

»Bildung - Ihr Weg
zu mehr Erfolg«

Aus der Wirtschaft für die Wirtschaft –
praxisorientierte Kompetenz für das
Agribusiness



SEMINARPROGRAMM
AKADEMIE BURG WARBERG

2025/2026

www.burg-warberg.de

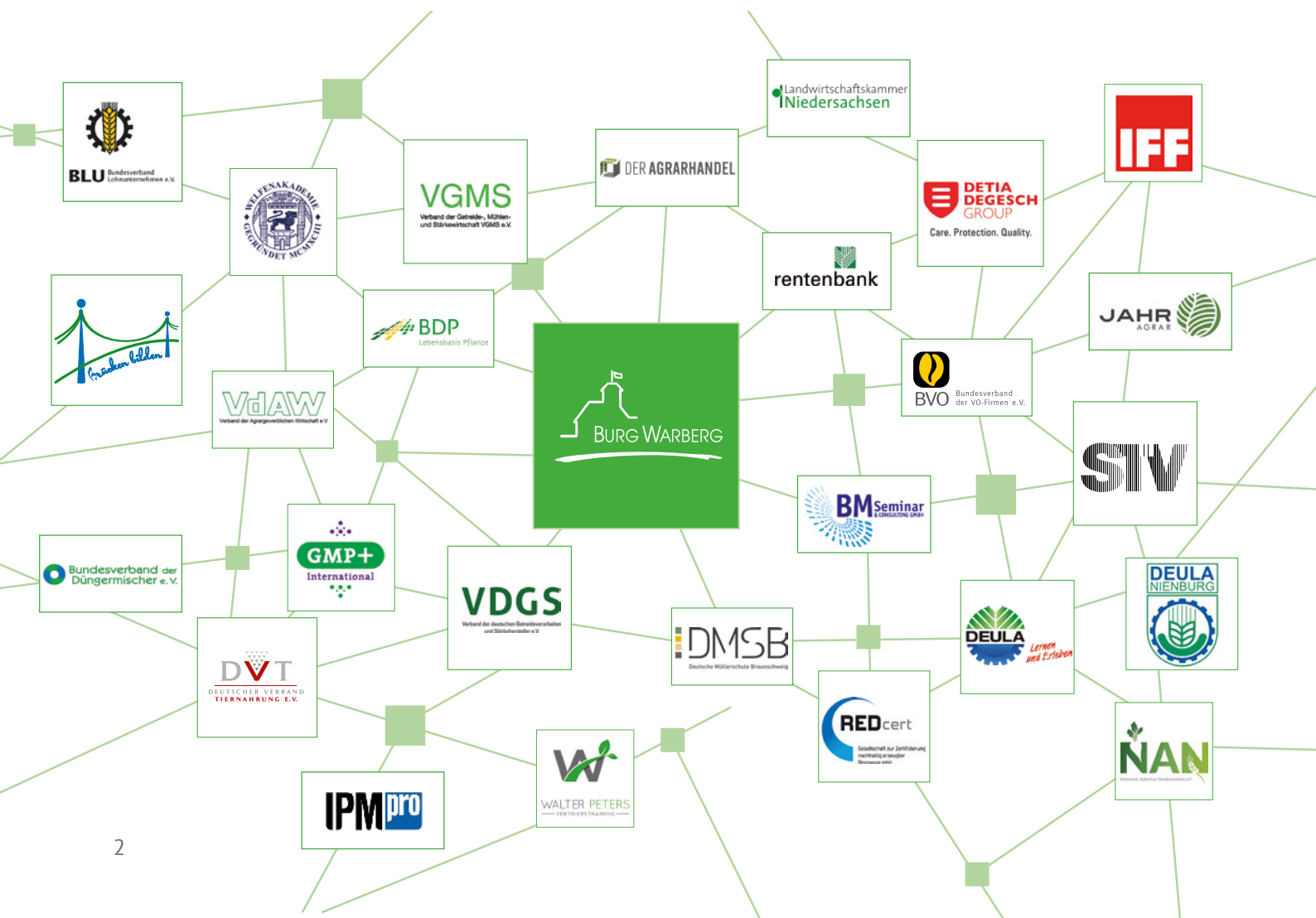


Qualitätsstandard
für Bildungseinrichtungen
gemäß AZAV
Regelmäßige freiwillige Überwachung

Trägerzulassung
gemäß AZAV
www.dekra-siegel.de



EIN STARKES NETZWERK FÜR DEN GEMEINSAMEN ERFOLG



Liebe Gäste der Akademie Burg Warberg,

Weiterbildung bedeutet für uns jeden Tag etwas dazulernen. Diesen Gedanken möchten wir Ihnen mitgeben. In der sich schnell ändernden Zukunft haben Wissen und fachliche Kompetenzen eine kürzere Halbwertszeit als bisher. Wir möchten Ihnen daher durch unser Angebot bei den neuen Herausforderungen zur Seite stehen – denn bei neuen Herausforderungen im kürzeren Takt hilft eine engere Begleitung.

In der Seminarsaison 2025/2026 legen wir deshalb den Fokus bei verschiedenen bewährten und neuen Formaten auf eine verlässliche und beständige Begleitung:

- Im **PE-Café** erhalten die **Mitglieder** des Burg Warberg e.V. jeden Monat **exklusiv** und **kostenfrei** neue Impulse und Diskussionsgelegenheit zu wechselnden Themen im Bereich Personalentwicklung.
- Ein Satz, den wir häufiger hören, ist: „Wir müssten mal wieder was für ... machen.“ Genau dafür geben wir Ihnen **online** mit unserem neuen Webinar-Format **„90 Minuten für ...“** Gelegenheit für eine kompakte Auffrischung, neue Impulse und eigene Fachfragen im Austausch mit wechselnden ReferentInnen. Es gibt verschiedene Themenbereiche mit variierenden Schwerpunkten, bspw. zur Lagerung oder zum Vertrieb (siehe Seite 9).
- In vielen Seminaren haben wir das Feedback der TeilnehmerInnen aufgegriffen, um noch **mehr Raum für individuelle Fragestellungen und deren interaktive Problemlösung** zu liefern und damit den Transfer in den Arbeitsalltag zu fördern.

Wie gewohnt finden Sie auf den folgenden Seiten bewährte und ganz neue Formate. Geben Sie uns gerne jederzeit Feedback, Vorschläge und Wünsche.

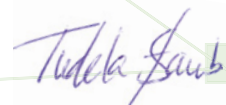
Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Stöbern im Programm, freuen uns auf Ihre Anmeldung und Sie bald auf der Burg begrüßen zu dürfen!



Joost Gröngroft



Frederike Imbusch



Kira Tudela Staub



INHALTSVERZEICHNIS

DIE SEMINARE FÜR SIE IM ÜBERBLICK!

Ihre Praxisstimmen - unsere neuen Formate

8

Gestalten Sie das Programm mit!	8
Neuentwicklungen während der Seminarsaison	8
Webinar-Reihe 90 Minuten für...	9
PE-Café Personalentwicklung im Burgespräch	9

Ausbildung, Karriere und Personal

11

Förderungslehrgang Landhandel	12
Agrarwirtschaft QuereinsteigerInnen Basiswissen	12
HandelsfachwirtIn (IHK) Vorbereitungslehrgang	13
Ausbildung der AusbilderInnen (IHK) Vorbereitungslehrgang	14
NEU Azubi-Boost Gewusst wie im Ausbildungsstart	15
NEU Azubi-Boost Basics für den Ausbildungsstart Webinar	15
B.A. Betriebswirtschaftslehre	
Vertiefung Agribusiness	16

Mitarbeiterführung

17

Führen und Motivieren Basiskompetenz	19
Mitarbeitergespräche führen	20
Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation Intensivtraining	20
NEU Zusammenarbeit, die funktioniert Intensivtraining	21
Stress steuern und Resilienz aufbauen	21
Lösungsorientiertes Konfliktmanagement	22

Vertrieb

24

Agrarvertrieb im Außendienst Basiskompetenz	25
NEU Agrarvertrieb im Außendienst Intensiv Kundenakquise und -beziehungen	26
NEU Agrarvertrieb im Außendienst Intensiv Verkaufsgespräche und Preisverhandlungen	26

Effektiv organisiert im Agrarvertrieb Basiskompetenz	27
Hybrid Selling Masterclass: Erfolgreich im neuen Vertriebsmix	28
NEU Smarter Agrarvertrieb - wie KI deinen Vorsprung sichert	28

Pflanze und Vorratsschutz

29

GetreidemanagerIn Zertifikatslehrgang	30
Fachkunde Getreide- und Ölsaatenlager Zertifikatslehrgang	31
SaatgetreidefachhändlerIn Zertifikatslehrgang	32
Fachkunde Saatgetreide	32

Analytik und Produktqualität

Warenkunde von Getreide und Ölsaaten Basiswissen	33
Getreideanalytik Schwerpunkt Weizen	33
Probenahme – Aber richtig!	33

Lagerung und Vorratsschutz

Getreide- und Ölsaatenlagerung Basiswissen	34
NEU Getreide- und Ölsaatenlagerung mit Schwerpunkt Belüftung Fortbildung	34
NEU Getreide- und Raps-Trocknung Fortbildung	35
Fortbildung für Silo- und LagermeisterInnen	35
NEU Energiemanagement im Agrarhandel Webinar	35
NEU Arbeits- und Explosionsschutz im Lager und Mischfutterwerk	36
Integrierter Vorratsschutz	36
NEU Impulse zu Vogelabwehr und Schadnagerkontrolle	37
NEU Schlagfallen-Workshop	37
NEU Hand in Hand mit dem Schädlingbekämpfer	37
Phosphorwasserstoff-Anwendung gemäß TRGS 512 Grundlehrgang	38
Phosphorwasserstoff-Anwendung gemäß TRGS 512 Fortbildung	38
Jährliche Unterweisung der Befähigungs- scheininhaberInnen – Phosphorwasserstoff	39



Pflanzenschutz

Umfassende Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV |
Grundlehrgang für AbgeberInnen 39

Umfassende Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV |
Fortbildung für AbgeberInnen 40

Fortbildung nach § 11 ChemVerbotsV
für AbgeberInnen mit Sachkunde nach § 9 PflSchG |
Abgabe von Bioziden gemäß ChemBiozidDV 40

Düngung

DüngemittelfachberaterIn | Zertifikatslehrgang 41

Düngung und Düngemittel | Basiswissen 41

NEU Biostimulanzien: Funktionen, Wirkungen und ihre
Rolle im modernen Pflanzenbau | Webinar 42

NEU Klimaanpassung durch Pflanzenernährung –
Strategien für eine resilientere Landwirtschaft |
Webinar 42

Tier und Futtermittel 43

Tierernährung und Fütterung

Tierernährung und Fütterung | Basiswissen 44

FuttermittelfachberaterIn | Zertifikatslehrgang 45

Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Rind 46

Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Schwein 46

NEU Aktuelle Themen in der Rinderfachberatung |
Praxisaustausch 47

NEU Aktuelle Themen in der Schweinefachberatung |
Praxisaustausch 47

Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Pferd 48

Pferdefütterung und Diätetik 48

26. Pferdeworkshop 48

Futtermittelrecht

Futtermittelrecht Nutztier | Basiswissen 49

Futtermittelrecht Nutztier | Fortbildung 49

Futtermittelrecht Heimtier | Basiswissen 50

Futtermittelrecht Heimtier | Fortbildung 50

Sachkundelehrgang amtliche Futtermittelkontrolle 50

Unternehmen und Markt 51

Qualitäts- und Nachhaltigkeitsmanagement

Qualitätsmanagement | Basiswissen 52

Qualitätsmanagement mit
Schwerpunkt GMP+ | Fortbildung 52

Qualitätsmanagement mit
Schwerpunkt QS | Fortbildung 53

VLOG- und MI 5.4-Workshop 53

Nachhaltigkeitsmanagement in der Praxis |
Erfahrungsaustausch 2026 54

Nachhaltigkeitszertifizierung in der Praxis |
Erfahrungsaustausch 2026 54

NEU Energieeffizienz strategisch umsetzen - Vorbereitung
auf die ISO 50001-Zertifizierung | Webinar 55

NEU Der VSME-Standard für KMU in der Praxis | Webinar 55

Warenterminhandel und Kontraktrecht

Warenterminhandel | Basiswissen 56

Warenterminhandel | Fortbildung 56

Kontraktliche Abwicklung im

Getreide- und Futtermittelhandel 56

Inhouse- Seminare 57-60

Service der Burg Warberg

Mitgliedschaft Burg Warberg 6

Agrarhandelsjunioren 6

AnsprechpartnerInnen 7

Erwin Fromme Stiftung 61

Fördermöglichkeiten 62

Allgemeine Geschäftsbedingungen 63

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

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 sowie Veranstaltungsangebot nach Ihren Bedürfnissen zu gestalten. Werden auch Sie Mitglied und nutzen Sie unsere Vorteile.



Ihre Ansprechpartnerin:

Marlies Sermond

einfach anrufen unter:

05355-961-512

oder per E-Mail:

sermond@burg-warberg.de

GRÜNDE FÜR IHRE MITGLIEDSCHAFT:

1. Sie gestalten Ausrichtung und Innovationen im Seminarangebot.
2. Sie erwartet ein breites und lang-jährig bestehendes Netzwerk aus Vereinsmitgliedern.
3. Mitgliedsunternehmen erhalten ermäßigte Seminarpreise.
4. Exklusive und kostenfreie Formate, wie z.B. das monatliche PE-Café oder der Mitgliederdialog

AGRARHANDELSJUNIOREN



Sie sind JungunternehmerIn 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 erhalten die Agrarhandelsjunioren anregende Impulse für die eigene Führungsposition. Im Jahresverlauf finden spannende Touren statt, bei

denen interessante Unternehmen besucht werden und die JuniorInnen sich besser kennenlernen.

Ihre Ansprechpartnerin:

Frederike Imbusch

einfach anrufen unter:

05355-961-553

oder per E-Mail:

imbusch@burg-warberg.de

ZIELE DER GEMEINSAMEN TREFFEN SIND:

- Austausch mit PartnerInnen (z.B. Industrie)
- Informationspool
- Unterstützung/Austausch bei Herausforderungen im beruflichen Umfeld
- Persönliche Kontakte knüpfen
- Fachliche Weiterbildung, Wissens- & Meinungsaustausch (z. B. Unternehmens- & Mitarbeiterführung u.v.m.)
- Imagepflege/Außendarstellung
- Unternehmensbesichtigung
- Weitergehende Geschäftsideen erarbeiten (evtl. Zusammenarbeit)



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

MIT UNS PLANEN SIE IHREN ERFOLG

Seminarbuchung, Rechnungslegung und Mitgliedschaft



Henrike Lüpkes
Seminarkoordinatorin
☎ 05355-961-554
✉ luepkes@burg-warberg.de



Kerstin Pawlidis
Assistentin der Geschäftsleitung
☎ 05355-961-513
✉ pawlidis@burg-warberg.de



Marlies Sermond
Sekretärin und Mitgliederverwaltung
☎ 05355-961-512
✉ sermond@burg-warberg.de

Inhalte, Entwicklung und Beratung



Joost Gröngroft
Bildungsmanager
☎ 05355-961-552
✉ groengroeft@burg-warberg.de



Frederike Imbusch
Bildungsmanagerin
☎ 05355-961-553
✉ imbusch@burg-warberg.de



Kira Tudela Staub
Produktmanagerin E-Learning
☎ 05355-961-551
✉ tudela-staub@burg-warberg.de

Gästebetreuung



Frances Marth, Mariyana Lehmann, Dolores Dittmann
Rezeption
☎ 05355-961-0
✉ info@burg-warberg.de

Geschäftsführung



René Borresch
Geschäftsführer
☎ 05355-961-513
✉ borresch@burg-warberg.de

IHRE PRAXISSTIMMEN – UNSERE NEUEN FORMATE

GESTALTEN SIE DAS PROGRAMM MIT!

Bildung entsteht im Dialog – Ihre Stimmen aus der Praxis sind der Schlüssel zu einer lebendigen Bildungslandschaft! Viele unserer Seminare und Trainings sind direkt aus Ihren Ideen und Anregungen hervorgegangen. Ihr Feedback ist wertvoll und ermöglicht es uns, unser Programm kontinuierlich zu optimieren und an Ihre Bedürfnisse anzupassen.

Wir freuen uns jederzeit über den Austausch mit Ihnen zu neuen Formaten, Themen und Ihren Herausforderungen im Betriebsalltag. Erzählen Sie uns davon!



Besuchen Sie
unsere Homepage.

Oder per E-Mail an seminar@burg-warberg.de

NEUENTWICKLUNGEN WÄHREND DER SEMINARSAISON

Auch während der Seminarsaison entstehen bei der Akademie Burg Warberg neue Angebote. Entdecken Sie unsere Neuentwicklungen auf unserer Homepage!



Entdecken Sie die
Vielfalt der Seminare



PE-CAFÉ | PERSONALENTWICKLUNG IM BURGGEspräch

Weiterbildung und lebenslanges Lernen sind unsere Leidenschaft. Wir wollen unsere Vereinsmitglieder mit dieser Begeisterung anstecken und in die Diskussion gehen. Das „PE-Café | Personalentwicklung im Burggespräch“ bringt monatlich wechselnde Impulse und Erfahrungen aus der Community zusammen. Mitarbeitersuche, -bindung und -entwicklung werden immer wichtiger und stellen für viele Unternehmen heute schon große Herausforderungen dar. Wir diskutieren Lösungen und geben den Anstoß für Veränderungen.



Termine

16.09.2025
14.10.2025
18.11.2025
09.12.2025
20.01.2026
17.02.2026
17.03.2026
14.04.2026
12.05.2026
09.06.2026

jeweils 10 – 11 Uhr online
ggf. sind Terminänderungen möglich



Zielgruppe

Exklusiv für Mitglieder des Burg Warberg e.V.



Seminarpreis

kostenlos

Auf unserer Website und im Newsletter erhalten Sie immer die neuesten Informationen.

90 MINUTEN FÜR ...!

Übung macht den Meister! Und regelmäßiger Input mit neuen Impulsen und Raum für Fragen erst recht! Diese neue Webinar-Reihe entstand aus Ihren Anregungen und Sätzen wie „Wir müssten mal wieder was für ... machen“ oder „Es müsste auch etwas zwischen den Seminaren geben“. In verschiedenen bewährten Themenkomplexen begleiten wir Sie regelmäßig online in 90 Minuten über die Saison durch jeweils wechselnde Themenschwerpunkte mit wechselnden DozentInnen.



IHRE VORTEILE:

- ✓ Neue Impulse
- ✓ Regelmäßige Auffrischung
- ✓ Raum für Fragen und Diskussionen
- ✓ Neuer Vorschub im Arbeitsalltag

90 Minuten für ...



Die Themenkomplexe

jeweils regelmäßige Termine

... QuereinsteigerInnen

... die Mitarbeiterführung

... den Vertrieb

... die Lagerung

In jedem Themenkomplex erhalten Sie

- einen Impuls zu einem bestimmten Themenschwerpunkt
- Zeit für eigene Fragen und Diskussionen

DAS HAT SIE BEGEISTERT

Wir haben unsere TeilnehmerInnen gefragt, was Sie an unseren Angeboten begeistert hat. Das ist das Ergebnis:

„Das Labor und die unterschiedlichen Möglichkeiten“

GETREIDEANALYTIK | SCHWERPUNKT WEIZEN

„[...] der Enthusiasmus der Referentin, die Praxisbeispiele, die Location. Es wurde deutlich, dass QM Spaß machen kann [...]“

QUALITÄTSMANAGEMENT | BASISWISSEN

„Die Bandbreite an Informationen [...], die Begeisterung der Dozenten und allgemein die Betreuung“

AGRARWIRTSCHAFT FÜR
QUEREINSTEIGERINNEN | BASISWISSEN

„Man kommt mit Menschen zusammen, die alle die gleiche Begeisterung ‚Getreide‘ haben!“

GETREIDE- UND ÖLSAATENLAGERUNG |
BASISWISSEN

„Gut strukturiert! Sympathisch vorgetragen - ich habe gerne zugehört“

SPEZIELLE FÜTTERUNG UND
RATIONSGESTALTUNG | RIND

„Toller Aufbau, viel Praxis“

SAATGETREIDEFACHHÄNDLERIN
ZERTIFIKATSLEHRGANG

„Immer wieder gerne!“

QUALITÄTSMANAGEMENT MIT
SCHWERPUNKT GMP+ | FORTBILDUNG

„Viel Inhalt, den ich sehr gut in meinem Alltag anwenden kann“

FUTTERMITTELRECHT HEIMTIER | FORTBILDUNG

„Das Gesamtpaket, sehr viel Wissenswertes.“

TIERERNÄHRUNG UND FÜTTERUNG |
BASISWISSEN

„[...] die Herzlichkeit, die Intensität, die Praxisnähe“

FÜHREN UND MOTIVIEREN | BASISKOMPETENZ



**Ausbildung, Karriere
und Personal**



**Zielgruppe**

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

**Termine**

Teil 1: 07.12. - 13.12.2025 | FÖL 251
Teil 2: 11.01. - 17.01.2026 | FÖL 251

**Seminarpreis**

Folgt auf der Homepage der Burg Warberg

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 verschiedene Prüfungen geprüft und gefestigt.

Schwerpunkte

- Einblick in die 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 Probenahme, Besatz und Sensorik
- Agrarmarktkunde
- Getreidehandel und Verträge
- Einführung in das Qualitätsmanagement
- Arbeitsorganisation und Zusammenarbeit

**Zielgruppe**

Bürokräfte und QuereinsteigerInnen in Agrarhandelsbetrieben

**Termin**

02.03. - 06.03.2026 | FÖB 261

**Seminarpreis**

990 € Mitglieder
1.290 € Nichtmitglieder
90 € Prüfungsgebühr
zzgl. MwSt. Unterkunft und Verpflegung

Agrarwirtschaft für QuereinsteigerInnen | Basiswissen

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

Schwerpunkte

- Einblick in die Landwirtschaft
- Biologie der Pflanze, Getreide- und Rapskunde
- Pflanzenernährung, Boden- und Düngemittelkunde
- Pflanzenschutz
- Saatgutkunde
- Praktische Einblicke in die Laborarbeit mit Probenahme, Besatz und Sensorik
- Einführung in das Qualitätsmanagement
- Grundlagen der Tierernährung und Futtermittelkunde
- Agrarmarktkunde



Förderung
von bis zu
75 %
möglich*

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.

Schwerpunkte

- 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

*Gilt nur für private TeilnehmerInnen. Nur der Seminarpreis kann gefördert werden. Kommen Sie gerne auf uns zu, um sich zu informieren.



Zielgruppe

Kaufmännische MitarbeiterInnen im Handel, die sich für Führungsaufgaben qualifizieren möchten



Termine

Teil 1: 11.09. - 15.09.2025 | HFW 025
Teil 2: 08.10. - 12.10.2025 | HFW 025
Teil 3: 06.11. - 10.11.2025 | HFW 025
Teil 4: 27.11. - 01.12.2025 | HFW 025
Teil 5: 08.01. - 12.01.2026 | HFW 025
Teil 6: 22.01. - 26.01.2026 | HFW 025
Teil 7: 05.02. - 09.02.2026 | HFW 025

Prüfung schriftl.: 26.03. und 27.03.2026
 Prüfung mündl.: April oder Mai 2026
 Prüfungsvorbereitung in Abstimmung mit den TeilnehmerInnen
 ggf. sind Terminänderungen möglich



Seminarpreis

4.350 € Mitglieder
 5.350 € Nichtmitglieder
 ca. 650 € IHK-Prüfungsgebühr, von der IHK direkt in Rechnung gestellt
 Gesonderte Rabatte auf das Seminar „Ausbildung der AusbilderInnen“ zzgl. Unterkunft, Verpflegung und Fachliteratur



DozentInnen

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

Warum Akademie Burg Warberg?

- + Erfolgsquote der TeilnehmerInnen von über 99 %
- + Enge Lernbegleitung mit kostenlosen extra Terminen
- + Intensive Betreuung durch erfahrene IHK-DozentInnen
- + 6-monatiger Kompaktlehrgang in Präsenz auf Burg Warberg



Anmeldeschluss ist 6 Wochen vor dem Seminarbeginn!



Zielgruppe

Zukünftige AusbilderInnen



Termine

25.08. - 03.09.2025 | ADA 251
29.08. - 02.09.2026 | ADA 261



Hinweis

Anmeldeschluss ist 6 Wochen vor dem Seminarbeginn!
Ab 2026 wird nur noch der verkürzte Vorbereitungslehrgang für geprüfte FachwirtInnen angeboten. Sprechen Sie uns gerne für weitere Informationen an!



Seminarpreis

460 € Mitglieder
530 € Nichtmitglieder
ca. 210 € IHK-Prüfungsgebühr, von der IHK direkt in Rechnung gestellt, ggf. sind Preisänderungen bei Prüfungsgebühren der IHK möglich zzgl. Unterkunft und Verpflegung



DozenInnen

Regina Oldenburg, Stephan Becker

Ausbildung der AusbilderInnen (IHK) | Vorbereitungslehrgang

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

bestandener Prüfung erhalten die TeilnehmerInnen ein IHK-Zertifikat.

Schwerpunkte

- 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

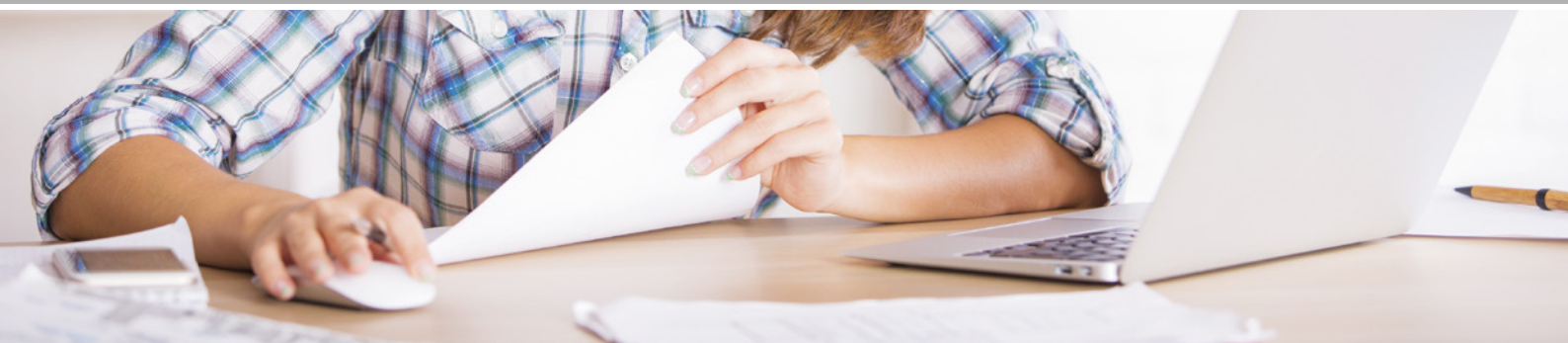
Hinweis

Die Ausbilderprüfung berechtigt nicht automatisch zum Ausbilden. Erst mit einer zusätzlichen fachlichen Eignung, wie z.B. einer abgeschlossenen Berufsausbildung, sind Sie berechtigt auszubilden. Wenn Sie Fragen zu Ihrer fachlichen Eignung haben, können Ihnen die AusbildungsberaterInnen Ihrer zuständigen IHK weiterhelfen.



Ihre Vorteile

- ✓ Kompaktlehrgang mit nur 8 Tagen à 8 Stunden
- ✓ Praxisnahe Ausbildung mit Beispielen aus dem eigenen Betrieb
- ✓ DozentInnen mit langjähriger Erfahrung mit der IHK
- ✓ Hohe Erfolgsquote in der Abschlussprüfung
- ✓ Mehr als 650 erfolgreiche Absolventen



Azubi-Boost | Gewusst wie im Ausbildungsstart

Dieses Seminar liefert viele praxisbezogene und moderne Tipps für einen guten Start in die Ausbildung, damit die Zusammenarbeit im Kollegenkreis und mit Kunden Freude bereitet und sich bei den Auszubildenden durch eine gute Selbstorganisation am Ende des Arbeitstags eine echte Zufriedenheit einstellt. Vom gemeinsamen Mittagessen, wo Tischkultur live besprochen werden kann, bis hin zum engen Austausch unter den Auszubildenden aus der gleichen Branche, gibt es nützliche Impulse für den Berufsalltag.

Schwerpunkte

Selbstorganisation

- Tools für das eigene Zeit- und Selbstmanagement
- Umgang mit Smartphone und Medien
- Wenn es klemmt – nach Unterstützung fragen

Kommunikation und Zusammenarbeit mit Kolleginnen, Kollegen und Kunden

- Was ändert sich an den Umgangsformen beim Wechsel von der Schule in den Beruf?
- Unausgesprochene Umgangs-Regeln erkennen
- Siezen und Duzen, Nähe und Distanz
- Small-Talk
- Dresscode: die Firma repräsentieren und sich treu bleiben
- Guter Eindruck am Telefon
- E-Mail-Etikette
- Tischkultur bei Veranstaltungen

NEU



Zielgruppe

Neue Auszubildende aus Agrarhandel, Futtermittelwirtschaft und Mühlen



Termin

18.09.2025 | AZB 251



Seminarpreis

240 € Mitglieder
295 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt. Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Doreen Ullrich

Azubi-Boost | Basics für den Ausbildungsstart | Webinar

Ausbildung bringt viele Veränderungen mit sich: Man repräsentiert plötzlich auch ein Unternehmen, arbeitet eng mit neuen Kolleginnen und Kollegen zusammen und lernt sich dabei auch selbst oft neu kennen. Dieses Webinar gibt kompakt Impulse für einen guten Start in die Ausbildung. Im Fokus stehen Umgangsformen und Regeln im persönlichen und digitalen Miteinander, die den Weg für gute Beziehungen zu Kollegen und Kunden für die Auszubildenden bereiten.

Schwerpunkte

- Was ändert sich an den Umgangsformen beim Wechsel von der Schule in den Beruf?
- Siezen und Duzen, Nähe und Distanz
- Firmenfeiern und Veranstaltungen
- Guter Eindruck am Telefon und E-Mail-Etikette
- Umgang mit Smartphone und Medien

NEU



Zielgruppe

Neue Auszubildende aus Agrarhandel, Futtermittelwirtschaft und Mühlen



Termin

30.09.2025 | ABW 251
09:00 - 12:00 Uhr online



Seminarpreis

149 € Mitglieder
179 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt.



Dozentin

Doreen Ullrich

B.A. BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE

VERTIEFUNG AGRIBUSINESS

Die Wettbewerbssituation auf der Suche nach geeigneten MitarbeiterInnen hat sich in den vergangenen Jahren auch im Agrarhandel verschärft. UnternehmerInnen sind gefordert, qualifizierten und motivierten MitarbeiterInnen attraktive Karrierechancen im Unternehmen zu bieten. Das duale Bachelor-Studium der Betriebswirtschaftslehre wird von der Welfen-Akademie 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 Studierenden gemeinsam mit der Welfen-Akademie und 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/zur „Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement“ 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

Neben der Vertiefung Agribusiness ist eines der folgenden Vertiefungsfächer wählbar

- 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

Prof. Dr. Lars Binckebanck
E-Mail: lars.binckebanck@welfenakademie.de

Ihre Ansprechpartnerin der Akademie Burg Warberg

Frederike Imbusch
E-Mail: imbusch@burg-warberg.de



Mitarbeiterführung

Entwicklungsstufen Mitarbeiterführung

Erfolgreiche Mitarbeiterführung erfordert mehr als nur Erfahrung – sie lebt von kontinuierlicher Weiterbildung. Führungskräfte stehen vor immer neuen Herausforderungen: steigende Erwartungen der MitarbeiterInnen, sich wandelnde Marktbedingungen und die Notwendigkeit, Teams effektiv zu motivieren. Eine gezielte Weiterbildung hilft, Führungskompetenzen systematisch auszubauen, den eigenen Führungsstil stetig zu verbessern und neue notwendige Blickwinkel kennenzulernen.

Unser Stufenmodell bietet eine klare Struktur für die persönliche Weiterentwicklung in der Mitarbeiterführung. Es ermöglicht eine gezielte Auswahl des passenden Seminarformats – vom Einstieg in Führungsverantwortung über die Vertiefung praxisnaher Methoden bis hin zu komplexen Führungskompetenzen für Profis.

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



Stufe 1 Basiskompetenz

Diese Stufe richtet sich an Personen, die **neu in einer Führungsrolle** sind, **erste Führungsverantwortung** kennengelernt haben oder **neue Impulse** für die Mitarbeiterführung suchen, um eine starke Grundlage zu schaffen. Hier vermitteln wir **grundlegende Führungskompetenzen**, um das vollständige Handwerkszeug zu vermitteln und so MitarbeiterInnen erfolgreich leiten zu können. Die TeilnehmerInnen lernen, wie sie ihre Rolle als Führungskraft aktiv gestalten, klare Kommunikation einsetzen und erste Führungsinstrumente wirksam nutzen.

Stufe 2 Fortbildung

In dieser Stufe stehen die **Vertiefung und praktische Anwendung** von Führungsmethoden besonders im Fokus. Die TeilnehmerInnen verfügen bereits über erste Führungserfahrung und möchten ihre **Kompetenzen weiter ausbauen**. Sie lernen, herausfordernde Führungssituationen souverän zu meistern, ihre MitarbeiterInnen gezielt zu fördern und ihre eigene Führungspersönlichkeit weiterzuentwickeln.

Stufe 3 Profi

Diese Stufe richtet sich an **erfahrene Führungskräfte**, die ihre Kompetenzen auf ein neues Level heben wollen. Die Seminare dieser Stufe beschäftigen sich mit **komplexen Führungsthemen und anspruchsvollen Führungssituationen**. Der Austausch mit anderen erfahrenen Führungskräften sowie praxisnahe Fallstudien ermöglichen es den Teilnehmenden, ihre eigenen Führungserfahrungen zu reflektieren und weiterzuentwickeln.

Führen und Motivieren | Basiskompetenz

Wer eine Führungsrolle übernimmt, trägt Verantwortung für Menschen, Prozesse und Ergebnisse. Doch erfolgreiche Führung erfordert mehr als fachliche Kompetenz – sie lebt von klarer Kommunikation, Motivation und dem richtigen Fingerspitzengefühl im Umgang mit MitarbeiterInnen. Ohne das richtige Handwerkszeug können Unsicherheiten entstehen, die zu Konflikten, Demotivation und Ineffizienz führen.

Dieses praxisorientierte Seminar bietet Ihnen eine fundierte Grundlage für Ihre Rolle als Führungskraft. Sie lernen, wie Sie souverän auftreten, Ihr Team motivieren und konstruktiv kommunizieren. Anhand realer Praxisfälle, interaktiver Übungen und bewährter Führungsmethoden entwickeln Sie Ihren eigenen Führungsstil und erhalten Werkzeuge, um Ihre Herausforderungen sicher zu meistern.

Ihr erfolgreicher Transfer in die Praxis ist uns wichtig, weswegen Sie zusätzlich zum Präsenzseminar ein Online-Follow Up erwartet. Dies bietet Gelegenheit, um über Herausforderungen in der Anwendung des Gelernten zu sprechen und somit nochmals praxisnah und professionell Hilfestellung zu geben. Die Terminfindung erfolgt während des Präsenzseminars.“ Legen wir los!

Schwerpunkte

Grundlagen der Führung

- Ihre Rolle und Ihr Selbstverständnis als Führungskraft
- Das eigene Verhalten und ihre Auswirkungen
- Vertrauen aufbauen und Akzeptanz gewinnen

Kommunikation als Führungsinstrument

- Grundlagen der klaren Führungskommunikation
- Mitarbeitergerecht: Sinn bieten und Leistung fördern
- Konstruktives Feedback und Kritikgespräche

Entwicklungsmöglichkeit

Für eine Vertiefung dieses Themas empfehlen wir im Anschluss das Seminar „Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation | Intensivtraining“

Teamführung und Zusammenarbeit

- Führungsimpulse bewusst, gezielt und situativ einsetzen
- Teamzusammenhalt und Zusammenarbeit fördern
- Widerstände: Gemeinsam konstruktive Lösungen finden

Entwicklungsmöglichkeit

Für eine Vertiefung dieses Themas empfehlen wir im Anschluss das Seminar „Zusammenarbeit, die funktioniert | Intensivtraining“

Mitarbeitermotivation und -entwicklung

- Ein motivierendes Klima schaffen
- Berücksichtigung der Bedürfnisse der MitarbeiterInnen
- Anerkennung und Wertschätzung als Erfolgsfaktor

Aktionsplan für die nächsten 100 Tage

 Stufe
1

Basiskompetenz



Zielgruppe

MitarbeiterInnen mit erster Führungsverantwortung



Termin

02.12. - 04.12.2025 | MFM 251 in Warberg

19.05. - 21.05.2026 | MFM 261-U in Ulm

Online-Follow Up in Abstimmung mit den TeilnehmerInnen



Seminarpreis

1.410 € Mitglieder
1.680 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Hans-Christian Petersen

Ihr Nutzen

Das Ziel ist es, Ihnen mehr Sicherheit in der Rolle als Führungskraft zu verschaffen, die Fähigkeit zu geben, die Teamentwicklung zu fördern und die Kommunikationsstärke zu verfeinern. So schärfen Sie das Verständnis, welche Wirkung Ihr Verhalten auf die Motivation und Effizienz Ihrer MitarbeiterInnen hat.

Stufe
2

Fortbildung



Zielgruppe

Führungskräfte



Termin

27.01. - 28.01.2026 | MGF 261
in Warberg26.02. - 27.02.2026 | MGF 262-U
in Ulm

Seminarpreis

870 € Mitglieder

1.040 € Nichtmitglieder

zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Rainer Heike

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 Potenzial zu generieren, bedarf der richtigen Technik. Dieses Training unterstützt die TeilnehmerInnen dabei, Arbeitsleistung und -klima wie auch die Kooperation miteinander nachhaltig zu verbessern.

Schwerpunkte

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

Stufe
2Stufe
3

Entwicklungsmöglichkeit

Dieses Seminar ist Bestandteil des Seminars „Führungskompetenz Mitarbeiterkommunikation | Intensivtraining“ (Seite 20). Für eine umfassende Weiterbildung empfehlen wir die Teilnahme an diesem Seminar.

Stufe
3

Profi



Zielgruppe

Führungskräfte



Termin

27.01. - 29.01.2026 | FKM 261



Seminarpreis

1.290 € Mitglieder

1.540 € Nichtmitglieder

zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen

Rainer Heike, Isabelle Weyand

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 bis zur Stärkung der Umsetzungskompetenz mit Coaching durch die Führungskraft.

Schwerpunkte

- 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? Systemische Fragen für den täglichen Einsatz

Hinweis

Dieses Seminar beinhaltet das Seminar „Mitarbeitergespräche führen“ (Seite 20) und führt es durch ergänzende Themen fort.



Zusammenarbeit, die funktioniert | Intensivtraining

NEU

Warum fällt Zusammenarbeit oft gerade dann schwer, wenn es darauf ankommt? Zwischen Einzelgesprächen, Teamabstimmungen und Schnittstellen hakt es schnell, wenn Erwartungen, Kommunikation oder Rollen unklar sind. Wenn Druck herrscht, Meinungen auseinandergehen oder Schnittstellen versagen, entscheidet Ihr Führungsverhalten über Erfolg oder Stillstand. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Zusammenarbeit gezielt fördern – ob im direkten Austausch mit Mitarbeitenden, innerhalb Ihres Teams oder zwischen Abteilungen. Sie stärken Ihre Dialogfähigkeit, schärfen Ihr

Verständnis für zwischenmenschliche Dynamiken und erhalten praxisnahe Werkzeuge, um Kooperation auf Augenhöhe zu ermöglichen und nachhaltig zu verankern.

Schwerpunkte

- Vertrauensvolle Zusammenarbeit im Arbeitsalltag gezielt fördern
- Gemeinsame Ziele und Verantwortlichkeiten klar definieren
- Zusammenarbeit an Schnittstellen erfolgreich gestalten
- Werkzeuge zur Förderung von Kooperationskultur und Dialogkompetenz
- Als Führungskraft Verbundenheit und Orientierung geben
- Aktionsplan für die nächsten 100 Tage

Stufe
2

Fortbildung

**Zielgruppe**

Führungskräfte

**Termin**

17.02. - 18.02.2025 | ZAF 261

**Seminarpreis**

870 € Mitglieder
1.040 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Stress steuern und Resilienz ausbauen

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 stressmindernden (Arbeits-)Alltag zu gestalten.

Schwerpunkte

- Stressbegriff und Stress 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
3

Profi

**Zielgruppe**

Führungskräfte

**Termin**

19.11. - 20.11.2025 | SUR 252

**Seminarpreis**

870 € Mitglieder
1.040 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**DozentInnen**

Ulrich Hartmann, Prof. Dr. Maren Metz



Stufe
3 Profi



Zielgruppe

Führungskräfte



Termin

17.11. - 18.11.2025 | LOK 252



Seminarpreis

870 € Mitglieder
1.040 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Ulrich Hartmann

Lösungsorientiertes Konfliktmanagement

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 die Motivation sowie das Engagement Ihrer Mitarbeitenden.

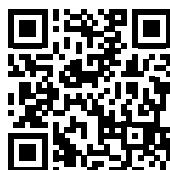
Schwerpunkte

- 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

TRAININGS IN IHREM UNTERNEHMEN

Einen großen Teil unserer Seminare und Trainings bieten wir Ihnen gerne auch maßgeschneidert für Ihr Unternehmen an.

Weitere Details finden Sie auf den Seiten 57 - 60 oder entdecken Sie weitere Themenideen auf unserer Homepage.





Vertrieb

Entwicklungsstufen Vertrieb

Erfolgreicher Vertrieb erfordert mehr als nur Fachwissen über Produkte und Dienstleistungen – er lebt von persönlicher Weiterentwicklung, professionellen Verkaufstechniken und einer starken Kundenbindung. Die Erwartungen an VertriebsmitarbeiterInnen steigen stetig: Kunden sind informierter, Märkte sind dynamischer und der Wettbewerbsdruck nimmt zu. Nur wer kontinuierlich an seinen Fähigkeiten arbeitet, bleibt langfristig erfolgreich.

Unser Stufenmodell bietet eine klare Orientierung für den gezielten Kompetenzaufbau im Vertrieb. Vom Einstieg in die Grundlagen über die Vertiefung von Verkaufstechniken bis hin zu Kompetenzen für Profis – mit unserer strukturierten Weiterbildung stärken wir VertriebsmitarbeiterInnen für jede Herausforderung.



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

Stufe
1

Basiskompetenz

Diese Stufe richtet sich an Personen, die **neu im Vertrieb** sind, **erste Vertriebserfahrungen** haben oder **neue Impulse für Vertriebstätigkeiten** suchen, um eigene Grundlagen zu verbessern. Hier vermitteln wir **das unverzichtbare Fundament** für erfolgreiche Verkaufsgespräche, eine überzeugende Kundenkommunikation und die Selbstorganisation. Die TeilnehmerInnen lernen, wie sie ihre Rolle als Teil des Vertriebs aktiv gestalten und worauf es ankommt, um erfolgreich durchstarten zu können.

Stufe
2

Fortbildung

In dieser Stufe stehen die **Vertiefung und Anwendung bewährter Vertriebstechniken** im Fokus. Die TeilnehmerInnen haben bereits Vertriebserfahrungen und wollen ihre **Abschlusssicherheit und Verhandlungskompetenz weiterentwickeln**. Schwerpunkte sind unter anderem Preisverhandlungen, durchdachte Kundenakquise und der Umgang mit anspruchsvollen KundInnen. Durch intensive Übungen wird ein hoher Praxistransfer gefördert.

Stufe
3

Profi

In dieser Stufe entwickeln die TeilnehmerInnen ihre Vertriebskompetenzen weiter, um auf **strategischer Ebene erfolgreich zu agieren**. Die Seminare dieser Stufe vermitteln Methoden für langfristige Kundenentwicklung, strategisches Beziehungsmanagement und den gezielten Ausbau von Marktanteilen. Zudem stehen neuartige Vertriebsinstrumente und der Aufbau leistungsstarker Vertriebsteams im Fokus. Durch praxisnahe Fallstudien und den Austausch mit anderen erfahrenen TeilnehmerInnen werden **individuelle Lösungsansätze für komplexe Vertriebssituationen** erarbeitet.



Agrarvertrieb im Außendienst | Basiskompetenz

Im heutigen Agrarhandel ist der Schlüssel zum Erfolg neben unseren hochwertigen Produkten und Dienstleistungen vor allem die Art und Weise, wie wir mit unseren Kunden persönlich kommunizieren und auf ihre Bedürfnisse eingehen.

In diesem Training lernen Sie, wie Sie durch sinnvolles Fragen, gutes Zuhören, gezielte Beratung und überzeugende Argumentation eine enge und positive Beziehung zu Ihren Kunden aufbauen. Es geht darum, Vertrauen zu schaffen und zu verstehen, dass jeder Kunde einzigartig ist. Indem Sie die Vorteile Ihrer Produkte oder Dienstleistungen klar hervorheben, können Sie Ihren Kunden die Entscheidung erleichtern und überzeugen, bei Ihnen zu kaufen.

Gemeinsam werden wir für Sie passende Techniken entwickeln, die zum einen Ihre Verkaufsgespräche optimieren und zum anderen dafür sorgen, dass Ihre Kunden sich wertgeschätzt und verstanden fühlen.

Ihr erfolgreicher Transfer in die Praxis ist uns wichtig, weswegen Sie zusätzlich zum Präsenzseminar ein Online-Follow Up erwartet. Dies bietet Gelegenheit, um über Herausforderungen in der Anwendung des Gelernten zu sprechen und somit nochmals praxisnah und professionell Hilfestellung zu geben. Die Terminfindung erfolgt während des Präsenzseminars. Legen wir los!

Schwerpunkte

Kundenbeziehungen herstellen und Sicherheit im Kundenkontakt gewinnen

- Auftreten, Einstellung, Körpersprache
- Sprachliches Ausdrucksvermögen, Formulierungen und Wortwahl
- Vertrauensbeziehung aufbauen

Entwicklungsmöglichkeit

Für eine Vertiefung dieses Themas empfehlen wir im Anschluss das Seminar „Agrarvertrieb im Außendienst Intensiv | Kundenakquise und -beziehungen“

Produkte überzeugend präsentieren

- Bedarf feststellen und adressieren
- Den Nutzen erkennen lassen
- Von Wettbewerbern absetzen

Die ersten Schritte zu wertbewussten Preisgesprächen

- Der richtige Zeitpunkt, um über den Preis zu sprechen
- Fokus auf Produktmehrwert statt Produktpreis
- Rabatt-Falle umgehen

Entwicklungsmöglichkeit

Für eine Vertiefung dieses Themas empfehlen wir im Anschluss das Seminar „Agrarvertrieb im Außendienst Intensiv | Verkaufsgespräche und Preisverhandlungen“

Umgang mit schwierigen Kunden und Einwänden

- Aktives Zuhören und Ursachen verstehen
- Kundentypen erkennen und mit ihnen umgehen können
- Wenn Nein auch eine Antwort ist: Abschied mit offener Tür

Aktionsplan für die nächsten 100 Tage

 Stufe
1

Basiskompetenz



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt



Termine

21.10. - 23.10.2025 | VKT 253
in Warberg

24.02. - 26.02.2026 | VKT 261-U
in Ulm

21.04. - 23.04.2026 | VKT 262
in Warberg

Online-Follow Up in Abstimmung mit den TeilnehmerInnen



Seminarpreis

1.410 € Mitglieder
1.680 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Hans-Christian Petersen

Ihr Nutzen

Das Ziel ist, den TeilnehmerInnen mehr Sicherheit, Struktur und Überzeugungskraft für ihre tägliche Arbeit im Außendienst zu geben. Dadurch sollen sie nach dem Seminar nicht nur motivierter, sondern auch effektiver im Kundenkontakt sein.

Stufe 2 Fortbildung

Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst mit aktivem Kundenkontakt und Erfahrung, sowie AbsolventInnen von Agrarvertrieb im Außendienst | Basiswissen


Termin

25.11. - 27.11.2025 | KAB 251

Online-Follow Up in Abstimmung mit den TeilnehmerInnen


Seminarpreis

1.460 € Mitglieder
1.830 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung


Dozent

Walter Peters

Agrarvertrieb im Außendienst Intensiv | **NEU** Kundenakquise und -beziehungen

In der heutigen Agrarbranche ist es wichtiger denn je, Kunden nicht nur zu gewinnen, sondern sie langfristig für sich zu begeistern. Sie trainieren praxisnah, wie Sie im Erstkontakt – ob telefonisch oder persönlich – auf den Punkt überzeugen, Termine sichern und aus ersten Gesprächen nachhaltige Kundenbeziehungen entwickeln sowie diese pflegen.

Durch viele interaktive Übungen, inklusive Praxis-Simulationen, festigen Sie Ihre Gesprächskompetenz, lernen Fallstricke zu vermeiden und entwickeln Strategien, um Kundenbeziehungen nachhaltig zu stärken.

Schwerpunkte
Kunden individuell verstehen:
Bedürfnisse & Motive identifizieren

- Warum Akquise heute anders funktioniert als früher
- Bedarfsermittlung durch gezielte Fragen
- Kundenorientierte Gesprächsführung in der Akquise

Kaltakquise: Erfolgreiche Kundengewinnung in der Agrarbranche

- Vorbereitung auf den Erstkontakt
- Wie überzeuge ich in den ersten 2 Minuten?
- Besonderheiten & Herausforderungen bei der telefonischen Erstansprache

Warmakquise: Kundenbeziehungen langfristig und gewinnbringend pflegen

- Vom Erstkauf zur langfristigen Kundenbindung
- Kundenkontakt lebendig und aufrecht halten
- Beschwerdemanagement: Der richtige Umgang mit unzufriedenen Kunden

Aktionsplan für die nächsten 100 Tage
Stufe 2 Fortbildung

Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst mit aktivem Kundenkontakt und Erfahrung, sowie AbsolventInnen von Agrarvertrieb im Außendienst | Basiswissen


Termin

13.01. - 15.01.2026 | VPA 261

Online-Follow Up in Abstimmung mit den TeilnehmerInnen


Seminarpreis

1.460 € Mitglieder
1.830 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung


Dozent

Walter Peters

Agrarvertrieb im Außendienst Intensiv | **NEU** Verkaufsgespräche und Preisverhandlungen

Im Agrarvertrieb entscheidet nicht der Preis – sondern wie Sie ihn verkaufen! In diesem praxisnahen Seminar lernen Sie, Verkaufsgespräche souverän zu steuern, den Mehrwert Ihrer Produkte überzeugend zu vermitteln und Preisverhandlungen mit Sicherheit zu führen. Anhand echter Vertriebsfälle und Videoanalysen verfeinern Sie Ihre Argumentation und lernen schwierige Verkaufsgespräche zu meistern.

Besonders im Fokus steht die Kunst, den Wert eines Produkts in den Vordergrund zu stellen, anstatt sich auf Preisdiskussionen einzulassen. Das Seminar bietet eine Mischung aus fundierter Theorie und intensiver Praxis, um Ihre Abschlussquote nachhaltig zu steigern.

Schwerpunkte
Argumentationsstruktur im Verkaufsprozess

- Nutzen statt Eigenschaften: Wie Kunden wirklich überzeugt werden
- Mehrwert im Fokus: Wir wollen keine Rabatte!
- Typische Gegenargumente und Bedenken verstehen und adressieren

Preisverhandlungen souverän führen

- Nachlässe minimieren und Marge steigern
- Emotionales Verhandeln – Vertrauen als Erfolgsfaktor

Auswege aus verfahrenen Situationen
Kaufen lassen statt Verkaufen

- Aufschub vermeiden und verlorene Aufträge zurückholen
- Entscheidungen beschleunigen und höhere Preise durchsetzen
- Verkaufen wie die Niederländer

Aktionsplan für die nächsten 100 Tage

Effektiv organisiert im Agrarvertrieb

Im Agrarvertrieb zählt jede Minute – und wer seinen Arbeitsalltag im Griff hat, gewinnt. In diesem Seminar bekommen Sie keine bloßen Tipps, sondern praxiserprobte Werkzeuge, mit denen Sie Ihre Selbstorganisation effektiv gestalten. Schluss mit ständigem Hinterherlaufen, ineffizienten Abläufen und Zeitfressern.

Lernen Sie, wie Sie Ihre Zeit optimal nutzen, klare Prioritäten setzen und sich auf das konzentrieren, was wirklich zählt: den erfolgreichen Vertrieb und nachhaltige Kundenbeziehungen.

Durch gezielte Methoden und Strategien werden Sie produktiver, fokussierter und letztlich erfolgreicher.

Schwerpunkte

- Ziele und Prioritäten richtig setzen
- Motivation und Work-Life-Balance
- Zeitmanagement endlich erfolgreich umsetzen
- Delegation, Routinen und Aktionspläne für mehr Effizienz
- Tools und Techniken für den Vertriebsalltag
- Einstieg in das Customer-Relationship-Management

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 KundInnen im Verkaufsgebiet optimal betreuen und durch ein optimales Vertriebscontrolling sowie ein strategisches Vertriebsgebietsmonitoring Ihren Vertrieb auf ein neues Level bringen.

Schwerpunkte

Vertriebsmanagement und -controlling

- Sales Management – Vertriebsmaßnahmen planen, steuern und optimieren
- Potenziale und Grenzen von Vertriebscontrolling
- Sales Activity Index als ein Instrument des Vertriebscontrollings

Strategische Vertriebsgebietsentwicklung

- Rahmenbedingungen für den Vertrieb im Außendienst
- Dynamik in Kundenstämmen erkennen und mit umzugehen wissen
- Kundenbetreuungsmatrix für einen ganzheitlichen innerbetrieblichen Blick
- Strategien zur Abwehr von Konkurrenten

Stufe
1

Basiskompetenz



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt



Termin

05.11. - 06.11.2025 | EAV 251



Seminarpreis

870 € Mitglieder
1.040 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Hans-Christian Petersen

Stufe
3

Profi



Zielgruppe

Erfahrene VertriebsmitarbeiterInnen und Verantwortliche im Außendienstvertrieb



Termin

19.01. - 20.01.2026 | LUV 261



Seminarpreis

870 € Mitglieder
1.040 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Gerhard Matthes

Stufe 2 Fortbildung

Zielgruppe

Erfahrene VertriebsmitarbeiterInnen und Verantwortliche im Außendienstvertrieb


Termin

04.02. - 05.02.2026 | HSM 261


Seminarpreis

870 € Mitglieder
1.040 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung


Dozent

Gerhard Matthes

Hybrid Selling Masterclass: Erfolgreich im neuen Vertriebsmix

In einer Welt, die von ständigem Wandel geprägt ist, muss auch der Vertrieb mit der Zeit gehen. Immer entscheidender ist hier die zunehmende Verschmelzung von Präsenz- und Online-Interaktionen. Diesen Wandel gilt es zu verstehen und als Vorteil für sich zu nutzen. Dieses Seminar bietet Ihnen nicht nur die Möglichkeit, Ihre organisatorischen Fähigkeiten zu verbessern, Ihre Effizienz zu steigern und Kundenbeziehungen zu stärken, sondern auch Ihre persönlichen Erfolgchancen im Vertriebsumfeld zu maximieren - und das alles durch optimierte Vertriebsprozesse.

Schwerpunkte

- Unterschiede zwischen Präsenz- und Onlineterminen im Vertrieb
- Effektive Organisation von hybriden Vertriebsaktivitäten
- Nutzung von digitalen Tools zur Unterstützung des Vertriebsprozesses
- Kommunikation und Kundenbindung in einer hybriden Vertriebswelt
- Schnittpunkte der modernen Vertriebstätigkeit mit dem Einsatz von KI


Stufe 3 Profi

Zielgruppe

VertriebsmitarbeiterInnen und Verantwortliche im Außendienstvertrieb


Termin

19.02.2026 | SAK 261


Seminarpreis

450 € Mitglieder
540 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Smarter Agrarvertrieb – wie KI deinen Vorsprung sichert

NEU

Künstliche Intelligenz revolutioniert den Vertrieb – die Zukunft des Vertriebs hat längst begonnen. Nach einem Überblick über die aktuellen und relevanten KI-Tools sowie die Einsatzmöglichkeiten und Grenzen von KI geht es ins Eingemachte. Statt abstrakter Theorie und einfacher Vorführung, stehen direkt umsetzbare Anwendungen im Mittelpunkt. Durch praktische Übungen mit KI-Tools erhalten die TeilnehmerInnen das nötige Know-how, um die neuen Technologien unmittelbar in ihren Vertriebsalltag zu integrieren.

Schwerpunkte

- Nutzen und Grenzen von KI kennen und berücksichtigen
- Überblick hilfreicher KI-Tools
- Effizientere Verkaufsprozesse durch KI
- Relevante Nutzungsmöglichkeiten für den persönlichen Vertriebsalltag
- Praktische Übungen: KI nicht nur kennenlernen, auch anwenden
- Erarbeitung und Besprechung eines persönlichen Aktionsplans



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: 15.09. - 19.09.2025 | GMF 025

Teil 2: 06.10. - 09.10.2025 | GMF 025

Teil 3: 02.12. - 04.12.2025 | GMF 025

Teil 4: 23.02. - 27.02.2026 | GMF 025

Teil 5: 04.05. - 07.05.2026 | GMF 025

ggf. sind Terminänderungen möglich

**Seminarpreis**

4.540 € Mitglieder

5.730 € Nichtmitglieder

3 x 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 eine umfassende, praxisbezogene Ausbildung. Darüber hinaus profitieren die angehenden GetreidemanagerInnen

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

Schwerpunkte

Der Lehrgang kombiniert den Zertifikatslehrgang Fachkunde Getreide- und Ölsaatenlager 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

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 einen intensiven Er-

fahrungsaustausch. Die TeilnehmerInnen profitieren zusätzlich durch die Bearbeitung eines eigenen Projektes inkl. Ergebnisvorstellung zur eigenen Anlage und belegen Ihr Fachwissen in einer schriftlichen Prüfung.

Schwerpunkte

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: 17.09. - 19.09.2025 | FKL 025

Teil 2: 06.10. - 09.10.2025 | FKL 025

Teil 3: 23.02. - 27.02.2026 | FKL 025

Teil 4: 05.05. - 07.05.2026 | FKL 025



Seminarpreis

2.890 € Mitglieder
3.670 € Nichtmitglieder
2 x 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
mit Schwerpunkt Belüftung | Fortbildung

Getreide- und Raps-Trocknung | Fortbildung

Arbeits- und Explosionsschutz im Lager und Mischfutterwerk

Integrierter Vorratsschutz

SEMINAR-
KOMBINATIONEN

Zwei Fachexkursionen

Bearbeitung eines Projekts und Präsentation des Ergebnisses

Schriftliche Prüfung zum Thema Lagerung

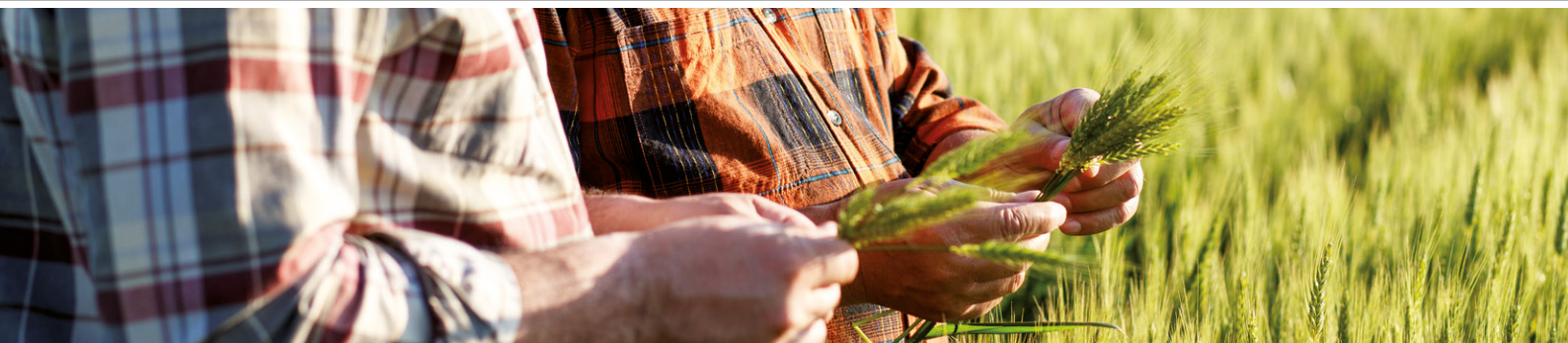
EXKLUSIV

> 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 Agrarhandels-, VO-Firmen und Züchtungsunternehmen

**Termine**

Teil 1: 25.11. - 27.11.2025 | SGH 251

Teil 2: 03.02. - 04.02.2026 | SGH 251

**Seminarpreis**

2.050 € Mitglieder

2.665 € Nichtmitglieder

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.

Schwerpunkte**Teil 1 | Fachkunde Saatgetreide:**

- Saatguterzeugung und -märkte
- Sorten- und Versuchswesen, Sortenzulassung und Beschreibende Sortenliste
- Saatgutverkehrsgesetz, Saatgutverkehrskontrolle und Anerkennung
- Vermehrungsplanung, Vertrieb und Logistik in Vermehrungs-Organisationen sowie Saatgutvermehrung in landwirtschaftlichen Betrieben
- Saatgutbeizung, Qualitätsanalyse und Qualitätsmanagement
- Sortenschutz, Vertriebs- und Lizenzverträge und Verträge in der Saatgutwirtschaft

Teil 2 | Training:

- 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 Agrarhandels-, VO-Firmen und Züchtungsunternehmen

**Termin**

25.11. - 27.11.2025 | FKS 251

**Seminarpreis**

1.380 € Mitglieder

1.800 € Nichtmitglieder

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.

Schwerpunkte

- Saatguterzeugung und -märkte
- Sorten- und Versuchswesen, Sortenzulassung und Beschreibende Sortenliste
- Saatgutverkehrsgesetz, Saatgutverkehrskontrolle und Anerkennung
- Vermehrungsplanung, Vertrieb und Logistik in Vermehrungs-Organisationen sowie Saatgutvermehrung in landwirtschaftlichen Betrieben
- Saatgutbeizung, Qualitätsanalyse und Qualitätsmanagement
- Sortenschutz, Vertriebs- und Lizenzverträge und Verträge in der Saatgutwirtschaft

Warenkunde von Getreide und Ölsaaten | Basiswissen

Die Qualitätseigenschaften von Körnerfrüchten sind maßgeblich für deren Verwendung, weitere Behandlung und Abrechnung. Gerade neue MitarbeiterInnen im Landhandel benötigen hier ein grundlegendes Verständnis für die Eigenschaften und den Wert der Ware. In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen die Grundlagen der Getreide- und Rapskunde sowie des Qualitätsmanagements kennen. Probenahme und Wareneingangsuntersuchung werden intensiv behandelt und mit prak-

tischen Übungen vertieft. Schwerpunkte in diesem Seminar bilden Weizen und Raps.

Schwerpunkte

- Warenkunde Getreide und Ölsaaten, Schwerpunkte Weizen und Raps
- Probenahme, Probenaufbereitung und Rückstellmuster
- Besatzanalyse und Sensorik
- Getreideanalytik im Labor, Schwerpunkt Einganguntersuchungen im Erfassungshandel
- Mykotoxin-Analytik für die Praxis
- Einführung in das Qualitätsmanagement



Zielgruppe

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



Termin

17.09. - 19.09.2025 | GLG 251



Seminarpreis

640 € Mitglieder
795 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen

Joost Gröngroft, Frederike Imbusch, Klaus Müller, Heike Rautenschlein

Getreideanalytik | Schwerpunkt Weizen

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

Schwerpunkte

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



Zielgruppe

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



Termine

11.03. - 12.03.2026 | GAN 261
22.04. - 23.04.2026 | GAN 262



Seminarpreis

495 € Mitglieder
620 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen

Frederike Imbusch, Klaus Müller, Heike Rautenschlein

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. Die TeilnehmerInnen erhalten nach Bestehen einer schriftlichen Prüfung einen Nachweis ihrer Fachkunde.

Schwerpunkte

- 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 äußeren und inneren Beschaffenheitswerte
- Begriffsbestimmungen: Partie, Einzel- und Sammelprobe, reduzierte Sammelprobe, Endprobe
- Praktische Probenahme-Übungen und Besatzanalyse



Zielgruppe

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



Termin

09.10.2025 | PAR 251



Seminarpreis

395 € Mitglieder
495 € Nichtmitglieder
90 € Prüfungsgebühr
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Klaus Müller

Nachweis der Fachkunde in einer Prüfung

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen und QuereinsteigerInnen im Getreidelager und der Mühlenwirtschaft

**Termine**

06.10. - 08.10.2025 | GÖL 252
26.01. - 28.01.2026 | GÖL 261

**Seminarpreis**

695 € Mitglieder
895 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozenten**

Dr. Markus Böckelmann, Ralph Kolb,
Matthias Schwappacher

Getreide- und Ölsaatenlagerung | Basiswissen

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

Schwerpunkte

- Aufbau und Qualität von Körnerfrüchten, Nachernteprozesse, Atmungsverluste
- Luft und Klima in der Schüttung, Zusammenspiel von Körnerfrucht und Luft
- Anlagen der Getreideaufbereitung und Lageranlagen
- Belüftung: Berechnungsgrundlagen, Überwachung von Temperatur und Luft, Komponenten und Anlagen
- Trocknung: Grundlagen, Verfahrenstechnik, Trocknungszeiten, Energiebedarf
- Kühlung: Prinzip der Kühlkonservierung
- Allgemeine Gesunderhaltung, Lagerschädlinge und Lagerhygiene

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen mit Vorkenntnissen im Getreidelager und der Mühlenwirtschaft

**Termin**

23.02. – 24.02.2026 | OGL 261

**Seminarpreis**

Buchung als Einzelseminar
560 € Mitglieder
695 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Buchung in Kombination mit OGT 261
695 € Mitglieder
895 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozenten**

Dr. Markus Böckelmann, Ralph Kolb,
Matthias Schwappacher

Getreide- und Ölsaatenlagerung mit Schwerpunkt Belüftung | Fortbildung

NEU

Ziel einer optimalen Getreide- und Ölsaatenlagerung ist die Minimierung von Lagerverlusten. In diesem interaktiven Seminar für MitarbeiterInnen mit Vorkenntnissen werden Möglichkeiten aufgezeigt, mit den vorhandenen Lägern und projektierten Anlagen das Getreide möglichst verlustarm zu lagern. Die eigenen Belüftungsanlagen dienen als Beispiel für Berechnungen und anhand von mitgebrachten Beispielen, Fällen und Fragen der TeilnehmerInnen wird intensiv diskutiert und das fachliche Know-how vertieft. Damit erhalten die TeilnehmerInnen im Seminar konkrete Vorschläge zur Lagerungsoptimierung und können thematische Schwerpunkte mitgestalten.

Schwerpunkte

- Kompakte Wiederholung der Grundlagen der Lagerung: Nachernteprozesse, Atmungsverluste, Klima in der Schüttung, Vorratsschutz und Lagerhygiene, korrekte Belüftung
- Grundlagen zu Kühlkonservierung und Trocknung
- Monitoring von Temperatur und Feuchtigkeit im Lager
- Häufige Fehlerquellen im Lageralltag
- Optimieren der Belüftung mit Kalkulationen und praktischen Übungen zur eigenen Anlage
 - Berechnungsmethoden
 - Belüftungsstrategien
 - Energieeffizienz
- Diskussion von Fällen, Beispielen und Fragen

Voraussetzungen

Sicherheit in den Themen aus „Getreide- und Ölsaatenlagerung | Basiswissen“ (s. oben) durch vorigen Besuch oder langjährige Erfahrung sind zwingende Voraussetzung.

Hinweis

Wenn Sie Inhalte zur Trocknung vertiefen möchten, buchen Sie direkt das anschließende Seminar „Getreide- und Raps-Trocknung | Fortbildung“ (S. 35).

Getreide- und Raps-Trocknung | Fortbildung

NEU

Eine effektive und optimierte Trocknung sorgt für den Qualitätserhalt und Energieeinsparungen. In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen anhand von Übungen und Beispielen, wie Sie das eigene Trocknungsverfahren optimieren können. Durch den interaktiven Charakter des Seminars, können die TeilnehmerInnen eigene Fragen und Themen einbringen und die Diskussionsergebnisse direkt im Arbeitsalltag nutzen.

Hinweis

Dieses Seminar schließt direkt an das Seminar „Getreide- und Ölsaatenlagerung mit Schwerpunkt Belüftung | Fortbildung“ an (S. 34).

Schwerpunkte

- Wiederholung von Grundregeln für eine erfolgreiche Trocknung
- Einflussparameter auf die Trocknung und Qualität
- Anlagentechnik
- Berechnungsmethoden zur Trocknung und Energieoptimierung
- Technische, Anlage- und Bedienfehler und ihre Folgen
- Trocknerbrände

Voraussetzungen

Sicherheit in den Themen aus „Getreide- und Ölsaatenlagerung | Basiswissen“ (S. 34) durch vorigen Besuch oder langjährige Erfahrung sind zwingende Voraussetzung.



Zielgruppe

MitarbeiterInnen mit Vorkenntnissen im Getreidelager und der Mühlenwirtschaft



Termin

24.02. - 25.02.2026 | OGT 261



Seminarpreis

Buchung als Einzelseminar

395 € Mitglieder
495 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Buchung in Kombination mit OGL 261

695 € Mitglieder
895 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Dr. Markus Böckelmann

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 Wochen-seminar Gruppenübungen im Labor und Besatzanalysen enthalten, um auch in der Getreideanalyse auf dem neuesten Stand zu bleiben.

Schwerpunkte

- 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

Sachkunde

Mit Sachkundeprüfung gemäß §4 TierSchG für das Töten von Hausmaus, Wanderratte und Hausratte



Zielgruppe

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



Termin

04.05. - 08.05.2026 | FSL 261



Seminarpreis

1.090 € Mitglieder
1.340 € Nichtmitglieder
90 € Prüfungsgebühr
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen

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

Energiemanagement im Agrarhandel | Webinar

NEU

In diesem Webinar zeigen Experten aus der Praxis, wie die Energienutzung effizienter gestaltet werden kann und wie man sinnvoll mit Energiesenken umgeht. Zudem werden moderne Messtechniken und Überwachungsmethoden vorgestellt, die helfen, den Verbrauch zu senken. Politische Rahmenbedingungen, Normen und verschiedene Optionen der Energiebereitstellung runden das Thema ab.

Schwerpunkte

- Energie-Effizienz optimieren
- Umgang mit Energiesenken
- Potenzial der Überwachung des Verbrauchs
- Messtechnik und Steuerung
- CO₂-Fußabdruck, EnEFG, EMAS, ISO 50001
- Möglichkeiten der Energiebereitstellung
- Förderungsmöglichkeiten



Zielgruppe

Verantwortliche für technische Investitionen, Belange und Bausachen, Energieeinkauf, Betriebs elektriker in Agrarhandelsbetrieben



Termin

29.10.2025 | EMA 251
09:30 - 13:30 Uhr online



Seminarpreis

149 € Mitglieder
179 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt.



Dozenten

Burkhardt Arends, Dr. Markus Böckelmann,
Tobias Peselmann

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in Lager und Produktion

**Termin**

26.02. - 27.02.2026 | EXP 261

**Seminarpreis**

495 € Mitglieder
 620 € Nichtmitglieder
 zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozent**

Frank Hohmann

Arbeits- und Explosionsschutz im Lager und Mischfutterwerk

NEU

Dieses Seminar gibt umfassende Einblicke in den Arbeits- und Explosionsschutz, speziell zugeschnitten für den Agrarhandel und die Futtermittelwirtschaft. Es gibt einen Überblick zu den rechtlichen Grundlagen. Anhand von praxisnahen Beispielen und Diskussionen werden Hilfestellungen für die Praxis gegeben.

Hinweis

Teilen Sie uns gerne Ihre Fragen und Themenwünsche schon bei der Anmeldung mit!

Schwerpunkte**Arbeitsschutz**

- Rechtliche Grundlagen
- Beteiligte und Pflichten im Arbeitsschutz
- Gefährdungsbeurteilung und Schutzmaßnahmen
- Unterweisung

Explosionsschutz

- Rechtliche Grundlagen
- Stand der Technik – Was ist zu berücksichtigen?
- Gefährdungsbeurteilung und Explosionsschutzdokument
- Prüfverpflichtungen und Prüfungen
- Dokumentation

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen, die für die Kontrolle von Vorratsschädlingen zuständig sind

**Termin**

05.05. - 06.05.2026 | VZS 261

**Seminarpreis**

695 € Mitglieder
 895 € Nichtmitglieder
 90 € Prüfungsgebühr
 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.

Sachkunde

Dieser Lehrgang vermittelt die Sachkunde gemäß §4 TierSchG für das Töten von Hausmaus, Wanderratte und Hausratte. Er vermittelt nicht die Sachkunde zur Anwendung von Anti-koagulanzen.

Hinweis

Dieses Seminar ist Teil der Fortbildung für Silo- und LagermeisterInnen (S. 35).

Schwerpunkte

- 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

Impulse zu Vogelabwehr und Schädnerkontrolle | Basiswissen

NEU

Für sichere und hygienisch einwandfreie Körnerfrüchte spielen neben Schädner auch Vögel im Sinne des Vorratsschutzes eine Rolle. Neben umfassenden Vorschriften, die zu beachten sind, verlangt die Vogelabwehr viel Know-how. Dieses Seminar gibt Einblicke in das Verhalten von „Problem-Vögeln“, die gesetzlichen Grundlagen und die Möglichkeiten der Kontrolle. Bei einem Rundgang werden praktische Einblicke in Vogelabwehr und Schädnerkontrolle geben. So erhalten die TeilnehmerInnen praktische Anregungen dazu, wie sie im Betrieb beispielsweise

auch ohne spezielle Sachkunden die Vogelabwehr und Schädnerkontrolle unterstützen können.

Schwerpunkte

- Schäden und Gefahren durch Vögel
- Identifikation der Vögel, Aussehen, Biologie und Verhalten
- Vogelabwehr: Produkte, Techniken, Vergrämung und mechanische Verfahren
- Konstruktion und Architektur von Gebäuden mit Blick auf Vogelabwehr und Schädnerkontrolle
- Überblick über gesetzliche Vorgaben
- Praxisbezogener Rundgang

Voraussetzung

Vorkenntnisse im Bereich der Schädnerkontrolle empfohlen.



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Lager und in der Schädlingskontrolle mit und ohne mit Sachkunde nach § 4 TierSchG zum Töten von Wirbeltieren



Termin

04.02.2026 | IVS 261



Seminarpreis

340 € Mitglieder
395 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Michael Prior

Schlagfallen-Workshop

NEU

Bei der Kontrolle von Schädner sollte der Fokus nicht nur auf Rodentiziden liegen. Neben vorbeugenden Ansätzen ist auch der gezielte und effektive Einsatz von Schlagfallen entscheidend. Der Stand der Technik, Vernetzung sowie Tipps und Tricks zum Einsatz sind Schwerpunkte dieses Seminars.

Schwerpunkte

- Verhalten von Schädner für eine gezieltere Kontrolle
- Die richtige Position der Schlagfalle finden
- Stand der Technik bei Schlagfallen mit praktischer Anschauung: Sensoren, Kameras, smarte Fallen
- Das richtige Monitoring
- Was tun, wenn die Falle leer bleibt?
- Fallbeispiele und praktische Übungen

Voraussetzung

Sachkunde nach § 4 TierSchG zum Töten Wirbeltieren (Hausmaus, Wanderratte und Hausratte)



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Lager und in der Schädlingskontrolle mit Sachkunde nach § 4 TierSchG zum Töten von Wirbeltieren



Termin

10.12.2025 | SFW 251



Seminarpreis

340 € Mitglieder
395 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Michael Prior

Hand in Hand mit dem Schädlingsbekämpfer

NEU

Die Kontrolle von Schädner im Agrarhandel liegt zumeist in der Hand von Schädlingsbekämpfungsfirmen. Für die MitarbeiterInnen der jeweiligen Lager-Standorte und das Qualitätsmanagement ist es trotzdem wichtig, einen guten Überblick über die Bekämpfungsmaßnahmen zu haben und den Erfolg einschätzen zu können. In diesem Seminar wird thematisiert, wie die Zusammenarbeit von Schädlingsbekämpfer und Agrarhandel optimal Früchte trägt, da-

mit die professionellen Maßnahmen wirken (können). Das spart nicht nur Geld, sondern auch Zeit.

Schwerpunkte

- Schädnerbekämpfung: Biologie und Verhalten von Schädner
- Rodentizide & Co: ein Überblick zu den Wirkstoffen
- Recht: was bei der Verwendung zu beachten ist
- Was können die KollegInnen tun? Mit wachem Blick durch den Lageralltag
- Fallbeispiele und praktische Übungen



Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Lager und im Qualitätsmanagement



Termin

27.10. - 28.10.2025 | PSK 251



Seminarpreis

495 € Mitglieder
620 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Michael Prior

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**

20.10. - 24.10.2025 | PHG 252
in Hamburg

09.03. - 13.03.2026 | PHG 261
in Warberg

**Seminarpreis**

1.140 € Mitglieder
1.455 € Nichtmitglieder

In Hamburg gilt für alle TeilnehmerInnen der Nichtmitgliederpreis
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozenten**

Dr. Jürgen Böye, Dr. Otto Mück,
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 GefahrstoffVO (2024), Anhang I, Nr. 4.5 „Befähigungsschein“ hingewiesen.

Schwerpunkte

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

**Zielgruppe**

InhaberInnen des Befähigungsscheins für die Anwendung von Phosphorwasserstoff

**Rechtsgrundlage**

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

**Termine**

20.10. - 22.10.2025 | PHF 252
in Hamburg

09.03. - 11.03.2026 | PHF 261
in Warberg

**Seminarpreis**

875 € Mitglieder
1.135 € Nichtmitglieder

In Hamburg gilt für alle TeilnehmerInnen der Nichtmitgliederpreis
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozenten**

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

Phosphorwasserstoff-Anwendung gemäß TRGS 512 | Fortbildung

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

Voraussetzungen

Folgende Bescheinigungen sind vorzulegen: Sachkundenachweis gemäß TRGS 512, Erste-Hilfe-Kurs (9 Stunden, max. 2 Jahre alt), Atemschutztauglichkeit gemäß G 26/2, Befähigungsschein (falls nicht vorhanden,

Sachkundenachweis).

Es wird zudem auf die GefahrstoffVO (2024), Anhang I, Nr. 4.5 „Befähigungsschein“ hingewiesen.

Schwerpunkte

- 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. Anhang 1 Nr. 4.2.2. 1c 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.

Voraussetzungen

Sachkundenachweis gemäß TRGS 512

Schwerpunkte

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

In Zusammenarbeit mit



Care. Protection. Quality.



Zielgruppe

Verantwortliche BefähigungsscheininhaberInnen für die Anwendung von Phosphorwasserstoff



Termine

02.12. - 03.12.2025 | JUB 252
24.03. - 25.03.2026 | JUB 261



Seminarpreis

250 €
wird von der Detia Freyberg GmbH erhoben
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozenten

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

Umfassende Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV | Grundlehrgang für AbgeberInnen

Das Inverkehrbringen bestimmter gefährlicher Stoffe und Gemische darf nur von Personen mit Sachkunde nach § 11 Chemikalienverbotsverordnung erfolgen. Dieser Lehrgang zur Erlangung der umfassenden Sachkunde informiert über die geltenden Rechtsvorschriften auf europäischer und nationaler Ebene sowie über das Gefahrenpotential der geregelten Stoffe und Gemische. Diese umfassende Sachkundeprüfung deckt sowohl den großen Bereich der Pflanzenschutzmittel und Biozide ab als auch die Abgabe sonstiger betroffener Stoffe und Gemische.

Nach bestandener Prüfung erhalten die TeilnehmerInnen den Sachkundenachweis gemäß §11 ChemVerbotsV für die Abgabe der geregelten Chemikalien.

Sachkunde

Umfassende Sachkunde für die Abgabe aller in Anlage 2 ChemVerbotsV genannten Stoffe und Gemische

Schwerpunkte

- Chemikalienrechtliche Vorschriften der EU (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



Zielgruppe

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



Rechtsgrundlage

§ 11 ChemVerbotsV



Termin

17.11. - 20.11.2025 | SCG 251



Seminarpreis

660 € Mitglieder
795 € Nichtmitglieder
90 € Prüfungsgebühr
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Claudia Deppe

**Zielgruppe**

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

**Rechtsgrundlage**

§ 11 ChemVerbotsV

**Termin**

17.11.2025 | SCF 251
Inhouse-Veranstaltungen auf Anfrage möglich

**Seminarpreis**

340 € Mitglieder
395 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozentin**

Claudia Deppe

Umfassende Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV | Fortbildung für AbgeberInnen

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

Hinweis

Die Anmeldefrist endet vier Wochen vor Lehrgangsbeginn. Die Bescheinigung über die Teilnahme an der Fortbildungsveranstaltung erfolgt entsprechend des Umfangs des jeweils vorgelegten Sachkundenachweises.

Schwerpunkte

- 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 mit dem Schwerpunkt Biozide

Voraussetzungen

Bestandene Sachkundeprüfung nach Chemikalienverbotsverordnung oder nach früheren geltenden Rechtsvorschriften. Der Sachkundenachweis ist vor Seminarbeginn vorzulegen.

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen mit gültiger Sachkunde nach §9 PflSchG, die ihre Sachkunde um die Abgabe von Bioziden erweitern möchten

**Rechtsgrundlage**

§ 11 Absatz 1 Nummer 2 ChemVerbotsV in Verbindung mit § 13 ChemBiozidDV

**Termine**

26.09.2025 | BZP 251 | halbtägig und online
17.11.2025 | BZP 252 | ganztägig auf Burg Warberg
Inhouse-Veranstaltungen auf Anfrage möglich

**Seminarpreis****Seminarpreis halbtägig und online**

149 € Mitglieder
179 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt.

Seminarpreis ganztägig auf Burg Warberg

340 € Mitglieder
395 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozentin**

Claudia Deppe

Fortbildung nach § 11 ChemVerbotsV für AbgeberInnen mit Sachkunde nach § 9 PflSchG | Abgabe von Bioziden gemäß ChemBiozidDV

Ab 2025 gilt ein Selbstbedienungsverbot für viele Biozid-Produkte, weswegen die Abgabe durch eine sachkundige Person erfolgen muss. Diese Fortbildung ermöglicht den Erwerb der Sachkunde nach § 10 Abs. 1 und 2 der ChemBiozidDV für Personen, die über einen gültigen Sachkundenachweis nach § 9 PflSchG für Abgabe von Pflanzenschutzmitteln verfügen. Nach einer achtstündigen Fortbildungsveranstaltung ist der erneute Besuch nach sechs Jahren, nach einer vierstündigen nach drei Jahren notwendig.

Hinweis

Die Anmeldefrist endet vier Wochen vor Lehrgangsbeginn.

Sachkunde

Eingeschränkte Sachkunde für die Abgabe von Biozid-Produkten nach § 10 Abs. 1 und 2 der ChemBiozidDV

Schwerpunkte

- 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 mit dem Schwerpunkt Biozide

Voraussetzungen

Gültige Sachkunde nach § 9 PflSchG. Der Sachkundenachweis und die Bescheinigung der letzten Fortbildung sind vor Seminarbeginn vorzulegen.



DüngemittelfachberaterIn | Zertifikatslehrgang

In diesem Zertifikatslehrgang erhalten die TeilnehmerInnen einen umfassenden Überblick über alle wichtigen Grundlagen rund um die Düngung und den Vertrieb. Durch die Kombination der Seminare „Düngung und Düngemittel | Basiswissen“ und „Agrarvertrieb im Außendienst | Basiskompetenz“ lernen die TeilnehmerInnen praxisnah anhand von Beispielen, wie sie LandwirtInnen bei einer spezifischen und bedarfsgerechten Düngung unterstützen können. Zudem erhalten sie wichtige Informationen zu Mischdüngern und wie diese effizient eingesetzt werden können. Der Lehrgang unterstützt zudem, in der täglichen Arbeit im Vertrieb mehr Sicherheit, Struktur und Überzeugungskraft zu entwickeln. In einer Prüfung weisen die TeilnehmerInnen ihre erworbenen Kenntnisse nach.

Aufbau des Lehrgangs

Der Lehrgang besteht aus folgenden Seminaren:

- Modul 1:
Agrarvertrieb im Außendienst | Basiskompetenz (S. 25)
- Modul 2: Dünger und Düngung | Basiswissen (s. unten)

Ihre Vorteile

- ✓ Kombination aus praktischen Übungen für den Vertrieb (Modul 1) und fachlichen Kenntnissen (Modul 2)
- ✓ Zertifikat „Düngemittelfachberater/in“ nach bestandener Prüfung
- ✓ Keine gesonderte Erhebung der regulären Prüfungsgebühr



Zielgruppe

Angehende FachberaterInnen in Agrarhandelsunternehmen, MitarbeiterInnen, die ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz steigern wollen



Termin

Modul 1:
21.10. - 23.10.2025 | VKT 253 in Warberg
24.02. - 26.02.2026 | VKT 261 in Ulm
21.04. - 23.04.2026 | VKT 262 in Warberg

Modul 2:
09.06. - 11.06.2026 | DMV 261



Seminarpreis

2.170 € Mitglieder
2.620 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen

Caroline Benecke, Reinhard Elfrich, Dr. Hinrich Hüwing, Ulrich Lossie, Hans-Christian Petersen

Düngung und Düngemittel | 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, Düngemittel und Mischdünger anhand praxisnaher Beispiele.

Schwerpunkte

- Pflanzenernährung und Bodenkunde
- Düngemittelkunde
- Düngestrategien und -effizienz
- Düngebedarfsermittlung
- Rechtliche Grundlagen und Düngeverordnung
- Umgang und Ausbringung
- Transport, Umschlag und Lagerung
- Inverkehrbringen und Kennzeichnung
- Düngermischungen und Marktchancen



Zielgruppe

MitarbeiterInnen in Düngemittelvertrieb und -beratung



Termine

09.06. - 11.06.2026 | DMV 261



Seminarpreis

760 € Mitglieder
940 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



DozentInnen

Caroline Benecke, Reinhard Elfrich, Dr. Hinrich Hüwing, Ulrich Lossie

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in Beratung und Vertrieb und andere Interessierte

**Termin**

04.11.2025 | BST 253
09:00 - 11:30 Uhr online

**Seminarpreis**

149 € Mitglieder
179 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt.

**Dozent**

Alexander Rube

Biostimulanzen: Funktionen, Wirkungen und ihre Rolle im modernen Pflanzenbau | Webinar

NEU

Gute Beratung im Vertrieb kann schwierig sein – insbesondere, wenn der Mehrwert von Produktgruppen stark vom optimalen Einsatz abhängt. Dazu zählen auch die Biostimulanzen, die ein wichtiger Baustein in einer nachhaltigen Landwirtschaft sein können. Aufzuzeigen, wie sie sinnvoll eingesetzt werden können und Hilfestellung zur Orientierung am Markt zu geben, ist Ziel dieses Webinars. Im Fokus stehen die rechtliche Einordnung sowie verschiedene Gruppen von Biostimulanzen, einschließlich ihrer Funktionen, Wirkungen und prak-

tischen Anwendungen. So entwickeln Sie ein fundiertes Verständnis für ihre Potenziale und ihren Einsatz.

Schwerpunkte

- Rechtliche Einordnung nach EU (2019/1009)
- Definition und Erklärung der wichtigsten Biostimulanzgruppen
- Funktion, Wirkung und Einsatz von
 - Huminstoffen
 - Algenpräparaten
 - Proteinhydrolysaten (Aminosäuren/Peptide)
- Kurzer Einblick in Mikroorganismen und Chitosane
- Diskussion und Fragen

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in Beratung und Vertrieb und andere Interessierte

**Termin**

04.12.2025 | KPE 251
14:30 - 16:00 Uhr online

**Seminarpreis**

120 € Mitglieder
145 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt.

**Dozent**

Alexander Rube

Klimaanpassung durch Pflanzenernährung – Strategien für eine resilientere Landwirtschaft | Webinar

NEU

Der Klimawandel stellt neue Herausforderungen an die Pflanzenproduktion: Wetterextreme, Trockenheit, Kälte und Strahlung setzen Kulturpflanzen unter Stress. Doch gezielte Pflanzenernährung kann zur Anpassung beitragen, um die Pflanzen optimal auf die klimatischen Herausforderungen vorzubereiten. MitarbeiterInnen in Vertrieb und Beratung gewinnen in diesem Webinar Einblicke in die Zusammenhänge zwischen Reaktion auf klimatische Stressfaktoren und

der Nährstoffversorgung und darin, wie praxisnahe Handlungsstrategien aussehen können.

Schwerpunkte

- Einführung und Überblick über Wetterveränderung und Einfluss auf Nährstoffe
- Stressfaktoren Nässe und Kälte
- Vitalität von Samen und Keimling
- Stressfaktor Trockenheit
- Strahlung als Schadensursache
- Silizium – Nützliche Unterstützung?



Tier und Futtermittel



Zielgruppe

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



Termine

08.09. - 10.09.2025 | GTF 252
23.03. - 25.03.2026 | GTF 261



Hinweis

Maximal 12 Personen



Seminarpreis

680 € Mitglieder
850 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentinnen

Dr. Ute Tiedemann, Heike Rautenschlein

Tierernährung und Fütterung | Basiswissen

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.

Hinweis

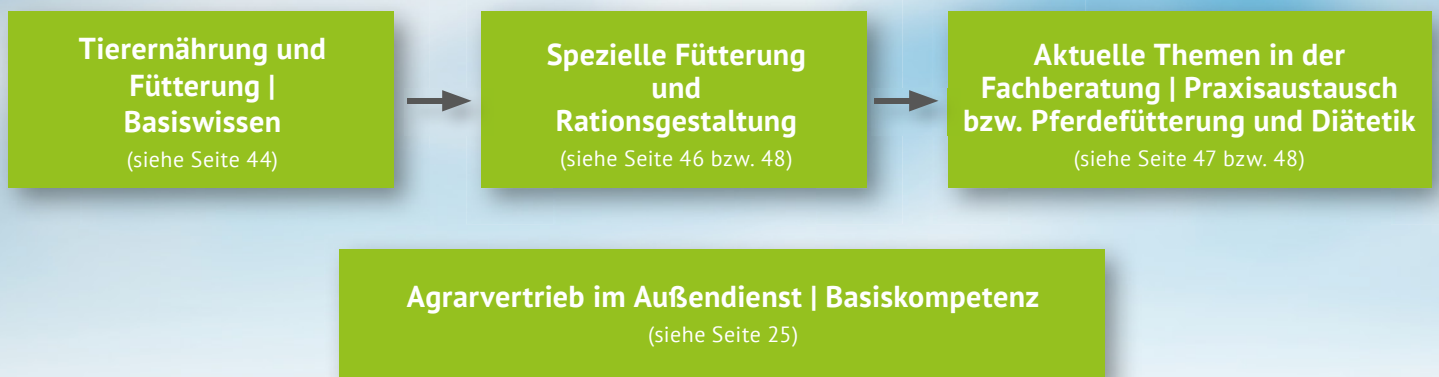
Nach dem Abschluss dieses Seminars haben Sie die notwendigen Voraussetzungen, um Ihr Wissen in den Seminaren „Spezielle Fütterung und Rationsberechnung | Fortbildung“ zu

vertiefen. Zeitlich kombinierbar mit „Spezielle Fütterung und Rationsberechnung | Fortbildung | Rind“.

Schwerpunkte

- 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

Optimale Vorbereitung für die Futtermittelfachberatung | Ihr Entwicklungsweg



FuttermittelfachberaterIn | Zertifikatslehrgang

Der Lehrgang ist die perfekte Weiterbildung 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.

Voraussetzungen

Grundkenntnisse und Erfahrungen in der Tierernährung und Fütterung sind zwingende Voraussetzung. Die Inhalte des Seminars „Tierernährung und Füt-

terung | Basiswissen“ bilden die Anknüpfungspunkte für die fachlichen Inhalte des Lehrgangs.

Schwerpunkte

Der Lehrgang besteht für jede Tierart spezifisch aus folgenden Seminaren:

- Modul 1: Spezielle Fütterung und Rationsberechnung (S. 46 bzw. S. 48)
- Modul 2: Aktuelle Themen in der Fachberatung bzw. Pferdefütterung und Diätetik (S. 47 bzw. S. 48)
- Modul 3: Agrarvertrieb im Außendienst | Basiskompetenz (S. 25)



Zielgruppe

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



Seminarpreise

Für eine Tierart:

1.805 € Mitglieder

2.175 € Nichtmitglieder

Zusätzlich für jede weitere Tierart:

395 € Mitglieder

495 € Nicht-Mitglieder

zzgl. 90 € Prüfungsgebühr je Tierart

zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Ihre Vorteile



Kombination aus fachlichen Kenntnissen (Module 1 und 2) und praktischen Übungen für den Vertrieb (Modul 3)



Modul 2 leistet individuelle und aktuelle Impulse für die Futtermittelfachberatung und ist kostenlos für TeilnehmerInnen des Zertifikatslehrgangs.



Zertifikat „FuttermittelfachberaterIn“ mit dem jeweiligen Schwerpunkt nach bestandener Prüfung

FuttermittelfachberaterIn | Rind



Termine

Modul 1: 10.09. - 11.09.2025
oder 25.03. - 26.03.2026

Modul 2: 22.09.2025

Modul 3: 21.10. - 23.10.2025 in Warberg
oder 24.02. - 26.02.2026 in Ulm
oder 21.04. - 23.04.2026 in Warberg

FuttermittelfachberaterIn | Schwein



Termine

Modul 1: 18.09. - 19.09.2025

Modul 2: 23.09.2025

Modul 3: 21.10. - 23.10.2025 in Warberg
oder 24.02. - 26.02.2026 in Ulm
oder 21.04. - 23.04.2026 in Warberg

FuttermittelfachberaterIn | Pferd



Termine

Modul 1: 03.04. - 04.04.2025

Modul 2: 20.04. - 21.04.2026

Modul 3: 21.10. - 23.10.2025 in Warberg
oder 24.02. - 26.02.2026 in Ulm
oder 21.04. - 23.04.2026 in Warberg



Zielgruppe

MitarbeiterInnen, die ihre Kompetenzen in der Fütterung und Futtermittel-optimierung für Rinder verbessern möchten



Termine

10.09. - 11.09.2025 | BVR 252
25.03. - 26.03.2025 | BVR 261



Seminarpreis

395 € Mitglieder
495 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Dr. Ute Tiedemann

Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Fortbildung | 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.

Schwerpunkte

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



Zielgruppe

MitarbeiterInnen, die ihre Kompetenzen in der Fütterung und Futtermittel-optimierung für Schweine verbessern möchten



Termin

11.09. - 12.09.2025 | BVS 251



Seminarpreis

395 € Mitglieder
495 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Hanke Bokelmann

Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Fortbildung | Schwein*

Die optimale Fütterung von Nutztieren ist komplex und anspruchsvoll. In diesem Seminar 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.

Schwerpunkte

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

*Voraussetzungen für alle Seminare der Speziellen Fütterung und Rationsgestaltung

Grundkenntnisse in der Tierernährung und Fütterung sind zwingende Voraussetzung. Die Inhalte des Seminars „Tierernährung und Fütterung | Basiswissen“ bereiten Sie optimal auf dieses Seminar vor, sofern Grundkenntnisse nicht durch andere Weiterbildungsmaßnahmen erworben wurden.

Aktuelle Themen in der Rinderfachberatung | Praxisaustausch NEU

Erfolgreiche landwirtschaftliche Fachberatung lebt von aktuellem Fachwissen, praxisnahen Erfahrungen und einem starken Netzwerk. Dieser interaktive Praxisaustausch bietet Ihnen die Gelegenheit, neue Impulse für Ihre Beratungstätigkeit zu gewinnen, mit Experten über aktuelle Themen zu diskutieren und Ihre Fachkompetenz gezielt weiterzuentwickeln. Um den Austausch optimal an Ihre Bedürfnisse anzupassen, haben Sie im Vorfeld die Möglichkeit, individuelle Themenwünsche einzubringen.



Schwerpunkte

- Controlling in der Milchproduktion
- Leistungsbeurteilung beim Rind
- Ansatzpunkte zur Leistungsoptimierung in der Milchproduktion
- Austausch und Diskussion von diesen und eigenen Themen

Voraussetzungen

Kenntnisse in der Tierernährung und Fütterung sind zwingende Voraussetzung, erste praktische Erfahrungen in der landwirtschaftlichen Beratung hilfreich. Die Inhalte des Seminars „Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Fortbildung | Rind“ bereiten Sie optimal auf dieses Seminar vor, sofern Kenntnisse nicht durch andere Weiterbildungsmaßnahmen erworben wurden.



Zielgruppe

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



Termin

22.09.2025 | FFR 251



Seminarpreis

395 € Mitglieder
495 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Dr. Ute Tiedemann

Aktuelle Themen in der Schweinefachberatung | Praxisaustausch NEU

Erfolgreiche landwirtschaftliche Fachberatung lebt von aktuellem Fachwissen, praxisnahen Erfahrungen und einem starken Netzwerk. Dieser interaktive Praxisaustausch bietet Ihnen die Gelegenheit, neue Impulse für Ihre Beratungstätigkeit zu gewinnen, mit Experten über aktuelle Themen zu diskutieren und Ihre Fachkompetenz gezielt weiterzuentwickeln. Um den Austausch optimal an Ihre Bedürfnisse anzupassen, haben Sie im

Vorfeld die Möglichkeit, individuelle Themenwünsche einzubringen.

Schwerpunkte

- Fütterungscontrolling in der Praxis
- Leistungsbeurteilung beim Schwein
- Ansatzpunkte zur Leistungsoptimierung in der Mast- und Sauenhaltung
- Fütterungsversuche und Erkenntnisse für die Beratung
- Austausch und Diskussion von diesen und eigenen Themen

Voraussetzungen

Kenntnisse in der Tierernährung und Fütterung sind zwingende Voraussetzung, erste praktische Erfahrungen in der landwirtschaftlichen Beratung hilfreich. Die Inhalte des Seminars „Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Fortbildung | Schwein“ bereiten Sie optimal auf dieses Seminar vor, sofern Kenntnisse nicht durch andere Weiterbildungsmaßnahmen erworben wurden.



Zielgruppe

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



Termin

23.09.2025 | FFS 251



Seminarpreis

395 € Mitglieder
495 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Hanke Bokelmann

**Zielgruppe**

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

**Termin**

26.03. - 27.03.2026 | BVP 261

**Seminarpreis**

395 € Mitglieder
495 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozentin**

Johanna Baumhus

Spezielle Fütterung und Rationsgestaltung | Fortbildung | Pferd*

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

Schwerpunkte

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

**Zielgruppe**

TierärztInnen, StudentInnen der Veterinärmedizin und Pferdewissenschaften, PferdehalterInnen, Pferdeinteressierte, StallbesitzerInnen, Interessierte mit Vorkenntnissen, die sich intensiv mit der Pferdefütterung auseinandersetzen

**Termin**

20.04. - 21.04.2026 | PFF 261

**Seminarpreis**

450 € Mitglieder
560 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

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.

Schwerpunkte

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

Hinweis

Das entsprechende Programm wird rechtzeitig vor dem Seminar auf unserer Internetseite veröffentlicht. Wir informieren Sie gerne direkt. Sprechen Sie uns an.



Eine ATF-Anerkennung wird beantragt

**Termin**

11.10.2025 | PFW 251

**Seminarpreis**

200 €
inkl. Verpflegung, zzgl. MwSt. und Unterkunft

26. Pferdeworkshop

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

Schwerpunkte

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

Hinweis

Das entsprechende Programm wird rechtzeitig vor dem Seminar auf unserer Internetseite veröffentlicht. Wir informieren Sie gerne direkt. Sprechen Sie uns an.

*Voraussetzungen für alle Seminare der Speziellen Fütterung und Rationsgestaltung

Grundkenntnisse in der Tierernährung und Fütterung sind zwingende Voraussetzung. Die Inhalte des Seminars „Tierernährung und Fütterung | Basiswissen“ bereiten Sie optimal auf dieses Seminar vor, sofern Grundkenntnisse nicht durch andere Weiterbildungsmaßnahmen erworben wurden.



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. Anschauungsbeispiele und Beispiele aus dem Kreis der Teilnehmenden unterstützen den Praxisbezug.

Schwerpunkte

- 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. 183/2005 mit Vorschriften für die Futtermittelhygiene
- 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



Zielgruppe

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



Termin

14.04. - 15.04.2026 | FRN 261



Seminarpreis

730 € Mitglieder
895 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozent

Sven Heyne



Futtermittelrecht Nutztier | Fortbildung

In diesem Seminar steht die praktische Umsetzung der aktuellen Verordnungen für die erfahrenen AnwenderInnen und KennerInnen des Futtermittelrechts im Vordergrund. Nach einer kompakten Wiederholung der wichtigsten futtermittelrechtlichen Grundlagen, werden anhand von praktischen Beispielen die Rechtsgrundlagen und die korrekte Kennzeichnung besprochen. Mit eigenen

Fragen und Erfahrungswerten aus der praktischen Arbeit gestalten die TeilnehmerInnen das Seminar nach Ihren Wünschen.

Schwerpunkte

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

Hinweis

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

07.05.2026 | FRP 261



Seminarpreis

520 € Mitglieder
635 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt, Übernachtung und Verpflegung



Dozent

Sven Heyne

**Zielgruppe**

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

**Termin**

21.01.2026 | FRA 261

**Seminarpreis**

520 € Mitglieder
635 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozentin**

Dr. Sabine Kruse

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.

Schwerpunkte

- 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**

10.02.2026 | FHP 261

**Seminarpreis**

520 € Mitglieder
635 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozentin**

Dr. Sabine Kruse

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 TeilnehmerInnen das

Seminar mit Fällen aus dem beruflichen Alltag.

Schwerpunkte

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

Hinweis

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

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen der zuständigen Landesbehörden, die die Sachkunde gemäß FuttMKontrV benötigen

**Termin**

10 Seminarblöcke in Präsenz plus Online-Ergänzungen und mündliche Prüfung
Beginn Block 1: 15.09.2025
Ende Block 10: 08.05.2026

**Seminarpreis**

8.900 €
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 die theoretische Ausbildung.

Der Lehrgang beinhaltet drei schriftliche und eine mündliche Abschlussprüfung.

Voraussetzungen

Siehe §2 Futtermittelkontrollverordnung (FuttMKontrV)



Unternehmen und Markt

**Zielgruppe**

Qualitätsmanagementbeauftragte von zertifizierten Unternehmen ohne Vorkenntnisse

**Termine**

06.10.2025 | QMB 253
in Warberg

04.05.2026 | QMB 261
in Warberg

19.05.2026 | QMB 262-U
in Ulm

**Seminarpreis**

480 € Mitglieder
595 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozentin**

Birgitta Kratochwil

Qualitätsmanagement | 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 am Beispiel des GMP+- Standards kennen.

Schwerpunkte

- Überblick über die verschiedenen Qualitätsmanagementsysteme im Agrarhandel/ Futtermittelwirtschaft
- Inhalte und Nutzen eines Qualitätsmanagementsystems
- Aufbau, Erstellung und Aufrechterhaltung einer Qualitätsmanagement-Dokumentation
- HACCP: Grundlagen und praktische Umsetzung im Betrieb
- Grundlagen Futtermittelrecht
- Einführung in die Homepages der Standardgeber GMP, QS und REDcert
- Raum für individuelle Fragestellungen der TeilnehmerInnen

Hinweis

Zeitlich kombinierbar mit „Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt GMP+ | Fortbildung“

**Zielgruppe**

Qualitätsmanagementbeauftragte von GMP+ zertifizierten Unternehmen mit Vorkenntnissen

**Termine**

07.10. - 08.10.2025 | QMF 253
in Warberg

05.05. - 06.05.2026 | QMF 261
in Warberg

20.05. - 21.05.2026 | QMF 262-U
in Ulm

**Seminarpreis**

720 € Mitglieder
890 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., 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.

Schwerpunkte

- Wiederholung wichtiger GMP- Grundlagen
- Aktuelle Neuigkeiten im GMP System GMP+ 2020
- Risikomanagement: Risiken effektiv managen
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Raum für individuelle Fragestellungen und Austausch von Praxiserfahrungen der TeilnehmerInnen

Hinweis

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

Zeitlich kombinierbar mit „VLOG- und MI 5.4-Workshop“.

Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt QS | Fortbildung

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

Schwerpunkte

- 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 von QS+ zertifizierten Unternehmen mit Vorkenntnissen



Termin

07.05.2026 | QSS 261



Seminarpreis

240 € Mitglieder
295 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Birgitta Kratochwil



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.

Hinweis

Zeitlich kombinierbar mit „Qualitätsmanagement mit „Schwerpunkt QS | Fortbildung“

Schwerpunkte

- 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
- Raum für individuelle Fragestellungen und Austausch von Praxiserfahrungen der TeilnehmerInnen



Zielgruppe

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



Termin

06.05. – 07.05.2026 | VLO 261



Seminarpreis

480 € Mitglieder
595 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung



Dozentin

Birgitta Kratochwil

**Zielgruppe**

InhaberInnen, GeschäftsführerInnen,
Nachhaltigkeitsbeauftragte, Produktions-
und Betriebsverantwortliche

**Termin**

03.03.2026 | NMS 261

**Seminarpreis**

420 € Mitglieder
520 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozent**

Torsten Spill

Nachhaltigkeitsmanagement in der Praxis | Erfahrungsaustausch 2026

Der Erfahrungsaustausch Nachhaltigkeitsmanagement in der Agrarwirtschaft geht 2026 in die nächste Runde. Aufbauend auf dem erfolgreichen Format des Vorjahres bildet er erneut den Mittelpunkt einer Veranstaltungsreihe, die Unternehmen der Branche bei der Einführung, Weiterentwicklung und strategischen Verankerung eines systematischen Nachhaltigkeitsmanagements unterstützt. Im Fokus stehen konkrete Anforderungen und praxistaugliche Umsetzungswege, die sowohl rechtlichen Vorgaben gerecht werden als auch interne Prozesse und die Positionierung am Markt stärken.

Schwerpunkte

- VSME-Standard: ESG-Berichterstattung für KMU
- Doppelte Wesentlichkeit als strategisches Werkzeug
- Energieeffizienz nach ISO 50001
- Überblick zu gesetzlichen Entwicklungen und Förderprogrammen
- Nachhaltigkeitskommunikation gegenüber Kunden, Banken und Mitarbeitenden
- Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch zu Zertifizierung und Berichtssystemen
- Raum für individuelle Fragestellungen der TeilnehmerInnen

Hinweis

Zeitlich kombinierbar mit „Nachhaltigkeitszertifizierung in der Praxis | Erfahrungsaustausch 2026“.

**Zielgruppe**

Qualitätsmanagementbeauftragte in
Agrarhandelsbetrieben

**Termin**

04.03.2026 | NVO 261

**Seminarpreis**

395 € Mitglieder
495 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozent**

Peter Jürgens

Nachhaltigkeitszertifizierung in der Praxis | Erfahrungsaustausch 2026

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.

Schwerpunkte

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



Energieeffizienz strategisch umsetzen – Vorbereitung auf die ISO 50001-Zertifizierung | Webinar

NEU

Haben Sie eigentlich schon einmal den Gesamtenergieverbrauch Ihres Unternehmens ermittelt? Viele Betriebe in der Agrar- und Ernährungswirtschaft unterschätzen, wie schnell sie die Grenze von 7,5 GWh pro Jahr überschreiten – und damit nach dem Energieeffizienzgesetz (EnEfG) verpflichtet sind, ein zertifiziertes Energiemanagementsystem einzuführen.

In diesem Webinar erhalten Sie einen kompakten Überblick über die Anforderungen und Vorteile einer ISO 50001-Zertifizierung – und warum sie

oft einfacher umzusetzen ist, als viele denken. Denn die größten Hürden entstehen meist nicht durch die Norm, sondern durch unnötig komplexe Eigenlösungen im Unternehmen.

Schwerpunkte

- Gesetzlicher Hintergrund und Motivation zur ISO 50001
- Anforderungen der ISO 50001 – verständlich erklärt
- Umsetzung in der Praxis – Schritt für Schritt
- Diskussion und Raum für individuelle Fragestellungen der TeilnehmerInnen



Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus der Agrarbranche, die vor der Einführung eines Energiemanagementsystems stehen oder Alternativen zum Energieaudit nach DIN EN 16247-1 abwägen



Termin

10.10.2025 | ESU 251
08:30 - 12:30 Uhr online



Seminarpreis

240 € Mitglieder
295 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt.



Dozent

Torsten Spill

Einfach einsteigen: Der VSME-Standard für KMU in der Praxis | Webinar

NEU

Der VSME-Standard ist die neue, freiwillige EU-Empfehlung für kleine und mittlere Unternehmen, die Nachhaltigkeit glaubwürdig und effizient dokumentieren möchten – auch ohne gesetzliche Berichtspflicht.

Immer mehr Kunden, Banken und Geschäftspartner fragen ESG-Daten an – doch viele KMU fühlen sich überfordert vom Umfang der regulären CSRD-Berichterstattung. Hier setzt der VSME-Standard an: schlank, nachvollziehbar und anwendungsfreundlich.

In diesem Webinar erhalten Sie einen fundierten Einblick in Aufbau,

Inhalte und Anwendung des VSME-Standards. Sie lernen, wie Sie erste ESG-Strukturen aufbauen, Antworten für Stakeholder formulieren und mit überschaubarem Aufwand glaubwürdig kommunizieren – intern wie extern.

Schwerpunkte

- Einstieg und Zielsetzung des VSME-Standards: Wozu ein freiwilliger KMU-Standard?
- Aufbau und Inhalte des VSME-Standards
- VSME in der Praxis anwenden: Schrittweise Umsetzung im Unternehmen
- Diskussion und Raum für individuelle Fragestellungen der TeilnehmerInnen



Zielgruppe

Kleine und mittlere Unternehmen, die noch nicht CSRD-pflichtig, aber Teil von Lieferketten größerer Unternehmen sind oder Nachhaltigkeit intern besser strukturieren möchten



Termine

24.03.2026 | NAB 261
08:30 - 12:30 Uhr online



Seminarpreis

240 € Mitglieder
295 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt.



Dozent

Torsten Spill

**Zielgruppe**

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

**Termin**

03.11. - 04.11.2025 | GLW 251
in Warberg
24.02. - 25.02.2026 | GLW 261-U
in Ulm

**Seminarpreis**

730 € Mitglieder
920 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozent**

Henrik Drücker

Wareterminhandel | Basiswissen

Der Handel auf den Wareterminmärkten ist einer der Strategien einer modernen Unternehmensführung, die zur Reduktion des Preisrisikos angewendet wird. Dieses Seminar konzentriert sich auf die Grundlagen des Wareterminhandels, 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.

Hinweis

Zeitlich kombinierbar mit „Wareterminhandel | Fortbildung“

Schwerpunkte

- Einführung in den Wareterminhandel
- Bedeutung und Funktionsweise von Clearing und Marginsystemen
- Handelssimulationen aus der Praxis
- Futures und Optionen verstehen und nutzen
- Einflussfaktoren auf Preisbildung auf Terminmärkten
- Handelsstrategien zur Minimierung von Risiken
- Praktische Anwendung von Handelsstrategien auf Weizen, Mais und Raps

**Zielgruppe**

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

**Termin**

04.11. - 06.11.2025 | FBW 251
in Warberg
21.05. - 22.05.2026 | FBW 261-U
in Ulm

**Seminarpreis**

940 € Mitglieder
1.190 € Nichtmitglieder
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

**Dozent**

Henrik Drücker

Wareterminhandel | Fortbildung

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.

Voraussetzungen

Grundkenntnisse im Wareterminhandel sind zwingende Voraussetzung. Die Inhalte des Seminars „Wareterminhandel | Basiswissen“ bereiten Sie optimal auf dieses Seminar vor, sofern Grundkenntnisse nicht durch andere Weiterbildungsmaßnahmen erworben wurden.

Schwerpunkte

- Einführung in das Thema Hedging am Terminmarkt
- Fortgeschrittene Futures- und Optionen Handelsstrategien verstehen und anwenden
- Technische Analysen / Chart Analysen / Price Action
- Prämienkontrakte (EFP – Exchange for Physicals bzw. Against Actual)
- Risiken bei Termingeschäften erkennen und einschätzen
- Vertiefte und ausführliche praktische Übungen zu Handelssimulationen
- Raum für individuelle Fragestellungen und Austausch von Praxiserfahrungen der TeilnehmerInnen

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen in der Abwicklung von Getreide- und Futtermittelkontrakten

**Termine**

15.09. - 16.09.2025 | KAG 251
04.03. - 05.03.2025 | KAG 252

**Seminarpreis**

730 € Mitglieder
920 € Nichtmitglieder
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 Basiskontrakten 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.

Schwerpunkte

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

A photograph of two women in a professional setting, likely a seminar or office. The woman in the foreground is smiling and looking towards the camera. She has blonde hair and is wearing a dark blue patterned blouse. The woman in the background is wearing glasses and a dark patterned blouse, looking down at a desk. The background is blurred, showing office equipment and shelves.

Inhouse-Seminare

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.

*Individuelle
Möglichkeiten*



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
05355-961-555
oder per E-Mail
seminar@
burg-warberg.de

Schritt für Schritt zu Ihrem individuellen Seminar:

Schritt 1



Erste Bedarfsanalyse

Austausch wichtiger Rahmenbedingungen und erster inhaltlicher Vorstellungen.

Schritt 2



Individuelles Angebot für das Inhouse-Seminar

Erstellung eines Angebot anhand der Abstimmung

Schritt 3



Inhaltliche und organisatorische Detail-Abstimmung

Austausch aller relevanten Rahmenbedingungen mit Ihnen, passenden DozentInnen und uns.

Schritt 4

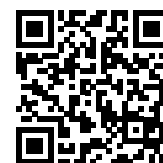


Erfolgreiche Durchführung Ihres Inhouse-Seminars

Maßgeschneidertes Seminar mit Mehrwert und anschließendem Nachgespräch.

Von Futtermittelrecht über Probenahme und Besatz bis hin zur kontraktlichen Abwicklung – wir entwickeln mit Ihnen aus dem Themenspektrum unseres Angebots ein auf **Ihren Bedarf zugeschnittenes Seminar**. Auf den folgenden Seiten finden Sie Beispiele dazu.

Entdecken Sie Themenideen auch auf unserer Homepage





★ BEWÄHRT

Kontraktliche Abwicklung im Getreide- und Futtermittelhandel

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

Beispielhafte Themen

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

Weitere Details finden Sie auf Seite 56



Kategorie

Unternehmen und Markt



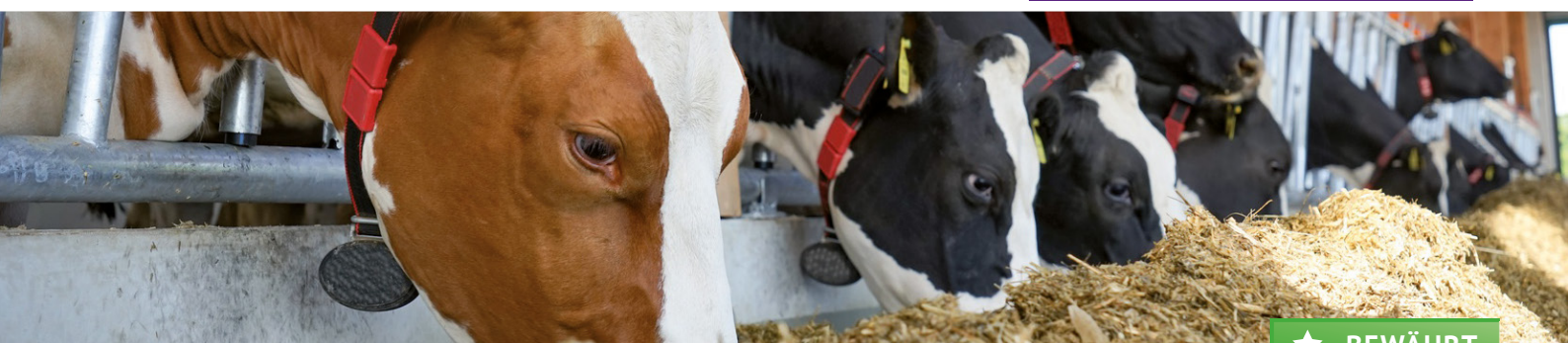
Zielgruppe

MitarbeiterInnen in der Abwicklung von Getreide- und Futtermittelkontrakten



Kontakt

Gerne beraten wir Sie. Senden Sie Ihre Anfrage per E-Mail an: seminar@burg-warberg.de oder rufen Sie an: 05355 961-555



★ BEWÄHRT

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

Weitere Details finden Sie auf den Seiten 49-50



Kategorie

Tier und Futtermittel



Zielgruppe

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



Kontakt

Gerne beraten wir Sie. Senden Sie Ihre Anfrage per E-Mail an: seminar@burg-warberg.de oder rufen Sie an: 05355 961-555

Hier finden Sie einige Beispiele für mögliche Formate. Für annähernd jedes Seminar aus unserem Jahresprogramm können wir Ihnen ein Inhouse-Angebot erstellen. Sprechen Sie uns gerne an.

TOPSELLER

**Kategorie**

Pflanze und Vorratsschutz

**Zielgruppe**

Silo- und LagermitarbeiterInnen, Verantwortliche für die Probenahme, MitarbeiterInnen in der Getreidebewertung, -annahme und im Labor

**Kontakt**

Gerne beraten wir Sie. Senden Sie Ihre Anfrage per E-Mail an: seminar@burg-warberg.de oder rufen Sie an: 05355 961-555

Probenahme und Besatzbestimmung

Die fachgerechte Probenahme von Getreide und dessen Besatzuntersuchung in der Wareneingangskontrolle haben für die Qualitätssicherung der Waren eine große Bedeutung. In diesem Seminar erlernen die TeilnehmerInnen die qualitätsgerechte Vorgehensweise bei der Probenahme von Getreide und üben praktisch die Besatzbestimmung. Damit ist das Seminar eine ideale Vorbereitung für die Ernte.

Beispielhafte Themen

- 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 äußeren und inneren Beschaffenheitswerte
- Praktische Probenahme-Übungen
- Theorie zur Besatzanalyse und praktische Übungen

Weitere Details finden Sie auch auf Seite 33

**Kategorie**

Pflanze und Vorratsschutz

**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen mit gültiger Sachkunde nach § 9 PflSchG, die Ihre Sachkunde um die Abgabe von Bioziden erweitern möchten

**Voraussetzung**

GGültige Sachkunde nach § 9 PflSchG. Der Sachkundenachweis und die Bescheinigung der letzten Fortbildung sind vor Seminarbeginn vorzulegen.

**Kontakt**

Gerne beraten wir Sie. Senden Sie Ihre Anfrage per E-Mail an: seminar@burg-warberg.de oder rufen Sie an: 05355 961-555

Fortbildung nach § 11 ChemVerbotsV für AbgeberInnen mit Sachkunde nach § 9 PflSchG | Abgabe von Bioziden gemäß ChemBiozidDV

Seit 2025 gilt ein Selbstbedienungsverbot für viele Biozid-Produkte, weswegen die Abgabe durch eine sachkundige Person erfolgen muss. Diese Fortbildung ermöglicht den Erwerb der Sachkunde nach § 10 Abs. 1 und 2 der ChemBiozidDV für Personen, die über einen gültigen Sachkundenachweis nach § 9 PflSchG für Abgabe von Pflanzenschutzmitteln verfügen. Nach einer achtstündigen Fortbildungsveranstaltung ist der erneute Besuch nach sechs Jahren, nach einer

vierstündigen nach drei Jahren notwendig.

Beispielhafte Themen

- 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

Weitere Details finden Sie auch auf Seite 40

Sachkunde

Eingeschränkte Sachkunde für die Abgabe von Biozid-Produkten nach § 10 Abs. 1 und 2 der ChemBiozidDV

Rechtsgrundlage

§ 11 Absatz 1 Nummer 2 ChemVerbotsV in Verbindung mit § 13 ChemBiozidDV

Hier finden Sie einige Beispiele für mögliche Formate. 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 (1929 - 2023) 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
(1929 – 2023)*

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

Tel: 05355-961-513
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

Aufstiegs-BAföG

Eine Weiterbildung, die einen beruflichen Aufstieg ermöglicht, kann durch das „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.

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.



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.
- 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 ausgeschrieben. Die Ausschreibung (z.B. 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 Verzugsbeginn wird eine Mahngebühr erhoben.
- 6) Sollte der Rechnungsempfänger nach Rechnungslegung eine Änderung der Rechnung beauftragen, wird eine

aufwandsabhängige Bearbeitungsgebühr, im Durchschnitt 25 Euro, erhoben.
7) Eine Aufrechnung durch den Gast ist nicht möglich.

Vib. 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 bis 3 Tage vor Seminarbeginn werden 50 % des Seminarpreises fällig. Ab 2 Tage vor Seminarbeginn sowie bei Nichterscheinen oder bei Abbruch durch den Teilnehmer besteht volle Zahlungsverpflichtung. Eine Abmeldung ist in Textform 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 bis 3 Tage vor Seminarbeginn werden 50 % der Seminargebühr berechnet. Ab 2 Tage vor Seminarbeginn sowie bei Nichterscheinen oder bei Abbruch 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.

VII. 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 VIa bzw. Vib. 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 Gesetzesrecht 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 geringer Teilnehmerzahl) auch kurzfristig abzusagen. Die gezahlte Seminargebühr wird in diesem Fall voll zurückerstattet.

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 Fahrlässigkeit 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 unversichert 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/datenschutzerklärung/ 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 2024)

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, istock.com



Die Adressen
für Ihren Erfolg.



Burg Warberg e.V.
An der Burg 3 • 38378 Warberg
☎ (+49) 5355 / 961-555

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

