

INFOBLATT TEIL 2 ZU IHREM UNTERNEHMEN

Für die Mitgliederaufnahme und die Vergabe eines Vertrages zur Nutzung der Demeter-Marken für den Bereich „Verarbeitung“.

Firma (Stempel) & Ansprechpartner:

Bitte ausfüllen und zurück an den Landesverband senden (per Email an den/die zuständige Referent/in)

Produktion

Haben Sie eine eigene Produktion?

Lassen Sie im Lohn verarbeiten?

Wie viele Lohnverarbeiter haben Sie?

Strategische Rohwarenbeschaffung

Was ist Ihnen in der Zusammenarbeit mit Ihren Lieferanten wichtig?

Engagieren Sie sich bei der Umstellung von landwirtschaftlichen Betrieben auf Demeter? Wenn ja, wie?

Angabe Lieferanten
(muss ausgefüllt sein):

Regionalität: Welche Rohwaren beziehen Sie aus der Region? Wie ist der Anteil regionale / national bzw. internationale Ware?

Benötigen Sie Informationen über mögliche Lieferanten?

ja nein

Marketing und Markenführung

Welche Produkte stellen Sie bereits heute her? Welche Produktgruppen?

Stellen Sie Industrieware her? Welche Produktgruppen?

Stellen Sie Endverbraucherware her? Welche Produktgruppen?

Unter welchen Marken vermarktet Ihr Unternehmen?

Wollen Sie Produkte mit der Demeter-Marke herstellen?

ja nein

Wollen Sie Produkte mit dem Demeter-Siegel herstellen?

ja nein

Unter welcher Marke sollen Demeter Produkte vermarktet werden?

Welche Demeter-Produkte sollen hergestellt werden? Bitte einzeln nennen:

Skizzieren Sie Ihre Vorhaben zur Produktion und Vermarktung Ihrer Demeter Produkte

Vertrieb

Wie sind Ihre Vertriebspläne für die geplanten Demeter-Produkte?

- Naturkostfachhandel
- Lebensmitteleinzelhandel
- Online Shop
- Direktvermarktung
- Andere Demeter-Hersteller
- Weitere

In welchen Kanälen vertreiben Sie Ihre Produkte bereits heute?

Uns ist bewusst, dass wir die Anforderungen der Demeter-Vertriebsgrundsätze zu erfüllen haben.

- ja nein

Gab es in der Vergangenheit Kartellrechtsverstöße?
Wenn ja, wann und welche?

Weitere Anforderungen aus den Vertriebsgrundsätzen (Entwicklungskriterien bzw. Richtlinien)

Welche der folgenden Kernkompetenzen bildet Ihr Unternehmen ab?
(Richtlinie 3.4.2. (2))

- Forschung und Entwicklung
- Produktion
- Qualitätssicherung und Qualitätsentwicklung
- Strategische Rohwarenbeschaffung und Rohwarensicherung
- Marketing und Markenführung
- Vertrieb

Der Demeter-Hersteller strebt einen Bio-Umsatzanteil von mindestens 25 % gemessen an seinem Gesamtumsatz an.
(Entwicklungskriterien)

Wie hoch ist der Gesamtumsatz für Lebens- und Genussmittel?

€

Wie hoch ist der Umsatz mit Bio-Produkten?

€

Wie hoch ist der Bio-Umsatzanteil am Gesamtumsatz mit Lebens- und Genussmitteln?

%



Der Demeter-Hersteller strebt einen Demeter-Umsatz von mindestens 10% im Bio-Sortiment an. (Entwicklungskriterien)

Wie hoch ist der Demeter-Umsatz-geplant im:

1. Jahr €

(Kalenderjahr der Vertragsschließung)

2. Jahr €

3. Jahr €

Wie hoch ist der Demeter-Umsatzanteil am Bio-Gesamtumsatz geplant im:

1. Jahr %

(Kalenderjahr der Vertragsschließung)

2. Jahr %

3. Jahr %

Sind Sie bereit, alle zwei Jahre ein sogenanntes Betriebsentwicklungsgespräch nach den Vorgaben des Demeter e.V. zu führen? (Richtlinie 3.11 (4))

ja nein

Können Sie bereits heute ein Konzept zum Nachhaltigkeitsmanagement nach anerkanntem Standard vorweisen? (z.B. DNK, GRI) (Richtlinie 3.4.2. (3))

ja nein

Falls Sie kein eigenes Nachhaltigkeitsmanagementsystem haben, sind Sie bereit, jährlich den Nachhaltigkeitsfragebogen auszufüllen? (Richtlinie 3.4.2. (3))

ja nein

Sind Sie bereit die Biologisch-dynamische Wirtschaftsweise weiterzuentwickeln und zu unterstützen? Z.B. in Form von Förderung von Züchtung, Forschung und Bildungsarbeit? (Entwicklungskriterien)

ja nein

Sind Sie bereit regelmäßig und aktiv an den Gremien und Weiterbildungsangeboten des Demeter e.V. teilzunehmen?

ja nein

Ist Ihnen bewusst, dass die Demeter Markenprodukte sich vom konventionellen Markensortiment durch eine entsprechende Verpackungsgestaltung (z.B. Farbe, Typo, formaler gestalterischer Aufbau) unterscheiden müssen? (Entwicklungskriterien)

ja nein