BURG WARBERG

MITARBEITER- UND UNTERNEHMENSFÜHRUNG KOMPAKT

AKADEMIE BURG WARBERG

2023/2024

www.burg-warberg.de

INHALTSVERZEICHNIS

DIE SEMINARE UND TRAININGS FÜR SIE IM ÜBERBLICK!

Aufstiegsfortbildung 6

Handelsfachwirtln (IHK) | Vorbereitungslehrgang 6

Mitarbeiterführung 8

Entwicklungsstufen Mitarbeiterführung 8
Entwicklungspakete 9
Führen und Motivieren | Basiskompetenz 10
Mitarbeitergespräche führen 11
Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation | Intensivtraining 12
Teamwork effizient gestalten | Intensivtraining 13
Moderne Rhetorik und Präsentation 14
Moderationstraining - Sitzungen und Besprechungen effizient leiten 15
Lösungsorientiertes Konfliktmanagement 16
Stress steuern und Resilienz aufbauen 17

Unternehmensführung 18

Strategie und Business Development - die Zukunft des Unternehmens systematisch gestalten 18
Vordenken statt nachdenken - Unternehmensentwicklung im Verdrängungswettbewerb 19
Green Deal, Sustainable Finance und EU-Taxonomie - Was bedeutet das für die Finanzierung des Agrarhandels? | Webinar 20
Agribusiness: Finanzierung in der Praxis 21
Wandeln oder Weichen 22
Agrarhandelstag 23

Liebe Gäste der Akademie Burg Warberg,

Führungserfolg ist ein entscheidender, wenn nicht der entscheidende Faktor des Unternehmenserfolgs. Daher haben wir Ihnen diese Broschüre zusammengestellt. Sie dient Ihnen als kompakte Zusammenstellung unserer Seminare, Trainings und Workshops zur Weiterbildung Ihrer angehenden, neuen und auch langjährigen Führungskräfte. Das Agribusiness hält immer neue Herausforderungen für die Unternehmen bereit, welche optimal wirksame Führungskräfte verlangen. Versetzen Sie Ihre Führungskräfte in die Lage, diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Mit diversen Neuentwicklungen mit engem Bezug zur Praxis unterstützen wir Sie dabei. Hierzu gehören beispielhaft:

- **Die Entwicklungsstufen Mitarbeiterführung**, um die für Sie relevanten Seminare und Trainings schnell identifizieren zu können.
- Beispielhafte **Entwicklungspakete**, zur optimalen Weiterentwicklung als Führungskraft.
- Je ein Workshops zum **Business Development** für **„Junge Wilde“** oder **„Alte Hasen“**.
- Zwei neue Seminare in Zusammenarbeit der **Landwirtschaftlichen Rentenbank.**

Viel Spaß beim Stöbern. Auf Nachfrage senden wir Ihnen gerne kostenlos weitere Exemplare dieser Broschüre zu, damit Sie diese mit Ihren interessierten KollegInnen teilen können.

Wir freuen uns auf Sie!

René Borresch
Geschäftsführer

05355-961-102
borresch@burg-warberg.de

Joost Gröngröft
Junior Bildungsmanager

05355-961-147
groengroeft@burg-warberg.de

Individuelle Trainings in Ihrem Unternehmen

Buchen Sie Ihr individuelles Training oder Seminar!

Inhouse-Seminare bieten Ihnen die Möglichkeit für eine Weiterbildung zu unternehmensspezifischen Themen, wie Mitarbeiter- oder Unternehmensführung. 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 spannende Vorteile.

Wir beraten Sie gerne!

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

Vorteile unserer maßgeschneiderten Lösungen

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

Wunschort
Die Durchführung kann auf der Burg 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.

Aufstiegsfortbildung

Handelsfachwirtln (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

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

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

Ihre Vorteile

- Kompaktlehrgang mit nur sieben Lehrgangsblöcken
- Agrarspezifische Vertiefung speziell für die Agrarbranche
- Erfahrene IHK-AusbilderInnen sorgen für die perfekte Prüfungsvorbereitung
- Intensive Betreuung durch die DozentInnen auch zwischen den Lehrgangsblöcken

Entwicklungsstufen Mitarbeiterführung

Der Unternehmenserfolg hängt entscheidend von der Mitarbeiterführung ab, welche spannend und komplex zugleich ist. Hier treffen zahlreiche Komponenten zusammen, die zielorientiert, schnell und reibungslos vereint werden müssen.
Die erste Stufe einer jeder Führungspersönlichkeit ist zwar das korrekte Führen, Motivieren und Kommunizieren, jedoch endet hier der Bedarf an Soft Skills nicht. Möchte man die **Stufen des Erfolgs** hinauf, so verlangt es ein größeres Skills Set und mehr Können.
Finden Sie das passende Seminar ganz nach Ihrem Bedarf und Ihren Vorkenntnissen mit unserem Stufen-Modell.

Zu welcher Stufe welches Seminar gehört, finden Sie auf den folgenden Seiten bei den jeweiligen Seminaren.

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.

Entwicklungspakete

Entwicklungs-programm Mitarbeiterführung

Stufe 1 → Stufe 2 Advanced

für die New Talents, die auf eine Führungsposition vorbereitet werden sollen oder ihrer neuen Mitarbeiterverantwortung optimal gerecht werden wollen:

- **Führen und Motivieren | Basiskompetenz** (S. 10)
- **Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation | Intensivtraining** (S. 12)
- **Teamwork effizient gestalten | Intensivtraining** (S. 13)

Einfach online buchbar über Entwicklungsprogramm Mitarbeiterführung (EMF 023)

Optimale Kombinationsmöglichkeiten

Stufe 2 → Stufe 3 Professionals

für Professionals, die ihre rhetorischen Fertigkeiten und kommunikative Professionalität schärfen wollen:

- **Moderne Rhetorik und Präsentation** (S. 14)
- **Moderationstraining - Sitzungen und Besprechungen effizient leiten** (S. 15)

Stufe 2 → Stufe 3 Professionals

für Professionals, die Ihre Wirksamkeit auch in herausfordernden Situationen steigern wollen:

- **Lösungsorientiertes Konfliktmanagement** (S. 16)
- **Stress steuern und Resilienz aufbauen** (S. 17)

Diese Seminare folgen jeweils zeitlich direkt aufeinander, sodass diese zeiteffizient von Ihnen wahrgenommen werden können.

Stufe 1 **New Talent**

Zielgruppe
Führungskräfte

Termin
04.12. - 08.12.2023 |
MFM 231

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

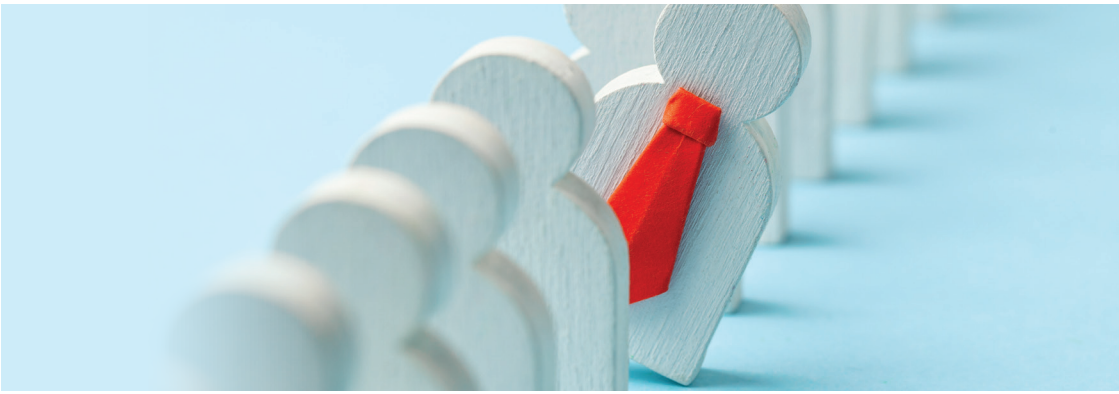
Dozenten
Hans-Christian Petersen,
Roger Koch

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 MitabeiterInnen 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 erkennenund 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



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 12).
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

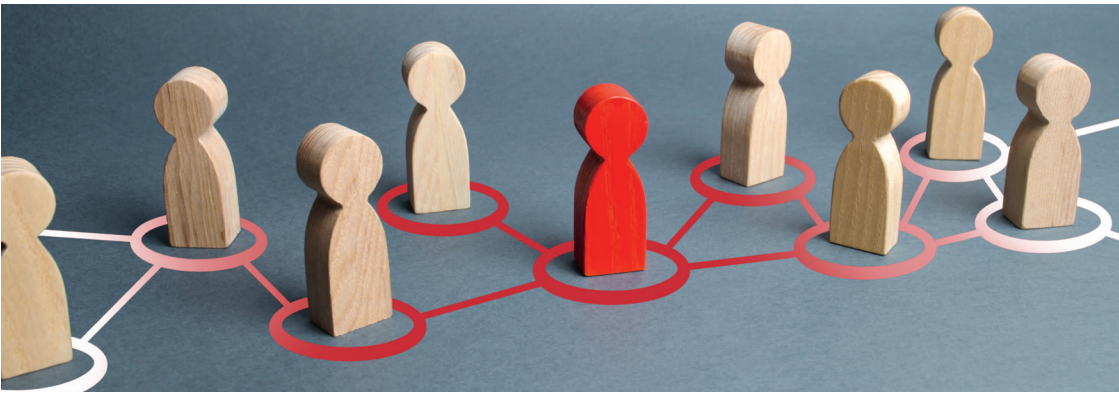
Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation I Intensivtraining

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.

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

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



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 dynamischem und interaktivem Seminar vermitteln wir Ihnen die notwendigen Führungskompetenzen, um das Beste aus Ihrem Team herauszuholen.

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.

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

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

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

Moderne Rhetorik und Präsentation

NEU

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 Kenntnisse mit dem Seminar „Moderationstraining - Sitzungen und Besprechungen effizient leiten“ (Seite 15) weiter aus.

Moderationstraining - Sitzungen und Besprechungen effizient leiten

NEU

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

Stufe 3 **Professional**

Zielgruppe
Führungskräfte

Termin
29.02. - 01.03.2024 |
MOT 241

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

Dozent
Hans-Christian Petersen

Stufe 3 **Professional**

Zielgruppe
Alle Führungskräfte

Termin
05.02. - 06.02.2024 |
LOK 241

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

Dozent
Ulrich Hartmann

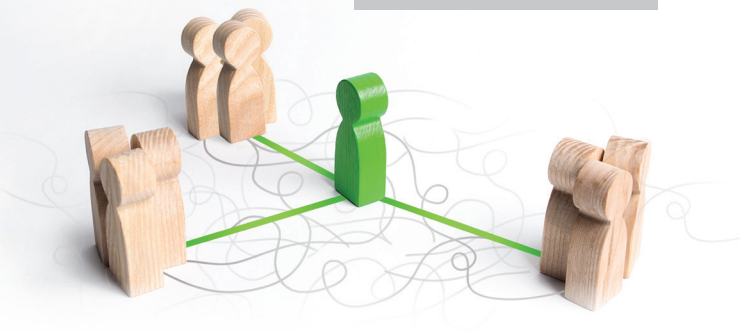
Lösungsorientiertes Konfliktmanagement

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



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

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

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

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 Ge-samten auszuschöpfen 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

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

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

Green Deal, Sustainable Finance und EU-Taxonomie

NEU

Was bedeutet das für die Finanzierung des Agrarhandels? | Webinar

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 rentenbank

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 tiefergehendes 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 rentenbank

Zielgruppe

MitarbeiterInnen und Verantwortliche aus Finanzen, Controlling und Rechnungswesen

Termin

10.04. - 11.04.2024 |
FIP 241

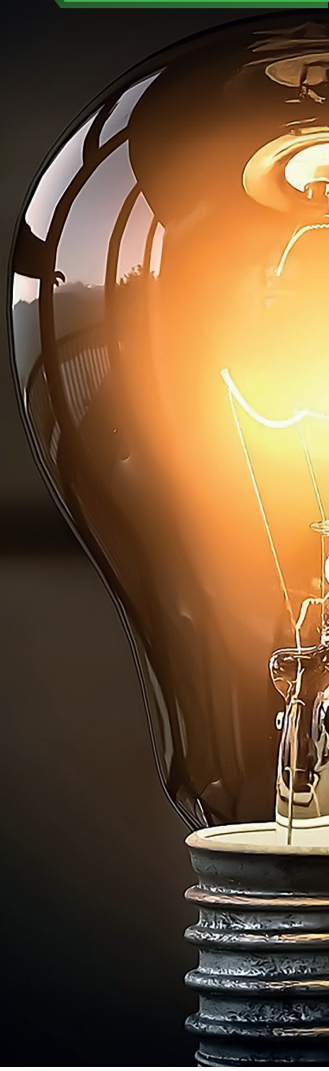
Seminarpreis

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

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.

AGRAR HANDELSTAG

SAVE THE DATE

08./09. NOVEMBER 2023 AUF BURG WARBERG

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage

DER AGRARHANDEL

DVT DEUTSCHER VERBAND TIERNAHRUNG E.V.

VGMS Verband der Getreide-, Mühlen- und Stärkewirtschaft VGMS e.V.

Alles auf einem Blick

Informationene zu Seminaren, Veranstaltungen und aktuelle Meldungen der Akademie Burg Warberg finden Sie unter: www.burg-warberg.de

Die Adressen für Ihren Erfolg.

© 2023 www.mko-werbeagentur.de; Fotos: shutterstock.com

BURG WARBERG

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

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