

»Bildung - Ihr Weg
zu mehr Erfolg«

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

SEMINARPROGRAMM

AKADEMIE BURG WARBERG

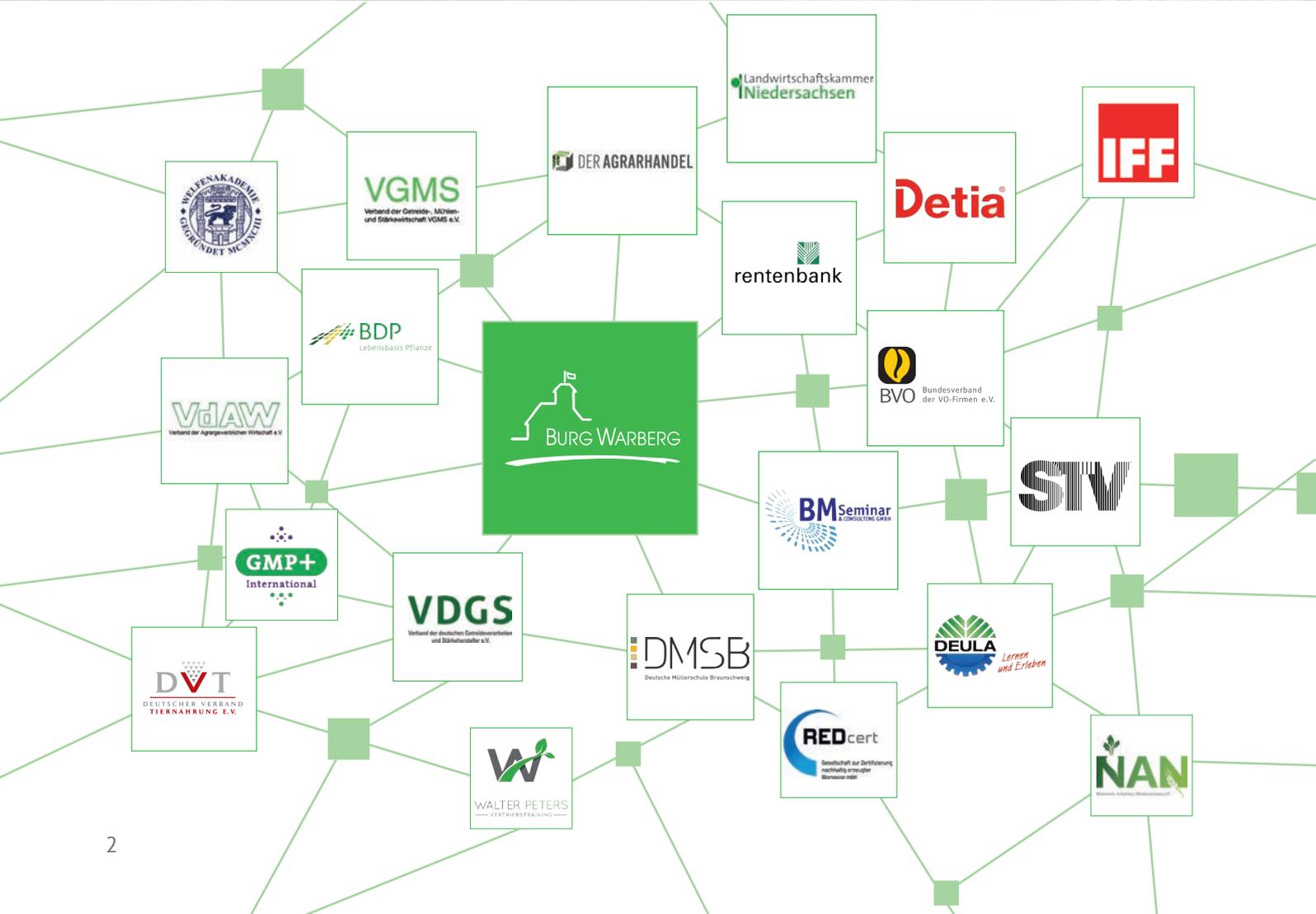
2023/2024



Qualitätsstandard für Bildungseinrichtungen gemäß AZAV
Regelmäßige freiwillige Überwachung

Qualitätsstandard für Träger gemäß AZAV
▶ Regelmäßige freiwillige Überwachung

EIN STARKES NETZWERK FÜR DEN GEMEINSAMEN ERFOLG



Liebe Gäste der Akademie Burg Warberg,

die Corona-Einschränkungen der letzten Jahre sind überwunden, was Sie und viele andere Kunden in der letzten Saison bereits genutzt haben, um wieder rege an unseren Seminaren teilzunehmen. Mit Stolz haben wir gesehen, dass unsere Neuentwicklungen mit großem Interesse angenommen wurden. Umso motivierter blicken wir auf die vor uns liegende Saison 2023/2024 und haben mit reichlich Ansporn für Sie weitere passende Angebote entwickelt.

Es gibt weiterhin Ungewissheiten, welche Geschick und Weitsicht verlangen. Nehmen Sie dies zum Anlass, sich und Ihre MitarbeiterInnen durch Seminare, Trainings, Workshops und Tagungen optimal hierfür zu wappnen. Daher finden Sie in unserem Seminarprogramm 2023/24 mehr Flexibilität, mehr Weiterbildungsmöglichkeiten für Ihre Soft Skills und weiterhin unsere bewehrten fachlichen Seminare. Zu unseren Neuerungen zählen beispielsweise:

- Diverse **Neuentwicklungen für MitarbeiterInnen im Vertrieb und für Führungskräfte**, auch mit langjähriger Erfahrung.
- Ein neues **Stufenmodell für MitarbeiterInnen im Vertrieb und für Führungskräfte**, damit Sie die für Sie relevanten Seminare auf Anhieb erkennen.
- **Anregungen für Inhouse-Seminare** bei Ihnen vor Ort, die wir für Sie gerne weiter individualisieren.
- Ausgewählte **Seminare in Süddeutschland**, um Ihnen eine flexiblere vor-Ort-Teilnahme zu ermöglichen!

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

Wir freuen uns auf Sie!



René Borresch



Frederike Imbusch



Joost Gröngroft



INHALTSVERZEICHNIS

DIE SEMINARE FÜR SIE IM ÜBERBLICK!

Aus- und Fortbildung 9

Auszubildende und QuereinsteigerInnen	
Förderungslehrgang Landhandel	10
Agrarwirtschaft für QuereinsteigerInnen	10
Agrarhandel - Basics für Beginner Online	11
Prüfungsvorbereitung Rechnungswesen Webinar	11
Prüfungsvorbereitung Kosten- und Leistungsrechnung Webinar	11
Aufstiegsfortbildungen	
HandelsfachwirtIn (IHK) Vorbereitungslehrgang	12
B.A. Betriebswirtschaftslehre	
Vertiefung Agribusiness	14
AusbilderInnen	
Ausbildung der AusbilderInnen (IHK) Vorbereitungslehrgang	13

Mitarbeiterführung 15

Entwicklungsprogramm Mitarbeiterführung	16
Führen und Motivieren Basiskompetenz	17
Mitarbeitergespräche führen	17
Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation Intensivtraining	18
NEU Teamwork effizient gestalten Intensivtraining	18
NEU Moderne Rhetorik und Präsentation	19
NEU Moderationstraining - Sitzungen und Besprechungen effizient leiten	19
NEU Lösungsorientiertes Konfliktmanagement	20
NEU Stress steuern und Resilienz aufbauen	20

Vertrieb 21

NEU Entwicklungsprogramm Agrarvertrieb	22
Agrarvertrieb im Außendienst Basiskompetenz	23
Effektiv organisiert im Agrarvertrieb	23
Kundenakquise und -beziehungen im Agrarvertrieb Intensivtraining	24
Verkaufsgespräche und Preisverhandlungen im Agrarvertrieb Intensivtraining	24
NEU Level Up Außendienstvertrieb	25
NEU Praxistage Agrarvertrieb	25

Pflanze und Vorratsschutz 27

GetreidemanagerIn Zertifikatslehrgang	28
Fachkunde Getreide- und Ölsaatenlager Zertifikatslehrgang	29
SaatgetreidefachhändlerIn Zertifikatslehrgang	30
Fachkunde Saatgetreide	30
Analytik und Produktqualität	
Warenkunde von Getreide und Ölsaaten Basiswissen	31
Getreideanalytik Schwerpunkt Weizen	31
Sensorik Intensivkurs	32
Probenahme – Aber richtig!	32
Lagerung	
Getreide- und Ölsaatenlagerung Basiswissen	33
Getreide- und Ölsaatenlagerung Fortbildung	33
Fortbildung für Silo- und LagermeisterInnen	34
Integrierter Vorratsschutz	34
Pflanzenschutz	
Umfassende Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV Grundlehrgang für AbgeberInnen	35
Umfassende Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV Fortbildung für AbgeberInnen	35
Vorratsschutz	
Phosphorwasserstoff-Anwendung gemäß TRGS 512 Grundlehrgang	36

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



Phosphorwasserstoff-Anwendung gemäß TRGS 512 Fortbildung	36
Jährliche Unterweisung der BefähigungsscheininhaberInnen – Phosphorwasserstoff	37
Explosionsschutz in Betrieben der Getreide- und Ölsaatenwirtschaft Webinar	37

Düngung

Düngemittelkunde und -vertrieb Basiswissen	38
Mischdünger Kompaktwissen	38
Smart Farming in der Düngung	38

Tier und Futtermittel 39

Tiernahrung und Fütterung

FuttermittelfachberaterIn Zertifikatslehrgang	40
NEU Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung Pferd	41
NEU Pferdefütterung und Diätetik	41
24. Pferdeworkshop	41
Tiernahrung und Fütterung Basiswissen	42
Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung Schwein	42
Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung Rind	43
Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung Geflügel	43

Futtermittelrecht

Futtermittelrecht Nutztier Basiswissen	44
Futtermittelrecht Nutztier Fortbildung	44
Futtermittelrecht Heimtier Basiswissen	45
Futtermittelrecht Heimtier Fortbildung	45
Sachkundelehrgang amtliche Futtermittelkontrolle	46

Unternehmen und Markt 47

Unternehmensführung

NEU Strategie und Business Development - die Zukunft des Unternehmens systematisch gestalten	48
NEU Vordenken statt nachdenken - Unternehmensentwicklung im Verdrängungswettbewerb	48
NEU Green Deal, Sustainable Finance und EU-Taxonomie - Was bedeutet das für die Finanzierung des Agrarhandels? Webinar	49
NEU Agribusiness: Finanzierung in der Praxis	49

Qualitätsmanagement

Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt GMP+ Basiswissen	50
--	----

Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt GMP+ Fortbildung	50
VLOG- und MI105-Workshop	51

NEU Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt QS Basiswissen	51
---	----

NEU Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt QS Fortbildung Webinar	52
Nachhaltigkeitszertifizierungen in der Praxis Erfahrungsaustausch 2024	52

Warenterminmärkte

Warenterminhandel Basiswissen	53
---------------------------------	----

NEU Warenterminhandel Fortbildung	53
--	----

Kontraktrecht

Kontraktliche Abwicklung im Getreide- und Futtermittelhandel	54
--	----

Marketing

NEU Digital Marketing Intensivworkshop	54
---	----

Tagungen und Workshops

Agrarhandelstag	8
Wandeln oder Weichen	26

Inhouse- Seminare 55

Individuelle Trainings in Unternehmen	56
NEU Organisationsentwicklung	57
NEU Ausschöpfen der Potenziale im Team	57
Telefontraining	58
Vertriebstraining	58
Futtermittelrecht	59
Kontraktliche Abwicklung im Getreide- und Futtermittelhandel	59

Service der Burg Warberg

Mitgliedschaft Burg Warberg	6
Agrarhandelsjunioren	6
AnsprechpartnerInnen	7
Erwin Fromme Stiftung	60
Fördermöglichkeiten	61
Tagen und Feiern auf Burg Warberg	62
Allgemeine Geschäftsbedingungen	63

WERDEN SIE MITGLIED DES 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 zu 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 anderen 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)



AHJ-Tour 2022 in Salzburg

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

MIT UNS PLANEN SIE IHREN ERFOLG



René Borresch

Geschäftsführer

☎ 05355-961-102

✉ borresch@burg-warberg.de

Ihre AnsprechpartnerInnen für die Seminare



Frederike Imbusch

Bildungsmanagerin

☎ 05355-961-103

✉ imbusch@burg-warberg.de



Joost Gröngroft

Junior Bildungsmanager

☎ 05355-961-147

✉ groengroeft@burg-warberg.de



Ulrike Selle-Dierking

Assistentin Seminarmanagement

☎ 05355-961-151

✉ selle-dierking@burg-warberg.de



Henrike Lüpkes

Junior Seminar Koordinatorin

☎ 05355-961-100

✉ luepkes@burg-warberg.de



Kira Meiß

In Elternzeit



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 Ansprechpartner für das Hotel



Ralf Werner

Hoteldirektor

☎ 05355-961-165

✉ werner@burg-warberg.de



Henning Förster

F&B Manager

☎ 05355-961-169

✉ foerster@burg-warberg.de

AGRAR HANDELSTAG

SAVE THE DATE

08./09.

NOVEMBER

2023 AUF BURG WARBERG



Bleiben Sie auf dem Laufenden! Schreiben Sie uns an seminar@burg-warberg.de, wenn wir Ihnen neue Updates zusenden dürfen.



Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage



Aus- und Fortbildung



Besonderer **Preisvorteil** für unsere Mitglieder!



Zielgruppe

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



Termine

Teil 1: 06.12. – 12.12.2023 | FÖL 232-001

Teil 2: 14.01. – 20.01.2024 | FÖL 232-002



Seminarpreis

1.300 € Mitglieder
2.600 € Nicht-Mitglieder
3 x 90 € Prüfungsgebühr
zzgl. MwSt.,
inkl. Unterkunft im Doppelzimmer und Verpflegung, Einzelzimmer 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 und Bodenkunde
- Getreide- und Rapskunde
- Grundlagen der Lagerung
- Düngemittelkunde
- Pflanzenschutz
- Pflanzenzüchtung und Saatgutkunde
- Tierernährung und Futtermittelkunde
- Praktische Einblicke in die Laborarbeit mit Besatz und Sensorik
- Agrarmarktkunde und Agrarpolitik
- Getreidehandel und Verträge
- Qualitätsmanagement
- Kommunikation und Feedback



Zielgruppe

Bürokräfte und QuereinsteigerInnen in Agrarhandelsbetrieben



Termin

05.02. - 09.02.2024 | FÖB 241



Seminarpreis

740 € Mitglieder
980 € Nicht-Mitglieder
90 € Prüfungsgebühr
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen

Heike Rautenschlein, Volker Uhlemann, Jörg Garrelts, Sören Hersemann, René Borresch, Frederike Imbusch, Joost Gröngröft

Agrarwirtschaft für QuereinsteigerInnen

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
- Agrarmarktkunde und Agrarpolitik

Agrarhandel - Basics für Beginner | Online

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

02.08. - 04.08.2023 | ABB 231
04.10. - 06.10.2023 | ABB 232



Seminarpreis

395 € Mitglieder
595 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt.



Zielgruppe

Stephan Becker, Matthias Schwappacher, René Borresch, Joost Gröngröft, Frederike Imbusch

Prüfungsvorbereitung Rechnungswesen | Webinar

Dieses interaktive Webinar vermittelt an zwei Terminen die wichtigsten Inhalte zum Rechnungswesen speziell für angehende Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement als Vorbereitung auf die Abschlussprüfung. Der dritte Termin dient der Klärung letzter Fragen der TeilnehmerInnen.

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 für Groß- und Außenhandelsmanagement im 3. Lehrjahr



Termine

Teil 1: 19.02.2024, 16:30 - 19:45 Uhr | PRG 241
Teil 2: 26.02.2024, 16:30 - 19:45 Uhr | PRG 241
Teil 3: 15.04.2024, 16:30 - 17:15 Uhr | PRG 241



Seminarpreis

199 € Mitglieder
249 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt.



Dozentin

Doreen Ullrich

Prüfungsvorbereitung Kosten- und Leistungsrechnung | Webinar

Dieses interaktive Webinar vermittelt an zwei Terminen die wichtigsten Inhalte zur Kosten- und Leistungsrechnung speziell für angehende Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement als Vorbereitung auf die Abschlussprüfung. Der dritte Termin dient der Klärung letzter Fragen der TeilnehmerInnen.

Themenübersicht

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



Zielgruppe

Auszubildende Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement im 3. Lehrjahr



Termine

Teil 1: 05.03.2024, 16:30 - 19:45 Uhr | PKG 241
Teil 2: 19.03.2024, 16:30 - 19:45 Uhr | PKG 241
Teil 3: 17.04.2024, 16:30 - 17:15 Uhr | PKG 241



Seminarpreis

199 € Mitglieder
249 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt.



Dozentin

Doreen Ullrich



Zielgruppe

Kaufmännische MitarbeiterInnen im Handel, die sich für Führungsaufgaben qualifizieren möchten



Termine

Teil 1: 21.09. - 24.09.2023 | HFW 023
 Teil 2: 21.10. - 25.10.2023 | HFW 023
 Teil 3: 16.11. - 20.11.2023 | HFW 023
 Teil 4: 07.12. - 12.12.2023 | HFW 023
 Teil 5: 11.01. - 15.01.2024 | HFW 023
 Teil 6: 25.01. - 29.01.2024 | HFW 023
 Teil 7: 09.02. - 12.02.2024 | HFW 023

Prüfung schriftl.: 21.03. und 22.03.2024
 Prüfung mündl.: April oder Mai 2024
 Prüfungsvorbereitung in Abstimmung mit den TeilnehmerInnen
 ggf. sind Terminänderungen möglich



Seminarpreis

4.250 € 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

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



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.



Zielgruppe

Zukünftige AusbilderInnen



Termine

28.08. - 06.09.2023 | ADA 231
26.08. - 04.09.2024 | ADA 241



Hinweis

Anmeldeschluss ist 6 Wochen vor dem Seminarbeginn!



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



Ihre Vorteile

- ✓ Kompaktlehrgang mit nur 8 Tagen à 8 Stunden
- ✓ Praxisnahe Ausbildung mit Beispielen aus dem eigenen Betrieb
- ✓ Mehr als 600 erfolgreiche Absolventen
- ✓ Erfahrene DozentInnen mit langjähriger Erfahrung mit der IHK
- ✓ Hohe Erfolgsquote in der Abschlussprüfung

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 Akademie Burg Warberg können die Studierenden der Fachrichtung Handelsmanagement den Vertiefungsschwerpunkt Agribusiness wählen. Hierbei erarbeiten die Studie-

renden gemeinsam mit der Welfen-Akademie und der Akademie 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.

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

Themenbereiche der Module

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

Es sind 2 Vertiefungen wählbar

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



Ihre Vorteile

- ✓ Themen aus der Praxis für die Praxis
- ✓ Studienarbeiten mit direktem Nutzen im Unternehmen
- ✓ Praxisnahe Seminarangebote der Akademie Burg Warberg
- ✓ Direkter Wissenstransfer der Studieninhalte ins Unternehmen
- ✓ Gewinn und Bindung qualifizierter MitarbeiterInnen
- ✓ Der B.A. in BWL bietet eine optimale Basis für weitergehende akademische oder berufliche Qualifikationen



Ihr Ansprechpartner der WelfenAkademie

Dr. Bernd Hempelmann
Mail: bernd.hempelmann@welfenakademie.de

Ihre Ansprechpartnerin der Akademie Burg Warberg

Frederike Imbusch
Mail: imbusch@burg-warberg.de



Mitarbeiterführung



Entwicklungsstufen Mitarbeiterführung

Der Unternehmenserfolg hängt entscheidend vom Führungserfolg ab. Mitarbeiterführung ist eine komplexe Aufgabe.

Die erste Stufe einer jeden Führungspersönlichkeit ist zwar das Führen, Motivieren und Kommunizieren, jedoch endet hier nicht der Bedarf an Soft Skills. Möchte man die Stufen des Erfolgs hinauf, so Bedarf es ein größeres Skill Set und mehr Können.

Finden Sie das passende Seminar ganz nach Ihrem Bedarf und Ihren Vorkenntnissen mit unserem Stufenmodell.

Kombinieren Sie Ihre Seminare, um eine Stufe zu vollenden oder die nächste zu erklimmen. Dies richtet sich ganz danach auf welcher Stufe Sie sich sehen. Entwickeln Sie sich so vom New Talent über Advanced zum Professional in Ihrer Rolle als Führungskraft.

Stufe 1 **New Talent**

Stufe 2 **Advanced**

Zielgruppe
Führungskräfte

Termine
Teil 1: 04.12. - 08.12.2023 | MFM 231
Teil 2: 30.01. - 01.02.2024 | FKM 241
Teil 3: 19.03. - 21.03.2024 | TEG 241

Einfach online buchbar über Entwicklungsprogramm Mitarbeiterführung (EMF 023)

Seminarpreise

	Mitglieder	Nicht-Mitglieder
MFM	1.290 €	1.690 €
FKM	1.140 €	1.490 €
TEG	1.290 €	1.690 €

zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Entwicklungsprogramm Mitarbeiterführung

Die Führung von MitarbeiterInnen gehört zu den Schlüsselkompetenzen einer jeden Führungskraft. Hier treffen zahlreiche Komponenten zusammen, die möglichst zielorientiert, schnell und reibungslos vereint werden müssen: die eigenen Aufgaben, verschiedene Persönlichkeiten von MitarbeiterInnen mit unterschiedlichen Bedürfnissen sowie Kompetenzen und nicht zuletzt die Unternehmensziele. Dieses Entwicklungsprogramm zeigt Ihnen auf, mit welchen Seminaren Sie den Grundvoraussetzungen einer jeden Führungskraft gerecht werden können.

Es wird besonderen Wert auf die Kommunikation mit den MitarbeiterInnen gelegt und wie durch Teamwork die Potenziale ausgeschöpft werden können.

Themenübersicht

Nachfolgende Trainings bilden das Entwicklungsprogramm Mitarbeiterführung

- Führen und Motivieren | Basiskompetenz
- Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation | Intensivtraining
- Teamwork effizient gestalten | Intensivtraining

Führen und Motivieren | Basiskompetenz

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

- Vorbereitung auf die Führungsrolle – Die ersten 100 Tage
- Ein motivierendes Klima schaffen
- Selbstbild und Fremdbild
- Umgang mit Ängsten, Sorgen und Nöten
- Bedürfnisse und Befindlichkeiten erkennen und handhaben
- Grundwissen zu Mitarbeitergesprächen: Sinn bieten, Leistung fordern
- Führungsimpulse bewusst, gezielt und situativ einsetzen
- Übungen an praktischen Fallstudien
- Eigenanalyse
- Feedback in der Führung
- Anwendung der Erkenntnisse auf die eigene Mitarbeiterführung

Stufe 1 New Talent

 **Zielgruppe**
MitarbeiterInnen mit erster Führungsverantwortung

 **Termin**
04.12. - 08.12.2023 | MFM 231

 **Seminarpreis**
1.290 € Mitglieder
1.690 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

 **Dozenten**
Hans-Christian Petersen, Roger Koch

Mitarbeitergespräche führen

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 Potenziale 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

Stufe 1  Stufe 2 **Advanced**

Dieses Seminar ist Bestandteil des Seminars „Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation | Intensivtraining“ (Seite 18). Für weiterführende Inhalte empfehlen wir die Teilnahme an diesem Seminar.

Stufe 1 New Talent

 **Zielgruppe**
Führungskräfte

 **Termin**
30.01. - 31.01.2024 | MGF 241

 **Seminarpreis**
740 € Mitglieder
980 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

 **Dozent**
Rainer Heike

Stufe 2 Advanced


Zielgruppe
Führungskräfte


Termin
30.01. - 01.02.2024 | FKM 241


Seminarpreis
1.140 € Mitglieder
1.490 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und
Verpflegung


DozentInnen
Rainer Heike, Ines Bruckschen

Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation | Intensivtraining

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 Konfliktfälle bis zur Stärkung der Umsetzungskompetenz mit Coaching durch die Führungskraft.

Themenübersicht

- Anlässe für Führungskommunikation
- Wirkungsvolles Feedback, Lob und Kritik
- Ziele und Erwartungen transparent klären und vereinbaren
- Unangenehme Inhalte kommunizieren
- Führungskraft als Coach: Was heißt das?
- Unterschiedliche Führungsstile und ihre Wirkung
- Konstruktivismus und systemischer Ansatz: Was bringt Führungskräfte weiter?
- 5 systemische Fragen für den täglichen Einsatz

Hinweis

Dieses Seminar stellt eine Erweiterung des Seminars „Mitarbeitergespräche führen“ dar.

Hinweis

Vor dem Seminar erhalten Sie einen Fragebogen, den Sie bitte bis zum **17.03.2024** ausfüllen. Dieser Fragebogen ist Teil der Persönlichkeits- und Talentanalyse und daher obligatorisch.

Stufe 2 Advanced


Zielgruppe
Führungskräfte


Termin
19.03. - 21.03.2024 | TEG 241


Seminarpreis
1.290 € Mitglieder
1.690 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und
Verpflegung


Dozenten
Hans-Christian Petersen,
Anton Lapin

Teamwork effizient gestalten | Intensivtraining

NEU

Teamwork nutzt die individuellen Stärken der MitarbeiterInnen, um gemeinsame Ziele erreichen zu können. Zudem ermöglicht es eine schnellere Problemlösung sowie eine höhere Produktivität und Zufriedenheit des Teams – aber nur wenn das Teamwork effizient gestaltet ist. Hier spielen beispielsweise die Gruppendynamik oder die Berücksichtigung unterschiedlicher Persönlichkeiten im Team eine entscheidende Rolle. In diesem dynamischen und interaktiven Seminar vermitteln wir Ihnen die notwendigen Führungskompetenzen, um das Beste aus Ihrem Team herauszuholen.

Themenübersicht

- Grundlagen der Teamarbeit
- Teamrollen nach Belbin
- Selbstkontrollierende Umsetzung von Zielen im Team
- Delegation als Führungsinstrument
- Aufgaben SMART delegieren
- Persönlichkeits- und Talentanalyse
- Nutzung individueller Stärken im Teamgefüge



Moderne Rhetorik und Präsentation

Als Führungskraft sind Sie ein Meister Ihres Fachs, aber wie steht es um Ihre rhetorischen Fähigkeiten? Mit unserem Seminar bringen wir Ihr Skill-Set auf die nächste Stufe! Entdecken Sie, wie Sie Ihre ZuhörerInnen begeistern, auch in schwierigen Situationen souverän bleiben und Ihre Botschaft klar und überzeugend vermitteln können. Im zweiten Seminarteil üben Sie Ihre eigenen Beiträge intensiv, um das Gelernte anzuwenden und leicht in Ihre tägliche Praxis zu übernehmen.

Themenübersicht

- 5 Elemente der klassischen Rhetorik
- Fragen, Humor und Anekdoten richtig einsetzen
- Emotionen wecken und ansprechen
- VAKOG-Modell als Präsentationstechnik
- Entwicklung eines eigenen Präsentationsthemas
- Präsentation mit Feedbackschleifen

Stufe 2

Stufe 3

Professional

Bauen Sie Ihre hier gewonnenen rhetorischen Kenntnisse mit dem Seminar „Moderationstraining - Sitzungen und Besprechungen effizient leiten“ (siehe unten) weiter aus.

NEU

Stufe 2

Advanced



Zielgruppe

Führungskräfte



Termine

Teil 1: 27.02. - 28.02.2024 | RPM 241-001
Teil 2: 18.03.2024 | RPM 241-002



Seminarpreis

940 € Mitglieder
1.240 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Hans-Christian Petersen

Moderationstraining - Sitzungen und Besprechungen effizient leiten

Besprechungen und Sitzungen sind ein wichtiger Bestandteil des Arbeitslebens, aber wir alle kennen das Gefühl, wenn sie sich in endlosen Diskussionen verlieren und zu Zeitfressern werden. Dieses Seminar vermittelt Techniken und Strategien, um dies zu vermeiden und Meetings so effizienter zu gestalten. Von der Moderation von Diskussionen über das Erstellen von Agenden bis hin zum Umgang mit Störungen und Kritik – das volle Potenzial von Meetings auszuschöpfen und dabei Zeit und Mühe zu sparen ist eine Kunst. Sie werden staunen, wie viel produktiver Ihre Meetings werden, wenn Sie die richtigen Tools und Techniken anwenden!

Themenübersicht

- Sinn und Zweck der Moderation
- Die Rolle von ModeratorInnen
- Ablaufplanung und Gestaltung einer Tagesordnung
- TeilnehmerInnen aktivieren
- Reibungswärme für die Ergebnisfindung nutzen
- Visualisierungen nutzen, um das Wesentliche präsent zu halten
- Verschiedene Moderationsmethoden kennen- und anwenden lernen
- Gezielter Medieneinsatz
- Dynamic Facilitation: Moderationstechnik (fast) ohne Moderator
- Umgang mit Störungen und Kritik

NEU

Stufe 3

Professional



Zielgruppe

Führungskräfte



Termin

29.02. - 01.03.2024 | MOT 241



Seminarpreis

740 € Mitglieder
980 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozenten

Hans-Christian Petersen

Stufe
3**Professional****Zielgruppe**

Führungskräfte

**Termin**

05.02. - 06.02.2024 | LOK 241

**Seminarpreis**

740 € Mitglieder
 980 € Nicht-Mitglieder
 zzgl. MwSt., Unterkunft und
 Verpflegung

**Dozent**

Ulrich Hartmann

Lösungsorientiertes Konfliktmanagement

NEU

Sie als Führungskraft sind besonders gefragt, mit Konflikten aktiv und konstruktiv umgehen zu können – sei es als SchlichterIn oder als beteiligte Person. Mit lösungsorientierten Einstellungen und Verhaltensweisen können Sie auch in schwierigen Situationen angemessen handeln und sichern sowohl das Engagement als auch die Kreativität Ihrer MitarbeiterInnen.

Themenübersicht

- Konflikte und Auseinandersetzungen erkennen
- Einflüsse auf das eigene Konfliktverhalten
- Eskalationsstufenmodell nach Glasl
- Gesprächsführungstechniken, um Konflikte zu adressieren
- Intensive und erlebnisorientierte persönliche Fallarbeit
- Praxisorientierte Übungen zur Schlichtung von Konflikten

Stufe
2**Advanced****Zielgruppe**

Führungskräfte

**Termin**

07.02. - 08.02.2024 | SUR 241

**Seminarpreis**

740 € Mitglieder
 980 € Nicht-Mitglieder
 zzgl. MwSt., Unterkunft und
 Verpflegung

**DozentInnen**

Ulrich Hartmann,
 Prof. Dr. Maren Metz

Stress steuern und Resilienz aufbauen

NEU

Stress ist Teil des Lebens. In verträglichen Mengen kann er uns zu Höchstleistungen bringen. Kritisch wird es, wenn Stress ein ständiger Begleiter des (Arbeits-)Alltages wird. Dann leidet unsere Leistung, aber auch – was viel gefährlicher ist – man selbst und unsere KollegInnen. Als Führungskraft hat man zudem nicht nur auf das eigene Stresslevel zu achten, sondern auch auf das der MitarbeiterInnen. Dies zu bewerkstelligen und präventiv eine Resilienz aufzubauen, stellt eine Herausforderung dar.

Mit praxisnahen Methoden und Herangehensweisen wird Ihnen in diesem Seminar die notwendige Kompetenz

vermittelt, um diese Herausforderung zu meistern und einen stressreduzierten (Arbeits-)Alltag zu gestalten.

Themenübersicht

- Stressbegriff entwickeln und Stressresilienz entwickeln
- Selbststeuerung aufbauen und Achtsamkeit schärfen
- Körperwahrnehmung entwickeln
- Stressantreiber erkennen und „zähmen“
- Resilienz bei sich und anderen verstehen
- Eigene Widerstandsfaktoren entdecken und aufbauen
- Innere Flexibilität und Stärken aufbauen



Vertrieb

Entwicklungsstufen Vertrieb

Der Vertrieb ist das Herzstück jedes erfolgreichen Unternehmens: ohne Vertrieb kein Umsatz. Der Verdrängungswettbewerb im Agrarhandel, komplexe Produkte oder Dienstleistungen und Verhandlungen sind nur eine Auswahl von dem, was den Vertrieb in der Agrarbranche anspruchsvoll macht. Umso wichtiger ist es, die MitarbeiterInnen im Vertrieb optimal aufzubauen und in die Lage zu versetzen zu Professionals zu werden!

Der Anforderungen an das Skill Set sind hoch. Möchte man die Stufen des Erfolgs hinauf, so Bedarf es mehr Können.

Finden Sie das passende Seminar ganz nach Ihrem Bedarf und Ihren Vorkenntnissen mit unserem Stufen-Modell.

Kombinieren Sie Ihre Seminare, um eine Stufe zu vollenden oder die nächste zu erklimmen. Dies richtet sich ganz danach auf welcher Stufe Sie sich sehen. entwickeln Sie sich so vom New Talent über Advanced zum Professional in Ihrer Rolle als Führungskraft.



Stufe 1 **New Talent**

Stufe 2 **Advanced**

Dieses Seminar war bereits bekannt als „Account Manager Agrar“

Zielgruppe
MitarbeiterInnen im Innen- oder Außendienst und andere MitarbeiterInnen mit aktiven Kundenkontakt

Termine
Teil 1: 23.10. - 27.10.2023 | VKT 231
Teil 2: 14.11. - 17.11.2023 | KAB 231
Teil 3: 28.11. - 01.12.2023 | VPA 231

! Einfach online buchbar über Entwicklungsprogramm Agrarvertrieb (EPA 023).

€ Seminarpreise

	Mitglieder	Nicht-Mitglieder
VKT	1.490 €	1.990 €
KAB	1.690 €	2.190 €
VPA	1.690 €	2.190 €

zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Entwicklungsprogramm Agrarvertrieb

NEU

Um das Können der VertriebsmitarbeiterInnen zu erweitern und sie auf die Herausforderungen der Agrarbranche vorzubereiten, ist das Entwicklungsprogramm Agrarvertrieb das optimale Mittel der Wahl. Mit diesem Programm wird der Grundstein für ein professionelles Kundenmanagement und einen erfolgsorientierten Vertrieb gelegt. Die TeilnehmerInnen erlernen individuell an Ihre und die Unternehmensbedürfnisse angepasste, praxisbezogene Techniken in einem ganzheitlichen Konzept. Im Fokus stehen alle kritischen Vertriebspunkte – von

der Neukundengewinnung über erfolgreiche Preisverhandlungen bis hin zum Abschluss.

Themenübersicht

Nachfolgende Trainings bilden das Entwicklungsprogramm Agrarvertrieb

- Agrarvertrieb im Außendienst | Basiskompetenz
- Kundenakquise und -beziehungen im Agrarvertrieb | Intensivtraining
- Verkaufsgespräche und Preisverhandlungen im Agrarvertrieb | Intensivtraining

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

Stufe 1

New Talent

Dieses Seminar war bereits bekannt als „Verkäuferisches Kompetenztraining“



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt



Termine

23.10. - 27.10.2023 | VKT 232 in Warberg
29.01. - 01.02.2024 | VKT 241 in Ulm
15.04. - 19.04.2024 | VKT 242 in Warberg



Seminarpreis

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



Dozent

Hans-Christian Petersen

Effektiv organisiert im Agrarvertrieb

Die Geschwindigkeit im Arbeitsalltag nimmt immer weiter Fahrt auf. Im Zuge der Pandemie haben sich noch mehr Optionen und Wege etabliert, mit KundInnen 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 den Arbeitsalltag behalten und sich so mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge zu nehmen – das alles mit weniger Stress. Steigern Sie

den Rohertrag, 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

Stufe 1

New Talent



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt



Termin

12.12. - 13.12.2023 | EAV 231



Seminarpreis

740 € Mitglieder
980 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Hans-Christian Petersen

Stufe 2 Advanced

 **Zielgruppe**

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt

 **Termin**

14.11. - 17.11.2023 | KAB 231

 **Seminarpreis**

1.690 € Mitglieder
2.190 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

 **Dozent**

Walter Peters

Kundenakquise und -beziehungen im Agrarvertrieb | Intensivtraining

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 der eigenen Produkte/Firma am Markt


Stufe 2 Advanced

 **Zielgruppe**

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt

 **Termin**

28.11. - 01.12.2023 | VPA 231

 **Seminarpreis**

1.690 € Mitglieder
2.190 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

 **Dozent**

Walter Peters

Verkaufsgespräche und Preisverhandlungen im Agrarvertrieb | Intensivtraining

Gerade im Vertrieb sehen sich Unternehmen enormen Herausforderungen gegenübergestellt. 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 und Körpersprache
- Verhandlungstechniken
- Verkaufsabschluss
- Bedarfsanalyse
- Marge steigern
- Rabatte minimieren
- Höhere Preise durchsetzen

Level Up Außendienstvertrieb

Herausforderungen des Vertriebs, wie der große Kostendruck oder die Konsolidierung der Landwirtschaft, verlangen nach einer systematischen und strategischen Vorgehensweise. Ein wachsames Auge auf die eigene Performance ist überlebenswichtig, da die Konkurrenz nie schläft. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Kunden im Verkaufsgebiet optimal betreuen und durch ein optimales Vertriebscontrolling sowie ein strategisches Vertriebsgebietsmonitoring Ihren Vertrieb optimieren und auf ein neues Level bringen.

Themenübersicht

- Salesmanagement
- Potenziale und Grenzen von Vertriebscontrolling
- Sales Activity Index als ein Instrument des Vertriebscontrollings
- Rahmenbedingungen für den Vertrieb im Außendienst
- Dynamik in Kundenstämmen erkennen und damit umzugehen wissen
- Kundenbetreuungsmatrix für einen ganzheitlichen innerbetrieblichen Blick
- Strategien zur Abwehr von Konkurrenten

NEU

Stufe
3

Professional



Zielgruppe

Erfahrene VertriebsmitarbeiterInnen und Verantwortliche im Außendienstvertrieb



Termin

12.02. - 13.02.2024 | LUV 241



Seminarpreis

740 € Mitglieder
980 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Gerhard Matthes



Praxistage Agrarvertrieb

Weiterbildungen und Trainings leisten einen großen Beitrag für den Vertrieb. Trotz vieler praxisnaher Einheiten, die eine hohe Übertragungsrate im Feld sichern, gehen über Monate und Jahre wichtige Inhalte jedoch wieder verloren. Eine bedarfsgerechte Auffrischung sollte daher regelmäßig erfolgen, damit das Wissen und die Techniken nachgeschärft werden können. Nur so kann die Leistung stetig optimiert werden. Die Praxistage Agrarvertrieb setzen hier an und ermöglichen zusätzlich den Austausch

über aktuelle Themen und Problemstellungen mit BerufskollegInnen und ExpertInnen.

Themenübersicht

- Konkrete Bedarfsabfrage der TeilnehmerInnen
- Realistische Rollenspiele mit Praxissituationen
- Gruppenarbeiten zur Erarbeitung von Problemlösungen
- Adressierung von individuellen Herausforderungen
- Weitere Themen nach Bedarf

NEU

Stufe
3

Professional



Zielgruppe

TeilnehmerInnen vergangener Vertriebstrainings oder MitarbeiterInnen mit mind. 3 Jahren Berufserfahrung im Außendienst oder mit aktivem Kundenkontakt



Termin

24.01. - 25.01.2024 | PTA 241



Seminarpreis

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



Dozent

Walter Peters

SAVE THE DATE

Wandeln oder Weichen

Agrarhandel im Strukturwandel

Strategie-Workshop für den Agrarhandel

21. - 22. September 2023 • Burg Warberg

Was macht ein Agrarhandelsunternehmen, wenn Märkte gesättigt sind oder sogar schrumpfen? Wachsen oder Weichen waren hier lange Zeit die einzigen Optionen. Aber gibt es auch andere Strategien, die nicht allein auf Wachstum des Kerngeschäfts ausgerichtet sind?

Dieser Workshop zeigt mit spannenden Impulsen aus dem Agrarhandel nicht nur Alternativen angesichts der zahlreichen Herausforderungen in der Agrarbranche auf. Die Diskussionsrunden bieten auch die Gelegenheit im Austausch bestehende Konzepte zu diskutieren und neue Ideen zu entwickeln.



Bleiben Sie auf dem Laufenden! Schreiben Sie uns an seminar@burg-warberg.de, wenn wir Ihnen neue Updates zusenden dürfen.





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:** 25.09. - 29.09.2023 | GMF 023
- Teil 2:** 09.10. - 12.10.2023 | GMF 023
- Teil 3:** 07.11.2023 - online | GMF 023
- Teil 4:** 04.12. - 08.12.2023 | GMF 023
- Teil 5:** 26.02. - 28.02.2024 | GMF 023
- Teil 6:** 11.03. - 12.03.2024 | GMF 023
- Teil 7:** 22.04. - 25.04.2024 | GMF 023

ggf. sind Terminänderungen möglich



Seminarpreis

- 4.190 € Mitglieder
- 5.490 € Nicht-Mitglieder
- 3x 90 € Prüfungsgebühr
- zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

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 ange-

henden GetreidemanagerInnen vom Erfahrungsaustausch mit den FachexpertInnen und -kollegInnen und haben die einmalige Gelegenheit, sich ein breites Netzwerk in der Branche aufzubauen.

Themenübersicht

Der Lehrgang kombiniert den Zertifikatslehrgang Fachkunde Getreide- und Ölsaatenlagerung mit weiteren Einzelseminaren und ergänzt das Erlernte durch ausgewählte, vertiefende Inhalte. Die Seminarkombinationen finden Sie in der Übersicht unten.

Voraussetzungen

Vorkenntnisse und Erfahrungen im Getreidelager sind empfehlenswert.

25 %
Rabatt im Vergleich
zur Einzelbuchung
der enthaltenen
Seminare.



Ihr Vorteil

Bearbeitung eines eigenen Projektes zur Lagerung im Betrieb mit Betreuung durch unsere DozentInnen für einen direkten Praxistransfer

Inhalte Zertifikatslehrgang GetreidemanagerIn

BASIS-SEMINARE	Alle Seminare aus Fachkunde Getreide- und Ölsaatenlager Zertifikatslehrgang
ZUSÄTZLICHE SEMINARE	Kontraktliche Abwicklung im Getreide- und Futtermittelhandel Führen und Motivieren Basiskompetenz Qualitätsmanagement Basiswissen Sensorik Intensivkurs
EXKLUSIV	Zwei Fachexkursionen Bearbeitung eines Projekts und Präsentation des Ergebnisses Schriftliche Prüfung zum Thema Lagerung Schriftliche Prüfung zu den Themen Warenkunde Getreide und Ölsaaten, Analytik



Fachkunde Getreide- und Ölsaatenlager | Zertifikatslehrgang

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 vermitteln die FachexpertInnen praxisbezogen alle wichtigen Inhalte rund um die Lagerung von Getreiden und Ölsaaten und ermöglichen ei-

nen 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.

Themenübersicht

Der Lehrgang kombiniert verschiedene Einzelseminare und ergänzt das Erlernte durch exklusive, vertiefende Inhalte rund um Lagerung und Arbeitssicherheit. Die Seminarkombinationen finden Sie in der Übersicht unten.

Voraussetzungen

Vorkenntnisse und Erfahrungen im Getreidelager sind empfehlenswert.



Zielgruppe

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



Termine

- Teil 1:** 27.09. - 29.09.2023 | FKL 023
- Teil 2:** 09.10. - 12.10.2023 | FKL 023
- Teil 3:** 07.11.2023 - online | FKL 023
- Teil 4:** 26.02. - 28.02.2024 | FKL 023
- Teil 5:** 22.04. - 25.04.2024 | FKL 023



Seminarpreis

2.390 € Mitglieder
 3.150 € Nicht-Mitglieder
 2x 90 € Prüfungsgebühr
 zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Inhalte Zertifikatslehrgang Fachkunde Getreide- und Ölsaatenlager

Warenkunde von Getreide und Ölsaaten | Basiswissen
 Probenahme Aber richtig!
 Getreide und Ölsaatenlagerung | Basiswissen
 Getreide und Ölsaatenlagerung | Fortbildung
 Explosionsschutz in Betrieben der Getreide und Ölsaatenwirtschaft
 Integrierter Vorratsschutz

SEMINAR-
 KOMBINATIONEN

Zwei Fachexkursionen
 Bearbeitung eines Projekts und Präsentation des Ergebnisses
 Schriftliche Prüfung zum Thema Lagerung

EXKLUSIV

20 %
 Rabatt im Vergleich
 zur Einzelbuchung
 der enthaltenen
 Seminare.



Ihr Vorteil

Bearbeitung eines eigenen Projektes zur Lagerung im Betrieb mit Betreuung durch unsere DozentInnen für einen direkten Praxistransfer

**Zielgruppe**

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

**Termine**

Teil 1: 28.11. - 30.11.2023 | SGH 231-001
Teil 2: 20.02. - 21.20.2024 | SGH 231-002

**Seminarpreis**

1.950 € Mitglieder
2.535 € Nicht-Mitglieder
90 € Prüfungsgebühr
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

In Kooperation mit



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 vermittelt alle wichtigen Grundlagen, von der Züchtung bis zum Umgang mit Reklamationen. Hier wird das Seminar „Fachkunde Saatgetreide“ mit einem Training rund um das Reklamationsmanagement und die kritischen Punkte im Vertrieb kombiniert. Durch Tipps zur Einschätzung von KundInnen und zum individuellen Umgang mit diesen, sollen die TeilnehmerInnen darin unterstützt werden, KundInnen langfristig zu binden und die Vertriebsleistung zu steigern.

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
- 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

**Zielgruppe**

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

**Termin**

28.11. - 30.11.2023 | FKS 231

**Seminarpreis**

1.320 € Mitglieder
1.720 € Nicht-Mitglieder
90 € Prüfungsgebühr
zzgl. MwSt., 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



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 Ölsaatenkunde 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

27.09. - 29.09.2023 | GLG 231



Seminarpreis

540 € Mitglieder
695 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen

Klaus Müller, Heike Rautenschlein, Joost Gröngröft, 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 Kenntnisse der MitarbeiterInnen in den gängigen Labormethoden aufzufrischen, vertiefen 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, Schwerpunkt Eingangsuntersuchungen im Erfassungshandel
- Besatzanalyse
- Probenahme, Probenaufbereitung und Rückstellmuster
- Sensorikübungen und Mykotoxinschnelltests



Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Getreidebewertung, -annahme und im Labor (Vorkenntnisse wünschenswert)



Termine

14.03. - 15.03.2024 | GAN 241
09.04. - 10.04.2024 | GAN 242
15.05. - 16.05.2024 | GAN 243



Seminarpreis

420 € Mitglieder
570 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen

Heike Rautenschlein, Klaus Müller, Frederike Imbusch



Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Bewertung, Lagerung und Verarbeitung von Getreide



Termin

12.03.2024 | SIK 241



Seminarpreis

199 € Mitglieder
249 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Heike Rautenschlein

Sensorik | Intensivkurs

Die Sensorik ist eine schnelle Methode zur Prüfung der äußeren Beschaffenheit und Einschätzung des Gesundheitszustands bei Anlieferung, Lagerung und Verarbeitung. Dieser Intensivkurs dient dazu, die Sinneswahrnehmung und die Urteils-kraft der TeilnehmerInnen für die Qualitätsbeurteilung des Getreides zu verbessern. Der Schwerpunkt des Seminars liegt auf der sensorischen Beurteilung von Getreiden, insbesondere Weizen.

Themenübersicht

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



Nachweis der Fachkunde in einer Prüfung



Zielgruppe

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



Termin

12.10.2023 | PAR 231



Seminarpreis

360 € Mitglieder
480 € Nicht-Mitglieder
90 € Prüfungsgebühr
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Klaus Müller

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



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



Zielgruppe

MitarbeiterInnen und QuereinsteigerInnen im Getreidelager und der Mühlenwirtschaft



Termine

09.10. - 11.10.2023 | GÖL 232 in Warberg
31.01. - 02.02.2024 | GÖL 241 in Ulm
05.02. - 07.02.2024 | GÖL 242 in Warberg



Seminarpreis

620 € Mitglieder
820 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozenten

Dr. Markus Böckelmann, Ralph Kolb, Matthias Schwappacher

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



Zielgruppe

MitarbeiterInnen mit Vorkenntnissen im Getreidelager und der Mühlenwirtschaft



Termin

26.02. - 28.02.2024 | OGL 241



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



Seminarpreis

620 € Mitglieder
820 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozenten

Dr. Markus Böckelmann, Ralph Kolb, Matthias Schwappacher

Sachkundenachweis
gemäß

§4 TierSchG und
Biozid-VO
(RMM)



Zielgruppe

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



Termin

22.04. - 26.04.2024 | FSL 241



Seminarpreis

940 € Mitglieder
1.240 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen

Heike Rautenschlein, Klaus Müller,
Dr. Otto Mück, Felix Zelt,
Dr. Markus Böckelmann, Ralph Kolb

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

Sachkundenachweis
gemäß

§4 TierSchG und
Biozid-VO
(RMM)



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



Zielgruppe

MitarbeiterInnen, die für die Kontrolle von Vorratsschädlingen zuständig sind



Termin

23.04. - 24.04.2024 | VZS 241



Seminarpreis

680 € Mitglieder
880 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Dr. Otto Mück

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

Umfassende Sachkunde nach § 11 Chem-VerbotsV | Grundlehrgang für AbgeberInnen

Das Inverkehrbringen bestimmter gefährlicher Stoffe und Gemische darf nur von Personen mit Sachkunde nach § 11 Chemikalienverbotverordnung 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 sonstiger betroffener Stoffe und Gemische. Nach bestandener Prüfung erhalten die TeilnehmerInnen den Sachkundenachweis gemäß §11 ChemVerbotsV für AbgeberInnen für die Abgabe der geregelten Chemikalien.

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

Sachkundenachweis
gemäß
§11
ChemVerbotsV



Zielgruppe

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



Termin

19.09. - 22.09.2023 | SCG 231



Die Anmeldefrist endet vier Wochen vor Lehrgangsbeginn.



Seminarpreis

630 € Mitglieder
790 € Nicht-Mitglieder
90 € Prüfungsgebühr
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Claudia Deppe

Umfassende Sachkunde nach § 11 Chem-VerbotsV | Fortbildung für AbgeberInnen

Die Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV ist an eine regelmäßige Fortbildung gebunden. So kann die Sachkunde durch Teilnahme an einer behördlich anerkannten Veranstaltung wahlweise alle 3 Jahre (halbtätige Schulung) oder alle 6 Jahre durch eine Tagesveranstaltung aktualisiert werden. Es erfolgt eine Auffrischung der umfangreichen Rechtsvorschriften und aktuelle Beispiele für die Umgangsvorschriften für bestimmte Stoffe und Gemische.

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



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

18.09.2023 | SCF 231



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



Seminarpreis

320 € Mitglieder
390 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Claudia Deppe

Voraussetzungen

Bestandene Sachkundeprüfung nach Chemikalienverbotverordnung oder nach früher geltenden Rechtsvorschriften

Sachkundenachweis
gemäß

TRGS 512

**Zielgruppe**

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

**Rechtsgrundlage**

§17 ChemG, Anhang I Nr. 4 GefStoffV und TRGS 512 - Begasungen

**Termine**

16.10. - 20.10.2023 | PHG 232
in Hamburg

04.03. - 08.03.2024 | PHG 241
in Warberg

**Seminarpreis**

1.055 € Mitglieder
1.385 € Nicht-Mitglieder
in Hamburg gilt für alle TeilnehmerInnen der Nichtmitgliederpreis zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozenten**

Dr. Jürgen Boye, Dr. Otto Mück,
Dr. Michael Speck

**Zielgruppe**

Sachkundige und InhaberInnen des Befähigungsscheins für die Anwendung von Phosphorwasserstoff

**Termine**

16.10. - 18.10.2023 | PHF 232
in Hamburg

04.03. - 06.03.2024 | PHF 241
in Warberg

**Seminarpreis**

795 € Mitglieder
1.055 € Nicht-Mitglieder
in Hamburg gilt für alle TeilnehmerInnen der Nichtmitgliederpreis, zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozenten**

Dr. Jürgen Böye, Dr. Otto Mück,
Dr. Michael Speck

Phosphorwasserstoff-Anwendung gemäß TRGS 512 | Grundlehrgang

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.

Sachkunde

Bei erfolgreich bestandener Prüfung erhalten die TeilnehmerInnen den Sachkundenachweis gemäß TRGS 512. Dieser gilt für einen Zeitraum von sechs Jahren ab dem Datum des Nachweises. Die Geltungsdauer kann durch den Nachweis über den Abschluss eines behördlich anerkannten Fortbildungslehrgangs verlängert werden.

Voraussetzungen

Folgende Bescheinigungen sind vorzulegen: Erste-Hilfe-Kurs (9 Stunden, max. 2 Jahre alt), Atemschutztauglichkeit gemäß G 26/2. Es wird zudem auf die neue GefahrstoffVO (2021), Anhang I, Nr. 4.5 „Befähigungsschein“ hingewiesen.

Themenübersicht

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

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. Weiterhin benötigen gemäß der Novelle der GefStoffV auch Sachkundige ohne Befähigungsschein eine Fortbildung zur Aufrechterhaltung.

Voraussetzungen

Folgende Bescheinigungen sind vorzulegen: Sachkundenachweis gemäß

TRGS 512, Erste-Hilfe-Kurs (9 Stunden, max. 2 Jahre alt), Atemschutztauglichkeit gemäß G 26/2. Es wird zudem auf die neue GefahrstoffVO (2021), Anhang I, Nr. 4.5 „Befähigungsschein“ hingewiesen.

Themenübersicht

- Anwendungsvorschriften
- Begasungstechnik
- Erste Hilfe
- Fachrechnen
- Gasesstechnik
- Persönliche Schutzausrüstung
- Rechtsvorschriften
- Toxikologie
- Wiederholung wichtiger Grundbegriffe
- Schriftliche Sachkundeprüfung



Jährliche Unterweisung der BefähigungsscheininhaberInnen – Phosphorwasserstoff

Für die Anwendung von Phosphorwasserstoff und anderen Gefahrstoffen im Vorratsschutz muss eine verantwortliche Person gem. §15d Absatz 4 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

Detia

Voraussetzungen

Sachkundenachweis gemäß TRGS 512

Explosionsschutz in Betrieben der Getreide- und Ölsaatenwirtschaft | Webinar

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

Sachkundige und InhaberInnen des Befähigungsscheins für die Anwendung von Phosphorwasserstoff



Termine

28.11. - 29.11.2023 | JUB 232
19.03. - 20.03.2024 | JUB 241



Seminarpreis

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



Dozenten

Dr. Jürgen Böye, Dr. Otto Mück,
Dr. Michael Speck



Zielgruppe

MitarbeiterInnen in Lager und Produktion



Termin

07.11.2023 | EXP 231
14:00 - 17:00 Uhr



Seminarpreis

199 € Mitglieder
249 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt.



Dozentin

Alexandra Kirchner

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in Düngemittelvertrieb und -beratung

**Termin**

03.06. - 05.06.2024 | DMV 241



Kombinierbar mit „Mischdünger | Kompaktwissen“

**Seminarpreis**690 € Mitglieder
890 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

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**06.06.2024 | MDK 241
vormittags

Kombinierbar mit „Smart Farming in der Düngung“

**Seminarpreis**199 € Mitglieder
249 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung**Dozent**

Reinhard Elfrich

Mischdünger | Kompaktwissen

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
- Düngemittelrecht und Deklaration
- Von der Düngebedarfsermittlung zur Mischung
- Neue Trends und Strategien
- Marktchancen durch hohe Nährstoffeffizienz der Mischungen

Voraussetzungen

Hintergrundwissen zur Düngeverordnung und Grundwissen zu rechtlichen Rahmenbedingungen

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in Düngemittelvertrieb und -beratung

**Termin**06.06.2024 | SFD 241
nachmittags**Seminarpreis**199 € Mitglieder
249 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung**Dozenten**

Dr. Stefan Paulus, Andreas Heckmann

Smart Farming in der Düngung

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 Neuerung 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



Ihre Vorteile

- ✓ Kombination aus fachlichen Kenntnissen (Module 1 und 2) und praktischen Übungen für den Vertrieb (Modul 3)
- ✓ Individuelle Schwerpunktsetzungen (Module 2 und 3)
- ✓ Modul 2 ohne gesonderte Berechnung (bzw. Rabatt bei Pferd für Nicht-Mitglieder)
- ✓ Kombination mehrerer Tierarten und Anerkennungen möglich – Sprechen Sie uns an!
- ✓ Zertifikat „Futtermittelfachberater/in“ mit dem jeweiligen Schwerpunkt nach bestandener Prüfung

FuttermittelfachberaterIn | Zertifikatslehrgang

Der Lehrgang ist die perfekte Grundlage für MitarbeiterInnen im Futtermittelvertrieb. Neben fachlichen Kenntnissen in der Nutztierfütterung mit individueller Vertiefung wie auch betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Fütterung, werden die verkäuferische Kompetenz geschult und Vertriebsmethoden vermittelt.

Themenübersicht

Der Lehrgang besteht für jede Tierart spezifisch aus folgenden Seminaren:

- Modul 1: Spezielle Fütterung und Rationsberechnung
- Modul 2: Aktuelle und individuelle Themen in der Fütterung bzw. Pferdefütterung und Diätetik
- Modul 3: Agrarvertrieb im Außendienst | Basiskompetenz

Voraussetzungen

Grundkenntnisse und Erfahren 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.



Termine

Modul 1: 06.09. - 07.09.2023 | FFS 232
 Modul 2: 27.09.2023 | FFS 232
 Modul 3: 23.10. - 27.10.2023 oder
 15.04. - 19.04.2024 | FFS 232



Seminarpreis

1.820 € Mitglieder
 2.420 € Nicht-Mitglieder
 zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

FuttermittelfachberaterIn | Schwein



Termine

Modul 1: 07.09. - 08.09.2023 | FFR 232
 Modul 2: 27.09.2023 | FFR 232
 Modul 3: 23.10. - 27.10.2023 oder
 15.04. - 19.04.2024 | FFR 232



Seminarpreis

1.820 € Mitglieder
 2.420 € Nicht-Mitglieder
 zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

FuttermittelfachberaterIn | Rind



Termine

Modul 1: 07.09. - 08.09.2023 | FFG 232
 Modul 2: 28.09.2023 | FFG 232
 Modul 3: 23.10. - 27.10.2023 oder
 15.04. - 19.04.2024 | FFG 232



Seminarpreis

1.820 € Mitglieder |
 2.420 € Nicht-Mitglieder
 zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

FuttermittelfachberaterIn | Geflügel



Termine

Modul 1: 14.03. - 15.03.2023 | FFP 241
 Modul 2: 16.05. - 17.05.2024 | FFP 241
 Modul 3: 15.04. - 19.04.2024 | FFP 241



Seminarpreis

1.820 € Mitglieder
 2.810 € Nicht-Mitglieder
 zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

FuttermittelfachberaterIn | Pferd





Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Pferd

Die richtige Fütterung von Pferden und die Beratung hierzu sind aufgrund des sensiblen Verdauungsapparates anspruchsvolle Aufgaben. In diesem Aufbau-seminar werden die entscheidenden Kenntnisse zu Bedarf, Futterbewertung und Versorgungsempfehlungen für Pferde vermittelt.

Themenübersicht

- Energie- und Nährstoffbedarf von Pferden
- Futterversorgung und Fütterungsstrategien
- Einführung in die Futtermitteloptimierung und Rationsberechnung

NEU



Zielgruppe

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



Termin

14.03. - 15.03.2024 | BVP 241



Seminarpreis

330 € Mitglieder
430 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Johanna Baumhus

Pferdefütterung und Diätetik

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 Erkennt-

nisse und Erfahrungen aus Wissenschaft, Beratung und Praxis vermittelt.

Themenübersicht

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

NEU



Termin

16.05. - 17.05.2024 | PFF 241



Seminarpreis

390 € Mitglieder
545 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

24. 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



Zielgruppe

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



Termin

14.10.2023 | PFW 231



Seminarpreis

185 €
inkl. Verpflegung, zzgl. Unterkunft und MwSt.

Tierernährung und Fütterung | Basiswissen
04.09. – 06.09.2023 od.
15.04. – 17.04.2024

Spezielle Fütterung und Rationsberechnung

Schwein	06.09. – 07.09.2023
Rind	07.09. – 08.09.2023 18.04.2024
Geflügel	07.09. – 08.09.2023
Pferd	14.03. – 15.03.2024

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

Termine
04.09. – 06.09.2023 | GTF 232
15.04. – 17.04.2024 | GTF 241

Seminarpreis
590 € Mitglieder
760 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Dozentinnen
Dr. Ute Tiedemann, 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

Termin
06.09. – 07.09.2023 | BVS 232

Seminarpreis
330 € Mitglieder
430 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., 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
- Futterversorgung 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 Futtermitteloptimierung und Rationsberechnung



Zielgruppe

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



Termin

07.09. - 08.09.2023 | BVR 232
18.04.2024 | BVR 241



Seminarpreis

330 € Mitglieder
430 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Dr. Ute Tiedemann



Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Geflügel

In diesem Aufbauseminar werden sowohl Leitlinien und Futtermitteloptimierung 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 Futtermitteloptimierung für Geflügel verbessern möchten



Termin

07.09. - 08.09.2023 | BVG 232



Seminarpreis

330 € Mitglieder
430 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Heino Hilbers

**Zielgruppe**

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

**Termin**

20.02. - 21.02.2024 | FRN 241

**Seminarpreis**

580 € Mitglieder
745 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozentin**

Jana Praus

Futtermittelrecht Nutztier | Basiswissen

Dieses Seminar bietet HändlerInnen, FachberaterInnen sowie 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**

22.02.2024 | FRP 241

**Seminarpreis**

440 € Mitglieder
560 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozentin**

Jana Praus

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

- Einführung in das nationale und das EU-Futtermittelrecht
- Anforderungen an Futtermittel
- Allgemeine Regelungen der Verordnung (EG) Nr. 767/2009 zum Inverkehrbringen und zur Kennzeichnung von Futtermitteln
- Kennzeichnung von Ergänzungs- und Alleinfuttermitteln für Heimtiere
- EU-Katalog der Einzelfuttermittel und Eintragung ins EU-Register
- Futtermittelrechtliche Regelungen zur Werbung für Heimtierfuttermittel
- Übungen und Beispiele zur Futtermittelkennzeichnung



Zielgruppe

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



Termin

19.09.2023 | FRA 231



Seminarpreis

440 € Mitglieder
560 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Dr. 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. Sie können die Kenntnisse über aktuelle Verordnungen insbesondere zur Futtermittelhygiene und zur Kennzeichnung von Heimtierfuttermitteln auffrischen und die rechtliche Einordnung von speziellen Futtermitteln diskutieren. Anhand von eigenen Fragestellungen und Kennzeichnungen gestalten die Teilneh-

merInnen das Seminar mit Fällen aus dem beruflichen Alltag.

Themenübersicht

- Aktueller Stand des nationalen und des EU-Futtermittelrechts
- Anforderungen an die Futtermittelhygiene für den Heimtierfuttersektor
- Erfahrungsaustausch zur Kennzeichnung von Heimtierfuttermitteln
- Regelungen zur Auslobung und Werbung
- Abgrenzung und Einordnung von pflanzlichen Wirkstoffen
- Diskussion von Fragen der TeilnehmerInnen



Zielgruppe

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



Termin

23.01.2024 | FHP 241



Seminarpreis

440 € Mitglieder
560 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Dr. Sabine Kruse

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen der zuständigen Landesbehörden, die die Sachkunde gemäß FuttMKontrV benötigen

**Termine**

Teil 1: 18.09.23 - 22.09.23 | FMK 023
Teil 2: 09.10.23 - 13.10.23 | FMK 023
Teil 3: 13.11.23 - 17.11.23 | FMK 023
Teil 4: 27.11.23 - 01.12.23 | FMK 023
Teil 5: 11.12.23 - 15.12.23 | FMK 023
Teil 6: 22.01.24 - 26.01.24 | FMK 023
Teil 7: 19.02.24 - 23.02.24 | FMK 023
Teil 8: 04.03.24 - 08.03.24 | FMK 023
Teil 9: 18.03.24 - 22.03.24 | FMK 023
Teil 10: 08.04.24 - 12.04.24 | FMK 023

ggf. sind Terminänderungen möglich

**Seminarpreis**

8.400 €
 zzgl. Unterkunft und Verpflegung

Sachkundelehrgang amtliche Futtermittelkontrolle

Im Rahmen dieses Lehrgangs werden die amtlichen FuttermittelkontrolleurInnen ausgebildet. Die Inhalte sind entsprechend der fachlichen Anforderungen der FuttMKontrV für die Qualifikation von KontrolleurInnen in der Futtermittelüberwachung bundeseinheitlich 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 FuttMKontrV.

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

**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

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.



Unternehmen und Markt

**Zielgruppe**

Geschäftsführer und Führungskräfte mit Verantwortung für den Unternehmenserfolg, die neu in der Position sind oder darauf vorbereitet werden sollen.

**Termin**

21.11. - 23.11.2023 | SUB 232

**Seminarpreis**

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

**Dozenten**

Wolfgang Hauser, Matthias Laidig

Strategie und Business Development - die Zukunft des Unternehmens systematisch gestalten NEU

Die neue Position in der Management-Ebene ist eine äußerst spannende Aufgabe. Eigene Ideen verwirklichen und Dinge bewegen wollen, sind die eine Seite der Medaille. Auf der anderen gibt es zum Teil sehr hohe, unterschiedlich gelagerte Erwartungen von GesellschafterInnen, MitarbeiterInnen und der Familie. Mit diesen sollte man sich verantwortungsvoll auseinandersetzen.

Als junge Führungskraft hilft es daher mit klarem Blick die eigene Position zu betrachten, die eigenen Ziele präzise beschreiben zu können und mit klaren Ideen umsetzungsstark die weitere Zukunft des Unternehmens zu gestalten.

Themenübersicht

- Entwicklung, Implementierung und Steuerung von Strategien
- Erkennen der individuellen Stärken und Erfolgsfaktoren meines Unternehmens
- Kunden und Zielkunden klassifizieren und die Potentiale konsequent ausschöpfen
- Preis- und Konditionspolitik leistungsgerecht differenzieren und strategisch ausrichten
- Durch strategische Partnerschaften mit Lieferanten und Herstellern Produkte steuern und Rendite entwickeln
- Planung und Controlling mittels Marktpotentialen, Saisonverläufen und deren Indizierung
- Management-Aufgaben und Gesellschafter- bzw. Familieninteressen in Einklang bringen

**Zielgruppe**

Gesellschafter-GeschäftsführerInnen, erfahrene GeschäftsführerInnen und Führungskräfte mit langjähriger Verantwortung für den Unternehmenserfolg

**Termin**

10.01. - 11.01.2024 | VSN 241

**Seminarpreis**

1.190 € Mitglieder
1.590 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozenten**

Wolfgang Hauser, Matthias Laidig

Vordenken statt nachdenken - Unternehmensentwicklung im Verdrängungswettbewerb NEU

Dem Agrarhandel und der gesamten Agrarwirtschaft droht die Zerreißprobe. Egal ob Trends wie Fachkräftemangel, Klima- und Umweltschutz, Versorgungssicherheit oder Konsolidierungsprozesse: alte Konventionen werden auf unterschiedlichsten Ebenen in Frage gestellt. Die Folgen daraus sind ein reduziertes Marktvolumen und ein zunehmender Verdrängungswettbewerb. Unternehmen sehen sich gezwungen Ihre bisherige Vorgehensweise zu überdenken, bestehende Segmente im Gesamten auszuschnüffeln und neue zu erschließen. Ein nüchterner strategischer Blick hilft dabei den richtigen Weg zu finden und trotz tiefgreifender Veränderungen am Markt und in der

Gesellschaft, das eigene Unternehmen auf Wachstumskurs zu bringen und zu halten.

Themenübersicht

- Strategische Projekte rechtzeitig einleiten
- Durch zielgerichtete Analyse und Bewertung der Chancen und Risiken meines Unternehmens Wachstumsschwellen überwinden
- Umsatzsteigerung durch systematisches Identifizieren und Ausschöpfen von Wachstumspotentialen
- Controlling im Vertrieb gestalten: Ziele definieren und Zielerreichung sichtbar machen
- Mit klaren Anforderungen an die nächste Führungsgeneration die Unternehmensnachfolge sicher gestalten



Green Deal, Sustainable Finance und EU-Taxonomie

Was bedeutet das für die Finanzierung des Agrarhandels? | Webinar

NEU

Der europäische Green Deal ist die Strategie, mit der die EU Umwelt-, Natur- und Klimaziele erreichen will. Ein Tool, um diese gesetzten Ziele zu erreichen, ist Sustainable Finance. Damit ist gemeint, dass Banken zunehmend in die Verantwortung genommen werden Kapital primär in nachhaltige Investitionen zu lenken. Mit der EU-Taxonomie und anderen Regularien wurden neue Instrumente geschaffen, das Thema Nachhaltigkeit auch in der Kreditvergabe stärker in den Fokus zu stellen. Dies hat unmittelbare Auswirkungen auf den Agrarhandel.

Themenübersicht

- Was ist der EU-Aktionsplan für Sustainable Finance und inwiefern betrifft er den Agrarhandel?
- Taxonomie – neue Transparenzanforderungen an Unternehmen erhöhen die Anforderungen an den eigenen Datenhaushalt
- Nachhaltigkeitsleistungen im Kreditvergabeprozess – Chancen und Risiken
- Welche Anforderungen entstehen aus den neuen Regelungen an den Agrarhandel?

In Zusammenarbeit mit



Zielgruppe

GeschäftsführerInnen, Verantwortliche aus Finanzen, Controlling und Rechnungswesen



Termin

07.03.2024 | EUT 241
nachmittags



Seminarpreis

79 € Mitglieder
99 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt.



Dozentin

Sophia Stemmler

Agribusiness: Finanzierung in der Praxis

NEU

Wachstum und Weiterentwicklung verlangen nach Ressourcen. Eine der wichtigsten Ressourcen: Geld. Die Finanzierungs- sowie Investitionsplanung sind daher Schlüsselinstrumente, um ein Unternehmen auf Erfolgskurs zu bringen. Hierzu zählen ebenfalls ein tiefgehendes Verständnis für die Prozesse der Kreditvergabe, die Ermittlung der eigenen Kapitalbedarfe sowie in der Lage zu sein, Investitionsentscheidungen fundiert treffen zu können. Dieses Seminar bietet Ihnen zu dieser Thematik einen direkten Einblick mit praktischen Tipps und

Best Practices erfolgreicher Agrarunternehmungen.

Themenübersicht

- Entscheidungsprozess eines Kreditantrages
- Hürden einer Finanzierung
- Einblick in die gewerbliche Praxis der Kreditvergabe
- Die ersten Schritte einer Investitionsplanung
- Kapitalbedarfe ermitteln und Finanzierungsalternativen einschätzen
- Investitionsentscheidungen treffen können

In Zusammenarbeit mit



Zielgruppe

MitarbeiterInnen und Verantwortliche aus Finanzen, Controlling und Rechnungswesen



Termin

10.04. - 11.04.2024 | FIP 241



Seminarpreis

740 € Mitglieder
980 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte von GMP+ zertifizierten Unternehmen ohne Vorkenntnisse



Termine

20.11. - 21.11.2023 | QMB 232
11.03. - 12.03.2024 | QMB 241



Seminarpreis

440 € Mitglieder
580 € 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

- Rechtliche Grundlagen des Lebens- & Futtermittelrechts
- Wichtige Qualitätsmanagementsysteme in Deutschland und in der EU
- Grundlegende Elemente von QM-Systemen am Beispiel vom GMP+ - Standard
- HACCP-Grundlagen und praktische Umsetzung
- Aufbau, Erstellung und Aufrechterhaltung eines Qualitätsmanagement-Handbuchs
- Nutzen von Qualitätsmanagementsystemen
- Ablauf eines Audits / Zertifizierung



Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte von GMP+ zertifizierten Unternehmen mit Vorkenntnissen



Termine

21.11. - 22.11.2023 | QMF 232
12.03. - 13.03.2024 | QMF 241



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



Seminarpreis

440 € Mitglieder
580 € Nicht-Mitglieder
zzgl. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Birgitta Kratochwil

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 zum GMP+ -Standard auffrischen, vertiefen und Fragestellungen aus der Praxis mit FachexpertInnen und -kollegInnen diskutieren.

Bitte bringen Sie Ihr Qualitätsmanagementhandbuch mit.

Themenübersicht

- „GMP+ 2020“ – Änderungen im Vergleich zum bestehenden GMP-System, Umsetzung der Änderungen im Handbuch und in der Praxis
- Aktuelle Neuigkeiten im GMP-System
- Wiederholung wichtiger GMP-Vorgaben (z.B. EWS-System, Analysenvorgaben, Beschaffung, Torwächter, etc.)
- Auditvor- und -nachbereitung
- Einteilung und Konsequenzen von Abweichungen aus der Sicht eines Auditors
- Fragen, Diskussionen und Fallbeispiele aus der Praxis



VLOG- und MI105-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, sowie mit dem gegenseitig anerkannten GMP+ MI 105 / MI 5.4-Standard.

Themenübersicht

- Rechtlicher Hintergrund
- Entstehung des VLOG-Standards
- Aufbau und Dokumente des VLOG- Standards bzw. des GMP+ MI 105 / MI 5.4- Standards
- Gegenseitige Anerkennung der Standards
- Umsetzung im Unternehmen
- Das VLOG- bzw. GMP+ MI 105 / MI 5.4- Audit
- Aktuelle Neuigkeiten



Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte von VLOG- bzw. GMP+ MI 105 / MI 5.4 zertifizierten Unternehmen



Termine

29.01.2024 | VLO 241
in Ulm

13.03. - 14.03.2024 | VLO 242
in Warberg



Seminarpreis

440 € Mitglieder
580 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Birgitta Kratochwil

Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt QS | Basiswissen

NEU

Der Druck globalisierter Agrarmärkte und wiederkehrender Lebensmittelskandale 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 am Beispiel des QS- Futtermittelstandards kennen.

Themenübersicht

- Rechtliche Grundlagen des Lebens- & Futtermittelrechts
- Wichtige Qualitätsmanagementsysteme in Deutschland und in der EU
- Grundlegende Elemente von QM-Systemen am Beispiel vom QS-Futtermittelstandard
- HACCP-Grundlagen und praktische Umsetzung
- Aufbau, Erstellung und Aufrechterhaltung eines Qualitätsmanagement-Handbuchs
- Nutzen von Qualitätsmanagementsystemen
- Ablauf eines Audits / Zertifizierung



Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte von QS+ zertifizierten Unternehmen ohne Vorkenntnisse



Termine

30.01.2024 | QSB 241
in Ulm

14.03. - 15.03.2024 | QSB 242
in Warberg



Seminarpreis

440 € Mitglieder
580 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Birgitta Kratochwil



Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte von QS+ zertifizierten Unternehmen mit Vorkenntnisse



Termin

22.03.2024 | QSS 241 nachmittags



Seminarpreis

199 € Mitglieder
249 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Birgitta Kratochwil

Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt QS | Fortbildung | Webinar

NEU

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 Fallbe-

ispiele aus der Unternehmenspraxis mit einer Expertin zu diskutieren.

Themenübersicht

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



Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte in Agrarhandelsbetrieben



Termin

26.02.2024 | NVO 241



Seminarpreis

360 € Mitglieder
480 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Peter Jürgens

Nachhaltigkeitszertifizierungen in der Praxis | Erfahrungsaustausch 2024

Die Zertifizierung von nachhaltiger Biomasse und damit die Einhaltung bestimmter Nachhaltigkeitskriterien betrifft seit Einführung der RED II nicht mehr nur die Biokraftstoffindustrie, sondern auch die Erzeugung von Strom und Wärme aus Biomasse (Anbaubiomasse, Abfälle und Reststoffe). In der Lebens- und Futtermittelindustrie sowie bei der stofflichen Biomassenutzung wachsen ebenfalls die Nachhaltigkeitsanforderungen, gesetzliche Vorgaben sind hier (noch) nicht vorhanden. In diesem Erfahrungsaustausch wird praxisnah unter der Leitung von REDcert und ggf. AuditorInnen und VertreterInnen von Zertifizierungsgesellschaften

über aktuelle Fragestellungen und Perspektiven diskutiert.

Themenübersicht

- Dritte Novellierung der Renewable Energy Directive (RED III)
- Änderungen und Weiterentwicklungen in den REDcert Systemen
- Fragestellungen aus der betrieblichen Praxis und den Zertifizierungsverfahren
- Anforderungen an die Treibhausgasberechnung und Massenbilanzierung





Warenterminhandel | Basiswissen

Der Handel auf den Warenterminmärkten ist einer der Strategien einer modernen Unternehmensführung, die zur Reduktion des Preisrisikos angewendet wird. Dieses Seminar konzentriert sich auf die Grundlagen des Warenterminhandels, einschließlich der Funktionsweise von Terminmärkten sowie der Rolle von Futures und Optionen.

In diesem Seminar erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Konzepte und Strategien,

um erfolgreich in den Handel mit Rohstoffen wie MATIF Weizen, MATIF Raps und MATIF Mais einzusteigen.

Themenübersicht

- Einführung in den Warenterminhandel
- Funktion und Vergleich von Futures und Optionen
- Preisbildung auf Terminmärkten
- Handelsstrategien im Terminhandel
- Praktische Anwendungen von Futures und Optionen auf u.a. Weizen



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Ein- und Verkauf und der Abwicklung in Handelsunternehmen, bei Verarbeitern und Produzenten



Termin

05.03. - 06.03.2024 | GLW 241



Seminarpreis

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



Dozent

Dimitri Theise



Warenterminhandel | Fortbildung

NEU

Minimieren Sie Ihre Risiken und maximieren Sie Ihre Gewinne mit Hedging. Die Agrarterminmärkte sind in den Mittelpunkt des internationalen Agrarrohstoffhandels gerückt. Die vorhandenen Instrumente richtig anzuwenden, Handelsstrategien zu entwickeln und Potenziale optimal zu nutzen, sind Ziele dieses Seminars. Durch praktische Handelssimulationen wird eine hohe Übertragungsrate im Arbeitsalltag gesichert. Voraussetzungen sind erste Erfahrungen mit dem Handel von Futures.

Themenübersicht

- Handel an Warenterminbörsen
- Futures und Optionen-Handelsstrategien
- Prämienkontrakte (EFP – Exchange for Physicals bzw. Against Actual)
- Technische Analyse / Chart Analyse / Price Action
- Praktische Übungen zur Handelssimulation
- Risiken bei Termingeschäften



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Ein- und Verkauf und der Abwicklung in Handelsunternehmen, bei Verarbeitern und Produzenten



Termin

06.03. - 07.03.2024 | FBW 241



Seminarpreis

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



Dozent

Dimitri Theise

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in der Abwicklung von Getreide- und Futtermittelkontrakten

**Termine**

25.09. - 26.09.2023 | KAG 231
in Warberg

01.02. - 02.02.2024 | KAG 241
in Ulm

07.03. - 08.03.2024 | KAG 242
in Warberg

**Seminarpreis**

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

**Dozenten**

Alexander Bauer, Gerd Stelter

Kontraktliche Abwicklung im Getreide- und Futtermittelhandel

Im Getreide- und Futtermittelhandel werden täglich Handelsverträge abgeschlossen. Der gebräuchlichste Schlussschein 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 Schlussscheine
- Einführung in die Schiedsgerichtsbarkeit
- Darstellung möglicher Fehlerquellen
- Fälle aus der Praxis, Fehlervermeidungsstrategien

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen aus Marketing und PR

**Termin**

22.11. - 23.11.2023 | DMI 231

**Seminarpreis**

490 € Mitglieder
620 € Nicht-Mitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**DozentInnen**

Lena Kampschulte, Vasco Nemitz

Digital Marketing Intensivworkshop

NEU

Marketing ist viel mehr als reine Werbung. Gutes Marketing sorgt für nachhaltig steigende Absatzzahlen, ein positives Marken- und Arbeitgeber-Image und lässt Sie höhere Preise durchsetzen – und zwar mit Zielgruppenkenntnissen und Markt-Insights. Insbesondere das digitale Marketing wird dabei immer wichtiger – denn genau hier tummelt sich die Zielgruppe fast aller Unternehmen. Mit der passenden und fundiert entwickelten Strategie sind Sie auf dem besten Wege, Ihre Zielgruppe zu echten Stammkunden zu machen. Ihr Content ist dabei Ihr wichtigstes Werkzeug, um Ihre Kunden zu begeistern und zu binden. In diesem Workshop geben wir Ihnen die besten Techniken,

Vorgehensweisen und Best Practices an die Hand – praxiserprobt und ganzheitlich. Dieser Workshop sichert durch den hohen Praxisanteil das Gelernte leicht in Ihre tägliche Arbeit zu übernehmen.

Themenübersicht

- Kriterien und Vorgehen für die Entwicklung einer erfolgreichen Marketing-Strategie
- Geeignete Tools zur Erstellung von Content
- Die eigene Kreativität entdecken und ankurbeln
- Kreativität ist ein Muskel: das perfekte Trainingsprogramm
- Eigenständige Konzeptionierung von Strategien und Content im Austausch
- Marketing-Controlling – den Marketing-Erfolg messbar machen



Inhouse-Seminare

*Individuelle
Möglichkeiten*



Individuelle Trainings in Ihrem Unternehmen

Inhouse-Seminare bieten Ihnen die Möglichkeit für eine **Weiterbildung zu einem unternehmensspezifischen Thema**. Damit sind wir und unsere DozentInnen in der Lage auf individuelle Wünsche, Bedürfnisse und Anliegen einzugehen. Auf Sie und Ihre MitarbeiterInnen zugeschnittene Seminare bieten diverse Vorteile.



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 oder an Ihrem Wunschort stattfinden. Unsere DozentInnen 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.

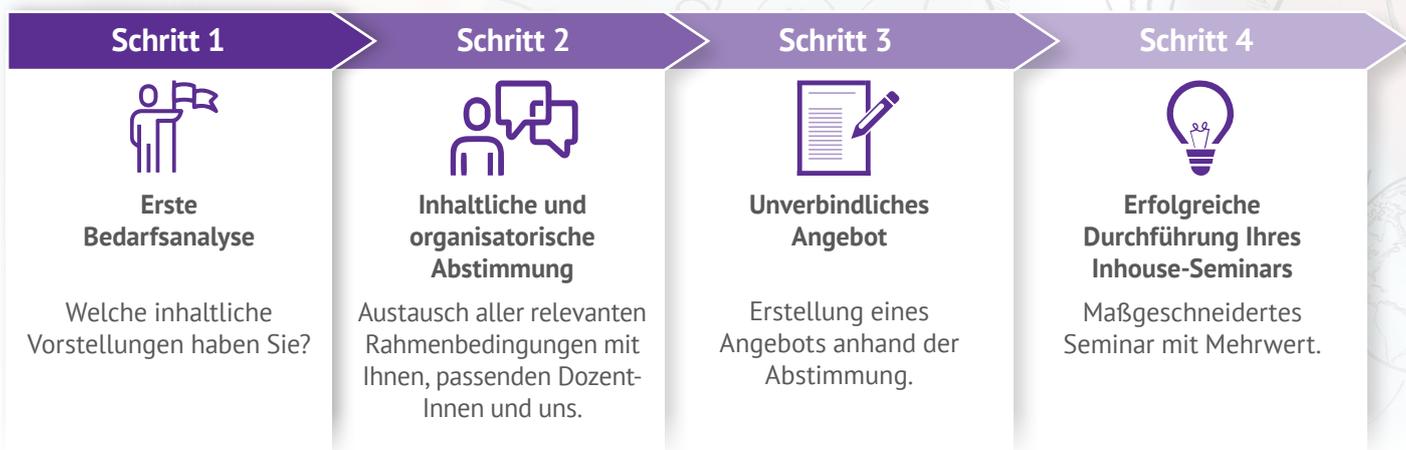
Diskretion

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

Wir beraten Sie gerne!

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

Schritt für Schritt zu Ihrem individuellen Seminar:



Um einen besseren Überblick Ihrer Möglichkeiten zu bieten, haben wir für Sie **auf den folgenden Seiten eine Auswahl** an neuen und bewehrten Inhouse-Seminaren aus unserem kompletten Themenspektrum zusammengestellt. Gerne erstellen wir Ihnen auch ein auf Sie zugeschnittenes Seminar.



Organisationsentwicklung

NEU

Damit ein Unternehmen produktiv und effizient arbeiten kann, gilt es die Stärken zu identifizieren. Im Rahmen der Unternehmensführung sind vor allem die Stärken ausgehend von der Unternehmenskultur von Relevanz. Erst wenn man die Kultur versteht und greifbar macht, lassen sich Potenziale verwirklichen und an Erfolge anknüpfen, welche vom gesamten Unternehmen oder von der gesamten Abteilung gemeinsam getragen wer-

den. Ein bewehrtes Instrument ist in diesem Kontext Appreciative Inquiry.

Beispielhafte Themen

- Durchführung strukturierter Interviews in Zusammenarbeit mit der Teamleitung
- Zusammenstellung der Erkenntnisse
- Ergebnisbesprechung und Ableitung von Handlungsoptionen
- Mögliche langfristige Begleitung zur Unterstützung in der erfolgreichen Umsetzung im Team



Kategorie

Unternehmensführung



Zielgruppe

Teams mit einer Größe von bis zu 15 Personen



Kontakt

Gerne beraten wir Sie. Senden Sie Ihre Anfrage per Mail an: seminar@burg-warberg.de oder rufen Sie an: 05355 961-151



Ausschöpfen der Potenziale im Team

NEU

Wann ist eine Führungskraft eine gute Führungskraft? Wenn sie insbesondere Teamdynamiken erkennen und Teams erfolgreich steuern kann. Wer sich seinen Stärken bewusst wird und in der Lage ist, den Persönlichkeitstyp des Gegenübers zu erkennen, kann seinen Führungsstil flexibel anpassen und damit zu einer wirksameren Führungspersönlichkeit werden.

Hier setzt das Führungskräfte-Training mit der Persönlichkeitsanalyse zur

Identifizierung des Persönlichkeitstyps an.

Durch die Persönlichkeitsanalyse erhalten die TeilnehmerInnen neue Sichtweisen auf die eigenen und die Persönlichkeitstypen der MitarbeiterInnen. Die Persönlichkeitsanalyse ist ein wirkungsvolles Diagnostikinstrument, um Mitarbeitende im Rahmen eines Führungskräfte-Trainings besser zu verstehen und das Team so weiterzuentwickeln. So lässt sich die Team-Effizienz zielgerichtet steigern.



Kategorie

Mitarbeiterführung



Zielgruppe

Team- und Abteilungsleitung, Teams mit einer Größe von bis zu 20 Personen



Kontakt

Gerne beraten wir Sie. Senden Sie Ihre Anfrage per Mail an: seminar@burg-warberg.de oder rufen Sie an: 05355 961-151



★ BEWEHRT

Kategorie
Vertrieb

Zielgruppe
Vertriebsteams mit einer Größe von bis zu 15 Personen

Kontakt
Gerne beraten wir Sie. Senden Sie Ihre Anfrage per Mail an: seminar@burg-warberg.de oder rufen Sie an: 05355 961-151

Telefontraining

Besonders am Telefon hat eine effektive und überzeugende Kommunikation eine hohe Bedeutung im Vertrieb. Wir schulen Ihre MitarbeiterInnen für einen sicheren Auftritt mit Kundenorientierung am Telefon.

Beispielhafte Themen

- Gesprächsstruktur im Telefongespräch
- Gut und aktiv zuhören
- Sprache, Stimme, Formulierung
- Fragetechnik und Umgang mit Einwänden und Beschwerden



★ BEWEHRT

Kategorie
Vertrieb

Zielgruppe
Vertriebsteams mit einer Größe von bis zu 15 Personen

Kontakt
Gerne beraten wir Sie. Senden Sie Ihre Anfrage per Mail an: seminar@burg-warberg.de oder rufen Sie an: 05355 961-151

Vertriebstraining

In Inhouse-Seminaren zum Thema Vertrieb erhalten Sie eine individualisierte Schulung Ihrer VertriebsmitarbeiterInnen im Innen- oder Außendienst mit bereits erfolgreich eingesetzten Übungseinheiten, um eine Übertragung in den eigenen Arbeitsalltag zu sichern. Nach Ihrem Bedarf reicht das Angebot von der Vermittlung der grundlegenden Kenntnisse im Um-

gang mit Neu- oder Bestandskunden über Übungen in Preisverhandlungen bis hin zur Diskussion spezifischer Fragestellungen.

Beispielhafte Themen

- Neu- und Bestandskunden gewinnen
- Kundennutzen richtig argumentieren
- Körpersprache
- Reklamation positiv nutzen

Falls kein passendes Inhouse-Seminar dabei gewesen sein sollte, erstellen wir Ihnen gerne ein auf Sie zugeschnittenes Angebot. Starten Sie mit uns gemeinsam den ersten Schritt hin zu einer individuellen Weiterbildung Ihrer Mitarbeitenden.



TOP SELLER

Futtermittelrecht

In Inhouse-Seminaren zum Futtermittelrecht erhalten Sie einen Einstieg in das deutsche und das EU-Futtermittelrecht oder können Erfahrungen im Betrieb spezifisch vertiefen. Nach Ihrem Bedarf reicht das Angebot von der Vermittlung der grundlegender Kenntnisse relevanter Verordnungen über Übungen zur Kennzeichnung bis hin zur Diskussion spezifischer Fragestellungen.

Beispielhafte Themen

- Struktur und Grundzüge des nationalen und europäischen Futtermittelrechts
- VO (EG) Nr. 183/2005 Vorschriften für die Futtermittelhygiene
- VO (EG) Nr. 767/2009 über das Inverkehrbringen und die Verwendung von Futtermitteln
- Aktueller Stand des europäischen und nationalen Futtermittelrechts



Kategorie

Tier und Futtermittel

Weitere Details finden Sie auch auf den Seiten 44 bis 45



Zielgruppe

MitarbeiterInnen von Futtermittelherstellern oder Händlern, FachberaterInnen, ProduktmanagerInnen, OptimiererInnen, QM-Beauftragte



Kontakt

Gerne beraten wir Sie. Senden Sie Ihre Anfrage per Mail an: seminar@burg-warberg.de oder rufen Sie an: 05355 961-151



TOP SELLER

Kontraktliche Abwicklung im Getreide- und Futtermittelhandel

Im Getreide- und Futtermittelhandel werden täglich Handelsverträge abgeschlossen. Wir schulen Ihre MitarbeiterInnen für einen reibungslosen Ablauf im Arbeitsalltag.

Beispielhafte Themen

- Einheitsbedingungen im Getreidehandel
- Vorstellung gebräuchlicher Schlusscheine
- Fälle aus der Praxis und Fehlervermeidungsstrategien
- Neue Einheitsbedingungen



Kategorie

Kontraktrecht

Weitere Details finden Sie auf der Seite 54



Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Abwicklung von Getreide- und Futtermittelkontrakten



Kontakt

Gerne beraten wir Sie. Senden Sie Ihre Anfrage per Mail an: seminar@burg-warberg.de oder rufen Sie an: 05355 961-151

Für annähernd jedes Seminar aus unserem Jahresprogramm können wir Ihnen ein Inhouse-Angebot erstellen. Sprechen Sie uns gerne an.

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 Arbeitgebern oder Fachlehrern zur geplanten Maßnahme
- Handschriftliches Motivations schreiben

Förderschwerpunkte

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

FÖRDERRICHTLINIEN – KURZINFORMATION FÜR BEWERBER

Förderberechtigt ist, wer folgende Kriterien erfüllt (Stand: 05/23):

- 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 oder
 - Studienabschluss einer agrarischen Hochschule oder Fachhochschule oder
 - Nachweis sonstiger beruflicher Abschlüsse, die für eine Tätigkeit im Agrarhandel qualifizieren oder
 - Mindestniveau des Abschlusses: Gesamtnote „befriedigend“



Erwin Fromme

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

Tel: 05355-961-100
www.burg-warberg.de

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 zahlreiche 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.

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 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 gelungene Veranstaltung. Im Sommer stehen Ihnen der Burghof und -garten auch für Open-Air-Events zur Verfügung. Mit einer festlichen Beleuchtung erzeugen wir eine eindrucksvolle Stimmung, die Ihre Feier unvergesslich werden lässt.

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 bieten wir Ihnen außerdem Teamevents, Exkursionen und ganz besondere Erlebnisse.



Ihre Ansprechpartnerin:

Christina Weigelt

Einfach anrufen unter

☎ 05355-961-109

oder per E-Mail

✉ weigelt@burg-warberg.de



Allgemeine Geschäftsbedingungen der Burg Warberg e.V. (BW) – 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 BW, 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 BW gilt eine Anmeldung, insb. in Textform oder über das Online-Formular auf der Website der BW, als Vertragsabschluss.

2) Die Leistungserbringung erfolgt auf Grundlage der vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BW. 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 BW. Mit der Anmeldung werden diese Geschäftsbedingungen anerkannt. AGB des Gastes werden nicht anerkannt.

4) Hat ein Dritter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung bestellt, haftet er BW gegenüber mit dem Gast als Gesamtschuldner, soweit er eine ordnungsgemäße Bevollmächtigung nicht nachweisen kann. BW 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 BW das Recht vor, bestellte Zimmer nach 18.00 Uhr anderweitig zu vergeben.

III. Preise und Leistungen

(Seminare der Akademie Burg Warberg)

Der Seminarpreis entspricht der durch BW veröffentlichten Ausschreibung (z.B. im Seminarprogramm) und auf der BW-Website ausgeschriebenen Konditionen (zzgl. gesetzl. MwSt.). Mit der Seminarbuchung wird auch die jeweilige Verpflegung verbindlich gebucht. Wird eine Voranreise zum Seminar gebucht, wird ein Abendessen bis 20 Uhr angeboten und entsprechend der Inanspruchnahme abgerechnet. Ausnahmen hiervon sind schriftlich vorab zu beantragen und sind nur wirksam, wenn sie seitens BW 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 sind auf der Website der BW veröffentlicht. Sie erhalten diese auch auf Anfrage beim Seminarmanagement.

V. Zahlung, Rechnung der BW

1) Für die Reservierung kann von der BW bei Vertragsabschluss eine angemessene Vorauszahlung verlangt werden. Die Höhe der Vorauszahlung und der Zahlungstermin werden im Vertrag schriftlich vereinbart.

2) Der Seminarpreis wird bei Vertragsabschluss fällig. Er wird vorab in Rechnung gestellt und ist vor Seminarbeginn zu bezahlen.

3) Hotelleistungen, insb. die Kosten für Verpflegung und Unterkunft, werden beim Check-out in Rechnung gestellt und sind unmittelbar vor Ort zu bezahlen. Ausnahmen hiervon sind nur wirksam, wenn diese vorab von BW schriftlich bestätigt wurden.

4) Bei Zahlungsverzug ist die BW berechtigt, Verzugszinsen in gesetzlicher Höhe nach § 288 BGB zu verlangen.

5) Für jede Mahnung nach Verzugseintritt wird eine Mahngebühr erhoben.

6) Sollte der Rechnungsempfänger nach Rechnungslegung eine Änderung der Rechnung beauftragen, wird eine aufwandsabhängige Bearbeitungsgebühr, im Durch-

schnitt 25 Euro, erhoben.

7) Eine Aufrechnung durch den Gast ist nicht möglich.

VII. Rücktritt, Abbestellung, Stornierung durch den Kunden (Seminare der Akademie Burg Warberg)

1) Eine Stornierung muss mindestens in Textform 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 BW ein, werden 25 % des Seminarpreises berechnet. Bei einem Eingang von weniger als 14 Tagen vor Seminarbeginn werden 50 % des Seminarpreises 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 56 Tagen vor Seminarbeginn möglich. Geht die Abmeldung zwischen 28 und 55 Tagen vor Seminarbeginn ein, sind 25 % der Seminargebühr zur Zahlung fällig. Bei Eingang von weniger als 28 Tagen werden 50 % der Seminargebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers oder Abbruch des Lehrganges durch den Teilnehmer besteht volle Zahlungsverpflichtung. Eine Abmeldung ist in Textform vorzunehmen.

4) Die ersatzweise Benennung einer anderen als der angemeldeten Person ist jederzeit vor Seminarbeginn kostenfrei möglich. Eine Umbuchung auf einen anderen Termin desselben Seminars ist vor Beginn möglich; dabei werden etwaige Stornokosten auf den geltenden Seminarpreis des neuen Termins angerechnet.

5) Die im Zusammenhang mit dem Seminar gebuchten Leistungen der Verpflegung und der Unterkunft können bis 18 Uhr des Tages vor der vereinbarten Ankunft kostenfrei storniert werden.

VIII. Rücktritt durch die Burg Warberg

1) Die BW ist berechtigt, im Fall eines gesetzlichen Rücktrittsrechts 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 BW nicht zu vertretende Umstände die Vertragserfüllung unmöglich machen.

c) ein Verstoß gegen Ziff. IV.7. vorliegt. Bei Absagen durch die BW bleiben die Bedingungen nach Ziffer VI.a bzw. VII.b unberührt.

d) BW begründeten Anlass zu der Annahme hat, dass die Inanspruchnahme der Leistung, namentlich die in der BW vorgesehene Veranstaltung, den reibungslosen Ablauf des Geschäftsbetriebs, die Sicherheit und/oder den Ruf der BW 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 BW 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 BW auf sein Rücktrittsrecht nicht binnen 8 Tagen verzichtet.

3) Im Fall eines berechtigten Rücktritts durch die BW steht dem Gast bzw. Veranstalter/Besteller kein Anspruch auf Schadensersatz zu, soweit nicht zwingendes Gesetzrecht einen solchen Anspruch gewährt.

4) Für Seminare der BW beinhaltet die Rücktrittsregelung, dass sich die BW 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 zurück-erstattet.

VIII. Haftung

1) Die BW haftet 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 Fahrlässig-

keit dieser Person beschränkt.

2) Bei mitgebrachten Gegenständen, insbesondere z.B. auch Ausstellungsgegenstände, weist die BW ausdrücklich darauf hin, dass die eingebrachten Gegenstände nicht durch die BW versichert sind. Eine Vermittlung von Versicherungen durch die BW 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 BW 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 BW in diesem Zusammenhang von allen Ansprüchen Dritter frei.

5) Die BW haftet nicht für Unfälle bei Freizeitprogrammen jeder Art, es sei denn, ihr ist grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz vorzuwerfen.

IX. Sonstiges (insbes. Tiere/Weckaufträge)

1) Tiere dürfen nach vorheriger Zustimmung seitens BW und gegen Berechnung eines Zuschlags mitgebracht werden. In allen Räumen, insb. mit Speisen- und Getränkeabgabe, dürfen Tiere nicht mitgeführt werden.

2) Weckaufträge wird die BW 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 kostenpflichtig nachgesandt. Sie werden in der BW 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 Verarbeitung personenbezogener Daten, beispielsweise des Namens, der Anschrift, E-Mail-Adresse oder Telefonnummer einer betroffenen Person, erfolgt stets im Einklang mit der Datenschutz-Grundverordnung und in Übereinstimmung mit den für BW geltenden landesspezifischen Datenschutzbestimmungen. Detaillierte Informationen zur Datenverarbeitung stehen unter www.burg-warberg.de/datenschutz/erklaerung/ zur Verfügung.

XI. Schlussbestimmungen

1) Abweichende Bedingungen werden erst wirksam, wenn sie von der BW schriftlich bestätigt werden.

2) Für Streitigkeiten aus diesem Vertrag und seine Erfüllung ist, soweit gesetzlich zulässig, die Zuständigkeit des Gerichts am Sitz der BW vereinbart.

3) Sollten einzelne Bestimmungen dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam oder nichtig sein oder werden, so wird hierdurch die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt.

Burg Warberg e.V. (BW) (Stand Mai 2023)

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



Die Adressen
für Ihren Erfolg.



Burg Warberg e. V.
An der Burg 3 • 38378 Warberg
☎ (+49) 5355 / 961-151

seminar@burg-warberg.de
www.burg-warberg.de

