

»Bildung - Ihr Weg
zu mehr Erfolg«

Aus der Wirtschaft für die Wirtschaft –
praxisorientiertes Wissen für das
Agribusiness!



SEMINARPROGRAMM

BURG WARBERG E.V.

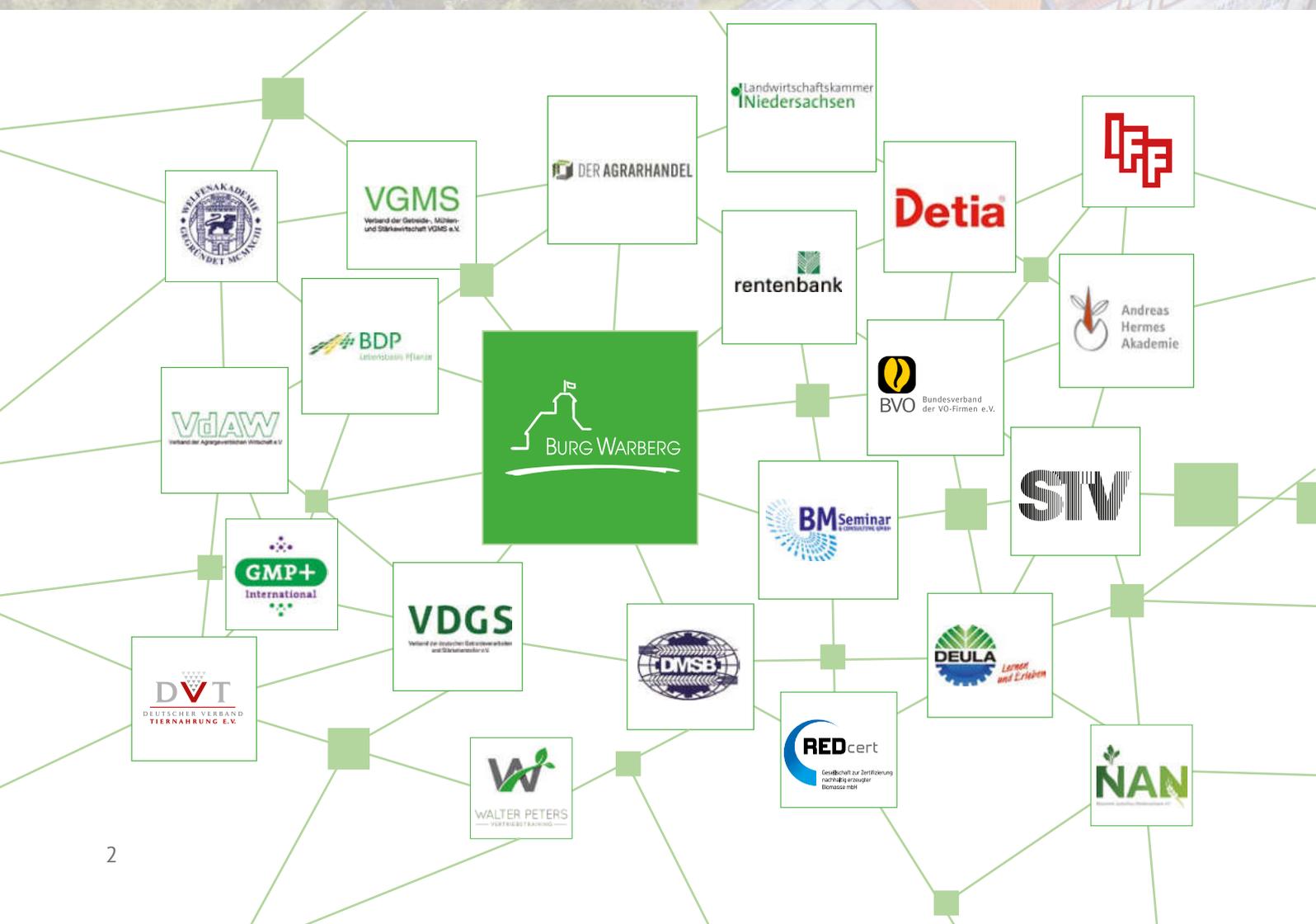
2022/2023



Qualitätsstandard für Bildungseinrichtungen gemäß AZAV
Regelmäßige freiwillige Überwachung



EIN STARKES NETZWERK FÜR DEN GEMEINSAMEN ERFOLG



Liebe Gäste der Burg Warberg,

die gesamte Agrarbranche stellt sich großen Herausforderungen – besonders geprägt von hohen Energie- und Rohstoffkosten und bislang unbekanntem Problemen bei der Warenverfügbarkeit aufgrund eines furchtbaren Kriegs in Europa. Die Lage am Markt wird sich wohl in naher Zukunft wenig entspannen oder gar weiter zuspitzen. Dies erfordert Weitsicht bei gleichzeitiger Flexibilität - hier sind Ihre Kreativität, Ihr Know-how und das richtige Handwerkszeug gefragt!

Damit Sie den bekannten und neuen Herausforderungen weiterhin souverän begegnen können, haben wir für Sie zur Seminarsaison 2022/23 viele **Neuentwicklungen** im Angebot. Beispielhaft seien genannt:

- Ein **Qualifizierungsprogramm Mitarbeiterführung** mit verschiedenen Trainings.
- Die neue **Fachkunde Getreide- und Ölsaatenlagerung** als kompaktes Angebot neben dem umfangreichen Programm GetreidemanagerIn.
- Der grundlegend überarbeitete Zertifikatslehrgang **FuttermittelfachberaterIn**.
- Diverse Webinare und Webinar-Reihen für **Auszubildende und QuereinsteigerInnen**.

Entdecken Sie diese und weitere Neuentwicklungen sowie die Vielzahl an bewährten Formaten auf den folgenden Seiten!

Darüber hinaus hat die Burg Warberg im Sommer 2021 Zuwachs durch das Ackerbauzentrum Niedersachsen bekommen, worüber wir uns besonders freuen. So rückt die Wertschöpfungskette weiter zusammen. Denn gerade das Miteinander im Unternehmen, mit KundInnen und BranchenkollegInnen wird künftig noch bedeutsamer, um besonders fruchtbar, ertragbringend und nachhaltig stabil zu wirtschaften. Unser Ziel ist es, Sie mit einem breiten Angebot für den Wandel in der Branche zu stärken!

Wir freuen uns auf Sie!



René Borresch
René Borresch



Kira Meiß
Kira Meiß



F. Imbusch
Frederike Imbusch



Lüpkes
Henrike Lüpkes



INHALTSVERZEICHNIS

DIE SEMINARE FÜR SIE IM ÜBERBLICK!

Aus- und Fortbildung 9

Auszubildende und QuereinsteigerInnen	
Förderungslehrgang Landhandel	10
Agrarwirtschaft für QuereinsteigerInnen Basiswissen	10
NEU Azubi-Wochen online	11
NEU Agrarhandel - Basics für Beginner online	11
NEU Prüfungsvorbereitung Rechnungswesen Webinar	12
NEU Prüfungsvorbereitung Kosten- und Leistungsrechnung Webinar	12
Aufstiegsfortbildungen	
HandelsfachwirtIn (IHK) Vorbereitungslehrgang	13
B.A. Betriebswirtschaftslehre Vertiefung Agribusiness	14
AusbilderInnen und Personal	
Ausbildung der AusbilderInnen (IHK) Vorbereitungslehrgang	16
NEU Praxiswissen für AusbilderInnen und Ausbildungsbeauftragte Fortbildung	17
NEU Recruiting im Agribusiness	17

Mitarbeiterführung 19

NEU Entwicklungsprogramm Mitarbeiterführung	20
NEU Führen und Motivieren Basiskompetenz	20
NEU Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation Intensivtraining	21
NEU Teams zum Erfolg führen Intensivtraining	21
NEU Mitarbeitergespräche führen	22
NEU Moderne Rhetorik, Präsentation und Moderation für Führungskräfte	22

Vertrieb 23

Agrarvertrieb im Außendienst Basiskompetenz	24
NEU Effektiv organisiert im Agrarvertrieb	24
NEU Kundenakquise und -beziehungen im Agrarvertrieb Intensivtraining	25
NEU Verkaufsgespräch und Preisverhandlungen im Agrarvertrieb Intensivtraining	25
NEU Vertriebsteams erfolgreich führen	26
NEU Individuelles Vertriebscoaching	26

Pflanze und Vorratsschutz 27

GetreidemanagerIn Zertifikatslehrgang	28
NEU Fachkunde Getreide- und Ölsaatenlager Zertifikatslehrgang	29
Saatgut	
SaatgetreidefachhändlerIn Zertifikatslehrgang	30
Fachkunde Saatgetreide	30
Vertriebs- und Reklamationsgespräche in der Saatgetreidebranche	30
Analytik und Produktqualität	
Warenkunde von Getreide und Ölsaaten Basiswissen	31
Sensorik Intensivkurs	31
Getreideanalytik Schwerpunkt Weizen	32
Mykotoxin-Workshop	32
Probenahme – Aber richtig!	33
Lagerung und Vorratsschutz	
NEU Explosionsschutz in Betrieben der Getreide- und Ölsaatenwirtschaft Webinar	33
Getreide- und Ölsaatenlagerung Basiswissen	34
Getreide- und Ölsaatenlagerung Fortbildung	34
Fortbildung für Silo- und LagermeisterInnen	35
Integrierter Vorratsschutz	35



Phosphorwasserstoff-Anwendung gemäß TRGS 512 Grundlehrgang	36
Phosphorwasserstoff-Anwendung gemäß TRGS 512 Fortbildung	36
Jährliche Unterweisung der BefähigungsscheininhaberInnen – Phosphorwasserstoff	37

Pflanzenschutz und Düngung

Umfassende Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV Grundlehrgang für AbgeberInnen	38
Umfassende Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV Fortbildung für AbgeberInnen	38
Pflanzenschutzsachkunde nach § 9 PflSchG Grundlehrgang für AbgeberInnen	39
Düngemittelkunde und -vertrieb Basiswissen	40
NEU Mischdünger Kompaktwissen	40
NEU Smart Farming in der Düngung	40

Tier und Futtermittel 41

Tierernährung und Fütterung

NEU FuttermittelfachberaterIn Zertifikatslehrgang	42
Sachkundelehrgang amtliche Futtermittelkontrolle	43
Tierernährung und Fütterung Basiswissen	44
Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung Schwein	44
Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung Rind	45
Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung Geflügel	45
Pferdefütterung Fortbildung für FachberaterInnen	48
23. Pferdeworkshop	48

Futtermittelrecht

Futtermittelrecht Nutztier Basiswissen	46
Futtermittelrecht Nutztier Fortbildung	46
Futtermittelrecht Heimtier Basiswissen	47
Futtermittelrecht Heimtier Fortbildung	47

Unternehmen und Markt 49

Qualitätsmanagement

Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt GMP+ Basiswissen	50
Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt GMP+ Fortbildung	50
Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt QS Fortbildung	51
VLOG-Workshop	51
Nachhaltigkeitszertifizierungen in der Praxis Erfahrungsaustausch 2023	54

Warenterminmärkte

Warenterminmärkte Basiswissen	52
Optionen verstehen und erfolgreich handeln	52
Handelsstrategien an den Warenterminmärkten	53

Kontraktrecht

Kontraktliche Abwicklung im Getreide- und Futtermittelhandel	53
--	----

Service der Burg Warberg

Inhouseseminare	6
AnsprechpartnerInnen	7
Mitgliedschaft Burg Warberg	8
Mitgliedschaft Agrarhandelsjunioren	8
Individuelles Coaching	55
Erwin Fromme Stiftung	56
Fördermöglichkeiten	57
Tagen und Feiern auf Burg Warberg	58
Allgemeine Geschäftsbedingungen	59

Unsere **neuen und grundlegend überarbeiteten Seminare** haben wir für Sie mit „**NEU**“ gekennzeichnet.

WIR KOMMEN ZU IHNEN

IHR ERFOLG - INDIVIDUELL, FLEXIBEL & DIREKT VOR ORT

Schritt für Schritt zu Ihrem individuellen Seminar



1. Ziele festlegen

Was wollen Sie mit Ihrem Seminar erreichen?



2. Inhalte und ReferentInnen finden

Wählen Sie aus unserem bestehenden Programm oder teilen Sie uns Ihre Wünsche mit. Gerne konzipieren wir mit Ihnen ein optimal angepasstes Seminar für Ihr Unternehmen.



3. unverbindliches Angebot

Gerne erstellen wir Ihnen nach der ersten Abstimmung ein unverbindliches Angebot für Ihr Seminar.



4. Termin und Ort festlegen

In Absprache mit den ReferentInnen finden wir den passenden Termin. Auf Wunsch können wir das Seminar bei Ihnen im Haus durchführen oder einen geeigneten Ort in Ihrer Nähe finden.



5. Wir kommen zu Ihnen

Wir sind mit allen Lehrgangsmaterialien und Unterlagen bei Ihnen vor Ort.



6. Ihr Erfolg!

Sie profitieren mit Ihrem Unternehmen und Ihren MitarbeiterInnen von unserem gebündelten und kompetenten Fachwissen - direkt bei Ihnen.



Ihre Vorteile



individuelle Vorgehensweise

Die Seminare werden in Abstimmung mit Ihnen und den ReferentInnen genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. So erzielen Sie den maximalen Mehrwert!



Zeitersparnis

Ihre MitarbeiterInnen sparen sich lange Reisezeiten und sind schnell wieder im Unternehmen einsetzbar.



Diskretion

Bei den Inhouse-Seminaren können auch unternehmensinterne Herausforderungen frei diskutiert werden, ohne dass fremde ZuhörerInnen dabei sind. Unsere DozentInnen sind stets zur Diskretion verpflichtet.

Vor-Ort-Seminare

Sie haben nicht ausreichend MitarbeiterInnen für ein bestimmtes Seminar in Ihrem Unternehmen, möchten aber die Vorteile vor Ort nutzen?

Gerne schreiben wir das gewünschte Seminar offiziell in Ihrer Region aus und finden einen geeigneten Seminarraum, sodass auch MitarbeiterInnen anderer Unternehmen in Ihrer Region teilnehmen können.

Wir beraten Sie gern!

Einfach anrufen unter
05355-961-151
oder per Mail
seminar@burg-warberg.de



MIT UNS PLANEN SIE IHREN ERFOLG



René Borresch

Geschäftsführer

☎ 05355-961-102

✉ borresch@burg-warberg.de

Ihre AnsprechpartnerInnen für die Seminare



Kira Meiß

Teamleitung Seminarmanagement & Produktmanagerin E-Learning

☎ 05355-961-106

✉ meiss@burg-warberg.de



Frederike Imbusch

Bildungsmanagerin

☎ 05355-961-103

✉ imbusch@burg-warberg.de



Ulrike Selle-Dierking

Assistentin Seminarmanagement

☎ 05355-961-151

✉ selle-dierking@burg-warberg.de



Henrike Lüpkes

Junior Seminarkoordinatorin

☎ 05355-961-106

✉ luepkes@burg-warberg.de



Fabian Schliephake

Auszubildender

☎ 05355-961-100

✉ schliephake@burg-warberg.de



Heike Rautenschlein

Laborleiterin

☎ 05355-961-151

✉ rautenschlein@burg-warberg.de

Ihre Ansprechpartnerin für die Mitgliedschaft



Marlies Sermond

Sekretärin

☎ 05355-961-108

✉ sermond@burg-warberg.de

Ihre AnsprechpartnerInnen für das Hotel



Ralf Werner

Hoteldirektor

☎ 05355-961-165

✉ werner@burg-warberg.de



Christina Weigelt

für Hotelveranstaltungen

☎ 05355-961-104

✉ weigelt@burg-warberg.de

WERDEN SIE MITGLIED DER BURG WARBERG E.V.

UND NUTZEN SIE UNSERE EXKLUSIVEN VORTEILE!

Der Verein der Burg Warberg blickt auf eine lange Tradition zurück. Seit der Gründung 1937 ist das Ziel des Vereins die Aus- und Weiterbildung der MitarbeiterInnen und Nachwuchskräfte des Landhandels zu gestalten und fördern. Bis heute ist die wichtigste Aufgabe des Vereins die Mitglieder zu unterstützen und das Seminarprogramm und Veranstaltungsangebot nach Ihren Bedürfnissen zu gestalten. Werden auch Sie Mitglied und nutzen Sie unsere Vorteile.



Ihre Ansprechpartnerin:

Marlies Sermond
einfach anrufen unter:
05355-961-108
oder per E-Mail:
sermond@burg-warberg.de

7 GRÜNDE FÜR IHRE MITGLIEDSCHAFT:

1. ermäßigte Seminar- und Hotelpreise
2. regelmäßige Informationen über Fortbildungsmöglichkeiten
3. Tagungen und Symposien zu aktuellen Themen
4. Mitwirkung bei der Ausrichtung des Seminarangebotes
5. Networking mit BranchenkollegInnen
6. Seminar mit Ihren KundInnen und MitarbeiterInnen auf der Burg
7. Beratung zu branchenspezifischen Fragestellungen

AGRARHANDELSJUNIOREN



Sie sind junger Unternehmer oder angehende Führungskraft in einem Agrarhandelsbetrieb oder einem Unternehmen der Wertschöpfungskette? Werden Sie Teil der Agrarhandelsjunioren!

Die Agrarhandelsjunioren (AHJ) sind ein Arbeitskreis junger Führungskräfte und JuniorInnen der Agrarbranche. Ziel dieser Gemeinschaft ist es, gegenseitig Erfahrungen auszutauschen und sich zu vernetzen. Auf diese Weise können sich die Agrarhandelsjunioren bestens auf Führungspositionen vorbereiten. Im Jahresverlauf finden spannende Touren statt, bei denen in-

teressante Unternehmen besucht werden und die JuniorInnen sich besser kennenlernen.

Ihre Ansprechpartnerin:

Frederike Imbusch
einfach anrufen unter:
05355-961-103
oder per E-Mail:
imbusch@burg-warberg.de

ZIELE DER GEMEINSAMEN TREFFEN SIND:

- Netzwerk/Benchmark zu PartnerInnen (z.B. Industrie)
- Informationspool
- Unterstützung/Austausch bei Herausforderungen im beruflichen Umfeld
- Persönliche Kontakte knüpfen
- Fachliche Weiterbildung, Wissens- und Meinungsaustausch (z. B. Erbrecht, Unternehmensführung u.v.m.)
- Imagepflege/Außendarstellung
- Unternehmensbesichtigung
- Weitergehende Geschäftsideen erarbeiten (evtl. Zusammenarbeit)



Agrarhandelsjunioren können als Vereinsmitglied der Burg Warberg persönlich alle Vorteile der Mitgliedschaft nutzen.



Aus- und Fortbildung



Besonderer **Preisvorteil** für unsere Mitglieder!



Zielgruppe

Auszubildende und neue MitarbeiterInnen aus Agrarhandelsbetrieben (für den größtmöglichen Nutzen empfehlen wir die Teilnahme bereits im 2. Ausbildungsjahr)



Termin

08.01. - 27.01.2023 | FÖL 231



Seminarpreis

1.300 € Mitglieder
2.600 € Nicht-Mitglieder

85 € Prüfungsgebühr
inkl. Unterkunft im Mehrbettzimmer
und Verpflegung, DZ oder EZ mit
Aufschlag

Förderungslehrgang Landhandel

Der Förderungslehrgang für den Landhandel vermittelt die Grundlagen des Agrarhandelsgeschäftes für Auszubildende und NeueinsteigerInnen. Die agrarspezifischen Inhalte stellen eine gute Grundlage für die Abschlussprüfungen der Auszubildenden dar. Die Inhalte werden im Laufe des Lehrgangs durch schriftliche und mündliche Prüfungen überprüft und gefestigt.

Mit Unterstützung der



Themenübersicht

- Arbeitsabläufe in der Landwirtschaft
- Biologie der Pflanze
- Getreide- und Rapskunde
- Grundlagen der Lagerung
- Bodenkunde
- Düngemittelkunde
- Pflanzenschutz
- Pflanzenzüchtung und Saatgutkunde
- Tierernährung
- Futtermittelkunde
- Praktische Einblicke in die Laborarbeit mit Besatz und Sensorik
- Agrarmarktkunde und Agrarpolitik
- Getreidehandel und Verträge
- Qualitätsmanagement
- Kommunikation und Feedback
- Lerntechniken



Zielgruppe

Bürokräfte und QuereinsteigerInnen in Agrarhandelsbetrieben



Termin

06.02. - 10.02.2023 | FÖB 231



Seminarpreis

640 € Mitglieder
840 € Nicht-Mitglieder
85 € Prüfungsgebühr
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen:

Heike Rautenschlein, (Kira Meiß),
Volker Uhlemann, Jörg Garrelts,
Torsten Graßhoff, Frederike Imbusch

Agrarwirtschaft für QuereinsteigerInnen | Basiswissen

Bürokräfte und QuereinsteigerInnen erhalten einen intensiven Einblick in die Grundlagen in Landwirtschaft und Agrarhandel. Die TeilnehmerInnen werden in die Lage versetzt, den Kunden Landwirt besser zu verstehen, Zusammenhänge in der Agrarbranche einzuordnen und lernen die Produktwelt des Agrarhandels kennen. Der Lehrgang schließt mit einer Abschlussprüfung ab.

Themenübersicht

- Arbeitsabläufe in der Landwirtschaft
- Biologie der Pflanze
- Boden- und Düngemittelkunde
- Pflanzenschutz
- Saatgutkunde
- Praktische Einblicke in die Laborarbeit mit Besatz und Sensorik
- Qualitätsmanagement
- Grundlagen der Tierernährung
- Futtermittelkunde



Azubi-Wochen | online

NEU

Die Azubi-Wochen bieten einen breiten Überblick über die Grundlagen in Landwirtschaft und Agrarhandel. Die TeilnehmerInnen werden in die Lage versetzt, den Kunden Landwirt besser zu verstehen, Zusammenhänge in der Agrarbranche einzuordnen und lernen die Produktwelt des Agrarhandels kennen. Die Kurstage umfassen jeweils Vorbereitungszeiten, in denen sich die TeilnehmerInnen anhand von Leitfragen und Aufgaben problemorientiert in die verschiedenen Themen einarbeiten, und Online-Vorträge/-Workshops, die diese Inhalte vertiefen und einen Praxisbezug zu aktuellen Themen herstellen.

Themenübersicht

- Landwirtschaft, Pflanzenbiologie
- Getreide- und Rapskunde
- Züchtung
- Futtermittelkunde
- Lagerung
- Tierernährung Grundlagen
- Pflanzenschutz
- Getreide- und Futtermittelanalytik
- Besatz, Sensorik und Mykotoxine
- Verarbeitung pflanzlicher Produkte
- Agrarmärkte und -politik
- Düngemittel



Zielgruppe

Auszubildende in Agrarhandelsbetrieben



Termine

Teil 1: 30.01.2023 | AZW 231
Teil 2: 01.02.2023 | AZW 231
Teil 3: 03.02.2023 | AZW 231
Teil 4: 07.02.2023 | AZW 231
Teil 5: 09.02.2023 | AZW 231



Seminarpreis

495 € Mitglieder
 990 € Nicht-Mitglieder
 umfasst alle fünf Termine

Agrarhandel - Basics für Beginner | online

NEU

In diesem Webinar begleiten die TeilnehmerInnen die für den Agrarhandel relevanten Betriebsbereiche von der Aussaat bis zur Verarbeitung der Ware. Hier lernen sie die Zusammenhänge in der Agrarbranche einzuordnen und die Produktwelt des Agrarhandels kennen. Die Kurstage umfassen jeweils Vorbereitungszeiten, in denen sich die TeilnehmerInnen anhand von Leitfragen und Aufgaben problemorientiert in die verschiedenen Themen einarbeiten, und Online-Vorträge/-Workshops, die diese Inhalte vertiefen und einen Praxisbezug zu aktuellen Themen herstellen.

Themenübersicht

- Schwerpunkte: Getreide und Raps
- Als Azubi Segel setzen
- Von der Aussaat bis zur Ernte
 - Warenkunde
 - Betriebsmittel
- Warenannahme, Besatz und Analytik
 - Getreidequalität schnell erfassen
- Lagerung
 - belüften, kühlen, trocknen
 - Vorratsschutz
- Verarbeitung und Nutzung
 - Schwerpunkt Mühlen und Futtermittel
- Agrarmärkte und -politik



Zielgruppe

Frisch eingestiegene Auszubildende und MitarbeiterInnen in Agrarhandelsbetrieben



Termine

Teil 1: 02.08.2022 | ABB 221
Teil 2: 03.08.2022 | ABB 221
Teil 3: 05.08.2022 | ABB 221

Teil 1: 02.11.2022 | ABB 222
Teil 2: 03.11.2022 | ABB 222
Teil 3: 04.11.2022 | ABB 222



Seminarpreis

295 € Mitglieder
 595 € Nicht-Mitglieder
 umfasst alle drei Termine



Zielgruppe

Auszubildende Kaufleute im 3. Lehrjahr



Termine

Industriekaufleute und Kaufleute für Büromanagement:
16.01.23 & 23.01.23 | PRI 231
jeweils 16:30 – 19:45 Uhr

Kaufleute für Groß- und Außenhandel:
27.02.23 & 06.03.23 | PRG 231
jeweils 16:30 – 19:45 Uhr



Seminarpreis

120 € Mitglieder
160 € Nicht-Mitglieder



Dozentin:

Doreen Ullrich

Prüfungsvorbereitung Rechnungswesen | Webinar

NEU

Dieses interaktive Webinar vermittelt an zwei Terminen die wichtigsten Punkte zum Rechnungswesen speziell für angehende Industrie- und Bürokaufleute oder Kaufleute für Groß- und Außenhandel als Vorbereitung auf die Abschlussprüfung.

Themenübersicht

- Bilanz, Auflösung der Bilanz in Konten
- Bilanzkennziffern, Veränderungen der Bilanz
- Gewinn und Verlustrechnung
- Buchen auf Bestands- und Erfolgskonten
- Buchen von Eingangs- und Ausgangsrechnungen anhand von Belegen
- Preisnachlässe im Einkauf und Verkauf



Zielgruppe

Auszubildende Kaufleute im 3. Lehrjahr



Termine

Industriekaufleute und Kaufleute für Büromanagement:
06.02.23 & 13.02.23 | PKI 231
jeweils 16:30 – 19:45 Uhr

Kaufleute für Groß- und Außenhandel:
13.03.23 & 20.03.23 | PKG 231
jeweils 16:30 – 19:45 Uhr



Seminarpreis

120 € Mitglieder
160 € Nicht-Mitglieder



Dozentin:

Doreen Ullrich

Prüfungsvorbereitung Kosten- und Leistungsrechnung | Webinar

NEU

Dieses interaktive Webinar vermittelt an zwei Terminen die wichtigsten Punkte zur Kosten- und Leistungsrechnung speziell für angehende Industrie- und Bürokaufleute oder Kaufleute für Groß- und Außenhandel als Vorbereitung auf die Abschlussprüfung.

Themenübersicht

- Kostenartenrechnung
- Kostenstellenrechnung
- Kostenträgerstückrechnung und Kostenträgerzeitrechnung
- Vollkostenrechnung
- Teilkostenrechnung als Deckungsbeitragsrechnung
- Prozessorientierte Kostenbetrachtung
- Verbrauchs- und Beschäftigungsabweichungen
- Tabellenkalkulation
- Diagramme





HandelsfachwirtIn (IHK) Vorbereitungslehrgang

Die Ausbildung zum bundesweit anerkannten geprüften Handelsfachwirt ist für BerufspraktikerInnen aus dem Handel konzipiert, die eine Führungsposition oder die Selbstständigkeit anstreben. In den Bereichen Unternehmensführung, Marketing, Controlling, Personalwesen, Logistik und Beschaffung wird das erforderliche Wissen für den Einstieg in die Managementebene vermittelt. Die MitarbeiterInnen werden befähigt, Betriebsabläufe in ihrem Gesamtzusammenhang zu erkennen, zu beurteilen und situationsgerecht zu agieren. Der erfolgreiche Abschluss als HandelsfachwirtIn kann als Zulassungsvoraussetzung für ein Hochschulstudium dienen.



Themenübersicht

- Unternehmensführung und -steuerung
- Führung und Personalmanagement
- Handelsmarketing
- Beschaffung und Logistik
- Wahlfach: Einkauf

Voraussetzungen

Zur IHK-Prüfung zugelassen ist, wer eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt und nachweisen kann:

1. eine mit Erfolg abgeschlossene dreijährige Ausbildung in einem anerkannten kaufmännischen Ausbildungsberuf im Handel und eine anschließende, mindestens einjährige Berufspraxis
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer oder in einem anerkannten kaufmännisch-verwaltenden dreijährigen Ausbildungsberuf und eine anschließende, mindestens zweijährige Berufspraxis
3. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Fachlageristen und eine mindestens zweijährige Berufspraxis
4. mindestens 90 ECTS Punkte in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis
5. mindestens fünf Jahre Berufspraxis im Handel



Zielgruppe

kaufmännische MitarbeiterInnen im Handel, die sich für Führungsaufgaben qualifizieren möchten



Termine

Teil 1: 15.09. - 18.09.2022 | HFW 022
Teil 2: 06.10. - 10.10.2022 | HFW 022
Teil 3: 12.11. - 15.11.2022 | HFW 022
Teil 4: 24.11. - 28.11.2022 | HFW 022
Teil 5: 08.12. - 12.12.2022 | HFW 022
Teil 6: 13.01. - 18.01.2023 | HFW 022
Teil 7: 03.02. - 07.02.2023 | HFW 022

Prüfung schriftl.: 28.03. - 29.03.2023
 Prüfung mündl.: April oder Mai 2023
 Prüfungsvorbereitung in Abstimmung mit den TeilnehmerInnen
 ggf. sind Terminänderungen möglich



Seminarpreis

4.190 € Mitglieder
 5.250 € Nicht-Mitglieder
 Ca. 650 € IHK-Prüfungsgebühr, von der IHK direkt in Rechnung gestellt
 gesonderte Rabatte auf das Seminar „Ausbildung der AusbilderInnen“ zzgl. Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen:

Doreen Ullrich, Regina Oldenburg, Horst Paul, Hans-Christian Petersen, Stephan Becker



Ihre Vorteile

- ✓ Kompaktlehrgang mit nur sieben Lehrgangsblocken
- ✓ agrarspezifische Vertiefung speziell für die Agrarbranche
- ✓ erfahrene IHK-AusbilderInnen sorgen für die perfekte Prüfungsvorbereitung
- ✓ intensive Betreuung durch die DozentInnen auch zwischen den Lehrgangsblocken

B.A. BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE

VERTIEFUNG AGRIBUSINESS

Die Wettbewerbssituation auf der Suche nach geeigneten MitarbeiterInnen hat sich in den vergangenen Jahren auch im Agrarhandel verschärft. Unternehmen sind gefordert, qualifizierten und motivierten MitarbeiterInnen attraktive Karrierechancen im Unternehmen zu bieten. Das duale bzw. berufsbegleitende Bachelor-Studium der Betriebswirtschaftslehre wird von der WelfenAkademie in Braunschweig angeboten und verbindet Wissen und Praxis, speziell auch für den Agrarhandel. Durch die Kooperation mit der Burg Warberg können die Studierenden der Fachrichtung Handelsmanagement den Vertiefungsschwerpunkt Agribusiness wählen. Hierbei erarbeiten die Studierenden gemeinsam mit der WelfenAkademie und Burg Warberg eine individuelle Kombination von Seminaren, an denen sie teilnehmen und deren Inhalte Teil einer mündlichen Abschlussprüfung sind. Durch die Gliederung des Studiums in Theorie- und Praxisphasen können die Studierenden ihr Wissen direkt zum Nutzen des Unternehmens anwenden und ihre praktischen Kenntnisse im Berufsalltag weiter ausbauen. Mit diesem Studium wird der international anerkannte und akkreditierte Hochschulabschluss Bachelor of Arts (B.A.) erlangt. Zusätzlich können die Studierenden im vierten Semester die Abschlussprüfung zum „Kaufmann im Groß- und Außenhandel“ ablegen.

DIE WEGE ZUM STUDIUM

Für Unternehmen

Haben Sie vielversprechende AusbildungsbeginnerInnen oder MitarbeiterInnen, die Sie mit einem Bachelor in Betriebswirtschaftslehre weiterqualifizieren und binden möchten, können Sie sich gerne direkt an die WelfenAkademie wenden und weitere Schritte besprechen. Grundlage für den Start des Studiums ist ein Vertrag zwischen Unternehmen, Studierenden und der WelfenAkademie.

Für Studieninteressierte

Auf der Homepage der WelfenAkademie finden Sie einige Kooperationsunternehmen, die ein duales Studium anbieten und entsprechende Stellen ausschreiben. Haben Sie bereits einen Ausbildungsvertrag geschlossen oder möchten sich nach Ihrer Ausbildung weiterqualifizieren, sprechen Sie die Personalverantwortlichen in Ihrem Unternehmen an. So können diese mit der WelfenAkademie weitere Schritte ergreifen. Grundlage für den Start des Studiums ist ein Vertrag zwischen Unternehmen, Studierenden und der WelfenAkademie.



Studienvoraussetzungen

Hochschulreife

Studiendauer

36 Monate bzw. 6 Semester

Studienbeginn

i.d.R. zum 1. August, nach einer mehrwöchigen Praxisphase im Unternehmen beginnt die Vorlesungszeit in der letzten Oktoberwoche

Studienorganisation

Ein Semester besteht aus einer Theorie- und einer Praxisphase. Im fünften und sechsten Semester werden zwei Vertiefungsschwerpunkte gewählt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, den Abschluss „Kaufmann/frau im Groß- und Außenhandel“ zu erlangen.

Themenbereiche der Module

- Allgemeine BWL
- VWL und Recht
- Handelsmanagement
- Mathematik, Statistik und Wirtschaftsinformatik
- Soft Skills und Wirtschaftsenglisch

Es sind zwei Vertiefungen wählbar

- Agribusiness
- Controlling
- Data Analytics
- Investition/ Finanzierung
- Produktion/ Logistik

Das sagen unsere AbsolventInnen



„Das duale Studium an der Welfenakademie ist eine große Chance, theoretisches Wissen mit der täglichen Praxis zu verknüpfen, um so effektiver auf das Berufsleben vorbereitet zu werden. Besonders interessant waren für mich die Agribusiness-Kurse an der Burg Warberg, welche mir die Grundlagen für meinen beruflichen Werdegang in der Agrarbranche an die Hand gegeben haben.“

Linda Köberle,
Weissachmühle GmbH & Co. KG



„Ich hatte durch das duale Studium direkt Kontakt zu angehenden Führungskräften im Agribusiness. So knüpfte ich schon früh Verbindungen zur Wirtschaft, die mir einen erfolgreichen Karrierestart ermöglichen. Heute bin ich Geschäftsführer eines mittelständischen Familienunternehmens und arbeite mit diesem Netzwerk zusammen.“

Lennart Moss,
Scharnebecker Mühle GmbH



Ihre Vorteile

- ✓ Themen aus der Praxis für die Praxis
- ✓ Studienarbeiten mit direktem Nutzen im Unternehmen
- ✓ Praxisnahe Seminarangebote der Burg Warberg
- ✓ Direkter Wissenstransfer der Studieninhalte ins Unternehmen
- ✓ Gewinn und Bindung qualifizierter MitarbeiterInnen
- ✓ Der B.A. BWL bietet eine optimale Basis für verschiedenste weitere Qualifikationsgebiete



Ihr Ansprechpartner der WelfenAkademie

Dr. Bernd Hempelmann
Tel.: 05351-214-88-15
Mail: bernd.hempelmann@welfenakademie.de

Ihre Ansprechpartnerin auf Burg Warberg

Frederike Imbusch
Tel.: 05355-961-103
Mail: imbusch@burg-warberg.de

Anmeldeschluss ist 6 Wochen
vor dem Seminarbeginn!



Zielgruppe

zukünftige AusbilderInnen



Termine

29.08. - 07.09.2022 | ADA 221
28.08. - 06.09.2023 | ADA 231



Seminarpreis

650 € Mitglieder
750 € Nicht-Mitglieder

Ca. 210 € IHK-Prüfungsgebühr, von
der IHK direkt in Rechnung gestellt
ggf. sind Preisänderungen bei
Prüfungsgebühren der IHK möglich
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen:

Regina Oldenburg, Stephan Becker

Ausbildung der AusbilderInnen (IHK) Vorbereitungslehrgang

Fachlich qualifizierte MitarbeiterInnen werden immer wichtiger im hart umkämpften Markt. Den Grundstein dafür legt eine gewissenhafte und professionelle Ausbildung. Im Kompaktseminar erlangen die MitarbeiterInnen eine praxisnahe Qualifikation mit berufs- und arbeitspädagogischen Kenntnissen, die sie später als AusbilderInnen benötigen und steigern dadurch die Qualität der Ausbildung im Unternehmen. Nach bestandener Prüfung erhalten die TeilnehmerInnen ein IHK-Zertifikat.

Themenübersicht

- Allgemeine und gesetzliche Grundlagen
- Planung der Ausbildung
- Mitwirkung bei der Einstellung von Auszubildenden
- Ausbildung am Arbeitsplatz
- Förderung des Lernprozesses
- Ausbildung in der Gruppe
- Abschluss der Ausbildung

Voraussetzungen

Zur Ausbilderprüfung vor der Industrie- und Handelskammer Braunschweig wird zugelassen, wer eine abgeschlossene Berufsausbildung in einem kaufmännischen oder technisch-gewerblichen Beruf nachweisen kann.



Ihre Vorteile

- ✓ Kompaktlehrgang mit nur 8 Tagen à 8 Stunden
- ✓ praxisnahe Ausbildung mit Beispielen aus dem eigenen Betrieb
- ✓ erfahrene DozentInnen mit langjähriger Erfahrung mit der IHK
- ✓ hohe Erfolgsquote in der Abschlussprüfung
- ✓ mehr als 600 erfolgreiche Absolventen





Praxiswissen für AusbilderInnen und Ausbildungsbeauftragte Fortbildung

NEU

Viele an der Ausbildung beteiligte MitarbeiterInnen fragen sich häufig, woran im Arbeitsalltag die Umsetzung verschiedener Aufgaben scheitert und wie man dies verhindern kann. Für eine gute Ausbildung verantwortlich zu sein bedeutet weitaus mehr, als alle wichtigen Inhalte eines Berufes praktisch zu vermitteln. Auch das Zwischenmenschliche und die Art der Zusammenarbeit müssen passen. In diesem Workshop lernen die TeilnehmerInnen, wie Sie durch gezielte und individuelle Maßnahmen sowohl für sich als auch die Azubis für ein

gutes und effizientes Arbeitsklima sorgen können. So investieren Sie in die Qualität der Ausbildung, das Arbeitsklima und binden nachhaltig Ihre MitarbeiterInnen.

Themenübersicht

- Struktur schaffen
- Erwartungshaltung zwischen AusbilderIn und Azubi
- Respekt, Vertrauen und Verantwortung
- Delegieren lernen
- Feedback und Konfliktmanagement
- Abstimmung über mehrere Arbeitsbereiche hinaus und mit KollegInnen



Zielgruppe

AusbilderInnen, Ausbildungsbeauftragte und Teammitglieder



Termin

13.06.2023 | FFA 231



Seminarpreis

470 € Mitglieder
590 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin:

Regina Oldenburg

Recruiting im Agribusiness

NEU

Der Fachkräftemangel und eine geringere Wechselbereitschaft in der Coronakrise beschert vielen Unternehmen im Agribusiness Schwierigkeiten offene Stellen zu besetzen. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen haben keine großen Personalabteilungen oder Budgets, um auf sich aufmerksam zu machen und die Personalsuche stellt eine besondere Herausforderung dar. In diesem Seminar zeigt Jochen Riebensahm wie die Kandidatensuche erfolgreich gestaltet werden kann. Nutzen Sie die Erkenntnisse darüber, welchen Einfluss die Stellenausschreibung hat, wie wichtig

die Außenwirkung als ArbeitgeberIn ist und wie Sie gute MitarbeiterInnen binden können.

Themenübersicht

- Die Situation am Arbeitsmarkt
- Wie komme ich an passende KandidatInnen?
- Employer Branding
- Attraktive Stellenausschreibungen
- Der Bewerbungsprozess bis zur Einstellung
- MitarbeiterInnen an das Unternehmen binden - aber wie?



Zielgruppe

PersonalsachbearbeiterInnen, RecruiterInnen, Führungskräfte und GeschäftsführerInnen aus dem Agribusiness



Termin

06.10. - 07.10.2022 | RIA 221



Seminarpreis

420 € Mitglieder
560 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent:

Jochen Riebensahm

AGRAR HANDELSTAG

SAVE THE DATE

10./11.
NOVEMBER
2022 AUF BURG WARBERG



Weitere Informationen
finden Sie auf unserer
Homepage



Mitarbeiterführung

ENTDECKEN SIE UNSERE TRAININGS ZUR MITARBEITERFÜHRUNG!

Für Nachwuchsführungskräfte		Für erfahrene Führungskräfte	
<p>Niveau: Erste Führungsverantwortung</p> <p>Führen und Motivieren Basiskompetenz</p>	<p>Niveau: Umfangreiche Führungsverantwortung</p> <p>Entwicklungsprogramm Mitarbeiterführung</p>	<p>Niveau: Umfangreiche Führungsverantwortung</p> <p>Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation Intensivtraining</p> <p>Teams zum Erfolg führen Intensivtraining</p>	<p>Niveau: Stärken der eigenen Führungs- kompetenzen optimieren</p> <p>Moderne Rhetorik, Präsentation und Moderation für Führungskräfte</p> <p>Mitarbeitergespräche führen</p>



Zielgruppe

MitarbeiterInnen mit erster Führungsverantwortung und PotenzialträgerInnen, die fundiert auf die Mitarbeiterführung vorbereitet werden sollen



Termine

Teil 1: 04.12. - 07.12.2022 | EMF 022
Teil 2: 30.01. - 02.02.2023 | EMF 022
Teil 3: 03.04. - 05.04.2023 | EMF 022



Seminarpreis

3.450 € Mitglieder
4.490 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Entwicklungsprogramm Mitarbeiterführung

NEU

Der Unternehmenserfolg hängt entscheidend vom Führungserfolg ab. Mitarbeiterführung ist eine komplexe und spannende Aufgabe. Hier treffen zahlreiche Komponenten zusammen, die möglichst zielorientiert, schnell und reibungslos vereint werden sollen: die eigenen Aufgaben, verschiedene Persönlichkeiten von MitarbeiterInnen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Kompetenzen und nicht zuletzt die Unternehmensziele. Das Entwicklungsprogramm Mitarbeiterführung gibt den TeilnehmerInnen Sicherheit

in ihrer Führungsrolle, zeigt Techniken und Strategien für den Führungsalltag auf und ebnet durch den hohen Trainingsanteil den Weg zur erfolgreichen Umsetzung in der Praxis.

Themenübersicht

Nachfolgende Trainings bilden das Entwicklungsprogramm Mitarbeiterführung:

- Führen und Motivieren | Basiskompetenz
- Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation | Intensivtraining
- Teams zum Erfolg führen | Intensivtraining



Zielgruppe

MitarbeiterInnen mit erster Führungsverantwortung



Termin

04.12. - 07.12.2022 | MFM 221



Seminarpreis

1.290 € Mitglieder
1.680 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent:

Hans-Christian Petersen

Führen und Motivieren Basiskompetenz

NEU

Die Ansprüche an die Basiskompetenzen von Führungskräften entwickeln sich mit großer Dynamik und Komplexität. In der modernen Arbeitswelt müssen sie sich anpassen und geeignete Methoden kennen, mit denen MitarbeiterInnen langfristig leistungsfähig und motiviert bleiben. Gut motivierte MitarbeiterInnen bereiten nicht nur Freude, sondern tragen ganz entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. In diesem Seminar trainieren die TeilnehmerInnen die erfolgreiche Führung und Motivation ihrer MitarbeiterInnen.

Themenübersicht

- Selbstbild und Fremdbild
- Den eigenen Führungsstil erkennen, weiterentwickeln und situativ einsetzen
- Die „Bandscheiben-Position“ in der Führungsrolle: Druck aushalten, Druck ausgleichen
- Umgang mit Ängsten, Sorgen und Nöten
- Bedürfnisse und Befindlichkeiten erkennen und handhaben
- Einblick in lern- und motivationspsychologischen Erkenntnisse
- Grundwissen zu Mitarbeitergesprächen: Sinn bieten, Leistung fordern
- Fragestellungen der TeilnehmerInnen und Fallbeispiele

Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation Intensivtraining

NEU

Die Kommunikation zwischen Führungskräften und MitarbeiterInnen ist so vielseitig wie es Anlässe, Situationen, Beteiligte und Inhalte gibt. Um in jeder Situation die potenziellen Ressourcen aus den MitarbeiterInnen herauskitzeln zu können, bedarf es viel Fingerspitzengefühl und Know-how. Dieses Training stärkt die TeilnehmerInnen darin, situativ angemessen, zielorientiert und authentisch mit MitarbeiterInnen zu kommunizieren – von Mitarbeitergesprächen über Konflikt- und Krisenfälle bis zur Stärkung der Umsetzungskompetenz mit Coaching durch die Führungskraft.

Themenübersicht

- Mitarbeitergespräche wirkungsvoll und motivierend führen
- Wertschätzung, Verbindlichkeiten und Feedback
- Ziele und Erwartungen transparent klären und vereinbaren
- Konfliktklärung und schwierige GesprächspartnerInnen
- Kommunikation im Krisenfall und unter Stress
- Einstieg in die Transaktionsanalyse
- Coaching in der Führung effektiv einsetzen
- Systemische Fragen in der Führung



Zielgruppe

Alle Führungskräfte



Termin

30.01. - 02.02.2023 | FKM 231



Seminarpreis

1.490 € Mitglieder
1.940 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen:

Rainer Heike, Ulrich Hartmann,
Ines Bruckschen

Voraussetzungen

Grundlegende Vorkenntnisse oder Erfahrungen im Bereich Mitarbeiterführung sind vorteilhaft. Wir empfehlen Ihnen hierzu das Seminar „Führen und Motivieren | Basiskompetenz“ (S. 20) als optimale Grundlage.

Teams zum Erfolg führen Intensivtraining

NEU

Unterschiedliche Persönlichkeiten eines Teams zusammenzubringen kann eine Herausforderung sein. Hier gilt es, die Gruppendynamik zu erfassen, zu nutzen und mithilfe von Tools die individuellen Arbeitsweisen zu unterstützen. In der Unterschiedlichkeit der Teammitglieder liegt aber auch das Potenzial der Teamarbeit, besonders innovative und kreative Lösungen schnell und konstruktiv zu generieren. Eine effektive Methode ist das „Systemische Konsensieren“, womit Widerstände und Reibungspunkte verringert werden. Das Ergebnis sind zeit- und kostenminimierte sowie deutlich erfolgversprechendere Lösungen, die von allen Beteiligten eigenverantwortlich getragen werden.

Themenübersicht

- Grundlagen der Teamarbeit
- Team-Uhr
- Teamrollen nach Belbin
- Besonderheiten der Gruppendynamik
- Selbstkontrollierende Umsetzung von Zielen im Team
- Konflikte und Reibungspunkte im Team identifizieren
- Grundlagen des systemischen Konsensierens
- Tools für die Teamarbeit
- Teams online führen



Zielgruppe

Alle Führungskräfte



Termin

03.04. - 05.04.2023 | TEF 231



Seminarpreis

1.140 € Mitglieder
1.490 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozenten:

Hans-Christian Petersen,
Josef Maiwald

Voraussetzungen

Grundlegende Vorkenntnisse oder Erfahrungen im Bereich Mitarbeiterführung sind vorteilhaft. Wir empfehlen Ihnen hierzu das Seminar „Führen und Motivieren | Basiskompetenz“ (S. 20) als optimale Grundlage.

**Zielgruppe**

Alle Führungskräfte

**Termin**

30.01.- 31.01.2023 | MGF 231

**Seminarpreis**530 € Mitglieder
690 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung**Dozent:**

Rainer Heike

Mitarbeitergespräche führen

NEU

Das Mitarbeitergespräch ist ein bedeutsames Führungsinstrument und ein entscheidender Erfolgsfaktor. Durch einen gelungenen Austausch profitieren nicht nur MitarbeiterInnen und die Führungskraft, sondern letztlich das gesamte Unternehmen. Auf die MitarbeiterInnen einzugehen und aus möglichen Ängsten Potenzial zu generieren, bedarf der richtigen Techniken. Dieses Training unterstützt die TeilnehmerInnen dabei, Arbeitsleistung

und -klima wie auch die Kooperation miteinander nachhaltig zu verbessern.

Themenübersicht

- Anlässe für Führungskommunikation
- Wertschätzung und Verbindlichkeiten
- Wirkungsvolles Feedback, Lob und Kritik
- Ziele und Erwartungen transparent klären und vereinbaren
- Motivationsgespräche führen
- Unangenehme Inhalte kommunizieren

**Zielgruppe**

Alle Führungskräfte

**Termine**

15.03.- 16.03.2023 | RPM 231

**Seminarpreis**690 € Mitglieder
895 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung**Dozent:**

Hans-Christian Petersen

Moderne Rhetorik, Präsentation und Moderation für Führungskräfte

NEU

Dass bessere Argumente oder Strategien gewinnen, ist nicht immer der Fall. Hier ist es wichtig, die eigenen Kompetenzen, Ideen und Lösungen ins richtige Licht zu rücken, damit sie wirken und überzeugen können. Wer strukturiert und spannend argumentieren kann, sich auf die Gruppendynamik einstellen und diese modellieren kann, trägt zu Lösungen bei, die von allen Beteiligten besser getragen werden. Dieses Training unterstützt die TeilnehmerInnen wirkungsvoll, effektiv und professionell mit Aus-

strahlung zu präsentieren, zu moderieren und zu überzeugen.

Themenübersicht

- Persönliche Wirkung und Redestil: Stärken weiter ausbauen
- Stimme, Sprache, Ausstrahlung
- Logische und emotionale Argumentationskraft stärken
- Situatives und adressatengerechtes Auftreten
- Visualisierungen erfolgreich einsetzen
- Umgang mit Störungen, Einwänden und Angriffen
- Gruppenprozesse strukturieren



Vertrieb

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen im Außendienst
und MitarbeiterInnen mit aktivem
Kundenkontakt

**Termine**

23.10. - 27.10.2022 | VKT 222
21.05. - 25.05.2023 | VKT 231

**Seminarpreis**

1.490 € Mitglieder
1.990 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Hans-Christian Petersen

Agrarvertrieb im Außendienst Basiskompetenz

Landwirtschaftliche Kunden stehen meist einem breiten Angebot an Produkten und Anbietern gegenüber. Eine langfristige Kundenbindung ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr, hat aber einen großen Einfluss auf den Erfolg des Vertriebs und damit auch auf den des Unternehmens. Der Preis als faktisches Entscheidungskriterium greift dort am stärksten, wo persönliche, emotionale und fachliche Kompetenzen fehlen. Dieses Seminar zeigt, wie langfristige Kundenbindungen geschaffen werden können.

Themenübersicht

- Grundregeln des Marktes
- Erstellen eines eigenen Stärkenprofils
- Vertrauensbeziehungen aufbauen
- Verkaufen – jenseits des Preises
- Parameter des persönlichen Erfolgs, vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Auftreten, Einstellung, Körpersprache
- Wirkung von einfühlendem Zuhören
- sprachliches Ausdrucksvermögen, Formulierungen und Wortwahl
- Erstellen eines Transferplans

Dieses Seminar entspricht dem bisherigem Seminar „Verkäuferisches Kompetenztraining“

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen im Außendienst
und MitarbeiterInnen mit aktivem
Kundenkontakt

**Termin**

12.12. - 13.12.2022 | EAV 221

**Seminarpreis**

750 € Mitglieder
975 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Hans-Christian Petersen

Effektiv organisiert im Agrarvertrieb

NEU

Die Geschwindigkeit im Arbeitsalltag nimmt immer weiter Fahrt auf. Im Zuge der Pandemie haben sich noch mehr Optionen und Wege etabliert, mit Kunden in Kontakt zu treten. Um den Aufgaben im Vertrieb einen Schritt voraus zu sein, statt ihnen nachzujagen, bedarf es einer guten Selbstorganisation. In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen, wie sie die Kontrolle über Termin und Arbeitsalltag behalten und sich so mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge zu nehmen – das alles mit weniger Stress. Steigern Sie den Rothertrag, indem Sie den KundInnen eine gute Beratungs- und Verkaufserfahrung bieten.

Themenübersicht

- Ziele und Prioritäten richtig setzen
- Motivation und Work-Life-Balance
- Zeitmanagement
- Customer-Relationship-Management
- Effektive Routenplanung
- Tools und Techniken für den Alltag



Kundenakquise und -beziehungen im Agrarvertrieb | Intensivtraining

NEU

Ein maßgeblicher Faktor für den Vertriebs Erfolg ist die Beziehung zu den KundInnen. Die Kundenzufriedenheit rührt eben nicht nur vom Produkt her, sondern auch vom souveränen, professionellen und vertrauenswürdigen Umgang der VertriebsmitarbeiterInnen. Hier heißt Wachstum nicht nur Akquise, sondern dass Bestandskundenmanagement und Neukundengewinnung Hand in Hand gehen, um effektiv zu wachsen und damit mehr Ertrag zu bringen.

Themenübersicht

- Kundenanalyse
- Kalt- und Warmakquise
- Kundengewinnung am Telefon
- Ehemalige KundInnen zurückgewinnen
- Kundenbindung und -kontakte
- Cross- und Up-Selling
- Reklamationen für sich nutzen
- Wahrnehmung am Markt der eigenen Produkte/Firma



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt



Termin

15.11. - 18.11.2022 | KAB 221



Seminarpreis

1.490 € Mitglieder
1.990 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Walter Peters

Verkaufsgespräch und Preisverhandlungen im Agrarvertrieb Intensivtraining

NEU

Gerade im Vertrieb sehen sich Unternehmen enormen Herausforderungen gegenüber gestellt. Ein immer härterer Wettbewerb, hoher Preisdruck und wachsende Kundenansprüche verlangen nach Strategien, die über das bloße Verkaufen hinausgehen. Im Verkaufsgespräch die Kontrolle zu haben, zielorientiert und auf Augenhöhe zu verhandeln sind besonders wichtig. Schließlich soll der erfolgreiche Verkaufsabschluss eine Win-Win-Situation für beide VerkaufspartnerInnen sein.

Themenübersicht

- Verhandlungspsychologie
- Gesprächstechniken, -strategien und -strukturen
- Rhetorik & Körpersprache
- Verhandlungstechniken
- Verkaufsabschluss
- Bedarfsanalyse
- Marge steigern
- Rabatte minimieren
- Höhere Preise durchsetzen



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt



Termin

29.11. - 02.12.2022 | VPA 221



Seminarpreis

1.490 € Mitglieder
1.990 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Walter Peters

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen mit Führungsverantwortung im Vertrieb

**Termine**

Teil 1: 17.04. - 19.04.2023 | VEF 231
Teil 2: 15.05. - 17.05.2023 | VEF 231

**Seminarpreis**

1.690 € Mitglieder
2.200 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Peter Christian Hansen

Vertriebsteams erfolgreich führen **NEU**

Durch den sich ständig erhöhenden Erfolgs-Druck erhöht sich auch die Fluktuation im Vertrieb. Die dadurch entstehenden enormen Kosten werden oft stark unterschätzt. Beim Führen von Vertriebsteams besteht die Herausforderung darin, unterschiedliche Persönlichkeiten zusammenzuführen, zu motivieren und beim eigenverantwortlichen Handeln zu unterstützen. Dieses Training ermöglicht den Führungskräften ihre Führungskompetenz auszubauen und mit Training und Coaching die Zusammenarbeit, Motivation und Leistungsfähigkeit des Teams zu steigern.

Themenübersicht

- Mit klaren Zielen Motivation, Kommunikation und Ergebnisse verbessern
- Bessere Leistung durch gezieltes Coaching der vertrieblichen resultatbildenden Kompetenzen
- Effizienter und sinnvoller Einsatz der vertrieblichen Ressourcen
- Die Bedeutung einer leistungsorientierten inneren Einstellung (Mindset)
- Die Ziel- und Resultatorientierung im Vertrieb, effiziente Selbstorganisation
- Motive der VertriebsmitarbeiterInnen besser erfassen und Motivation und emotionale Bindung an das Unternehmen steigern
- Das Vertriebsfeedback als wertvoller Baustein des Vertriebs-Coachings
- Mitarbeitergespräche in Vertrieb und Verkauf überzeugend führen

**Zielgruppe**

VertriebsmitarbeiterInnen

**Termine**

Stimmen Sie Zeit, Umfang und Ort ganz nach Ihrem Bedarf ab.

**DozentInnen:**

Erfahrene VertriebstainerInnen, die zu Ihrem Bedarf passen

Individuelles Vertriebscoaching **NEU**

Wir bringen Ihre Unternehmensziele und unsere Expertise zusammen für eine Lösung nach Maß. Unsere VertriebstainerInnen begleiten Sie in Ihrem Arbeitsalltag und können so Ihre Vertriebsarbeit speziell auf Sie angepasst optimieren. Von der Kundenansprache bis zu Preisverhandlungen werden Sie so individuell begleitet.

**Ihre Vorteile**

- ✓ Individuelle Vorgehensweise nach Ihrem speziellen Bedarf
- ✓ Besprechen Sie Ihre betriebsinternen und persönlichen Herausforderungen
- ✓ Größter Lerneffekt und Praxistransfer durch die Begleitung im Arbeitsalltag
- ✓ Zufriedene KundInnen durch individuelle Weiterentwicklung



Pflanze und Vorratsschutz



Zielgruppe

leitend verantwortliche MitarbeiterInnen in der Getreide- und Ölsaatenlagerung, EinsteigerInnen und erfahrene MitarbeiterInnen, die Verantwortung im Lager übernehmen sollen



Termine

Teil 1: 26.09.- 30.09.22 | GMF 022

Teil 2: 10.10.- 12.10.22 | GMF 022

Teil 3: 17.10.- 19.10.22 | GMF 022

Teil 4: 14.11.- 16.11.22 | GMF 022

Teil 5: 04.12.- 08.12.22 | GMF 022

Teil 6: 27.02.- 01.03.23 | GMF 022

Teil 7: 09.03.- 10.03.23 | GMF 022

Teil 8: 24.04.- 28.04.23 | GMF 022

ggf. sind Terminänderungen möglich



Seminarpreis

3.990 € Mitglieder

5.390 € Nicht-Mitglieder

85 € Prüfungsgebühr

zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Ihre Vorteile

- ✓ umfassende und praxisnahe Fortbildung
- ✓ Exkursionen zur Vertiefung der theoretischen Grundlagen
- ✓ Bearbeitung einer Planungsaufgabe aus dem eigenen Betrieb im Rahmen der Hausarbeit
- ✓ Betreuung durch erfahrene DozentInnen aus der Praxis
- ✓ Qualifizierung zu Leitungsaufgaben in der Getreide- und Ölsaatenlagerung

Mit Unterstützung der



rentenbank

GetreidemanagerIn Zertifikatslehrgang

Agrarhandelsunternehmen benötigen fachkompetente und verantwortungsbewusste Fachkräfte in der Lagerwirtschaft. Mit hoch qualifizierten MitarbeiterInnen können Sie eine effiziente Lagerung von Getreide und Ölsaaten mit möglichst geringen Verlusten und hoher Qualität erreichen. In diesem Lehrgang erhalten PraktikerInnen von anerkannten und erfahrenen ExpertInnen der Wissenschaft und Wirtschaft eine umfassende, praxisbezogene Ausbildung. Darüber hinaus profitieren die angehenden GetreidemanagerInnen vom Erfahrungsaustausch mit den FachexpertInnen und -kollegInnen und haben die einmalige Gelegenheit, sich ein breites Netzwerk in der Branche aufzubauen.

Voraussetzungen

Vorkenntnisse und Erfahrungen im Getreidelager sind empfehlenswert.

Themenübersicht

Folgende Seminare und Veranstaltungen bilden die Basis des Lehrgangs:

- Warekunde von Getreide und Ölsaaten | Basiswissen
- Getreide- und Ölsaatenlagerung | Basiswissen
- Qualitätsmanagement | Basiswissen
- Sensorik | Intensivkurs
- Führen und Motivieren | Basiskompetenz
- Getreide- und Ölsaatenlagerung | Fortbildung
- Kontraktliche Abwicklung im Getreide- und Futtermittelhandel
- Fortbildung für Silo- und LagermeisterInnen
- Exklusiv für GetreidemanagerInnen: Vertiefungsvorträge, Explosionsschutz
- Fachexkursionen: Lager und Verarbeitung in Abstimmung mit den TeilnehmerInnen
- Nachweis und Anwendung der erlernten Inhalte: Prüfungen, Hausarbeit und Präsentation

Eine Hausarbeit mit Planungen und Kalkulationen zur Situation im eigenen Unternehmen sowie schriftliche Prüfungen sind Teil der Gesamtprüfung. Nach erfolgreichem Bestehen der Prüfungen erhalten die TeilnehmerInnen ein Zertifikat der Burg Warberg.



Fachkunde Getreide- und Ölsaatenlager | Zertifikatslehrgang

NEU

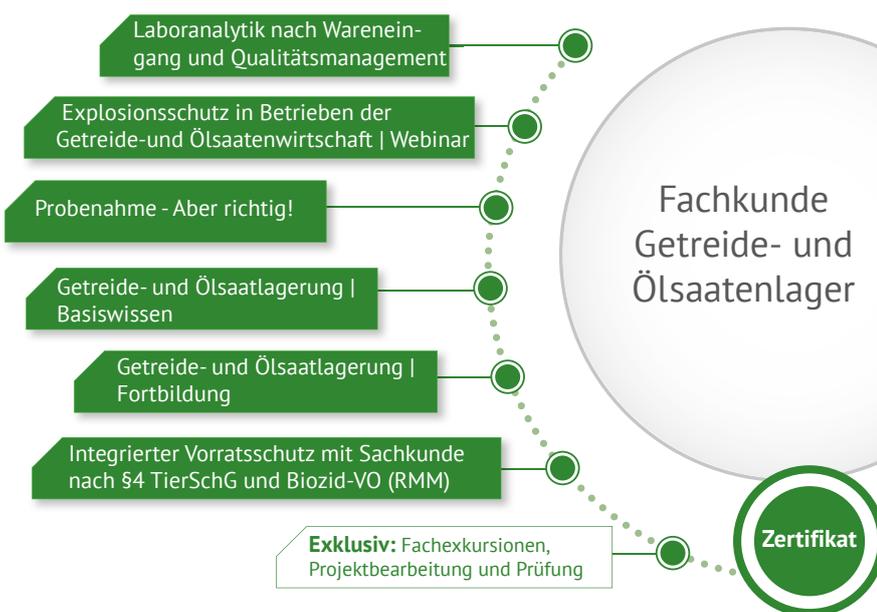
Qualifizierte und verantwortungsbewusste Fachkräfte im Lager bilden die Grundlage für eine möglichst verlustarme und auch energieeffiziente Lagerung. Nur durch adäquate und gezielte Maßnahmen von der Probenahme über Belüftung, Kühlung und Trocknung bis zum Vorratsschutz lässt sich die Qualität der Waren erhalten. In diesem Zertifikatslehrgang vermit-

teln die FachexpertInnen praxisbezogen alle wichtigen Inhalte rund um die Lagerung von Getreiden und Ölsaaten und ermöglichen einen intensiven Erfahrungsaustausch. Die TeilnehmerInnen profitieren zusätzlich durch die Bearbeitung eines eigenen Projektes inkl. Ergebnisvorstellung zur eigenen Anlage und belegen Ihr Fachwissen in einer schriftlichen Prüfung.

Voraussetzungen

Vorkenntnisse und Erfahrungen im Getreidelager sind empfehlenswert.

Inhalte und Seminarteile des Lehrgangs sind



Mit Unterstützung der



Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Getreide- und Ölsaatenlagerung, EinsteigerInnen und erfahrene MitarbeiterInnen, die Verantwortung im Lager übernehmen sollen



Termine

- Teil 1:** 29.09. - 30.09.2022 | FKL 221
 - Teil 2:** 10.10. - 12.10.2022 | FKL 221
 - Teil 3:** 17.10. - 19.10.2022 | FKL 221
 - Teil 4:** 26.02. - 01.03.2023 | FKL 221
 - Teil 5:** 25.04. - 27.04.2023 | FKL 221
- ggf. sind Terminänderungen möglich



Seminarpreis

- 2.390 € Mitglieder
- 3.190 € Nicht-Mitglieder
- 85 € Prüfungsgebühr
- zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Ihre Vorteile

- ✓ umfassende, praxisnahe Aus- und Fortbildung
- ✓ Exkursionen zur Vertiefung der theoretischen Grundlagen
- ✓ Direkter Praxistransfer durch die Bearbeitung eines eigenen Projektes
- ✓ Betreuung durch erfahrene DozentInnen aus der Praxis

Ein Projekt mit Planungen und Kalkulationen zur Situation im eigenen Unternehmen sowie eine Abschlussprüfung sind Teil des Zertifikatslehrgangs. Nach erfolgreichem Bestehen erhalten die TeilnehmerInnen ein Zertifikat der Burg Warberg.



Dieser Lehrgang kombiniert die Seminare „Fachkunde Saatgetreide“ und „Vertriebs- und Reklamationsgespräche in der Saatgetreidebranche“ – mit 10% Preisvorteil.



Zielgruppe

EinsteigerInnen und MitarbeiterInnen im Saatgetreidegeschäft, MitarbeiterInnen aus Lager, Innen- und Außendienst von Agrarhandel, VO-Firmen und Züchtungsunternehmen



Termine

Teil 1: 06.12. - 08.12.2022 | SGH 221-001
Teil 2: 15.02. - 16.02.2023 | SGH 221-002



Seminarpreis

1.950 € Mitglieder
2.535 € Nicht-Mitglieder
85 € Prüfungsgebühr
zzgl. Unterkunft und Verpflegung

SaatgetreidefachhändlerIn Zertifikatslehrgang

MitarbeiterInnen im Saatgetreidegeschäft benötigen umfassende Sachkenntnisse über die gesamte Saatgut-Wertschöpfungskette, wie auch einen guten Draht zu KundInnen, um das facettenreiche Fachwissen gewinnbringend einsetzen zu können. Dieser Zertifikatslehrgang kombiniert die Seminare „Fachkunde Saatgetreide“ sowie „Vertriebs- und Reklamationsgespräche der Saat-

getreidebranche“ und vermittelt so alle wichtigen Grundlagen – von der Züchtung bis zum Umgang mit Reklamationen.

In Kooperation mit



BVO Bundesverband
der VO-Firmen e.V.



Zielgruppe

EinsteigerInnen und MitarbeiterInnen im Saatgetreidegeschäft, MitarbeiterInnen aus Lager, Innen- und Außendienst von Agrarhandel, VO-Firmen und Züchtungsunternehmen



Termin

06.12. – 08.12.2022 | FKS 221



Seminarpreis

1.320 € Mitglieder
1.720 € Nicht-Mitglieder
85 € Prüfungsgebühr
zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Fachkunde Saatgetreide

Die zunehmende Spezialisierung im Saatgutgeschäft erfordert spezifische Kenntnisse über Saatgutmärkte, -recht, -vermehrung und -vertrieb. In diesem Lehrgang erhalten die MitarbeiterInnen im Bereich Saatgetreide eine umfassende Ausbildung von anerkannten ExpertInnen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Behörden.

Themenübersicht

- Saatguterzeugung und -märkte
- Sortenzulassung, Interpretation der beschreibenden Sortenliste, Saatgutverkehrsgesetz
- Saatgutverkehrskontrolle
- Vermehrungsplanung, Vertrieb und Logistik aus VO-Sicht
- Saatgutbeizung und Qualitätsanalyse
- Verträge in der Saatgutwirtschaft



Zielgruppe

EinsteigerInnen und MitarbeiterInnen im Saatgetreidegeschäft, MitarbeiterInnen aus Lager, Innen- und Außendienst von Agrarhandel, VO-Firmen und Züchtungsunternehmen



Termin

15.02. - 16.02.2023 | VRS 231



Seminarpreis

850 € Mitglieder
1.100 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Vertriebs- und Reklamationsgespräche in der Saatgetreidebranche

Die kritischen Punkte in Vertrieb und Reklamationsmanagement und der konstruktive Umgang hiermit können die Chance bieten, KundInnen langfristig zu binden und die Vertriebsleistung zu steigern. In diesem Seminar erlernen die TeilnehmerInnen Grundlagen und erhalten Tipps zur Einschätzung von KundInnen und zum individuellen Umgang mit diesen.

Themenübersicht

- Kennenlernen des eigenen Kommunikationstyps
- Kundentypologie erkennen und nutzen
- Kundenbedürfnisse einschätzen
- Potenzial von Konfliktgesprächen zur Kundenbindung nutzen
- Argumente für das eigene Unternehmen und die eigene Person gezielt kommunizieren
- individuelle Verbesserungsvorschläge zu Vertriebs- und Reklamationsgesprächen



Warenkunde von Getreide und Ölsaaten | Basiswissen

In den Getreide- und Ölsaatenkontrakten sind zahlreiche Bedingungen formuliert. Die MitarbeiterInnen im Handel müssen diese Bedingungen kennen und einordnen können. Den TeilnehmerInnen werden in diesem Basisseminar Grundlagen der Getreide- und Rapskunde sowie des Qualitätsmanagements vermittelt – ideal auch für QuereinsteigerInnen. Schwerpunkte in diesem Seminar bilden Weizen und Raps.

Themenübersicht

- Warenkunde Getreide und Ölsaaten, Schwerpunkte Weizen und Raps
- Qualitätsanforderungen der LandhandelskundInnen
- Besatzanalyse und Sensorik
- Übungen im Labor
- Mykotoxin-Analytik für die Praxis
- Systeme des Qualitätsmanagements



Zielgruppe

neue MitarbeiterInnen im Getreide- und Ölsaatenhandel, in Speditions- und Lagerbetrieben



Termin

28.09. - 30.09.2022 | GLG 221



Seminarpreis

520 € Mitglieder
695 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen:

Klaus Müller, Heike Rautenschlein, Frederike Imbusch



Sensorik | Intensivkurs

Die Sensorik ist eine schnelle Methode zur Prüfung der äußeren Beschaffenheit und Einschätzung des Gesundheitszustands bei Anlieferung, Lagerung und Verarbeitung. Dieser Intensivworkshop dient dazu, die Sinneswahrnehmung und die Urteilskraft der TeilnehmerInnen für die Qualitätsbeurteilung des Getreides zu verbessern. Der Schwerpunkt des Seminars liegt auf der sensorischen Beurteilung von Getreiden, insbesondere Weizen. Ergänzend werden Grundlagen zu Mykotoxinen und deren Nachweis vermittelt.

Themenübersicht

- Grundsätze der Sensorik
- Aufbau der 4-Stufen-Sensorik am Grundgetreide
- Sensorischer Testablauf mit Bewertung
- Einführender Einblick in die Ölsaatenbewertung
- Mykotoxine und Mykotoxinanalytik



Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Bewertung, Lagerung und Verarbeitung von Getreide



Termin

09.03. - 10.03.2023 | SIK 231



Seminarpreis

380 € Mitglieder
495 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen:

Heike Rautenschlein, Frank Scherrle

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in der Getreidebewertung, -annahme und im Labor

**Termine**

22.03. – 23.03.2023 | GAN 231
08.05. – 09.05.2022 | GAN 232

**Seminarpreis**

395 € Mitglieder
550 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen: Heike Rautenschlein,
Klaus Müller, Frederike Imbusch

Getreideanalytik | Schwerpunkt Weizen

Die Getreideanalytik ist ein wichtiger Bestandteil der Wareneingangskontrolle und muss sich in die Arbeitsabläufe der Warenannahme integrieren. Als Vorbereitung auf die Ernte gilt es die MitarbeiterInnen in den gängigen Labormethoden auszubilden oder die Kenntnisse aufzufrischen und ein besseres Verständnis für Qualität und Qualitätssicherung zu entwickeln. Der Schwerpunkt in diesem Seminar liegt auf Weizen.

Themenübersicht

- Grundlagen der Getreidekunde, Schwerpunkt Weizen
- Getreideanalytik im Labor
- Besatzanalyse
- Probenahme, Probenaufbereitung und Rückstellmuster
- Sensorikübungen und Mykotoxinschnelltests



Die ideale Ergänzung zum Seminar „Getreideanalytik“!

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in der Getreidebewertung, -annahme und im Labor

**Termin**

24.03.2023 | MYK 231

**Seminarpreis**

350 € Mitglieder
470 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen: Heike Rautenschlein,

Mykotoxin-Workshop

Mykotoxin-belastetes Getreide hat negative Auswirkungen auf die Verarbeitung und Verwertung des Ernteguts. Mängel in der Qualität lassen sich häufig bereits durch die einfache und schnelle sensorische Überprüfung beim Wareneingang feststellen. Doch auf eine Belastung mit Mykotoxinen kann die Sensorik nur Hinweise geben. Der Mykotoxin-Workshop vermittelt einen Überblick über die in Agrarhandel, Lebens- und Futtermittelmühlen relevanten Mykotoxine und deren Analytik mit Umsetzungshilfen für die Praxis.

Themenübersicht

- Grundlagen und Grenzen der Getreide-Sensorik (Roh-Getreide)
- Grundlagen zu Mykotoxinen
- Risiken der Belastung
- Gesetzgebung
- Praktische Mykotoxinanalytik
- Troubleshooting



Nachweis der Fachkunde in einer Prüfung

Probenahme – Aber richtig!

Unternehmen des Agrarhandels müssen die Sicherheit ihrer Waren gewährleisten. Der fachgerechten Probenahme von Getreide kommt dabei eine große Bedeutung zu. In diesem Seminar erlernen die TeilnehmerInnen die qualitätsgerechte Vorgehensweise bei der Probenahme von Getreide gemäß den gesetzlichen Vorgaben. Die TeilnehmerInnen erhalten nach Bestehen einer schriftlichen Prüfung einen Nachweis ihrer Fachkunde.

Themenübersicht

- Überblick über rechtlich relevante Normen zur Probenahme von Getreide: DIN EN 15587, EN ISO 24333
- Vorbereitung und Durchführung der Probenahme unter Berücksichtigung geltender Anforderungen und der zu untersuchenden Inhaltsstoffe
- Begriffsbestimmungen: Partie, Einzel- und Sammelprobe, reduzierte Sammelprobe, Endprobe
- Praktische Probenahme-Übungen



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Agrarhandel, im Qualitätsmanagement, Silo- und LagermitarbeiterInnen, Verantwortliche für die Probenahme



Termin

11.10.2022 | PAR 221



Seminarpreis

330 € Mitglieder
440 € Nicht-Mitglieder
85 € Prüfungsgebühr
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Klaus Müller



Explosionsschutz in Betrieben der Getreide- und Ölsaatenwirtschaft Webinar

NEU

In Betrieben der Getreide- und Ölsaatenwirtschaft ist das Anfallen von Staub bei der Be- und Verarbeitung unvermeidbar. Beim Aufwirbeln kann so ein explosionsfähiges Gemisch entstehen. Dieses Webinar gibt einen Überblick über die relevanten naturwissenschaftlichen und rechtlichen Grundlagen, wie Gefährdungen zu beurteilen sind und welche Maßnahmen getroffen werden sollten.

Themenübersicht

- Rechtliche Grundlagen
- Prinzipien des Explosionsschutzes
- Gefährdungsbeurteilung
- Einteilung von Zonen
- Zündquellen
- Explosionsschutzkonzept
- Prüfung
- Dokumentation



Zielgruppe

MitarbeiterInnen in Lager und Produktion



Termin

10.10.2022 | EXP 221
14:00 - 17:00 Uhr



Seminarpreis

199 € Mitglieder
240 € Nicht-Mitglieder



Dozentin:

Alexandra Kirchner

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen und QuereinsteigerInnen im Getreidelager und der Mühlenwirtschaft

**Termine**

17.10. - 19.10.2022 | GÖL 222
13.02. - 15.02.2023 | GÖL 231

**Seminarpreis**

590 € Mitglieder
790 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozenten: Markus Böckelmann,
Ralph Kolb, Matthias Schwappacher

Vorkenntnisse und Erfahrungen sind für die Diskussion wünschenswert. Teilen Sie uns gerne Ihre Fragen und Themenwünsche schon bei der Anmeldung mit!

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen mit Vorkenntnissen im Getreidelager und der Mühlenwirtschaft

**Termin**

27.02. - 01.03.2023 | OGL 231

**Seminarpreis**

590 € Mitglieder
790 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozenten: Markus Böckelmann,
Ralph Kolb, Matthias Schwappacher

Getreide- und Ölsaatenlagerung Basiswissen

Die Gesunderhaltung von Getreide und das verlustarme Lagern des Ernteguts, auch bei trockenen Ernten, ist eine der zentralen Aufgaben der Landhandels- und Lagereibetriebe. In diesem Seminar werden die Grundlagen der Getreidelagerung, Aufgaben der Nacherntebehandlung, Belüftungstrocknung, Kühlung und die Bekämpfung der Speicherschädlinge behandelt.

Themenübersicht

- Anlagen der Getreideaufbereitung und -lagerung
- Verfahrenstechnologie und Nacherntetechnik
- Grundlagen der Getreidetrocknung
- Optimierung der Anlagensteuerung
- Optimaler Einsatz der Getreide- und Ölsaatenkühlung

Getreide- und Ölsaatenlagerung Fortbildung

Ziel einer optimalen Getreide- und Ölsaatenlagerung ist die Minimierung von Lagerverlusten. In diesem Workshop für MitarbeiterInnen mit Vorkenntnissen werden Möglichkeiten aufgezeigt, mit den vorhandenen Lagern und projektierten Anlagen das Getreide möglichst verlustarm zu lagern. Die eigenen Belüftungsanlagen dienen als Beispiel für die Berechnung. Damit erhalten die TeilnehmerInnen im Seminar konkrete Vorschläge zur Optimierung der eigenen Anlagen.

Themenübersicht

- Notwendigkeit der optimalen Lagerung
- Mikroflora, Unkräuter, Stoffwechselfvorgänge
- Klima, Luftfeuchtigkeit und Feuchte in der Schüttung
- Belüften, Kühlen, Trocknen
- Grundlagen der thermischen Trocknung und Belüftungstrocknung
- Abkühlungsverlauf und Strömungswiderstand
- Wiedererwärmung des Getreides nach der Abkühlung
- Praktische Übungen am Beispiel der eigenen Anlage
- Übungen mit Tabellenschieber und Trocknungskurven



Sachkundenachweis
gemäß
**§4 TierSchG und
Biozid-VO
(RMM)**

Fortbildung für Silo- und LagermeisterInnen

Für Silo- und LagermeisterInnen sind technische Fragestellungen der Lagerung und Nacherntebehandlung zentrale Aspekte des Alltags. Die Kenntnisse über Schädlingsbekämpfung und Arbeitssicherheit sind darüber hinaus von großer Bedeutung und sollten regelmäßig aufgefrischt werden. Ergänzend sind in diesem Wochenseminar Gruppenübungen im Labor und Besatzanalysen enthalten, um auch in der Getreideanalyse auf dem neuesten Stand zu bleiben.

Themenübersicht

- Grundanalytik von Getreide, Sensorik, Schwerpunkt Weizen
- Probenahme und Probenaufbereitung
- Besatzanalyse
- Technik im Lagerhaus, Verfahrenstechnologie der Nacherntetechnik
- Trocknung und Kühlung von Getreide
- Integrierter Vorratsschutz
- Arbeitssicherheit beim Betrieb von Silos und Getreidelagern
- Gesundheits- und Unfallgefahren durch Getreidestaub



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Agrarhandel und der Mischfutterbranche, im Qualitätsmanagement, Silo- und LagermitarbeiterInnen, Verantwortliche für die Probenahme



Termin

24.04. - 28.04.2023 | FSL 231



Seminarpreis

890 € Mitglieder
1.190 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen: Heike Rautenschlein, Klaus Müller, Otto Mück, Felix Zelt, Markus Böckelmann, Ralph Kolb



Sachkundenachweis
gemäß
**§4 TierSchG und
Biozid-VO
(RMM)**

Dieses Seminar ist Teil der Fortbildung für Silo- und LagermeisterInnen.

Integrierter Vorratsschutz

Vorratsschädlinge gefährden die Gesundheit von Mensch und Tier, beeinträchtigen die Qualität der Lebensmittel und vernichten Vorräte. In diesem Seminar werden die systematische Überwachung, Bekämpfung und effektive Kontrolle des Schädlingsbefalls vermittelt, um gesundheitliche Risiken für den Menschen zu verringern und Vorräte effektiv zu schützen.

Themenübersicht

- Bedeutung schädlicher Insekten und Nager
- Überwachung und Bekämpfung von Schädlingen
- rechtliche Vorschriften bei der Anwendung der Mittel
- Anforderungen des Tierschutzes an das Töten von Wirbeltieren



Zielgruppe

MitarbeiterInnen, die für die Kontrolle von Vorratsschädlingen zuständig sind



Termin

25.04. - 26.04.2023 | VZS 231

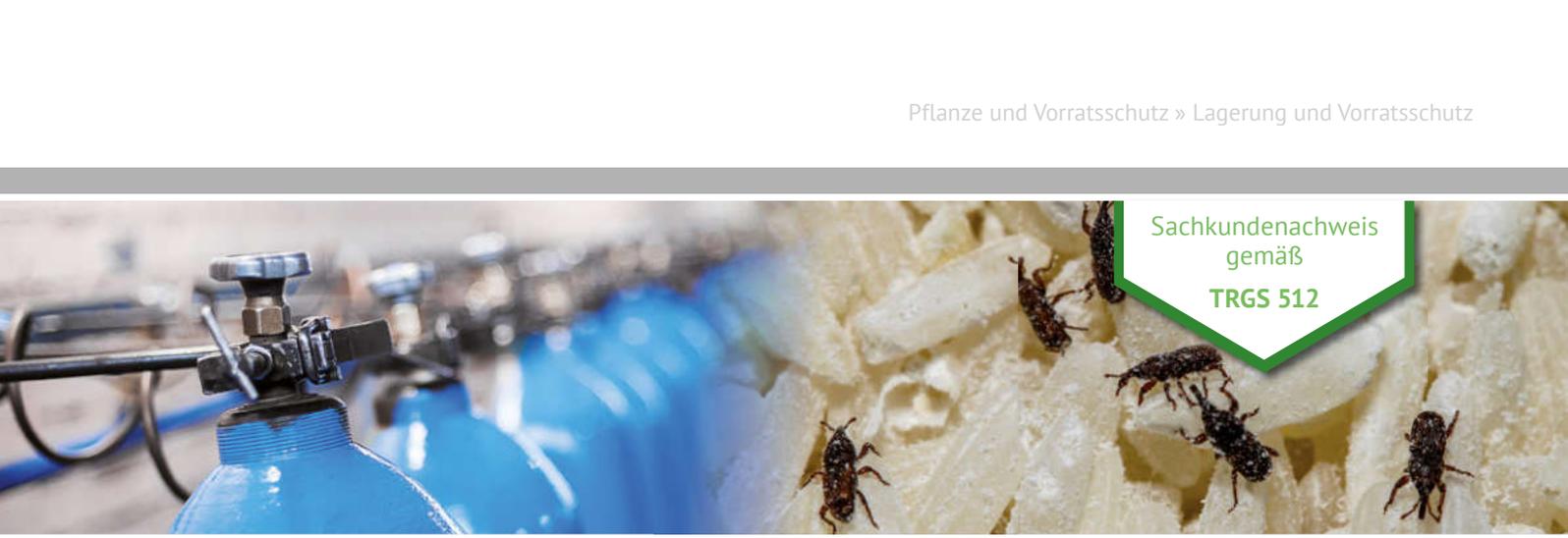


Seminarpreis

660 € Mitglieder
860 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Otto Mück



Sachkundenachweis
gemäß
TRGS 512

Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Schädlingsbekämpfung und im Vorratsschutz für Lagerräume, Silos und Container, die Phosphorwasserstoff anwenden möchten

Termine

24.10. - 28.10.2022 | PHG 222
in Hamburg
06.03. - 10.03.2023 | PHG 231
in Warberg

Seminarpreis

990 € Mitglieder
1.260 € Nicht-Mitglieder
in Hamburg gilt für alle TeilnehmerInnen der Nichtmitgliederpreis, Preise können hier ggf. abweichen zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Dozenten: Jürgen Böye, Otto Mück,
Michael Speck

Phosphorwasserstoff-Anwendung gemäß TRGS 512 | Grundlehrgang

Der Gesunderhaltung des Getreides und anderer pflanzlicher Vorräte kommt bei der Lagerung eine große Bedeutung zu. Die Begasung mit Phosphorwasserstoff ist eine kostengünstige und effektive Methode zur Schädlingsbekämpfung. Solche Begasungen dürfen jedoch nur von geschultem Personal durchgeführt werden. AnwenderInnen von Phosphorwasserstoff müssen an einem amtlich anerkannten Grundlehrgang teilnehmen und ihre Sachkenntnis in einer Prüfung nachweisen.

Themenübersicht

- Begasungstechnik
- BG-Regeln
- Chemie
- Erste Hilfe
- Fachrechnen
- Gasmestechnik
- Persönliche Schutzausrüstung
- Rechtsvorschriften
- Toxikologie
- praktische, schriftliche und mündliche Prüfung nach Anhang I, Nr. 4 der Gefahrstoffverordnung

Voraussetzungen

Erste-Hilfe-Kurs, Atemschutztauglichkeit gemäß G 26/2 (Bescheinigungen müssen vorgelegt werden)

Zielgruppe

InhaberInnen des Befähigungsscheins für die Anwendung von Phosphorwasserstoff

Termine

24.10. - 26.10.2022 | PHF 222
in Hamburg
06.03. - 08.03.2023 | PHF 231
in Warberg

Seminarpreis

730 € Mitglieder
960 € Nicht-Mitglieder
in Hamburg gilt für alle TeilnehmerInnen der Nichtmitgliederpreis, Preise können hier ggf. abweichen zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Dozenten: Jürgen Böye, Otto Mück,
Michael Speck

Phosphorwasserstoff-Anwendung gemäß TRGS 512 | Fortbildung

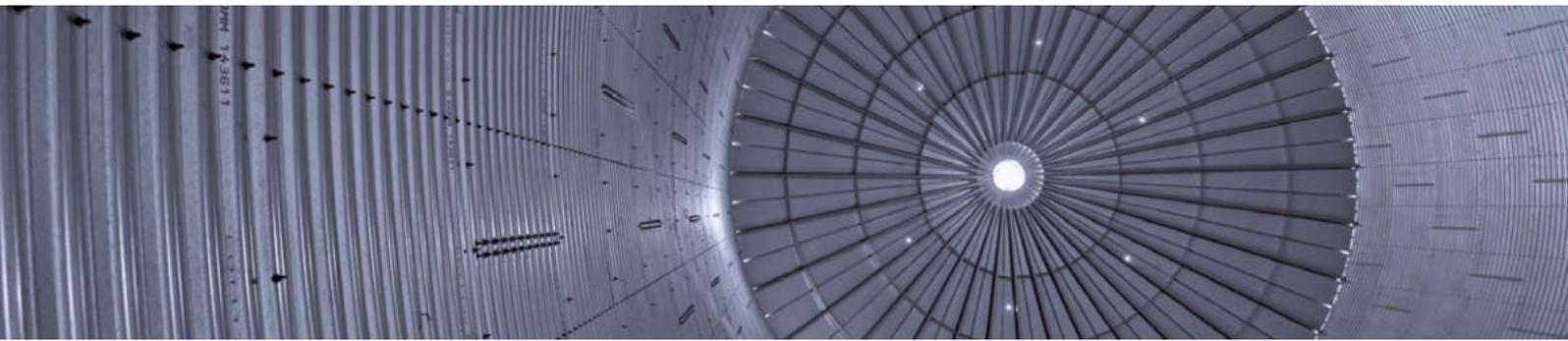
Die Gültigkeit des Befähigungsscheins zur Anwendung des Begasungsmittels Phosphorwasserstoff beträgt nach erfolgreich bestandener Prüfung sechs Jahre. Zur Aufrechterhaltung müssen BefähigungsscheininhaberInnen alle sechs Jahre an einem Fortbildungslehrgang teilnehmen, der mit einem schriftlichen Test abschließt.

Themenübersicht

- Anwendungsvorschriften
- Begasungstechnik
- Erste Hilfe
- Fachrechnen
- Gasmestechnik
- Persönliche Schutzausrüstung
- Rechtsvorschriften
- Toxikologie
- Wiederholung wichtiger Grundbegriffe
- schriftliche Sachkundeprüfung

Voraussetzungen

Sachkundenachweis gemäß TRGS 512, Erste-Hilfe-Kurs, Atemschutztauglichkeit gemäß G 26/2 (Bescheinigungen müssen vorgelegt werden)



Jährliche Unterweisung der BefähigungsscheininhaberInnen – Phosphorwasserstoff

Für die Anwendung von Phosphorwasserstoff und anderen Gefahrstoffen im Vorratsschutz muss eine verantwortliche Person gem. Anhang 4.2.2. 1 d) der Gefahrstoffverordnung benannt werden. Für diese Personen und an Begasungen beteiligte Sachkundige verlangt der Gesetzgeber laut § 14 Gefahrstoffverordnung die Durchführung einer jährlichen Unterweisung zur Auffrischung der rechtlichen Grundlagen und Kenntnisse in Produktkunde und Arbeitsschutz.

Themenübersicht

- Arbeitsmedizinisch-toxikologische Unterweisung
- Atemschutzunterweisung
- Stoffspezifische Unterweisung
- Neuerungen und Änderungen der rechtlichen Vorschriften

In Zusammenarbeit mit



Voraussetzungen

Sachkundenachweis gemäß TRGS 512



Zielgruppe

verantwortliche BefähigungsscheininhaberInnen für die Anwendung von Phosphorwasserstoff



Termine

06.12. – 07.12.2022 | JUB 222
21.03. – 22.03.2023 | JUB 231



Seminarpreis

230 €
wird von der Detia Garda GmbH erhoben
zzgl. Unterkunft und Verpflegung

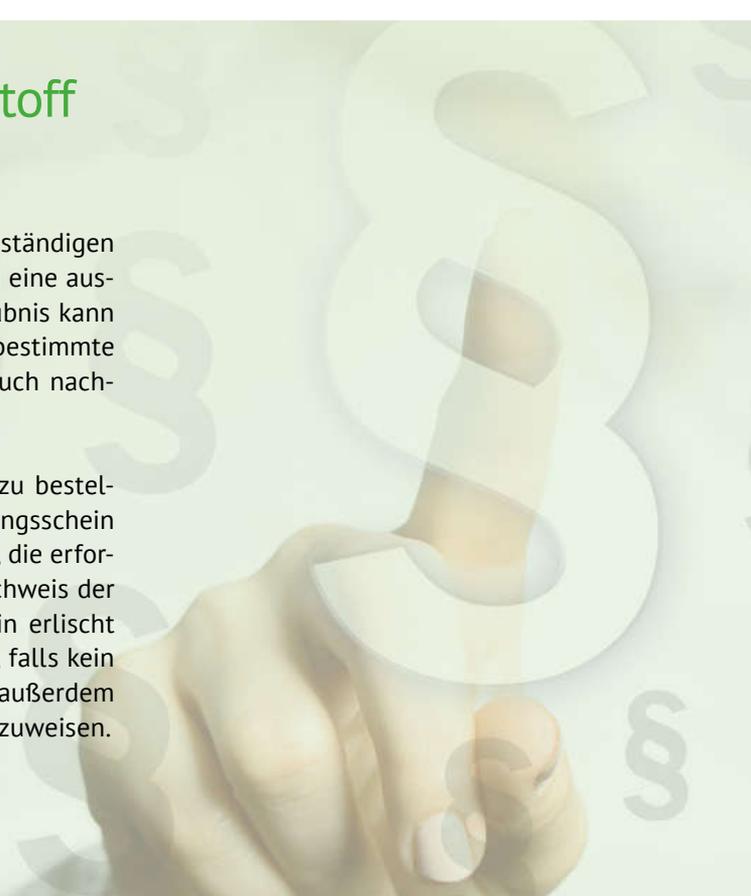


Dozenten: Jürgen Böye, Otto Mück, Michael Speck

Begasungen mit Phosphorwasserstoff laut TRGS 512

Wer Begasungen durchführen will, bedarf der Erlaubnis der zuständigen Behörde. Voraussetzung für die Erlaubnis ist Zuverlässigkeit und eine ausreichende Anzahl von BefähigungsscheininhaberInnen. Die Erlaubnis kann befristet und auch unter Auflagen, insbesondere beschränkt auf bestimmte Begasungstätigkeiten, erteilt werden. Diese Auflagen können auch nachträglich angeordnet werden.

Für jede Begasung ist einer verantwortliche Begasungsleitung zu bestellen. Diese muss einen für die Begasung ausreichenden Befähigungsschein besitzen. Voraussetzung dafür ist ein Mindestalter von 18 Jahren, die erforderliche Zuverlässigkeit, ein ärztliches Eignungszeugnis, der Nachweis der Sachkunde und ausreichender Erfahrung. Der Befähigungsschein erlischt nach zwei Jahren bei mangelnder Praxis bzw. nach sechs Jahren, falls kein neues ärztliches Zeugnis vorgelegt wird. Für die Verlängerung ist außerdem die Teilnahme an einem anerkannten Fortbildungslehrgang nachzuweisen.



Sachkundenachweis
gemäß
**§11
ChemVerbotsV**

Die Anmeldefrist endet vier Wochen vor Lehrgangsbeginn.



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Verkauf bestimmter gefährlicher Stoffe und Gemische, worunter auch bestimmte Pflanzenschutzmittel fallen



Termin

26.10. – 29.10.2022 | SCG 222



Seminarpreis

630 € Mitglieder
800 € Nicht-Mitglieder
85 € Prüfungsgebühr
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin: Claudia Deppe

Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 25 Personen. Die Anmeldefrist endet vier Wochen vor Lehrgangsbeginn.



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Verkauf bestimmter gefährlicher Stoffe und Gemische, worunter auch bestimmte Pflanzenschutzmittel und Biozide fallen, die ihre erworbene Sachkunde verlängern bzw. aktualisieren möchten



Termin

25.10.2022 | SCF 222



Seminarpreis

320 € Mitglieder
400 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin: Claudia Deppe

Umfassende Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV | Grundlehrgang für AbgeberInnen

Das Inverkehrbringen bestimmter gefährlicher Stoffe und Gemische darf nur von Personen mit Sachkunde nach § 11 Chemikalienverbotsverordnung erfolgen. Dieser Lehrgang zur Erlangung der umfassenden Sachkunde informiert über die geltenden Rechtsvorschriften auf europäischer und nationaler Ebene sowie über das Gefahrenpotential der geregelten Stoffe und Gemische. Diese umfassende Sachkundeprüfung deckt sowohl den großen Bereich der Pflanzenschutzmittel und Biozide ab, als auch die Abgabe sämtlicher anderen betroffenen Stoffe und Gemische. Nach bestandener Prüfung erhalten die TeilnehmerInnen den Sachkundenachweis gemäß § 11 ChemVerbotsV für AbgeberInnen.

Themenübersicht

- Chemikalienrechtliche Vorschriften der EU (z. B. REACH, CLP, etc.)
- Nationales Chemikalienrecht (ChemG, GefStoffV, ChemVerbotsV, TRGS, etc.)
- Angrenzende Rechtsvorschriften (Naturschutz-, Wasser-, Abfall-, Lebensmittelrecht, OWiG, STGB, etc.)
- Gefahrenabwehr: H- und P-Sätze; Erste-Hilfe-Maßnahmen
- Pflichten der ArbeitgeberInnen – Gefährdungsbeurteilung
- Grundbegriffe der Stoffkunde – Toxikologie, chemische und physikalische Eigenschaften
- Einstufung und Kennzeichnung von gefährlichen Stoffen und Gemischen – bestimmte Chemikalien, Biozide und Pflanzenschutzmittel

Umfassende Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV | Fortbildung für AbgeberInnen

Die Sachkunde nach §11 Chemikalien-Verbotsverordnung ist max. sechs Jahre gültig und kann durch die Teilnahme an einer achtstündigen Fortbildung um weitere sechs Jahre verlängert werden. In dieser anerkannten Fortbildung werden die Kenntnisse für die Abgabe bestimmter gefährlicher Stoffe, Gemische und Erzeugnisse aufgefrischt.

Themenübersicht

- Rechtliche Grundlagen: EU-Vorschriften und nationale Regelungen im Chemikalienrecht und angrenzende Rechtsvorschriften
- Gefährdungsbeurteilung, Gefahrenabwehr
- Eigenschaften der relevanten Stoffe und Gemische
- Diskussion einiger Beispiele aus der Berufspraxis

Voraussetzungen

Bestandene Sachkundeprüfung nach Chemikalienverbotsverordnung oder nach früheren geltenden Rechtsvorschriften

Sachkundenachweis
gemäß
§9 PflSchG

Pflanzenschutzsachkunde nach § 9 PflSchG Grundlehrgang für AbgeberInnen

Im Pflanzenschutzgesetz wird für den Verkauf von Pflanzenschutzmitteln ein Sachkundenachweis über die erforderlichen fachlichen Kenntnisse und Fertigkeiten im Umgang mit Pflanzenschutzmitteln gesetzlich gefordert. Das Seminar dient als Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung für AbgeberInnen. Nach bestandener Prüfung erhalten die TeilnehmerInnen den Sachkundenachweis gemäß § 9 PflSchG.

Themenübersicht

- Rechtliche Regelungen
- Integrierter Pflanzenschutz
- Schadensursachen bei Pflanzen und Pflanzenerzeugnissen
- Abstände, Wartezeiten, Bienenschutz
- Lagerung und Transport
- Anwenderschutz



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Verkauf von Pflanzenschutzmitteln



Termin

24.10. - 26.10.2022 | PSA 222



Seminarpreis

325 € Mitglieder
415 € Nicht-Mitglieder
210 € Prüfungsgebühr der LKW Nds.
41,20 € Unterlagen der LWK Nds.
ggf. sind Preisänderungen bei Prüfungsgebühren der LWK möglich
zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Verkauf von Pflanzenschutzmitteln

Eine Voraussetzung für den Verkauf von Pflanzenschutzmitteln ist der Besitz des Sachkundenachweises Pflanzenschutz für AbgeberInnen. VerkäuferInnen müssen sachkundig sein und KäuferInnen fachkundig über Pflanzenschutzmittel informieren können. Zum Nachweis der Sachkunde ist der Besitz des Sachkundenachweises Pflanzenschutz zwingend vorgeschrieben.

Lehrgänge und Prüfungen der Sachkunde nach Chemikalienrecht (früher „Giftprüfung“)

Für die Abgabe einiger eingestufte Stoffe und Gemische ist zusätzlich die Sachkunde nach § 11 Chemikalienverbotsverordnung erforderlich. Gleiches gilt für die Erteilung der Erlaubnis u.a. für den Handel mit akut toxischen Stoffen und Gemischen. Zur Aktualisierung der Sachkunde ist auch hier eine regelmäßige Fortbildung vorgesehen. Eine halbtägige Veranstaltung verlängert die Sachkunde für drei Jahre, eine Tagesveranstaltung verlängert sie für sechs Jahre.

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in Düngemittelvertrieb und -beratung

**Termin**

12.06. – 14.06.2023 | DMV 231

**Seminarpreis**640 € Mitglieder
880 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung**Dozenten:** Hinrich Hüwing,
Ulrich Lossie, Kai-Hendrik Howind

Düngemittelkunde und -vertrieb Basiswissen

Gute Beratung ist im Düngemittelvertrieb von großer Bedeutung. Hierfür ist es wichtig, das komplexe Netzwerk aus Pflanzenernährung, Düngemittelkunde, praktischer Düngung, Lagerung und Transport in Bezug zu den rechtlichen Auflagen, wie der Düngeverordnung, zu verstehen. In diesem Seminar erlernen die TeilnehmerInnen alle wichtigen Grundlagen rund um die Düngung anhand praxisnaher Beispiele ergänzt durch ein Vertriebstaining mit

speziellem Bezug zu Düngemitteln als Produkt.

Themenübersicht

- Pflanzenernährung und Bodenkunde
- Düngemittelkunde
- Düngestrategien und -effizienz
- Düngebedarfsermittlung
- Düngeverordnung
- Transport, Lagerung und Kennzeichnung von Düngemitteln
- Umgang und Ausbringung
- Vertriebstaining

**Zielgruppe**

BeraterInnen und MitarbeiterInnen im Bereich Mischdünger mit Vorkenntnissen

**Termin**15.06.2023 | MDK 231
vormittags**Seminarpreis**190 € Mitglieder
240 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung**Dozent:** Reinhard Elfrich

Mischdünger | Kompaktwissen

NEU

Vor dem Hintergrund, dass sich der politische und gesellschaftliche Fokus darauf richtet, dass LandwirtInnen möglichst umweltschonenden und nachhaltigen Ackerbau betreiben, können Mischdünger eine passgenaue Lösung für einen effizienten Düngeinsatz sein.

In diesem Seminar erhalten die TeilnehmerInnen wichtige und aktuelle Informationen rund um Mischdünger, sodass sie LandwirtInnen mit

dem Anspruch einer spezifischen und bedarfsgerechten Düngung bestmöglich unterstützen können.

Themenübersicht

- Warenkunde und Mischkomponenten
- Mischbarkeit und Entmischung
- Deklaration
- Von der Düngebedarfsermittlung zur Mischung
- Neue Trends und Strategien

Voraussetzungen

Hintergrundwissen zur Düngeverordnung, Grundwissen zu rechtlichen Rahmenbedingungen

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in Düngemittelvertrieb und -beratung

**Termin**15.06.2023 | SFD 231
nachmittags**Seminarpreis**190 € Mitglieder
240 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung**Dozenten:** Stefan Paulus,
Andreas Heckmann

Smart Farming in der Düngung

NEU

Im Zuge der Düngeverordnung steht der Ackerbau immer wieder vor den Herausforderungen, Düngergaben möglichst noch effektiver und nachhaltiger zu platzieren. So gewinnt das Smart Farming weiterhin Bedeutung im Betriebsablauf. Wie kann man in Beratung und Vertrieb des Agrarhandels nun auf die neuen Bedürfnisse, die sich so ergeben, eingehen? In diesem Seminar lernen die MitarbeiterInnen, welche technischen Neuerungen aktuell Anwendung finden, wie

Sie funktionieren und welche Konsequenzen sich für den Düngemittelab-satz hieraus ergeben können.

Themenübersicht

- Precision Farming als Teilantwort auf die Düngeverordnung
- Einführung aktueller Technologien zur teilflächenspezifischen Düngung
- Vorstellung und Beleuchtung der marktverfügbaren Systeme
- Wie findet man das Optimum pro Teilfläche und Zeitpunkt?



Tier und Futtermittel

NEU

FuttermittelfachberaterIn Zertifikatslehrgang

Themenübersicht

- Energie- und Nährstoffversorgung von Rind/Schwein/Geflügel
- Futtermittelfachberatung und Fütterungsstrategien
- Unterstützung der Tiergesundheit durch optimale Fütterung
- Futtermittelloptimierung und Rationsberechnung
- Aktuelle und individuelle Themen zur Fütterung
- Grundregeln des Marktes
- Erstellen eines eigenen Stärkenprofils
- Vertrauensbeziehungen aufbauen
- Verkaufen – jenseits des Preises
- Parameter des persönlichen Erfolgs, vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Auftreten, Einstellung, Körpersprache
- Wirkung von einfühlendem Zuhören
- sprachliches Ausdrucksvermögen, Formulierungen und Wortwahl
- Erstellen eines Transferplans



Zielgruppe

angehende FachberaterInnen in Futtermittelunternehmen, MitarbeiterInnen, die ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz steigern wollen



Seminarpreis

	Mitglieder	Nicht-Mitglieder
1 Tierart	1.810 €	2.410 €
2 Tierarten	2.130 €	2.830 €
3 Tierarten	2.450 €	3.250 €

zzgl. 85 € Prüfungsgebühr,
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozenten:

Hanke Bokelmann, Heino Hilbers, Matthias Gutfleisch, Hans-Christian Petersen

Der modulare Aufbau ermöglicht eine Kombination ganz nach Bedarf der TeilnehmerInnen sowie eine individuelle Schwerpunktsetzung. So ist das Seminar die perfekte Grundlage für MitarbeiterInnen im Futtermittelvertrieb. Neben fachlichen Kenntnissen in der Nutztierfütterung von Rind, Schwein und/oder Geflügel wie auch betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Fütterung, werden die verkäuferische Kompetenz geschult und Vertriebsmethoden vermittelt. Nach erfolgreich bestandener Prüfung erhalten die TeilnehmerInnen das Zertifikat „Futtermittelfachberater/in“ mit dem jeweiligen Tierarten-Schwerpunkt.



Ihre Vorteile

- ✓ Flexible und individuelle Schwerpunktsetzung und Terminwahl
- ✓ Kombination aus fachlichen Kenntnissen und praktischen Übungen für den Vertrieb
- ✓ Kommunikationstraining mit Übungen aus dem eigenen Berufsalltag
- ✓ persönliche Entwicklungsmöglichkeiten erkennen

Voraussetzungen

Grundkenntnisse und Erfahrungen in der Tierernährung und Fütterung sind zwingende Voraussetzung. Die Inhalte des Seminars „Tierernährung und Fütterung | Basiswissen“ bilden die Anknüpfungspunkte für die fachlichen Inhalte des Lehrgangs.

Wir beraten Sie gerne!

Kontaktieren Sie uns gerne über seminar@burg-warberg.de

Termin- und Preisübersicht - kombinieren Sie nach Ihrem Bedarf! Wählen Sie einen oder mehrere Schwerpunkte!

Spezielle Fütterung und Rationsberechnung		Aktuelle und individuelle Themen in der Fütterung	Agrarvertrieb im Außendienst Basiskompetenz und Prüfung
Schwein	28.09. - 29.09.2022 od. 20.04. - 21.04.2022	Schwein	04.10. - 05.10.2022 od. 02.05. - 03.05.2023
Geflügel	26.09. - 27.09.2022 od. 20.04. - 21.04.2023	Geflügel	05.10. - 06.10.2022 od. 04.05. - 05.05.2023
Rind	29.09. - 30.09.2022 od. 19.04. - 20.04.2023	Rind	06.10. - 07.10.2022 od. 03.05. - 04.05.2023
320 € Mitglieder* 420 € Nicht-Mitglieder*		Die fachliche Vertiefung im jeweiligen Schwerpunkt ist im Seminarpreis inkludiert*	
		23.10. - 27.10.2022 oder 21.05. - 25.05.2023	
		1.490 € Mitglieder* 1.990 € Nicht-Mitglieder* zzgl. 85 € Prüfungsgebühr	

*zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Sachkundelehrgang amtliche Futtermittelkontrolle

Im Rahmen dieses Lehrgangs werden die amtlichen FuttermittelkontrolleurInnen ausgebildet. Die Inhalte sind entsprechend der fachlichen Anforderungen der FutterMkontrV für die Qualifikation von KontrolleurInnen in der Futtermittelüberwachung bundes einheitlich festgelegt. Der mindestens sechsmonatige Lehrgang umfasst einen theoretischen und einen praktischen Teil. Nach erfolgreich bestandenen schriftlichen, praktischen und mündlichen Prüfungen erhalten die TeilnehmerInnen die Sachkunde gemäß FutterMkontrV.

Der Lehrgang beinhaltet drei schriftliche, eine praktische und eine mündliche Abschlussprüfung.

Themenübersicht

- Tierernährung und Futtermittelkunde
- Futtermitteluntersuchung mit Laborübungen
- Schadensfälle in der Tierernährung
- rechtl. Einordnung der amtlichen Futtermittelkontrolle und Futtermittelüberwachung
- Inspektion in der Futtermittelkontrolle, Futtermittel- und Betriebshygiene, Rahmenplan der Kontrollaktivitäten
- Aufgaben des BfR und der EFSA bei der Risikobewertung
- Handelsrecht, Biozidrecht, Futtermittelrecht (Tierarzneimittel und Fütterungsarzneimittel), Tierseuchenrecht, mitgeltendes Recht
- Registrierung, Hygiene und Probenahme
- Kennzeichnung
- Gesprächsführung und Konfliktbewältigung
- Praktische Betriebsprüfung, Auswertung von Befunden



Zielgruppe

MitarbeiterInnen der zuständigen Landesbehörden, die die Sachkunde gemäß FutterMkontrV benötigen



Termine

Teil 1: 04.10.- 07.10.22 | FMK 022
Teil 2: 24.10.- 28.10.22 | FMK 022
Teil 3: 21.11.- 25.11.22 | FMK 022
Teil 4: 05.12.- 09.12.22 | FMK 022
Teil 5: 23.01.- 27.01.23 | FMK 022
Teil 6: 13.02.- 17.02.23 | FMK 022
Teil 7: 02.03.23 | FMK 022
Teil 8: 06.03.- 10.03.23 | FMK 022
Teil 9: 20.03.- 24.03.23 | FMK 022
Teil 10: 17.04.- 21.04.23 | FMK 022
 Terminänderung möglich



Seminarpreis

8.400 €
 zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Voraussetzungen

Zur Ausbildung zugelassen ist, wer:

1. einen Abschluss eines Hochschulstudiums im Bereich der Agrarwirtschaft, Ernährungswissenschaft, Veterinärmedizin oder Lebensmittelchemie durch ein Zeugnis oder
2. in einem Beruf, der Kenntnisse und Fertigkeiten auf dem Gebiet der Herstellung von Erzeugnissen im Sinne des Futtermittelgesetzes verlangt, eine erfolgreich abgelegte Fortbildungsprüfung, insbesondere Meisterprüfung, auf Grund des Berufsbildungsgesetzes oder der Handwerksordnung und eine daran anschließende, mindestens dreijährige leitende Tätigkeit in einem Betrieb der Futtermittelwirtschaft oder
3. als Techniker oder Absolvent eines gleichwertigen Bildungsgangs der Fachrichtung Agrarwirtschaft mit staatlicher Abschlussprüfung seine Qualifikation durch ausreichende Fachkenntnisse und Erfahrungen, insbesondere durch eine mindestens dreijährige leitende Tätigkeit bei der Mischfutter-, Vormischungs- oder Zusatzstoffherstellung, nachweisen kann.



Ihre Vorteile

- ✓ umfangreiche Vorbereitung auf den Berufsalltag als FuttermittelkontrolleurIn
- ✓ FachdozentInnen aus Wissenschaft und Praxis
- ✓ Fachexkursionen zu Instituten und Unternehmen der Futtermittelbranche
- ✓ intensive Prüfungsvorbereitung mit praxisnahen Beispielen



Zielgruppe
MitarbeiterInnen im Verkauf und in der Fütterungsberatung von Nutztieren, MitarbeiterInnen mit Aufgaben, die Grundkenntnisse in Tierernährung und Futtermittelkunde erfordern, EinsteigerInnen ohne Grundkenntnisse

Termine
26.09. - 28.09.2022 | GTF 222
17.04. - 19.04.2023 | GTF 231

Seminarpreis
580 € Mitglieder
760 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung

DozentInnen: Matthias Gutfleisch, Heike Rautenschlein

Tierernährung und Fütterung Basiswissen

Neue MitarbeiterInnen in Futtermittelunternehmen benötigen eine gute fachliche Basis für ihre Arbeit in Verkauf und Fütterungsberatung. Den TeilnehmerInnen werden in diesem Basisseminar umfassende Grundlagen der Tierernährung und Fütterung vermittelt – ideal auch für QuereinsteigerInnen.

Themenübersicht

- Grundlagen der Tierernährung
- Verdauungssysteme
- Eiweiß- und Energieversorgung
- Mineralstoffe, Vitamine, Spurenelemente
- Einführung in die Futtermittelkunde
- Einblick in das Futtermittellabor (Weender Analyse)
- Sensorische Übungen am Getreide und Mykotoxine



Zielgruppe
MitarbeiterInnen, die ihre Kompetenzen in der Fütterung und Futtermitteloptimierung für Schweine verbessern möchten

Termine
28.09. – 29.09.2022 | BVS 222
20.04. – 21.04.2023 | BVS 231

Seminarpreis
320 € Mitglieder
420 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Dozent: Hanke Bokelmann

Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Schwein

Die optimale Fütterung von Nutztieren ist komplex und anspruchsvoll. In diesem Seminarblock stehen der Bedarf, die Futterbewertung und die Versorgungsempfehlungen für Schweine sowie die praktische Fütterung im Vordergrund. Das Aufbau-seminar ist eine Vertiefung für MitarbeiterInnen mit Grundkenntnissen in der Tierernährung, die sich auf die Schweinefütterung spezialisieren möchten.

Themenübersicht

- Energie- und Nährstoffbedarf für Schweine
- Futtermittelversorgung und Fütterungsstrategien
- Zusammenstellung von Futtermischungen und Rationen



Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Rind

Die Ansprüche der Wiederkäuer und die erzielten Tierleistungen sind maßgebliche Parameter für die Entscheidung, welche Futtermittel in welcher Zusammensetzung gefüttert werden. In diesem Seminar werden die entscheidenden Kenntnisse zu Bedarf, Futterbewertung und Versorgungsempfehlungen für Rinder vermittelt.

Themenübersicht

- Energie- und Nährstoffbedarf für Rinder
- Futterversorgung und Fütterungsstrategien
- Einführung in die Futtermittelloptimierung und Rationsberechnung



Zielgruppe

MitarbeiterInnen, die ihre Kompetenzen in der Fütterung und Futtermittelloptimierung für Rinder verbessern möchten



Termine

29.09. - 30.09.2022 | BVR 222
19.04. - 20.04.2023 | BVR 231



Seminarpreis

320 € Mitglieder
420 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Matthias Gutfleisch



Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Geflügel

In diesem Aufbau-seminar werden sowohl Leitlinien und Futtermittelloptimierung als auch Bedarf, Futterbewertung und Versorgungsempfehlungen für Geflügel vorgestellt. Das Seminar baut auf dem Seminar „Tierernährung und Futtermittelkunde | Basiswissen“ auf und vertieft die Kenntnisse der TeilnehmerInnen in der Geflügel-fütterung.

Themenübersicht

- Fütterung und Steuerung der Fütterung für Geflügel
- Unterstützung der Tiergesundheit durch optimale Fütterung
- Optimierungsbeispiele



Zielgruppe

MitarbeiterInnen, die ihre Kompetenzen in der Fütterung und Futtermittelloptimierung für Geflügel verbessern möchten



Termine

26.09. – 27.09.2022 | BVG 222
20.04. – 21.04.2023 | BVG 231



Seminarpreis

320 € Mitglieder
420 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Heino Hilbers

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen von Futtermittelherstellern, HändlerInnen, FachberaterInnen, ProduktmanagerInnen, OptimiererInnen, QM-Beauftragte

**Termin**

06.03. – 07.03.2023 | FRN 231

**Seminarpreis**

560 € Mitglieder
745 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin: Karin Bosshammer

Futtermittelrecht Nutztier | Basiswissen

Dieses Seminar bietet HändlerInnen, FachberaterInnen, Produkt- und QualitätsmanagerInnen einen Einstieg in das Futtermittelrecht. Dabei steht die VO (EG) 767/2009 mit den ergänzenden Verordnungen im Vordergrund. Die TeilnehmerInnen erlernen die wichtigsten Grundkenntnisse sowie die Anforderungen an gesunde und handelsfähige Futtermittel für Nutztiere.

Themenübersicht

- Struktur und Grundzüge des Futtermittelrechts
- Einführung in das europäische und nationale Futtermittelrecht
- VO (EG) Nr. 178/2002 Grundsätze und Anforderungen des Lebensmittelrechts
- VO (EG) Nr. 1831/2003 über Zusatzstoffe zur Verwendung in der Tiernahrung
- VO (EG) Nr. 767/2009 über das Inverkehrbringen und die Verwendung von Futtermitteln
- Lebensmittel- und Futtermittelgesetzbuch und Futtermittelverordnung
- Ergänzende Regelungen zum EU-Recht

Vorkenntnisse und Erfahrungen sind für die Diskussion wünschenswert. Teilen Sie uns gerne Ihre Fragen und Themenwünsche schon bei der Anmeldung mit!

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen von Futtermittelherstellern, HändlerInnen, FachberaterInnen, ProduktmanagerInnen, OptimiererInnen, QM-Beauftragte

**Termin**

08.03.2023 | FRP 231

**Seminarpreis**

420 € Mitglieder
560 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin: Karin Bosshammer

Futtermittelrecht Nutztier | Fortbildung

In diesem Seminar steht die praktische Umsetzung der aktuellen Verordnungen für die erfahrenen AnwenderInnen und KennerInnen des Futtermittelrechts im Vordergrund. Anhand von praktischen Beispielen werden die Rechtsgrundlagen und die korrekte Kennzeichnung besprochen. Mit eigenen Fragen und Erfahrungswerten aus der praktischen Arbeit gestalten die TeilnehmerInnen das Seminar nach ihren Wünschen.

Themenübersicht

- Aktueller Stand des europäischen und nationalen Futtermittelrechts
- Diskussion von Fragen der Teilnehmer
- Erfahrungsaustausch zur Kennzeichnung der Futtermittel



Futtermittelrecht Heimtier | Basiswissen

Dieses Seminar ist für MitarbeiterInnen konzipiert, die den Einstieg in das deutsche und das EU-Futtermittelrecht finden möchten. Die Inhalte sind speziell auf die Kennzeichnung von Heimtierfuttermitteln ausgerichtet. Die TeilnehmerInnen lernen die wichtigsten Grundkenntnisse und die Anforderungen an handelsfähige Futtermittel für Heimtiere kennen.

Themenübersicht

- Anforderungen an Futtermittel
- Einführung in das nationale und EU-Futtermittelrecht
- VO (EG) 767/2009 zum Inverkehrbringen und zur Kennzeichnung von Futtermitteln
- Kennzeichnung von Einzelfuttermitteln, Katalog der Einzelfuttermittel und Eintragung in das EU-Register
- Kennzeichnung von Allein- und Ergänzungsfuttermitteln für Heimtiere
- Übungen und Beispiele zu Futtermitteln
- Futtermittelrechtliche Regelungen zur Werbung für Heimtierfuttermittel



Zielgruppe

MitarbeiterInnen von Futtermittelherstellern, HändlerInnen, FachberaterInnen, ProduktmanagerInnen, OptimiererInnen, QM-Beauftragte



Termin

05.09.2022 | FRA 221



Seminarpreis

420 € Mitglieder
560 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin: Sabine Kruse



Vorkenntnisse und Erfahrungen sind für die Diskussion wünschenswert. Teilen Sie uns gerne Ihre Fragen und Themenwünsche schon bei der Anmeldung mit!

Futtermittelrecht Heimtier | Fortbildung

Diese Fortbildung für erfahrene KennerInnen des Futtermittelrechts bietet die Gelegenheit, eigene Fragen aus der Praxis mit FachexpertInnen zu diskutieren und so die Kenntnisse über aktuelle Verordnungen insbesondere zur Futtermittelhygiene und zur Kennzeichnung von Heimtierfuttermitteln aufzufrischen und die rechtliche Einordnung von speziellen Futtermitteln zu diskutieren. Anhand von eigenen Fragestellungen und Kennzeichnungen gestalten die Teil-

nehmerInnen das Seminar mit Fällen aus dem beruflichen Alltag.

Themenübersicht

- Aktueller Stand des nationalen und EU-Futtermittelrechts
- Diskussion von Fragen der TeilnehmerInnen
- Erfahrungsaustausch zur Kennzeichnung der Heimtierfuttermittel
- Futtermittelhygiene für den Heimtierfuttersektor
- Kennzeichnung von Heimtierfuttermitteln & Werbung
- Einordnung von Kräutern und pflanzlichen Wirkstoffen



Zielgruppe

MitarbeiterInnen von Futtermittelherstellern, HändlerInnen, FachberaterInnen, ProduktmanagerInnen, OptimiererInnen, QM-Beauftragte



Termin

14.11.2022 | FHP 221



Seminarpreis

420 € Mitglieder
560 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin: Sabine Kruse



Zielgruppe

Interessierte und FachberaterInnen mit Vorkenntnissen, die sich intensiv mit der Pferdefütterung auseinandersetzen



Termin

09.05. – 10.05.2023 | PFF 231



Seminarpreis

390 € Mitglieder
520 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Pferdefütterung Fortbildung für FachberaterInnen

Aufgrund des sensiblen Verdauungsapparates der Pferde spielt die Fütterung eine besondere Rolle für die Gesunderhaltung und Leistungsfähigkeit der Tiere. PferdehalterInnen sind oftmals besonders anspruchsvolle KundInnen. Kompetenz und Fachwissen helfen Vertrauen und langfristige Kundenbindungen aufzubauen und zu erhalten. In diesem Seminar werden aktuelle Erkenntnisse und Erfahrungen aus Wissenschaft, Beratung und Praxis vermittelt.

Themenübersicht

- Verdauung und Ernährungsphysiologie
- Futtermittelqualität
- Futterbewertung
- Fütterung und Gesundheit
- Rationsgestaltung
- Futterhygiene



Zielgruppe

TierärztInnen, StudentInnen der Veterinärmedizin und Pferdewissenschaften, PferdehalterInnen, Pferdeinteressierte, StallbesitzerInnen



Termin

01.10.2022 | PFW 221



Seminarpreis

170 €
inkl. Verpflegung, zzgl. Unterkunft

23. Pferdeworkshop

Der jährlich stattfindende Pferdeworkshop vermittelt über spannende Vorträge von erfahrenen DozentInnen aus Wissenschaft, Beratung und Praxis die neuesten Erkenntnisse zu Pferdefütterung, -anatomie und rechtlichen Fragestellungen.

Themenübersicht

- Neue wissenschaftliche Erkenntnisse in der Pferdefütterung
- Futtermittelqualität und -hygiene
- Herausforderungen bei der Weidehaltung von Pferden
- Einflussparameter auf die Tiergesundheit
- Analysemöglichkeiten in der Futterbewertung



Unternehmen und Markt

**Zielgruppe**

Qualitätsmanagementbeauftragte
ohne Vorkenntnisse

**Termine**

14.11. - 15.11.2022 | QMB 222
13.03. - 14.03.2023 | QMB 231

**Seminarpreis**

430 € Mitglieder
575 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin: Birgitta Kratochwil

Vorkenntnisse und Erfahrungen sind für die Diskussion wünschenswert. Teilen Sie uns gerne Ihre Fragen und Themenwünsche schon bei der Anmeldung mit!

**Zielgruppe**

Qualitätsmanagementbeauftragte
mit Vorkenntnissen

**Termine**

15.11. - 16.11.2022 | QMF 222
14.03. - 15.03.2023 | QMF 231

**Seminarpreis**

430 € Mitglieder
575 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin: Birgitta Kratochwil

Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt GMP+ | Basiswissen

Der Druck globalisierter Agrarmärkte und wiederkehrender Lebensmittel-skandale hat dazu geführt, dass zahlreiche Qualitätsmanagementsysteme entwickelt wurden. Viele Unternehmen des Land- und Futtermittelhandels haben diese Qualitätssicherungssysteme zur Gewährleistung einer hohen Lebens- und Futtermittelqualität aufgebaut. Mit diesem Seminar erhalten die TeilnehmerInnen eine Einführung in die gängigen QM-Systeme und lernen die wichtigsten Maßnahmen einer erfolgreichen Qualitätssicherung kennen.

Themenübersicht

- Überblick über die relevanten Normen und Zertifizierungssysteme (z.B. GMP+, QS, VLOG, REDcert, ISO 9001, ISO 22000, IFS, etc.)
- Elemente von QM-Systemen, praktische Umsetzung im Betrieb am Beispiel vom GMP-Standard
- HACCP: Grundlagen und praktische Umsetzung im Betrieb
- Aufbau, Erstellung und Aufrechterhaltung eines QM-Handbuchs am Beispiel GMP einschl. Möglichkeiten der Kombination mit z.B. REDcert, VLOG, etc.
- Ablauf eines Audits / der Zertifizierung

Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt GMP+ | Fortbildung

Qualitätsmanagementsysteme müssen im Sinne des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses ständig gepflegt und neuen Anforderungen angepasst werden. Die verantwortlichen MitarbeiterInnen können in diesem Seminar ihre Kenntnisse (vorrangig GMP+) auffrischen, vertiefen und Fragestellungen aus der Praxis mit FachexpertInnen und -kollegInnen diskutieren.

Bitte bringen Sie Ihr Qualitätsmanagementhandbuch mit.

Themenübersicht

- Schwerpunkt: neues GMP System „GMP+ 2020“ – Änderungen im Vergleich zum bestehenden GMP-System, Umsetzung der Änderungen im Handbuch und in der Praxis
- Weitere Neuigkeiten im GMP-System, z.B. aktualisierte Vorgaben bei der Beschaffung nach Anhang BA 10
- Wiederholung wichtiger GMP-Vorgaben (z.B. EWS-System, Positivdeklaration, Analysenvorgaben, etc.)
- Vertiefung der Kenntnisse zu HACCP
- Gegenseitige / einseitige Anerkennungen von verschiedenen Standards, Unterschiede zwischen GMP und anderen Standards
- Einteilung und Konsequenzen von Abweichungen aus der Sicht eines Auditors, sowie Fragen, Diskussionen und Fallbeispiele aus der Praxis



Vorkenntnisse und Erfahrungen sind für die Diskussion wünschenswert. Teilen Sie uns gerne Ihre Fragen und Themenwünsche schon bei der Anmeldung mit!

Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt QS | Fortbildung

Viele Unternehmen der Futtermittelwirtschaft sind seit Jahren nach dem QS-System zertifiziert. Die Aufrechterhaltung muss ständig gepflegt und den betrieblichen Gegebenheiten sowie Neuerungen aus Systemvorgaben angepasst werden. Mit diesem Fortbildungsseminar bringen Sie sich auf den aktuellen Stand der Anforderungen im QS-System und haben die Möglichkeit Ihre persönlichen Fragestellungen und Fallbeispiele aus der Unternehmens-

praxis mit einer Expertin zu diskutieren.

Themenübersicht

- Neuigkeiten im QS-System
- Wiederholung wichtiger QS-Vorgaben
- Vertiefung der Kenntnisse zu HACCP
- Gegenseitige Anerkennung verschiedener Standards
- Einteilung und Konsequenzen von Abweichungen aus der Sicht eines Auditors, Fragen, Diskussionen und Fallbeispiele aus der Praxis



Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte mit Vorkenntnissen



Termine

17.11. – 18.11.2022 | QSS 222
16.03. – 17.03.2023 | QSS 231



Seminarpreis

430 € Mitglieder
575 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin: Birgitta Kratochwil



VLOG-Workshop

Seit Mai 2008 ist das in Deutschland geltende EG-Gentechnik-Durchführungsgesetz (EGGenTDurchfG) in Kraft. Es regelt die Kennzeichnung von Lebensmitteln, bei deren Herstellung auf die „Anwendung gentechnischer Verfahren“ verzichtet wurde. Der VLOG-Standard legt die Anforderungen für eine „VLOG geprüft“ Futtermittel- bzw. „ohne Gentechnik“ Lebensmittelerzeugung dar und dient der Vereinheitlichung der Überprüfung der Prozess- und Qualitätssicherungssysteme. Dieses

Seminar klärt die Anforderungen und den Umgang mit diesem Standard.

Themenübersicht

- Das Thema „ohne Gentechnik“ und die Entstehung des VLOG Standards überblicken
- Den rechtlichen Hintergrund verstehen
- Den Aufbau des VLOG-Standards und die mitgeltenden Dokumente kennen
- Aktuelle Neuerungen im VLOG-Standard kennen
- Gegenseitig anerkannte Standards kennen
- Den VLOG-Standard im Unternehmen umsetzen können
- Ein VLOG-Audit bestehen



Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte



Termine

16.11. - 17.11.2022 | VLO 222
15.03. - 16.03.2023 | VLO 231



Seminarpreis

430 € Mitglieder
575 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin: Birgitta Kratochwil



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Ein- und Verkauf und der Abwicklung in Handelsunternehmen, bei Verarbeiter- und ProduzentInnen



Termin

13.02. - 14.02.2023 | GLW 231



Seminarpreis

680 € Mitglieder
890 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Dimitri Theise

Warenterminmärkte | Basiswissen

Warenterminmärkte sind eines der Instrumente einer modernen Unternehmensführung, die zur Reduktion des Preisrisikos eingesetzt werden. In diesem Seminar werden die Grundlagen der Warenterminmärkte vermittelt. Die TeilnehmerInnen erhalten einen Einblick in die Preisabsicherung, Handelsstrategien und die effiziente Organisation der Warenströme.

Themenübersicht

- Preisabsicherung (Hedging) als Reaktion auf Marktänderungen
- Handelsstrategien in der Praxis – Grundlagen, Übungen, Beispiele
- Effiziente Organisation des Warenstroms durch Entkopplung von Warenlieferung und Preisfixierung (EFP)



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Ein- und Verkauf und der Abwicklung in Handelsunternehmen, bei Verarbeiter- und ProduzentInnen



Termin

20.03. - 21.03.2023 | OPT 231



Seminarpreis

680 € Mitglieder
890 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Dimitri Theise

Optionen verstehen und erfolgreich handeln

Mit Optionen lassen sich risikoadäquate neue Handelsstrategien entwickeln, die es ermöglichen bei steigenden Preisen einen höheren Preis zu realisieren. Dieses Seminar vermittelt das Verständnis für Optionen und versetzt die TeilnehmerInnen in die Lage, eigene Strategien zu entwickeln und Zusammenhänge zu verstehen.

Themenübersicht

- Was ist eine Option? (Handel, Preis, innerer Wert und Zeitwert)
- Absicherungsmöglichkeiten
- Sicherheitssystem
- Begrifflichkeiten
- Synthetische Futures
- OTC-Kontrakte
- Risiken beim Handel mit Optionen
- Praktische Übungen mit Handlungssimulationen online

Handelsstrategien an den Warenterminmärkten

Die Agrarterminmärkte sind in den Mittelpunkt des internationalen Agrarrohstoffhandels gerückt. Die vorhandenen Instrumente richtig anzuwenden, Strategien zu entwickeln und Potenziale optimal zu nutzen, sind Ziele dieses Seminars. Voraussetzungen sind erste Erfahrungen mit dem Handel von Futures.

Themenübersicht

- Basishandel
- Spread
- Positionsführung
- Optionen
- Handelsstrategien für:
 - die Landwirtschaft
 - den Agrarhandel
 - die Verarbeitungsindustrie
 - die Lebensmittelindustrie



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Ein-, Verkauf und der Abwicklung, die bereits Grundkenntnisse über Warenterminmärkte besitzen



Termin

25.04. - 26.04.2023 | HSW 231



Seminarpreis

680 € Mitglieder
890 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozent: Dimitri Theise



Kontraktliche Abwicklung im Getreide- und Futtermittelhandel

Im Getreide- und Futtermittelhandel werden täglich Handelsverträge abgeschlossen. Der gebräuchlichste Schlusschein richtet sich dabei nach den Einheitsbedingungen im deutschen Getreidehandel. Ziel dieses Seminars ist es, anhand von Basisverträgen wichtige und kritische Bestimmungen kennenzulernen und Fehler in der täglichen Abwicklung zu vermeiden. Anhand praxisnaher Fallbeispiele werden die Teilneh-

merInnen auf realistische Situationen im eigenen Unternehmen vorbereitet.

Themenübersicht

- Einführung in das Kontraktwesen
- Einheitsbedingungen im Getreidehandel
- Vorstellung gebräuchlicher Schlusscheine
- Einführung in die Schiedsgerichtsbarkeit
- Darstellung möglicher Fehlerquellen
- Fälle aus der Praxis, Fehlervermeidungsstrategien



Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Abwicklung von Getreide- und Futtermittelkontrakten



Termin

26.09. - 27.09.2022 | KAG 222



Seminarpreis

620 € Mitglieder
830 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozenten: Alexander Bauer, Gerd Steller



Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte
in Agrarhandelsbetrieben



Termin

28.02.2023 | NVO 231



Seminarpreis

350 € Mitglieder
470 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Nachhaltigkeitszertifizierungen in der Praxis | Erfahrungsaustausch 2023

Die Zertifizierung von nachhaltiger Biomasse und damit die Einhaltung bestimmter Nachhaltigkeitskriterien betrifft längst nicht mehr nur die Biokraftstoffindustrie, sondern spielt in zunehmendem Maße auch eine Rolle in der Lebens- und Futtermittelindustrie sowie bei der stofflichen Biomassenutzung. In diesem Erfahrungsaustausch wird praxisnah gemeinsam mit den Verantwortlichen der REDcert und verschiedener Zertifizierungsgesellschaften über aktuelle Fragestellungen und Neuerungen diskutiert.

Themenübersicht

- Renewable Energy Directive (RED II) – aktueller Stand
- Änderungen und Herausforderungen in den REDcert Systemen
- Erfahrungsberichte aus der Zertifizierungspraxis
- Treibhausgasberechnung und Massenbilanzierung



SIE SIND UNS WICHTIG! IHRE MEINUNGEN UND EINDRÜCKE

Diskussionsaustausch sehr gut, sachliche Informationen, alle Fragen wurden sehr gut beantwortet. Essensangebot, Personal, Seminar, Zimmer alles vollkommen zufriedenstellend.

Christian Maue

Walter Menger Mahl- und Mischbetrieb, Inh. Christian Maue

Sehr naher Praxisbezug. Viele Tipps und direkte Beispiele, welche auf die eigene Situation bezogen sind. Es wurde auf die individuellen Probleme eingegangen.

Franziska Stoll

Sehr sympatische und kompetente Referentin. Die Möglichkeit immer Fragen stellen zu können.

Dr. Marina Spanka
Ferro Duo GmbH

Die praktische Erfahrung der Dozenten hilft enorm bei der Verinnerlichung der theoretischen Lehrgangsinhalte. 100% Kompetenz. Tolles Seminar!

Mathew Treuer
TREUER Schädlingsbekämpfung

INDIVIDUELLES COACHING

IM UNTERNEHMEN

Buchen Sie Ihr individuelles Coaching oder Seminar!

Wir bringen Ihre Unternehmensziele und unsere Expertise zusammen für eine Lösung nach Maß. Neben dem klassischen Angebot aus unserem Seminarprogramm konzipieren wir individuell für Sie das passende Seminar oder Coaching. Egal ob Konfliktberatung oder Vertriebstaining. Vom Kurzformat bis zum Entwicklungsprogramm für Führungskräfte, vom Coaching bis zur Bereichsentwicklung, vom Workshop bis zur Organisationsberatung. Abgestimmt auf Ihre Unternehmenskultur bieten wir das passende Format. Unsere DozentInnen und wir stehen bereit, Sie persönlich zu besuchen und auf allen Feldern mit Ihnen zu arbeiten – seien es soziale, verkäuferische, persönliche oder betriebsspezifische Kompetenzen, seien es juristische, kommunikatorische oder projektbezogene Herausforderungen. Dabei widmen sie sich gemeinsam mit Ihnen einer genauen Bildungsbedarfs-Analyse und erarbeiten ein Prozedere, das „halmgenau“ auf Sie, Ihren Betrieb und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zugeschnitten ist.

Wir beraten Sie gern!

Einfach anrufen unter
05355-961-151
oder per Mail
seminar@burg-warberg.de



Vorteile unserer maßgeschneiderten Lösungen



Individuelle Vorgehensweise

Wir bereiten Ihr Coaching oder Seminar individuell und genau Ihren Bedürfnissen entsprechend vor, so dass Sie maximale Mehrwerte erzielen.



Wunschort

Die Durchführung kann auf der Burg stattfinden, muss es aber nicht. Unsere Dozentinnen und Dozenten kommen auch gern zu Ihnen oder in Ihre Nähe, um dort die Veranstaltungen durchzuführen.



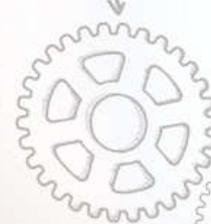
Zeitersparnis

Ihre MitarbeiterInnen sparen sich lange Reisezeiten, wenn die Coachings auf Ihren Wunsch in Ihrem Unternehmen stattfinden.



Diskretion

In individuellen Coachings und Seminaren können betriebsinterne Herausforderung und Probleme frei angesprochen und behandelt werden, ohne dass fremde ZuhörerInnen dabei sind.



ERWIN FROMME STIFTUNG

DES AGRARHANDELS

Die Erwin Fromme Stiftung hat sich das Ziel gesetzt, junge Menschen in der Agrarbranche zu fördern. Sie wurde am 12. Oktober 1999 anlässlich des 70. Geburtstages von Herrn Erwin Fromme ins Leben gerufen.

Erwin Fromme hat sich wie kaum ein anderer fast 50 Jahre für das Wohl des privaten Agrargewerbes eingesetzt. Dabei lag ihm immer die Ausbildung in den Agrarhandelsbetrieben am Herzen.

Da es den einzelnen Unternehmen des privaten Agrargewerbes häufig an Möglichkeiten fehlt, den Nachwuchs zu fördern und entsprechend zu qualifizieren, setzt hier die Stiftungsinitiative an.

Darüber hinaus möchte die Stiftung im Sinne der gesamten Agrarbranche wirken und gerade jungen Menschen – aber auch der allgemeinen Öffentlichkeit – vermitteln, dass das agrarische Umfeld eine Vielzahl von interessanten und zukunftssicheren Arbeitsplätzen bietet und motivierte MitarbeiterInnen benötigt, die bereit sind, die erlernten Fähigkeiten ständig weiterzuentwickeln.

Unterlagen, die BewerberInnen einreichen (Stand: 06/22):

- ausgefüllter Förderungsantrag
- tabellarischer Lebenslauf mit Angabe Ihrer Hobbys und ehrenamtlicher Tätigkeiten
- Abschriften/Fotokopien, die die Voraussetzungen für eine Förderung belegen
- individueller Weiterbildungsplan
- Stellungnahme von ArbeitgeberIn oder FachlehrerIn zur geplanten Maßnahme
- handschriftliches Motivationsschreiben
- ehrenamtliche, außerberufliche Tätigkeiten

Förderschwerpunkte

- Qualifizierungsmaßnahmen im Beruf
- Praktika in der Agrarwirtschaft anderer Länder
- wissenschaftlichen Arbeiten in der Agrarwirtschaft
- Fortbildungsveranstaltungen der Burg Warberg e.V.

FÖRDERRICHTLINIEN – KURZINFORMATION FÜR BEWERBER

Förderberechtigt ist, wer folgende Kriterien erfüllt (Stand: 06/22):

- Höchstalter 35 Jahre
- Berufstätigkeit im Agrarhandel bzw. im unmittelbar vor- oder nachgelagerten Bereich oder Erfüllung einer der folgenden Kriterien:
- Abschluss einer Berufsausbildung, Meisterprüfung, Fachschule oder sonstige Fortbildung im Agrarhandel
- Studienabschluss einer agrarischen Hochschule oder Fachhochschule
- Nachweis sonstiger beruflicher Abschlüsse, die für eine Tätigkeit im Agrarhandel qualifizieren
- Mindestniveau des Abschlusses: Gesamtnote „befriedigend“



Erwin
Fromme

Erwin Fromme Stiftung des Agrarhandels
Burg Warberg • An der Burg 3 • 38378 Warberg

Tel: 05355-961-100
Fax: 05355-961-300

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

IN DER BERUFLICHEN WEITERBILDUNG

Weiterbildung zahlt sich aus. Falls Sie keine kostenlosen Angebote nutzen, müssen Sie jedoch erst einmal Geld investieren – zum Beispiel in Form von Teilnahmegebühren oder Reisekosten. Auch einen möglichen Verdienstausschlag sollten Sie berücksichtigen. Der Bund, die Länder und viele weitere Stellen fördern deshalb die berufliche Weiterbildung.

Die wichtigsten Fördermöglichkeiten im Überblick

Bildungsgutschein

Mit beruflicher Weiterbildung sollen berufliche Kenntnisse erweitert und der technischen Entwicklung angepasst werden. Auf dem Bildungsgutschein sind das Bildungsziel, die Dauer der Maßnahme und der regionale Geltungsbereich vermerkt. Sie müssen ihn bei einer Bildungseinrichtung Ihrer Wahl einlösen, solange er gültig ist. Der Bildungsgutschein enthält auch Angaben dazu, welche Weiterbildungskosten (zum Beispiel Lehrgangskosten oder Fahrtkosten) übernommen werden. Ein Bildungsgutschein kann nur nach vorheriger Beratung durch die Agentur für Arbeit oder das Jobcenter ausgestellt werden.

Aufstiegs-BAföG

Eine Weiterbildung, die einen beruflichen Aufstieg ermöglicht, kann durch das sogenannte „Aufstiegs-BAföG“ finanziell unterstützt werden. Gefördert werden kann die Vorbereitung auf über 700 rechtlich geregelte Abschlüsse. Vorbereitungslehrgänge auf die jeweilige Prüfung können in Voll- oder Teilzeit stattfinden und müssen eine Dauer von mindestens 400 Unterrichtsstunden haben.

Weiterbildungsstipendium

Das Weiterbildungsstipendium des Bundesministeriums für Bildung und Forschung unterstützt begabte junge Menschen im Anschluss an eine Berufsausbildung bei der weiteren beruflichen Qualifizierung. Das Stipendium fördert anspruchsvolle, in der Regel berufsbegleitend durchgeführte Qualifizierungen sowie Aufstiegsweiterbildungen. Unter bestimmten Voraussetzungen kann auch ein berufsbegleitendes Studium gefördert werden.

Bildungsprämie

Wenn Sie über ein geringes Einkommen verfügen, unterstützt Sie die Bundesregierung bei einer berufsbezogenen Weiterbildung mit einer Bildungsprämie. Sie besteht aus 2 Bestandteilen: einem Prämiegutschein und dem Spargutschein. Förderfähig ist die Teilnahme an berufsbezogenen Weiterbildungen – sofern diese nicht vom Arbeitgeber veranlasst sind. Mit dem Prämiegutschein übernimmt der Staat die Hälfte der Teilnahmegebühren (höchstens 500 Euro). Beim Spargutschein werden vermögenswirksame Leistungen zur Finanzierung einer Weiterbildung verwendet.

Weiterbildungsscheck

Einige Bundesländer bieten als Förderangebote sogenannte Weiterbildungsschecks an. Diese Gutscheine können Sie bei einem zugelassenen Bildungsträger einlösen. Je nach Bundesland werden sie auch als „Weiterbildungsbonus“, „Bildungsschecks“ oder „Quali-Schecks“ bezeichnet. Förderfähig sind in der Regel berufliche Weiterbildungen mit und ohne Abschluss, mit denen Erwerbstätige ihre beruflichen Kenntnisse erweitern oder an aktuelle Entwicklungen anpassen.

Bildungsurlaub

„Bildungsurlaub“ (auch „Bildungsfreistellung“ oder „Bildungszeit“ genannt) ist ein Förderangebot der Bundesländer – mit Ausnahme von Bayern und Sachsen. Als Arbeitnehmerin oder Arbeitnehmer können Sie diesen bei Ihrem Arbeitgeber beantragen. Der ArbeitgeberInnen kann Sie dann bezahlt freistellen. Die Freistellung nutzen Sie für die Teilnahme an anerkannten Weiterbildungsveranstaltungen.

Diese Übersicht über Fördermöglichkeiten ist aufgrund regelmäßiger Änderungen der Programme und rechtlichen Rahmenbedingungen nur temporär und nicht vollständig. Melden Sie sich für aktuelle Informationen gerne bei uns. Bitte beachten Sie auch, dass es in der Regel keine Kumulationsmöglichkeiten der verschiedenen Fördermöglichkeiten gibt.



TAGEN UND FEIERN

AUF BURG WARBERG

Erfolg braucht den richtigen Rahmen

Hinter starken Steinmauern aus dem 13. Jahrhundert erwarten Sie Seminar- und Tagungsräume mit hochwertiger Präsentations- und Moderationstechnik. In besonderem Flair finden Sie das ideale Umfeld, losgelöst vom Firmenalltag, Ihre MitarbeiterInnen oder KundInnen zu begeistern. Die charmante Burg bietet Ihnen ideale Rahmenbedingungen für Tagungen, Seminare und Workshops. Lassen Sie sich kulinarisch verwöhnen und genießen Sie entspannte Pausen im Wintergarten oder im Burghof.

Ganz nach Ihren Wünschen

Tagung, Firmenevent, Empfang, Jubiläum, Weihnachtsfeier oder Produktpräsentation – wir bieten Ihnen die passenden Räumlichkeiten für eine unvergessliche erfolgreiche Veranstaltung mit bis zu 199 Personen. Im Sommer stehen Ihnen der Burghof und -garten auch für Open-Air-Events zur Verfügung. Mit einer festlichen Beleuchtung lässt sich hier eine unwiederbringliche Stimmung erzeugen.

Unser Service für Ihren Erfolg

Wir unterstützen Sie bei der Organisation und Gestaltung Ihrer Veranstaltung und sind Ihnen jederzeit bei allen Fragen gerne behilflich. Vom Sektempfang bis zum Gala-Dinner mit exklusiven Köstlichkeiten, unser Küchenchef sorgt für ein besonderes kulinarisches Erlebnis. Gemeinsam mit unseren PartnerInnen können wir Ihnen außerdem Teamevents, Exkursionen und ganz besondere Erlebnisse bieten.



Ihre Ansprechpartnerin:

Christina Weigelt

Einfach anrufen unter

☎ 05355-961-104
oder per E-Mail

✉ weigelt@burg-warberg.de



Allgemeine Geschäftsbedingungen der Burg Warberg e.V. (BLA) – Auszug

Lieber Gast,

wir sind bestrebt, Ihnen Ihren Aufenthalt auf der Burg Warberg so angenehm wie möglich zu gestalten. Deshalb sollten Sie wissen, welche Leistungen wir erbringen, wofür wir einstehen und welche Verbindlichkeiten Sie uns gegenüber haben. Bitte beachten Sie die folgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BLA, die das Vertragsverhältnis zwischen Ihnen und uns regeln und im beiderseitigen Interesse klären sollen.

I. Vertragsabschluss

- 1) Der Vertrag ist abgeschlossen, sobald Zimmer, Räume, Flächen oder sonstige Leistungen für den Gast bestellt und zugesagt oder, falls eine Zusage aus Zeitgründen nicht mehr möglich ist, bereitgestellt werden. Für Seminare der BLA gilt eine schriftliche Anmeldung als Vertragsabschluss.
- 2) Die Leistungserbringung erfolgt auf Grundlage der vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BLA. Mit der Anmeldung werden diese Geschäftsbedingungen anerkannt. AGB des Gastes werden nicht anerkannt.
- 3) Eine Unter- oder Weitervermietung an einen Dritten bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung durch BLA.
- 4) Hat ein Dritter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung bestellt, haftet er BLA gegenüber mit dem Gast als Gesamtschuldner, soweit er eine ordnungsgemäße Bevollmächtigung nicht nachweisen kann. BLA kann vom Gast oder vom in fremdem Namen handelnden Dritten eine angemessene Vorauszahlung verlangen.
- 5) Weicht der Inhalt der Reservierungsbestätigung von dem Inhalt der Bestellung ab, wird der abweichende Inhalt der Bestätigung für den Gast verbindlich, sofern diesem nicht unverzüglich widersprochen wird.

II. An- und Abreise

- 1) Der Abschluss des Gastaufnahmevertrages verpflichtet die Vertragspartner zur Erfüllung des Vertrages.
- 2) Soweit keine anders lautende Vereinbarung besteht, ist der Zimmerbezug am Anreisetag ab 15.00 Uhr möglich. Die Zimmerrückgabe hat bis spätestens 10.00 Uhr am Abreisetag zu erfolgen.
- 3) Sofern nicht ausdrücklich eine spätere Ankunftszeit vereinbart wurde, behält sich BLA das Recht vor, bestellte Zimmer nach 18.00 Uhr anderweitig zu vergeben.

III. Preise Leistung (Seminare der BLA)

Die Seminargebühr entspricht der durch BLA veröffentlichten Ausschreibung und im Seminarverzeichnis ausgeschrieben. Die Seminarverzeichnisse (zzgl. gesetzl. MwSt.) Mit der Seminarbuchung wird auch die jeweilige Verpflegung verbindlich gebucht.

Ausnahmen hiervon sind schriftlich vorab zu beantragen und sind nur wirksam, wenn sie seitens BLA schriftlich bestätigt worden sind. Sollte eine vom Teilnehmer gewünschte Doppelzimmerbelegung durch fehlende Verfügbarkeit nicht realisiert werden, erfolgt eine Abrechnung gemäß Einzelzimmerkonditionen.

Sondervereinbarungen bedürfen grundsätzlich der Schriftform. Die Kosten für Unterkunft und Verpflegung erhalten Sie auf Anfrage in der Seminarverwaltung.

V. Zahlung, Rechnung der BLA

- 1) Für die Reservierung kann von der BLA bei Vertragsabschluss eine angemessene Vorauszahlung verlangt werden. Die Höhe der Vorauszahlung und der Zahlungstermin werden im Vertrag schriftlich vereinbart.
- 2) Die Seminargebühr wird bei Vertragsabschluss fällig. Die Rechnung wird vorab gestellt und ist vor Seminarbeginn zu bezahlen.
- 3) Die Kosten für Verpflegung und Unterkunft sind in der Regel vor Ort zu bezahlen. Ausgenommen sind Seminare, bei denen die Verpflegung und Übernachtung im Seminarpreis enthalten ist. In diesem Fall ist die Rechnung vor Seminarbeginn zu bezahlen.
- 4) Bei Zahlungsverzug ist die BLA berechtigt, Verzugszinsen in gesetzlicher Höhe nach § 288 BGB zu verlangen.
- 5) Für jede Mahnung nach Verzugsseintritt wird eine Mahngebühr erhoben.
- 6) Sollte der Rechnungsempfänger nach Rechnungslegung eine Änderung der Rechnung beauftragen, wird eine aufwandsabhängige Bearbeitungsgebühr, im Durchschnitt 25 Euro, erhoben.
- 7) Eine Aufrechnung durch den Gast ist nicht möglich.

VI. Rücktritt, Abbestellung, Stornierung durch den Kunden (Seminare der BLA)

- 1) Eine Stornierung kann nur schriftlich erfolgen.

- 2) Bei Seminaren und Tagungen mit einer Dauer von bis zu 6 Tagen ist eine kostenfreie Stornierung durch den Teilnehmer bis zu 28 Tage vor Seminarbeginn kostenfrei ohne Angabe von Gründen möglich. Geht die Stornierung zwischen 14 und 27 Tagen vor Seminarbeginn bei der BLA ein, werden 25 % der Seminargebühr berechnet. Bei einem Eingang von weniger als 14 Tagen vor Seminarbeginn werden 50 % der Seminargebühr fällig. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers oder Abbruch des Seminars durch den Teilnehmer besteht volle Zahlungsverpflichtung. Eine Abmeldung ist schriftlich vorzunehmen.
- 3) Bei Seminaren mit einer Dauer von mehr als 6 Tagen ist eine kostenfreie Stornierung durch den Teilnehmer bis zu 90 Tagen vor Seminarbeginn möglich. Geht die Abmeldung bis 60 Tage vor Seminarbeginn ein, sind 25 % der Seminargebühr zur Zahlung fällig. Bei Eingang von weniger als 60 Tagen werden 50 % der Seminargebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers oder Abbruch des Lehrganges durch den Teilnehmer besteht volle Zahlungsverpflichtung. Eine Abmeldung ist schriftlich vorzunehmen.
- 4) Die ersatzweise Benennung einer anderen als der angemeldeten Person ist jederzeit vor Seminarbeginn für Mitglieder gebührenfrei möglich. Eine Umbuchung auf einen anderen Termin oder ein anderes Seminar ist vor Beginn gebührenfrei möglich.
- 5) Die Stornoregelungen gelten auch für die im Zusammenhang mit dem Seminar gebuchten Leistungen der Verpflegung und der Unterkunft.

VII. Rücktritt durch die Burg Warberg

- 1) Die BLA ist berechtigt, im Fall eines gesetzlichen Rücktrittsrecht sowie aus den nachfolgend genannten sachlich gerechtfertigten Gründen vom Vertrag zurückzutreten, insbesondere falls:
 - a) angeforderte Vorauszahlungen nicht zeitgerecht eingehen;
 - b) höhere Gewalt oder andere von der BLA nicht zu vertretende Umstände die Vertragserfüllung unmöglich machen.
 - c) ein Verstoß gegen Ziff. IV.7. vorliegt. Bei Absagen durch die BLA bleiben die Bedingungen nach Ziffer VIa bzw. VIb unberührt.
 - d) BLA begründeten Anlass zu der Annahme hat, dass die Inanspruchnahme der Leistung, namentlich die in der BLA vorgesehene Veranstaltung, den reibungslosen Ablauf des Geschäftsbetriebs, die Sicherheit und/oder den Ruf der BLA gefährden kann.
 - e) Veranstaltungen unter irreführender oder falscher Angabe wesentlicher Tatsachen z. B. betreffend den Veranstalter oder Zweck gebucht werden.
- 2) Wurde mit dem Gast eine schriftliche Vereinbarung über dessen vertragliches Rücktrittsrecht unter Einräumung einer Rücktrittsfrist getroffen, so ist die BLA in der Zeit bis zum Ablauf der Rücktrittsfrist ebenfalls zum Rücktritt berechtigt, sofern Anfragen anderer Gäste nach den gebuchten Zimmern/Veranstaltungsräumen vorliegen und der Gast bzw. Veranstalter/Besteller auf Rückfrage von BLA auf sein Rücktrittsrecht nicht binnen 8 Tagen verzichtet.
- 3) Im Fall eines berechtigten Rücktritts durch die BLA steht dem Gast bzw. Veranstalter/Besteller kein Anspruch auf Schadensersatz zu, soweit nicht zwingendes Gesetzesrecht einen solchen Anspruch gewährt.
- 4) Für Seminare der BLA beinhaltet die Rücktrittsregelung, dass sich die BLA das Recht vorbehält, das Seminar aus wichtigem Grund (z. B. Erkrankung des Dozenten, zu geringe Teilnehmerzahl) auch kurzfristig abzusagen. Die gezahlte Seminargebühr wird in diesem Fall voll zurückerstattet.

VIII. Haftung

- 1) Die BLA haftet gegenüber dem Gast nach den Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches. Allerdings ist ihre Haftung mit Ausnahme der wesentlichen Vertragspflichten für das Verschulden von gesetzlichen Vertretern und Erfüllungsgehilfen auf den Fall von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit dieser Person beschränkt.
- 2) Bei mitgebrachten Gegenständen, insbesondere z.B. auch Ausstellungsgegenstände, weist die BLA ausdrücklich darauf hin, dass die eingebrachten Gegenstände nicht durch die BLA versichert sind. Eine Vermittlung von Versicherungen durch die BLA an den Veranstalter/Besteller kann erfolgen. Für Geld und Wertsachen wird gemäß § 701 BGB nur bis zu einem Betrag von EUR 800 gehaftet. Die Haftung ist ausgeschlossen, wenn die in Zimmern oder Räumen belassenen Gegenstände unverschlossen bleiben. Der Gast hat die Möglichkeit, Wertgegenstände dem Empfang gegen Quittung zu übergeben, ebenfalls kann

Geld offen gegen Quittung hinterlegt werden.

- 3) Der Veranstalter/Besteller hat für die Verluste oder Beschädigungen, die durch seine Mitarbeiter, Hilfskräfte oder Veranstaltungsteilnehmer verursacht worden sind, im Rahmen der Grenzen des bürgerlichen Rechts ebenso einzustehen, wie für Verluste und Beschädigungen, die er selbst verursacht hat.
- 4) Soweit die BLA für den Gast auf dessen Auftrag hin Fremdleistungen, technische und sonstige Einrichtungen von Dritten beschafft, handelt sie im Namen und auf Rechnung des Gastes. Der Gast stellt die BLA in diesem Zusammenhang von allen Ansprüchen Dritter frei.
- 5) Die BLA haftet nicht für Unfälle bei Freizeitprogrammen jeder Art, es sei denn, ihr ist grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz vorzuerwerfen.

IX. Sonstiges (insbes. Tiere/Weckaufträge)

- 1) Tiere dürfen nach vorheriger Zustimmung seitens BLA und gegen Berechnung eines Zuschlags mitgebracht werden. In Räumen mit Speisen- und Getränkeabgabe dürfen Tiere nicht mitgeführt werden.
- 2) Weckaufträge wird die BLA mit größtmöglicher Sorgfalt während der ausgehängten Rezeptionsöffnungszeiten erfüllen. Schadensersatzansprüche aus fehlerhafter Erfüllung sind ausgeschlossen.
- 3) Auskünfte werden nach bestem Wissen und Gewissen erteilt. Auch hier sind Schadensersatzansprüche ausgeschlossen, es sei denn es liegt ein vorsätzliches Handeln vor.
- 4) Fundsachen werden nur auf Anfrage nachgesandt. Sie werden in der BLA sechs Monate lang aufbewahrt. Nach Ablauf der Frist werden die Gegenstände, die einen ersichtlichen Wert haben, dem lokalen Fundbüro übergeben.
- 5) Nachrichten, Post und Warensendungen für Gäste/Teilnehmer bzw. Veranstalter/Besteller behandelt das Hotel mit größtmöglicher Sorgfalt. Die Aufbewahrung, Zustellung und Nachsendung wird gegen Kostenerstattung und auf ausdrücklichen Wunsch übernommen. Eine Haftung für Verlust, Verzögerung oder Beschädigung ist jedoch ausgeschlossen.

X. Datenschutzrechtliche Hinweise

Die Burg Warberg e.V. beachtet die Datenschutzbestimmungen, behandelt personenbezogene Daten streng vertraulich und gibt diese nicht an Dritte weiter. Sofern bei unseren Angeboten die Möglichkeit zur Eingabe personenbezogener Daten (E-Mail-Adressen, Namen, Anschriften u. a.) besteht, so erfolgt die Preisgabe dieser Daten seitens der Kunden auf ausdrücklich freiwilliger Basis. Es wird aber festgelegt, dass innerhalb einer Seminargruppe die personenbezogenen Daten weitergegeben werden. Während der Seminare gemachte Fotos dürfen für Drucksachen und digitale Medien bzw. auf der Homepage verwendet werden! Die Burg Warberg e.V. speichert Ihre Adressdaten für Werbezwecke. Wenn Sie künftig unsere interessanten Angebote nicht mehr erhalten wollen, können Sie bei uns der Verwendung der Daten für Werbezwecke jederzeit kostenfrei und ohne jegliche Nachteile widersprechen. Ein Anruf genügt. Zu Ihrer eigenen Sicherheit raten wir jedoch, schriftlich und unter Beifügung des Werbemittels mit Ihrer Adresse zu widersprechen.

XI. Schlussbestimmungen

- 1) Abweichende Bedingungen werden erst wirksam, wenn sie von der BLA schriftlich bestätigt werden.
- 2) Für Streitigkeiten aus diesem Vertrag und seine Erfüllung ist, soweit gesetzlich zulässig, die Zuständigkeit des Gerichts am Sitz der BLA vereinbart.
- 3) Sollten einzelne Bestimmungen dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam oder nichtig sein oder werden, so wird hierdurch die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt.
- 4) Unsere Datenschutzbestimmungen finden Sie auf unserer Homepage.

Burg Warberg e. V (BLA) (Stand: Juni 2019)

Unsere kompletten und aktuellen AGB finden Sie auf www.burg-warberg.de

Fotos: Archiv Burg Warberg, mko Werbeagentur, Steinmetzschule Königslutter, Philigran Studio (Sebastian Petersen), www.shutterstock.com



Eine gute Adresse für Ihren Erfolg
- im Herzen von Deutschland.

Erfolg ist planbar - mit uns!



Burg Warberg e.V.
An der Burg 3 • 38378 Warberg
☎ (+49) 5355 / 961-151
📠 (+49) 5355 / 961-300
✉ seminar@burg-warberg.de
www.burg-warberg.de

