



Merkblatt: Runde Tische Demeter, Vorgehen, Themen und rechtlicher Rahmen

Hintergründe

Demeter-Richtlinien: „...Die Geschäftsstelle schafft die Rahmenbedingungen für Runde Tische, bei denen sich Produzent*innen, Verarbeiter*innen, der Handel und fallweise auch Konsumentenvertreter*innen treffen, um gemeinsam bessere Verfügbarkeit und effizientere Abläufe zu entwickeln. Kostentransparenz und Kostenwahrheit in der Preisbildung wird angestrebt. Die Runden Tische mit grosser Transparenz unterstützen das Verständnis für diese Haltung durch das Begegnen der Akteure entlang der Wertschöpfungskette auf Augenhöhe...“

Das schweizerische Kartellrecht verbietet Abreden und koordiniertes Handeln insbesondere bezüglich Preisen, Mengen und Gebieten; die WEKO kann drastische Strafen verhängen; das Gesetz lässt Raum für gewisse Ausnahmen. Das schweizerische Landwirtschaftsgesetz erlaubt Branchen- und Produzentenorganisationen Selbsthilfemassnahmen; Demeter ist (noch) keine solche Selbsthilfeorganisation. Wir wollen keine Gesetze verletzen. Dieses Blatt definiert die heute korrekte Umsetzung unseren Demeter-Richtlinien.

Aufgaben und Ziele

Wir unterscheiden zwei Formen von Runden Tischen:

- konkrete Auftragsverhandlungen mit dem Ziel, dank Transparenz zwischen den Vertragspartnern, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen und einen Vertrag mit Qualitäten, Lieferformen, Fristen, Preisen, Mengen, etc. abzuschliessen.
- allgemeine Qualitäts- und Prozess-Optimierungen, mit dem Ziel, den Akteuren konkrete Verbesserungsvorschläge zu unterbreiten. Dabei soll dank dem Verständnis für die Chancen und Risiken aller Beteiligten ein Gesamt-Optimum gefunden werden.

Teilnehmende

Grundsätzlich (Ausnahme siehe unten) treffen sich Akteurinnen und Akteure von drei Stufen der Wertschöpfungskette: Lieferant*innen, Vermittler*innen und Abnehmer*innen mit oder ohne die Geschäftsstelle. Bei Auftragsverhandlungen die involvierten Parteien; bei allgemeinen Optimierungen konkret in diesem Felde arbeitende Akteure, allenfalls mit externen Berater*innen.

Die Geschäftsstelle kann zu den Gesprächen einladen, Infos bereitstellen, sie moderieren und nachbearbeiten.

Ablauf: Ein Runder Tisch beginnt mit einer Einladung, findet physisch oder digital statt und wird immer protokolliert.

→ Erlaubte Gesprächsthemen, siehe nächste Seite.



Gesprächsthemen: Erlaubt sind Gespräche über:

- Qualitäten, Verpackungen, Auszeichnungen, etc.
- Fristen, Lieferformen, Logistikabläufe, etc.
- Generelle Marktdaten allgemeiner Natur wie Kapazitäten und Nachfragen, Rohstoff-Knappheiten, Importe und Exporte, etc.
- Allgemeine Einkommensverhältnisse, allgemeine Kosten-Kalkulationen, allgemeine Margen, etc.
- Publierte Geschäftszahlen
- aktuelle Probleme und Perspektiven, sich abzeichnende Trends und ihre Konsequenzen
- Kriterien für Listung, Promotionen, Werbung, etc.
- **In Gesprächen zwischen immer nur zwei Parteien gleichzeitig:** konkrete Vertragsverhandlungen über Mengen, Preise und Fristen
 - Allenfalls Abschluss des gemeinsamen Gespräches und anschliessende Einzelgespräche.

→ **Alle Akteur*innen müssen immer bezüglich anderer Geschäfte frei bleiben! Keine Exklusivität, Wiederverkaufspreise und Mengenbeschränkungen vereinbaren.**