



Infoblatt Vertriebsgrundsätze

Stand Juni 2024

Demeter Österreich bestrebt mit der Veröffentlichung der Vertriebsgrundsätze einerseits dem Handel von Demeter-Produkten einen Rahmen zu geben, der die Vision für eine zukunftsfähige Agrikultur und des assoziativen Wirtschaftens widerspiegelt. Andererseits soll Demeter-Mitgliedern, vor allem landwirtschaftlichen Betrieben, die Möglichkeit gegeben werden, diverse Vermarktungsstrategien und Vertriebswege zu nutzen.

Was sind Vertriebsgrundsätze?

Laut **BFDI** (Biodynamic Federation Demeter International) sind Bedingungen für den Vertrieb von Demeter- und biologisch-dynamische Produkte in drei Stufen rechtsverbindlich geregelt:

STUFE 1: Das **Markenrecht**, welches - durch einen Vertrag zwischen Demeter Österreich und IBDA (International Biodynamic Association) geregelt - Demeter Österreich erlaubt Markennutzungsrechte der Marke Demeter an seine Mitglieder zu erteilen.

STUFE 2: Durch **Kontrolle/Zertifizierung** wird die Einhaltung der Richtlinien überprüft, welche Voraussetzung für den Erhalt der Markennutzungsrechte für Produzenten und Verarbeiter ist.

STUFE 3: Vertriebsgrundsätze sind die Prinzipien, nach denen die Markenrechte verwendet bzw. zertifizierte und ausgelobte Demeter-Produkte im Vertrieb gehandelt werden dürfen. Jede Demeter-Länderorganisation kann Vertriebsgrundsätze formulieren, welche im jeweiligen Land einzuhalten sind.

Was beinhalten die Vertriebsgrundsätze von Demeter Österreich?

Die Vertriebsgrundsätze von Demeter Österreich basieren grundlegend auf der Unterscheidung der verschiedenen Arten der Mitgliedschaften und der Arten von Händlern.

Die Arten der Mitgliedschaften sind abhängig vom jeweiligen Markenpflegevertrag und davon, ob ein direkter Bezug zu einer (ebenfalls Demeter-zertifizierten) Urproduktion besteht. Es wird somit zwischen folgenden Mitgliedschaftsarten in den Vertriebsgrundsätzen unterschieden:

- **Demeter-Landwirte** mit Markenpflegevertrag Landwirte/Erzeuger,
- **Pauschalierte Demeter-Verarbeiter** mit Markenpflegevertrag Verarbeiter/Rohwarenhändler sowie mit direktem Bezug zu einer Demeter-Urproduktion und wenn hauptsächlich (>90%) vom eigenen landwirtschaftlichen Betrieb stammende Urprodukte im Verarbeitungsbetrieb veredelt werden.
- **Demeter-Verarbeiter** mit Markenpflegevertrag Verarbeiter/Rohwarenhändler ohne direkten Bezug zu einer Demeter-Urproduktion,

Die verschiedenen Arten von Händler werden in Kategorien unterteilt. Diese Kategorien unterscheiden sich darin, ob Händler bestimmte Mindestkriterien nicht-/erfüllen müssen und spiegeln bevorzugte Vertriebswege wider:

- **KATEGORIE 1:** Naturkostfachhandel, Reformhäuser, Spezialgroßhändler, spezialisierte Einzelhändler und Spezialgeschäfte → **Es sind KEINE Mindestkriterien zu erfüllen!**
- **KATEGORIE 2:** Großhändler/Zwischenhändler (B2B), Einzelhändler (B2C) die nicht in Kategorie 1 hineinfallen → **Es sind Mindestkriterien zu erfüllen! (siehe Kapitel 5. sowie Anhang 2)**

An welche Händler dürfen Demeter-Mitglieder ihre Produkte verkaufen?

KATEGORIE 1	ARTEN v. HÄNDLERN	ARTEN v. MITGLIEDERN	ANMERKUNGEN
	- Naturkostfachhandel - Reformhäuser - Spezialgroßhändler - Spezialisierte Einzelhändler - Spezialgeschäfte <i>(Kein Markenpflegevertrag für diese Händler notwendig)</i>	 Demeter-Landwirte  Pauschalierte Demeter-Verarbeiter  Demeter-Verarbeiter	Händler der Kategorie 1 dürfen uneingeschränkt beliefert werden. In Kapitel 2.2. Arten von Händlern werden die angeführten Händler genau beschrieben, z.B. Spezialgroßhändler: Sind Großhändler, die sich auf bestimmte Warengruppen, wie Tee, Wein, Käse, etc. spezialisiert haben...
KATEGORIE 2	Großhändler/ Zwischenhändler (Handel B2B) MIT MARKENPFLEGEVERTRAG HANDEL	 Demeter-Landwirte  Pauschalierte Demeter-Verarbeiter  Demeter-Verarbeiter	Lt. Kapitel 2.2. Arten von Händlern sind Großhändler/Zwischenhändler Händler, die Demeter-Produkte an Nicht-Endkunden/Wiederverkäufer weiterverkaufen. Sie nehmen dabei keinerlei Manipulation am Produkt, dessen Etikettierung, Verpackung, Aufmachung oder sonstigem vor. Wenn die Belieferung möglich ist, muss die Rechnungslegung direkt an den Händler erfolgen ohne zwischengeschaltete Dritte. Großhändler/Zwischenhändler ohne Markenpflegevertrag müssen beim Weiterverkauf die Vertriebsgrundsätze einhalten.
	Großhändler/ Zwischenhändler (Handel B2B)* OHNE MARKENPFLEGEVERTRAG HANDEL	 Demeter-Landwirte  Pauschalierte Demeter-Verarbeiter  Demeter-Verarbeiter <i>ACHTUNG Spezialgroßhändler fallen in Kategorie 1 siehe oben!</i>	
	Einzelhändler (Handel B2C) MIT MARKENPFLEGEVERTRAG HANDEL	 Demeter-Landwirte  Pauschalierte Demeter-Verarbeiter  Demeter-Verarbeiter	Lt. Kapitel 2.2. Arten von Händlern sind jene Unternehmen, die Demeter-Produkte direkt an Endkunden verkaufen und nicht in eine der in Kategorie 1 definierten Sparten hineinfallen (d.h. vor allem Lebensmitteleinzelhandelsgeschäfte ohne Fokus auf Bio-Produkte).
	Einzelhändler* (Handel B2C) OHNE MARKENPFLEGEVERTRAG HANDEL	<u>An einzelne Verkaufsstellen:</u>  Demeter-Landwirte  Pauschalierte Demeter-Verarbeiter  Demeter-Verarbeiter <u>An Zentrallager:</u>  Demeter-Landwirte  Pauschalierte Demeter-Verarbeiter  Demeter-Verarbeiter	Lt. Kapitel 2.2. Arten von Händlern sind jene Unternehmen, die Demeter-Produkte direkt an Endkunden verkaufen und nicht in eine der in Kategorie 1 definierten Sparten hineinfallen (d.h. vor allem Lebensmitteleinzelhandelsgeschäfte ohne Fokus auf Bio-Produkte).

* ACHTUNG: Keine Demeter-Markennutzungsrechte (keine Bewerbung etc.) für Händler/Verkaufsstelle