualitätssicherung der Schulungen**

- Evaluierung der Einzelmaßnahmen durch die Teilnehmer*innen.
- Entwicklungsgespräche, Austausch und Fortbildung der Trainer*innen im Schulungs-Netzwerk (=Begleitung der Maßnahme).
- Newsletter mit Übungsanleitungen und Erfahrungsberichten von Trainer*innen aus dem Netzwerk. Für die Aktualität des Fachlichen wird der Demeter Newsletter und der Newsletter von Demeter International weitergereicht.
- Angebote zur Weiterbildung und zur gemeinsamen Entwicklungsarbeit der Trainer*innen. Diese sind über die Bildungsangebote der LAGen und der Demeter Akademie gewährleistet.
- Informations- und Reflektionsgespräche der Demeter Akademie im Demeter e.V. und Beirat der Akademie, im Verständnis eines Monitorings für den Prozess, der durch die Demeter Akademie geleitet wird.

7 Ausblick

In dem entstehenden Schulungsnetzwerk kommt hohe fachliche und methodische Kompetenz zur biologisch-dynamischen Wirtschaftsweise und Demeter, zu Handelsstrukturen und zur ökologischen Lebensmittelbranche zusammen. Dies hat die erste Klausurtagung des Netzwerkes im Oktober 2017 gezeigt. Mit 16 Trainer*innen bzw. Multiplikator*innen aus verschiedenen Branchen wurde dabei ein gemeinsames Bild der Schulungsziele, -inhalte und -methoden erarbeitet. Die Ergebnisse daraus liegen dem vorliegenden Konzept zu Grunde.

Die Regeln und Details mögen an mancher Stelle überzogen wirken. Trainer*innen mit mehrjähriger Erfahrung arbeiten im Netzwerk zusammen mit Trainer*innen die erst wenig Erfahrung mit Demeter haben und in diese Aufgabe reinwachsen. Dies soll miteinander möglich sein. Die Regeln stehen insbesondere im Zusammenhang mit dem Verpflichtungscharakter der Schulungen, der Notwendigkeit diesen nachhalten zu können und der Vielzahl der Schulungsanbietenden. So sind Schulungszentren von Vertragspartnern anders aufgestellt als freie Trainer*innen.

Bei allen Aktivitäten und Notwendigkeiten ist die Bestrebung, den organisatorischen Rahmen handhabbar zu halten, so dass die Kräfte frei sind für die Schulungs-Aufgabe, die Anliegen der Teilnehmer*innen und eine kurzweilige Schulungszeit.

Anhang: Wie kann ein Schulungsportfolio aussehen?

Grundlagenwissen zu Bio

- Anknüpfung an virtuellen Lernumgebungen
 - E- Learning Einheiten zum Thema „Bio“ und Webinare, die in den Unternehmen der Demeter-Vertragspartner bereits vorhanden sind
- Ein- oder mehrtägige Präsenzs Schulungen zum Thema Bio.
- IHK Lehrgang „Fachkraft für Bio- Lebensmittel im Handel“ an der Akademie Schloss Kirchberg. Es ist angestrebt, in diesen Lehrgang einen anerkannten Demeter-Schulungstag zu integrieren.

In der Regel sind in diesen Schulungen zum Thema Bio kurze Einheiten zu Demeter in Bio-Schulungen angelegt.

Spezifisches Wissen zu Demeter

- online-Lerntool wird zur Zeit von der Demeter Akademie erstellt
- Produktschulungen von Demeter-Herstellern oder Lieferanten
- Demeter anerkannte Handelsschulung = eintägige Präsenzs Schulungen, 1 bis 2 Personen pro Markt. Termine, Information und Anmeldung: www.demeter.de/handelsschulungen
- Mehrtägige Einführungskurse für Verarbeitung und Handel der Demeter Akademie oder der BBK und Vertiefungsschulungen. Termine, Information und Anmeldung ebenso über: www.demeter.de/handelsschulungen
- Nahtstellen zu Lieferanten und Herstellern, Höfen in der Umgebung und/oder spezifische biodynamische Entwicklungsschwerpunkte der Vertragspartner fließen mit in die Schulungen ein.