



## Schulungsvereinbarung zur Umsetzung des Vertriebsgrundsatzes 3.10

Handelsunternehmen: \_\_\_\_\_

Themeneigner\*innen:

- zu nominieren (Handelspartner)
- Dr. Simone Helmle (Demeter Akademie); akademie@demeter.de

### 1 Demeter-Handelsschulungen / Vertriebsgrundsätze

Kontext der Schulungen ist der Beschluss der Demeter Vertriebsgrundsätze durch die Delegiertenversammlung vom 26.10.2016. Der Vertriebsgrundsatz 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/handelsschulungen>
- 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.
- Diese mit der Demeter Akademie abgestimmte Schulungsvereinbarung muss zur Vertragsvergabe vorliegen. Umzusetzen ist der Vertriebsgrundsatz innerhalb von drei Jahren nach Vertragsabschluss bzw. Beginn der Belieferung mit Demeter-Produkten.

## **2 Demeter-anerkannte-Schulungen im Schulungsportfolio des Handelspartners**

Handelspartner mit einem umfassenden Netz an Verkaufsstätten/Filialen haben in der Regel umfangreiche eigene Schulungsangebote, einschließlich virtueller Lernumgebungen. Abzuschätzen ist jeweils, wie viele Mitarbeiter\*innen in ihrer Tätigkeit mit Demeter-Erzeugnissen Kontakt haben. Da die Wissensbedarfe je nach beruflicher Tätigkeit unterschiedlich ausgeprägt sind, wird sich das gesamte relevante Schulungsportfolio des Handelspartners angeschaut. Dem Demeter e.V. mit Demeter Akademie ist es ein Anliegen, an die bestehende Qualifikations- und Lernkultur beim Handelspartner anzuschließen.

### **Demeter-anerkannte-Schulung = eintägige Präsenzschulungen**

- Für 1 bis 2 Personen pro Abverkaufsstätte, innerhalb von 3 Jahren nach Beginn der Belieferung, danach folgen Aufbauschulungen.
- Genutzt werden die frei ausgeschriebenen Angebote der Demeter Akademie, sowie Schulungen die exklusiv für Mitarbeiter\*innen von des Handelspartners angeboten werden.
  - Bei Schulungen die exklusiv für Mitarbeiter\*innen des Handelspartners angeboten werden, liegt die Mindestzahl der Teilnehmer\*innen bei 14 Personen.
  - Bewerbung der frei ausgeschriebenen Schulungen in den Gegenden in denen auf Grund der Entfernungen eine eigene Schulung nicht möglich ist.
  - Ort: Demeter Höfe oder Verarbeiter, geografisch günstig gelegen zu den Märkten, so dass dies gut erreichbar ist.
  - Umfang: In der Regel 9:30h – 16:30h/17:00h, so dass Anfahrt und Abreise gut vertretbar sind.
  - Kosten: 160,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer pro teilnehmende Person / Tag
- 2019 und 2020 werden diese Schulungen von der Demeter Akademie bzw. einem der anerkannten Netzwerkpartner organisiert.
  - Anzahl Schulungen 2019: \_\_\_\_ Schulungen mit je 14 bis 20 Personen.
  - Anzahl Schulungen 2020: \_\_\_\_ Schulungen mit je 14 bis 20 Personen.
- Parallel dazu werden eigene Schulungskapazitäten im Unternehmen des Handelspartners aufgebaut. Die Kosten dazu sind durch den Handelspartner zu tragen. Die Anforderungen sind im Projektplan Demeter-Basis-Wissen beschrieben.

## Schulungsportfolio / Empfehlungen

Mit Demeter-Erzeugnissen werden beim Handelspartner ca. \_\_\_\_\_ Mitarbeiter\*innen in ihrer Tätigkeit Kontakt haben. Je nach beruflicher Tätigkeit sind die Wissensbedarfe unterschiedlich ausgeprägt. Daher wird das gesamte relevante Schulungsportfolio angeschaut, um mit relevanten Informationen viele Mitarbeiter\*innen zu erreichen und um die Verbindung der Demeter-anerkannten-Schulungen mit weiteren Schulungsangeboten herzustellen. Die Angebote sind als Empfehlungen zu verstehen.

- Virtuelle Lernumgebungen, um die Mitarbeiter\*innen in der „Breite“ zu erreichen
  - E-Learning wird zurzeit vom Demeter e.V. erstellt. Bereitstellung durch Demeter Akademie, mit Kostenbeitrag.
  - E-Learning Einheit zum Thema „Bio allgemein“, Bereitstellung in Eigenverantwortung des Handelspartners.
- Demeter-Produktschulungen die von dem Handelspartner nach Bedarf bei Herstellern oder Lieferanten angefragt werden. Eigenverantwortung Handelspartner.
- Beitrag in Webinaren, Vorträge oder kleine Schulungen mit spezifischen Mitarbeitergruppen (Marketing, Personalentwicklung, Einkauf etc.). Ziel ist Begeisterung zu wecken und ins Thema einsteigen. Dies kann als Dienstleistung Demeter-Akademie auf Honorarbasis angefragt werden.
- Teilnahme Einführungskurs für Verarbeitung und Handel. Die Kurse 2019 sind am 9. – 11. April bzw. 24.-26. September auf dem Dottenfelderhof in Bad Vilbel. Empfehlung für Führungskräfte und Mitarbeiter\*innen die sehr viel mit Demeter zu tun haben werden.
- Mitwirkung Trainernetzwerk „Handelsschulungen“, sofern eigene Schulungskapazitäten aufgebaut werden ist dies verpflichtend.

### 3 Abschlussklausel

- Für den Handelspartner gilt es, in umfassender Weise Demeter-Know-How im Haus aufzubauen. Dazu bedarf es eines sehr guten Zusammenspiels zwischen den Gesamtverantwortlichen im Schulungsbereich des Handelspartners und der Demeter Akademie.
- Über die zeitlich und inhaltlich angemessene Form eines jährlich stattfindenden Rückmelde- und Planungsgesprächs, verständigen sich Handelspartner und Demeter Akademie.
- Der Aufwand für Dienstleistungen der Demeter Akademie ist im Verständnis eines Projektbudgets abzuschätzen, da u.a. Teilnahmegebühren, Reisekosten für Mitarbeiter\*innen und Honorarleistungen entstehen.

Demeter-Wissen aufzubauen, setzt eine hohe Lernbereitschaft voraus und es ist dazu in mehrjährigen Zeiträumen zu denken. Verschiedene Lern- und Arbeitskulturen treffen hier aufeinander und bedeutet, sich auch die Wege zu erarbeiten, die diesen Wissensaufbau erst möglich machen. Demeter Akademie freut sich auf diesen gemeinsamen Weg.

### Kontakt

Dr. Simone Helmle  
Demeter e.V., Leitung der Demeter Akademie  
Brandschneise 1 | 64295 Darmstadt  
Tel. 0711 40054 811 bzw. 0175 933 99 87  
Email: simone.helmle@demeter.de