





ANDREAS
HERMES
AKADEMIE

**Menschen.
Vertrauen. Mut.
Wertschätzung.
Innovationen.
Zufriedenheit.
Respekt. Erfolg.
Nachhaltigkeit.
Mehr. AHA.**

Vorwort

Wenn Sie diese Broschüre in der Hand halten, sind Sie neugierig: Was bietet die Andreas Hermes Akademie (AHA)? Wofür steht sie? Gibt es etwas Neues?

„Der Mensch im Mittelpunkt“ ist die kürzeste Beschreibung der AHA-Identität. Seit über 70 Jahren unterstützt die Akademie die Selbstwirksamkeit von Menschen, die in der Landwirtschaft und den Ländlichen Räumen Verantwortung übernehmen. Verantwortung für sich, ihre Familie, ihren Betrieb und die soziale Gemeinschaft vor Ort bis weltweit.

Wie diese Unterstützung aussehen kann, zeigen die folgenden Seiten. Vom TOP Kurs für junge Menschen über die bewährten b|u|s Trainings für Unternehmerinnen und Unternehmer, bis hin zur Stärkung von Bauernorganisationen in Afrika und der Entwicklung Ländlicher Räume – eine große Bandbreite! Und doch wieder nicht. Denn im Kern sind es immer Begegnungen von **Menschen**, die sich **Respekt** und **Vertrauen** schenken, die sich **Mut** zusprechen und für ihre Ideen **Wertschätzung** erhalten. Daraus entstehen Veränderungen, **Innovationen** und ganz persönliche **Zufriedenheit**, über die Klarheit des eigenen Weges und die Erreichbarkeit der eigenen Ziele. Der damit verbundene **Erfolg** wird nicht in Euro gemessen und führt doch zu einer **Nachhaltigkeit**, die ein eigenes gutes Auskommen bei gleichzeitigem Schutz der natürlichen Ressourcen und einem guten sozialen Miteinander ermöglicht.

**Menschen.
Vertrauen. Mut.
Wertschätzung.
Innovationen.
Zufriedenheit.
Respekt. Erfolg.
Nachhaltigkeit.
Mehr. AHA.**



Dr. Andreas Quiring
Geschäftsführer
Andreas Hermes Akademie

Übersicht

Andreas Hermes Akademie

- o4 AHA-Trainer:innen
- o6 AHA-Team
- o8 Bildungspartner und Veranstaltungsorte

Trainings, Seminare und Workshops

- 11 **In der Landwirtschaft**
- 12 b|u|s
- 15 b|u|s plus
- 20 Landwirtschaftliche Image- und Öffentlichkeitsarbeit
- 21 Coach Dialog Landwirtschaft
- 22 Offene Trainings
- 26 **Im Verband**
- 26 TOP Kurs
- 27 TOP Kurs Studienreise
- 28 Verbandsentwicklung für das Ehrenamt
- 30 **Young Professionals**
- 32 **In der Agrar- und Ernährungsindustrie**
- 35 Leadership Agribusiness
- 36 Teamentwicklung
- 36 Unternehmer:innen-Fachgespräch
- 37 **In der Entwicklung ländlicher Räume**
- 37 Bürgermeister:innen Plus
- 38 **In der internationalen Zusammenarbeit**
- 38 Lobby & Advocacy
- 39 Geschäftsmodelle für Verbände
- 39 b|u|s international
- 39 Gemeinschaftliche Mechanisierung
- 41 **Trainer:in, Berater:in & Coach**
- 41 Einfach gekonnt visualisieren

Tagungen und Veranstaltungen

- 43 **In der Landwirtschaft**
- 43 b|u|s Fest
- 43 Studienwoche der Altfredeburger
- 44 Startup-Veranstaltungen
- 45 #2B1D – Zwei Branchen, ein Dialog!
- 46 **In der Entwicklung ländlicher Räume**
- 46 Zukunft Verband
- 46 Zukunftsradar

Beratung & Coaching

- 48 **In der Landwirtschaft**
- 48 **Im Verband**
- 48 **In der internationalen Zusammenarbeit**

Dialogformate

- 50 **In der Entwicklung ländlicher Räume**
- 51 **In der internationalen Zusammenarbeit**

Vorträge

- 53 **Impulse für Ihre Veranstaltung**

Zertifizierte Qualifikationen

- 58 **Im Verband**
- 58 Zertifikat: Verbandsmanagement Agrar (VTP)
- 61 **Online – Qualifizierungen**
- 62 **In der internationalen Zusammenarbeit**
- 62 b|u|s Trainer:innen-Ausbildung international
- 62 **Trainer:in, Berater:in & Coach**
- 62 Trainer:innenausbildung
- 62 Ausbildung zum systemischen Coach
- 64 Qualifizierung für Berater:innen
- 66 Ausbildung QMB und interne:r Auditor:in
- 67 MBA Agrarmanagement

Die AHA-Trainer:innen auf einen Blick

Die Trainer:innen der AHA verstehen sich nicht nur als Vermittler:in, sondern vielmehr als lösungs- und zielorientierte Begleiter:in für die persönliche Entwicklung von Menschen. Sie bieten Hilfestellung bei der Selbstreflexion und fördern praxisnahe Trainieren. Damit unterstützen sie Prozesse, die zur Realisierung eines Anliegens oder zur Lösung eines Problems anstoßen und zum AHA-Effekt führen.

Zum Trainer:innenteam gehören Personen mit landwirtschaftlichem, (betriebs-)wirtschaftlichem, pädagogischem/psychologischem und journalistischem Hintergrund, die sich durch Aus- und Weiterbildungen für ihre Einsätze im AHA-Trainer:innenteam qualifiziert haben. Die AHA führt regelmäßige Trainer:innentagungen zur Verbesserung der Angebote und zur Weiterbildung des Trainer:innenteams im Frühjahr und Herbst durch.



Birgit Arnsmann



Andreas Artmann



David Bermudez



Jürgen Beyer



Dr. Wolfgang Bischoff



Dr. Anton Bojanovsky



Paul Börger



Brigitte Braun



Heike Bücherl



Heike Delling



Sonja Dimter



Monika
Dimitrakopoulos-Gratz



Matthias Eckhoff



Thomas Eller



Pierre Michel Ernest



Uli Ernst



Dr. Ulrike Gaycken



Dr. Viktoria Graskemper



Martina Grill



Dr. Bodo-Wolfram Hager



Andreas Hahn



Horst Haller



Conny Hanke



Kurt Hattinger



Claudia Jennewein



Ralf Keller



Henriette Keuffel



Oliver Knab



Wolfgang Kubutsch

Prof. Dr.
Rainer Langosch

Heinrich Ledebur



Constanze Lichti-Friedl



Ralph Lutz



Dr. Andreas Marchetti



Georg Mauser



Katrin Mehner



Matthias Mehner



Stefan Moser



Marcel Müller



Patrick Koch



Francis Offermann



Detlef Passeick



Charlotte Peters



Jürgen Petersen



Barbara Pichler



Ines Ruschmeyer



Dr. Ralf Schaab



Basilius Schöpf



Purvi Shah-Paulini



Dr. Holger Sobanski



Thomas Stöber



Kay Tönnsen



Ute Volquardsen



Florian Wallner



Hendrik Wallrichs



Dr. Thomas Wilde



Heike Zeller



Erich Ziegler

Unser Team



Persönliche Beziehungen sind uns wichtig. Denn nur Lösungen, die wir gemeinsam mit Ihnen entwickeln, sind nachhaltig. Rufen Sie uns einfach an: +49 (0)228 91929 0



Nicole Bolomey
Geschäftsleiterin
international



Fatma Bouchareb
Programme Manager
international



Christoph Bracher
Programme Manager
international



Mandy Bunzel
Buchhaltung



Philipp Conze-Roos
stellv. Geschäftsleiter
international



Anoush Ficiciyan
Programme Manager
international



Marietheres Förster
Geschäftsleiterin campus



Zara Grauer
Programme Managerin
international



Gaby Gruber
Leiterin Verwaltung
und Personal



Sabine Linden
Buchhaltung



Katrin Mehner
Leiterin Verbandsentwicklung



Matthias Mehner
Geschäftsleiter agrar



Mareike Meyn
Referentin Entwicklung
ländliche Räume



Stephanie Mosengo
Programme Manager
international



Sarah Neyses
Assistentin der
Geschäftsführung



Thorben Persch
Programme Manager
international



Jan Pusedrowski
Programme Manager
international



Marika Puskeppeleit
Geschäftsleiterin
Entwicklung ländlicher Räume



Dr. Andreas Quiring
Geschäftsführer



Margot Reimann
Leiterin Veranstaltungs-
management



Oliver Reimer
Programme Manager
international



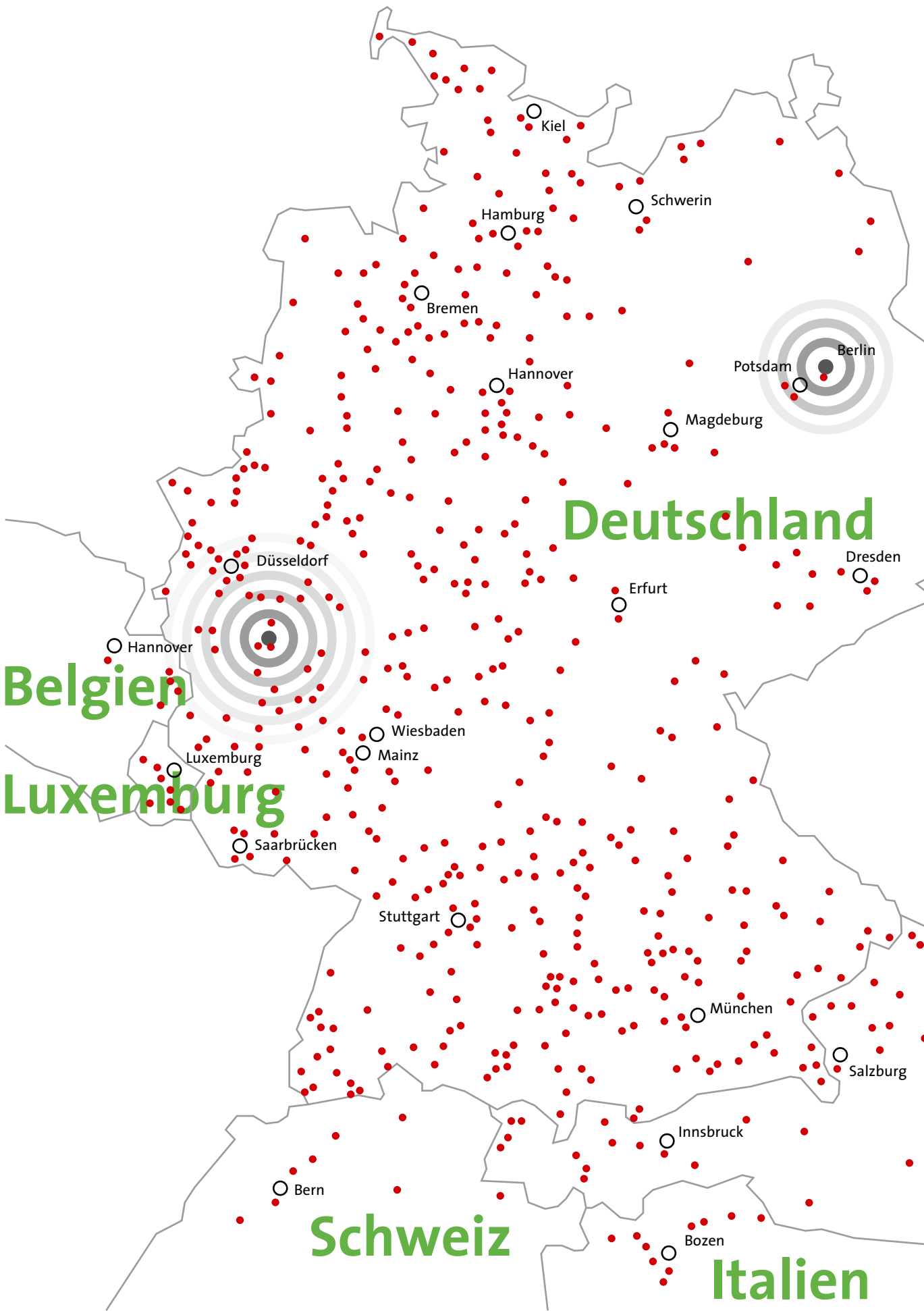
Andrea Schöpper
Leiterin Finanzen



Ana Wendt
Programme Assistant
international

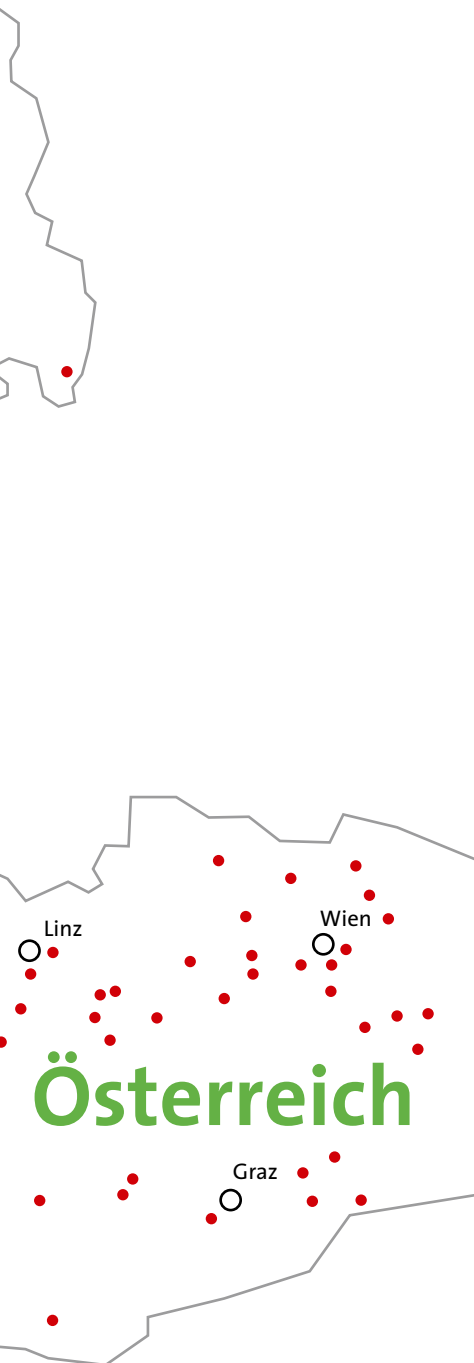


Maren Ziebarth
Projekt- und Marketing-
koordinatorin



Wir sind in Ihrer Nähe. Unsere Trainings und Seminare finden auch bei Ihnen vor Ort statt. Sprechen Sie uns an.

Einige unserer Kundinnen und Kunden: Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein, Rendsburg • vlf Schleswig-Holstein, Rendsburg • Berufliche Schule des Kreises Nordfriesland, Bredstedt • Hamburger Futterwerke, Hamburg • Landberatung Grafschaft Hoya e.V., Bassum • Hochschule Neubrandenburg • Bund der Deutschen Landjugend e.V., Berlin • Deutscher Bauernverband e.V., Berlin • Heimvolkshochschule am Seddiner See, Seddiner See • Landwirtschaftskammer Niedersachsen, Oldenburg/Hannover • AOC Raad (Niederländische Dachorganisation für Aus- und Weiterbildung in der Agrarwirtschaft) • Ev.-luther. Heimvolkshochschule Loccum, Rehburg-Loccum • Niedersächsisches Landvolk e.V., Hannover • Dachverband Norddeutscher Zuckerrübenanbauer e.V., Hannover • Georg-August-Universität Göttingen • Hochschule Anhalt, Bernburg • Westfälisch-Lippischer Landwirtschaftsverband e.V., Münster • Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen, Münster • AGRAVIS Raiffeisen AG, Münster • LVHS Schorlemer Alst, Freckenhorst • Fachhochschule Südwestfalen, Soest • Vereinigung der Deutschen Mennonitengemeinden, Hamburg • RWZ EG, Köln • Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE), Bonn • Rheinische Landjugend, Essen • Stadt und Land e.V., Düsseldorf • Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, Bonn • Stadt und Land e.V., Düsseldorf • Rheinischer Landwirtschaftsverband e.V., Bonn • PARTA, BONN • AFC Consultants International, Bonn • Thüringer Bauernverband e.V., Erfurt • Sächsischer Landesbauernverband e.V., Dresden • LandFrauenverband Hessen, Friedrichsdorf • Verband landwirtschaftliche Fortbildung (VLF) Landesverband Hessen, Friedrichsdorf • Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum (DLR) Rheinland-Pfalz, Koblenz • Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft, Darmstadt • Landesverband SaarLandFrauen e.V., Saarbrücken • Landwirtschaftskammer Saarland, Lebach • Institut für Ländliche Strukturforchung, Frankfurt • Ländliche Heimvolkshochschule Hohebuch • Landesbauernverband in Baden-Württemberg e.V., Stuttgart • Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e.V., Karlsruhe • Maschinen- und Betriebshilfsring Schwäbisch Hall e.V., Ilshofen • bwgV-Akademie, Karlsruhe; • Schwäbische Bauernschule Bad Waldsee • Haus der bayerischen Landwirtschaft, Herrsching • Agrarwirtschaftliche Fachschulen, Triesdorf • John Deere Vertrieb, Bruchsal • Bayerischer Bauernverband e.V., München • Bundesverband der Maschinenringe (BMR), Neuburg • BayWa AG, München • VLI-Verbindungsstelle Landwirtschaft-Industrie e.V., Ochsenfurt • LFI Oberösterreich, Linz • LBBZ Schluechthof Cham, Schweiz



Veranstaltungs- orte weltweit

Äthiopien	Nigeria
Benin	Russland
Burkina Faso	Senegal
Elfenbeinküste	Südafrika
Indien	Tansania
Kamerun	Togo
Kenia	Tunesien
Malawi	Uganda



**Führung gestalten.
Individualität.
Struktur. Weitblick.
Kalkulation. Social
Media. Verkaufen.
Marketing. Ausblick.
Wachstum. Mehr.
Trainings, Seminare
und Workshops.**



Führung gestalten. Mit den bewährten b|u|s Trainings entwickeln Sie sich und Ihren Betrieb auf ganzer Linie weiter! Nutzen Sie die Individualität Ihrer Ausgangssituation auf persönlicher und betrieblicher Ebene. Sie bietet die Grundlage, um mit klarer Struktur Ihr Handeln und Ihre Entscheidungen voran zu treiben. Sie testen neue Wege und entdecken gemeinsam mit gleichgesinnten Unternehmer:innen neue Perspektiven.

Mit dem persönlichen Feedback der Trainer:innen bewerten Sie individuelle Chancen und Risiken und entwickeln mit Weitblick mehr Handlungsoptionen für Erfolg und Lebensqualität.

In der Landwirtschaft

b|u|s – Ihr Training, wenn Sie Wert darauf legen

- Ihren Betrieb gut gerüstet in die Zukunft zu führen
- Begleitung in Entwicklungsphasen zu finden
- Ihren Vorsprung an Wissen und Können noch weiter auszubauen
- Markt- und kundenorientierter zu handeln
- Ihre Familie und Ihr Umfeld in der Betriebsentwicklung gezielt einzubinden
- Sich auf Augenhöhe mit Gleichgesinnten auszutauschen
- Mehr Balance und Lebensqualität zu erreichen

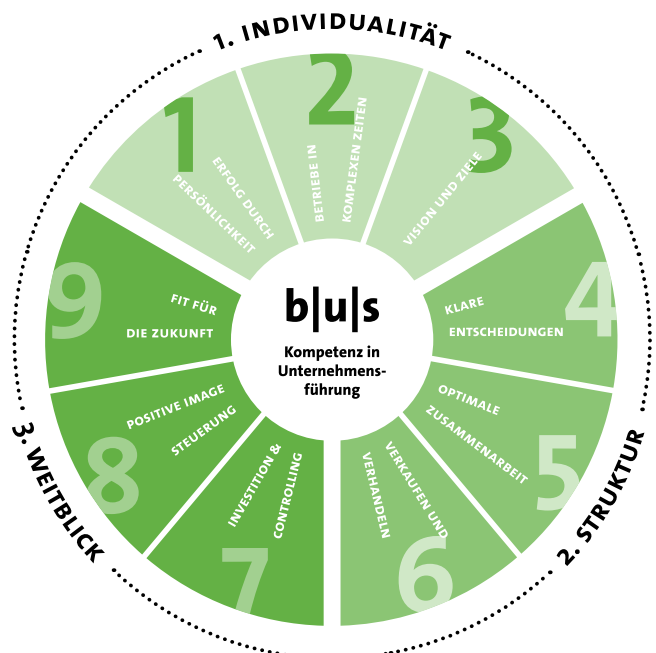
Unser Angebot, Ihre Vorteile

- Hohe Effizienz durch kompakte, modular aufgebaute Trainings
- Wissen und Können in 9 × 2 Tagen, methodisch kurzweilig und inhaltlich kompakt
- Trainer:innen mit hoher Praxisnähe und vielfältigem Branchen- und Erfahrungshintergrund
- Spezifische Impulse durch Betriebsbesuche
- Austausch mit anderen Unternehmer:innen
- Durchführung direkt in Ihrer Region oder mit »Abstand zum Alltag« weiter entfernt
- Persönliche Feedback-Gespräche durch Trainer:innen Ihrer Wahl
- Zweite:r Teilnehmer:in aus dem Betrieb erhält 75,- Euro Nachlass je Modul

Was macht b|u|s so besonders?

- Unsere Trainer:innen kommen aus dem gesamten deutschsprachigen Raum und bringen individuelle Branchenkenntnisse mit
- Jede:r Trainer:in bringt zum Thema passenden, spezifischen Erfahrungshintergrund mit
- Lernen Sie durch die methodisch begleiteten Betriebsbesuche Kolleginnen und Kollegen und ihre Betriebe intensiv kennen. Sie erhalten durch die Sichtweise Ihrer Kolleginnen und Kollegen für Ihren eigenen Betrieb wertvolle Impulse
- In jedem Modul arbeiten Sie mittels Coaching-Methoden kontinuierlich an Ihrer Entwicklung
- Nach den b|u|s-Kernkompetenzen können Sie Ihren Entwicklungsprozess in b|u|s plus in flexibler Themenzusammenstellung fortsetzen

9 mal 2 Tage für Ihren Erfolg



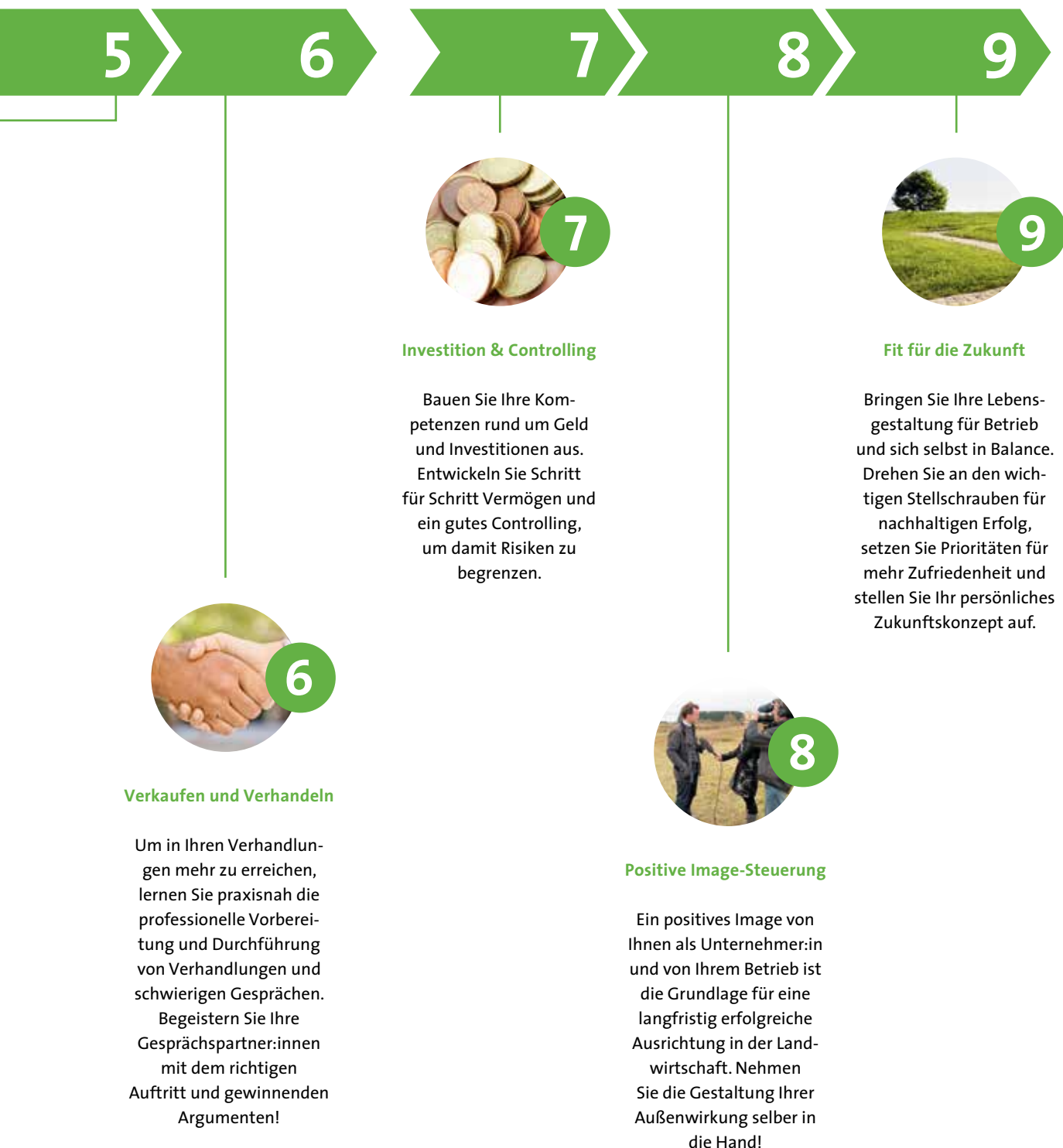
Alle 9 b|u|s-Kernkompetenzen auf einen Blick

1. INDIVIDUALITÄT

2. STRUKTUR



3. WEITBLICK



Informationen zur b|u|s Trainingsreihe

Die b|u|s-Trainingsreihe findet überall dort statt, wo sich etwa 12 Interessierte zusammenfinden. Fragen Sie bei Ihren berufsständischen Kontaktpersonen an, wo aktuell eine Kursreihe startet oder initiieren Sie selber eine Trainingsreihe.

Um Ihnen den Einstieg in die b|u|s-Trainings zu erleichtern, haben wir umfangreiche Servicepakete für Sie geschnürt! Sprechen Sie uns an! Egal ob es um Unterstützung für Marketing, Impuls-Veranstaltungen, Organisationspauschalen für die Betreuung von b|u|s-Kursen oder die Initiierung von Unternehmer:innentagen geht. Wir finden gerne mit Ihnen eine maßgeschneiderte Lösung.

Natürlich finden Sie alle Termine zu startenden b|u|s Reihen auf unserer Homepage!
[www.andreas-hermes-akademie.de/seminar/
bus-unternehmertrainingsreihen-aktuelle-starttermine](http://www.andreas-hermes-akademie.de/seminar/bus-unternehmertrainingsreihen-aktuelle-starttermine)

b|u|s Impuls-Veranstaltung

Führen Sie eine b|u|s Impuls-Veranstaltung als aktivierende Maßnahme zur Teilnehmer:innengewinnung durch, wählen Sie dazu Ihr Wunschthema, welches von einer/einem unserer Trainer:innen Ihren Teilnehmer:innen vorgestellt wird. Bitte sprechen Sie uns auch auf individuelle Möglichkeiten an!

Preis

Kostenfrei für Ihre Mitglieder, landwirtschaftliche Unternehmer:innen und alle Interessierten, die sich und ihren Betrieb weiter entwickeln wollen.

Dauer

bis 2 Stunden

Teilnehmer:innenzahl

Mind. 20, ansonsten Kostenbeteiligung des Veranstalters an den Trainer:innenreisekosten.

Nutzen Sie die Bildungsprämie: Nähere Informationen erhalten Sie bei der Beratungsstelle in Ihrer Region unter www.bildungspraemie.info/ Zu weiteren Fördermöglichkeiten beraten wir Sie gerne.

Kontakt



Margot Reimann
Terminbuchung b|u|s-Trainings
E-Mail: m.reimann@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 31

Kontakt



Matthias Mehner
Geschäftsleiter AHA agrar
E-Mail: m.mehner@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 72



nur für bluls
Absolvent:innen

b|u|s plus: Den Weg weitergehen. Sie haben weitere ehrgeizige Ziele für Erfolg und Lebensqualität? Wir bieten Ihnen als Absolvent:in von b|u|s exklusiv die Fortsetzungreihe b|u|s plus mit neuen packenden Themen und vielen Highlights an. b|u|s plus nimmt den Faden von Erarbeitung neuer Inhalte, Erfahrungsaustausch und »Best Practice« sowie die Reflexion und das Beisammensein in der Gruppe auf. Dabei

können Sie Ihren Entwicklungsprozess fortsetzen, genießen aber die Möglichkeit, individuell Ihr Programm zusammenzustellen, indem Sie »Ihre« 2-tägigen Module mit der Gruppe frei wählen können.

Praktische Werkzeuge der Selbst- und Mitarbeiter:innenführung

- Führungspraxis im Alltag
- Neue Werkzeuge und Methoden kennenlernen und ausprobieren
- Von Standardprozessen zu ausgewählten agilen Methoden
- Die eigene Landkarte kennen und sich selbst weiterentwickeln
- Generationen, Familienangehörige und Mitarbeiter zu einem erfolgreichen Team formen
- Gestalten von positiven, gewinnbringenden Rahmenbedingungen

Landwirtschaft im Wandel – Wachstum um jeden Preis?

- Begriffe klären und mit Leben füllen: Ethik, Unternehmenskultur, Leitbild
- »Was man tut und was man nicht tut!«
- Was uns prägt: Vorbilder, Traditionen, Werte
- Wie wir leben: Kultur, Moral und Ethik im täglichen Miteinander und im erfolgreich wirtschaftenden Unternehmen
- Ein eigenes Leitbild für ethisches Handeln entwerfen



Zukunftsorientiertes Controlling

- Wichtige Kennzahlen und Steuerungsgrößen im Controlling
- Modell »Haus- und Hofkarte« (Balanced Scorecard)
- Finanzen und Produktionsabläufe verstehen, steuern und regeln
- Weiche Faktoren messbar machen – Motivation und Mitarbeiter:innenzufriedenheit
- Benchmarking – lernen von den Besten

Krise als Chance

- Entstehung, Auswirkungen, Arten und Kennzeichen von Krisen
- Unterschiedliche Herangehensweisen im Umgang mit Krisen erfahren – Persönlichkeitsmerkmale und ihre Wirkung
- Innere Ruhe und Abstand zu erlebten Krisensituationen gewinnen, andere Perspektiven einnehmen

- Erlebtes einbinden in die Lebensgeschichte und Chancen entdecken
- Eigene Strategien zur Verarbeitung und Vorbeugung von zukünftigen Krisen erarbeiten, Notfallplan und Rettungsringe, Plan B
- Übungen zu mehr Widerstandskraft (Resilienz), Akzeptanz, Loslassen und Neuorientierung
- Rituale, die den Alltag leichter machen

Moderieren und Präsentieren

- Sitzungen und Versammlungen vorbereiten und leiten
- Diskussionen steuern und mit unterschiedlichen Interessen umgehen
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Reden und Präsentationen vorbereiten und umsetzen – Teilnehmer:innen von Ideen überzeugen und begeistern
- Argumente und Ideen wirkungsvoll präsentieren
- Überzeugender Einsatz der Körpersprache
- Auf Menschen zugehen und ihr Interesse für mein Thema wecken

Kalkulation im landwirtschaftlichen Unternehmen

- Begriffe leichter verstehen: von A wie Amortisation bis Z wie Zinsfuß
- Kalkulation von Maschinen und Verfahrenskosten für die häufigsten landwirtschaftlichen Maschinen wie Schlepper, Mähdrescher und andere Geräte
- Was bringen eigentlich Kostenvergleichs-, Gewinnvergleichs-, Rentabilitäts- und Amortisationsrechnung?
- Was ist für meine Arbeit wann notwendig? Betriebszweiganalyse als Vollkostenrechnung oder Deckungsbeitragsrechnung

Mit Presse und Öffentlichkeit richtig umgehen

- Positives Image mit gezielten Aktionen erarbeiten
- Erfolgreich Gespräche führen mit Anwohnerinnen und Anwohner und Nachbarinnen und Nachbarn
- Einwände und Widerstände gezielt entkräften
- Offenheit und Vertraulichkeit – den richtigen Umgang mit den Medien finden
- Wie ticken Journalistinnen und Journalisten?
- Ein Pressegespräch professionell vorbereiten
- Auftritt vor Mikrofon und Kamera



Kreativität – Eine Idee voraus

- Durch Sinnesimpulse mehr Kreativität erschließen
- Neue Ideen entwickeln zur Erarbeitung und Nutzung neuer Chancen
- Die sieben Intelligenzen
- Die Geheimnisse kreativer Techniken kennen und nutzen
- Brainstorming, Brainwriting, Kopfstandtechnik, 6-3-5-Methode
- Kreativität im Alltag und Ideen zur Bereicherung der eigenen Lebensqualität

Agrarrecht in der Praxis

- Strickmuster und Prinzipien des Rechts
- Privatrecht vs. öffentliches Recht
- Arbeitsrecht (Verträge, Kündigungen, Arbeitsgericht)
- Pachtrecht
- Kaufverträge

Erfolgreich Kooperieren

- Individuelle Kooperationsansätze systematisch aufspüren
- Wertschöpfungspotenziale durch geschickte Kooperationen
- Ermittlung potenzieller geeigneter Kooperationspartner:innen
- Erforderliche Vereinbarungen und Spielregeln für gelungene Kooperationen
- Dynamik in der Führung und Gestaltung von Kooperationen

Notfallmanagement

- Ich falle aus, was nun?
- Wie kann ich mich und meinen Betrieb präventiv auf einen Ausfall vorbereiten?
- Mein Lebenswerk und meine Lebensphilosophie?
- 1000 Vollmachten und Verfügungen, was brauche ich wirklich?

Führungskultur und Coaching

- vom Chef zum Coach – ein neues Rollenverständnis
- Firmenkultur als Erfolgsfaktor
- als Gesprächspartner:in hilfreich sein bei der Problemlösung
- Wachstum fördern und Spitzenleistung erzeugen
- die Umsetzung begleiten und Transfer sichern

Geistige und körperliche Fitness für den Alltag

Die zwei Säulen für mehr Lebensbalance und Lebensqualität in Ihrem Alltag

- Der Zusammenhang von Körper, Geist und Seele
- Praktische Tipps zur Stärkung der Fitness – auch für Nichtsportler:innen
- Mentale Fitness – praktische Tipps und Grundlagen für den Alltag
- Kleine Schritte mit großer Wirkung – was jeder sofort für sich tun kann

b|u|s Olympiade

- Rückblick auf die wichtigsten b|u|s Handwerkszeuge und Tipps
- Von Erfolgsrad bis Visionscollage
- Von Eisenhower bis Lebensbalance-Modell
- Coaching-Methoden zur Selbsthilfe

Von der Pflicht zur Kür: Mit Schwung in die dritte Lebensphase

- Betrieb weg, was soll ich tun?
- Was ist meine Vision für die nächsten 30 Jahre?
- Sinnvoll meine Zeit nutzen
- Geistig fit bleiben, körperlich fit bleiben
- Gezielt meine Arbeit in den Betrieb investieren
- Neue Ideen, neue Lebenswege an- testen und überlegen
- Beziehungsarbeit neu denken
- Big 5 im Leben

Marketing für den Agrarbereich

- Alle wichtigen Tools des Marketings kompakt dargestellt
- Besonderheiten des Agrarmarketings – was muss ich wissen?
- Dynamische Märkte und Kundinnen- und Kundentrends beobachten und die richtigen Entscheidungen treffen
- Auf neuen Wegen zum Erfolg – clevere und »verborgene« zusätzliche Verkaufskanäle für sich entwickeln

Moderne Büroorgani- sation

- Die Ablage schnell und unkompliziert gestalten
- Nie mehr einen Termin oder Unterlagen verlieren
- Dauerhaft aufgeräumt sein
- Auch im PC abgelegte Dinge schnell finden
- So organisiert sein, dass auch andere an meinem Arbeitsplatz zurechtkommen
- Grundlagen eines Datenmanagementsystems

Mein Betrieb, meine Familie und Ich

- Wiederkehrende, belastende Situ- ationen und deren Auswirkungen analysieren
- Wie funktioniert ein System aus Betrieb, Familie und Umfeld?
- Wie kann ich stärker leben, was ich will? Verborgene Verstrickungen entdecken und Handlungsalternati- ven erarbeiten
- Reflexion der Beziehungen – schwierige Beziehungen konstruktiv gestalten



Menschen gewinnen- durch mehr Persönlich- keit

- Wie ich mit einfachen Mitteln mich und mein Unternehmen attraktiver machen kann
- Wie werde ich wahrgenommen?
- Wie will ich wahrgenommen werden?
- Umgang mit der Presse – PR Arbeit verstehen lernen
- Der richtige Auftritt von Anfang an, den ersten Eindruck steuern
- Feedback auf die eigene Haltung, Körpersprache, Stimme und den Gesamteindruck
- Vom Inneren bis zum Äußeren – Kleidung und Erscheinungsformen, Gesten, Gesichtsausdruck und inne- re Haltungen als stimmiges Gesamt- werk gestalten
- Mit Selbst Bewusst Sein überzeugen – authentisch sein



Meine Lebens- und Erfolgsspur

- Meine Biografie: Prägungen und Ressourcen aus Tradition, Familie, Krisen und Brüchen
- Lebensphasen – Rückblick und Vorschau
- Lebensmotive kennen lernen
- Fremdbild – Aussagen der anderen
- Persönliche Identifikationsfiguren und Leitbilder
- Den persönlichen Auftrag im Leben finden

Persönlicher Stil und der gute Ton

- Meine Wirkung – meine Aus- strahlung
- Charisma und Authentizität
- Knigge-Bingo (Umgangsformen leicht gemacht)
- Symbole und Signale des guten Geschmacks
- Individuelles Stilkonzept entwickeln und präsentieren
- Namensgedächtnis und persönliche Ansprache
- Große Rede, kleine Rede
- Im Umgang mit Menschen: richtig grüßen, anreden und vorstellen
- Sprache – sensible Kommunikation, eine Frage des Stils; Kraftaus- drücke und negative Schlagwörter vermeiden
- Essen: mehr als reine Nahrungsauf- nahme



Reflexion und Ausblick

- Rückblick auf die letzten 10 Jahre
- Meine persönliche Werteentwicklung
- Meine jetzige Ausgangssituation
- Die neue Vision für die nächsten 10 Jahre
- Was sind wichtige langfristige Ziele für mich?
- Mit welcher Strategie kann ich diese Ziele erreichen?

Betriebsübergabe als Chance

- Persönliche Interessen und Bedürfnisse klären und klar vermitteln
- Interessengegensätze und Widersprüche erkennen und bearbeiten
- Mediation als gezielte Konfliktlösungsmethode
- Inhalte einer Vertragsvereinbarung
- Die Zeit nach der Abgabe
- Gezielte Vorbereitung auf den Zeitpunkt der Nachfolge

Verkaufen mit Begeisterung

- Der Verkauf beginnt vor dem Verkauf
- Psychologie des Verkaufens
- Strukturierte Kundinnen- und Kundenbearbeitung
- Kundinnen- und Kundenbeziehungen steuern
- Klare Positionierung der Kundin/des Kunden im Kopf
- Präsentation Ihres verführerischen Angebotes
- Ideale Preisverhandlungen

Die Stressampel auf Grün stellen

- Stressarten und Stresstypen unterscheiden lernen
- Stressverstärkende Gedanken steuern und so jederzeit den Kurs ändern können – für mehr Klarheit und Gelassenheit
- Erziehung und Prägung als Impulsgeber für Verhaltens und Glaubenssätze verstehen können
- Eigene Bedürfnisse wahrnehmen und in alltagstauglichen Übungen innere Ruhe finden
- Balance zwischen Anspannung und Entspannung für mehr Zufriedenheit finden



Social Media

- Gesellschaft 3.0 einfach erklärt
- Google-Ranking – Soziale Netzwerke als Traffic-Bringer für Ihre Homepage
- #SMP und die Direktvermarktung: Chance oder Risiko?
- Hintergrund Facebook: Elektronische Heimat für die Hälfte der Deutschen
- Facebook – so funktionieren Unternehmensseiten
- Soziale Netzwerke und der Vertrieb

Schlagfertigkeit

- Richtig stellen, statt rechtfertigen – selbstbewusst die eigene Meinung vertreten
- Erfolgreiche Methoden und Strategien, um den eigenen Wortschatz zu erweitern

- Schnell und humorvoll kontern für mehr Flexibilität in Gesprächen
- Schlagfertige Antworten in kritischen Situationen parat haben
- Souveräne Reaktionen auf persönliche Angriffe

Wie ich durch Digitalisierung meinen Betrieb zukunftssicher aufstelle

- Bestimmung des digitalen Reifegrades
- Aufzeigen von Möglichkeiten & Tools zur schrittweisen Digitalisierung
- Zieldefinition und Gestaltung eines individuellen Maßnahmenpaketes
- Mehr Zeit durch optimierte, softwaregestützte Arbeitsabläufe

Betriebsentwicklung 4.0 – innovativ mit Design Thinking

- Entwicklung kreativer/innovativer Konzepte für Projekte, Produkte und Prozesse im Betrieb
- Perspektivwechsel: vom Unternehmer:innendenken zum Denken wie ein:e Gestalter:in
- Die 6 Phasen des Design Thinking Prozesses im Team selbst erleben
- Mit neuen Ideen und Lösungen den Betrieb weiterentwickeln

Konflikte konstruktiv bearbeiten

- Beziehungen analysieren
- Konfliktfelder ermitteln
- Modelle der Konfliktlösung
- Intensives Trainieren an konkreten Beispielen und Situationen der Teilnehmer:innen
- Konflikte vermeiden durch frühzeitige klare Kommunikation



Wer im Alltag steckt, kann nur schwer mit Klarheit und Ruhe über den Tellerrand und auf sich selbst blicken. Vor diesem Hintergrund bieten wir Seminarreisen auf die Insel Mallorca, auf die AIDA oder in die Toskana an. Deine Gruppe bestimmt Termin, Thema und den Seminarort.

Auch Einzelteilnehmer:innen sind herzlich willkommen. Einfach in der Geschäftsstelle nachfragen, welche Termine geplant sind.

Themen zur Auswahl

- Gesunder Umgang mit Stress & Co
- Innere Stärke und Selbstführung
- Abenteuer Partnerschaft
- Zeit zum Glücklichein
- Auf den Spuren weiblicher Vielfalt



Mallorca

- 6 Tage Auszeit auf der Sonneninsel Mallorca in den ruhigen Wintermonaten Oktober bis März
- Pures Inselfeeling – gemeinsame Zeit erleben
- Ein schönes Appartementhaus direkt am Meer
- Ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm (einsame Buchten – historische Städte – Bootstour – landestypische Märkte)
- Ein Seminar aufgeteilt in 5 Workshops

Teilnehmer:innenzahl

mind. 12, max. 16

Preis ca. 890,– Euro pro Person inkl. Seminar, Flug, Mietwagen, Übernachtung in der Doppelbelegung (Einzelbelegung gegen Aufpreis möglich)

AIDA

- 7 Tage Auszeit auf dem Kreuzfahrtschiff AIDA
- Die Vielfalt der kanarischen Inseln entdecken, gemeinsame Zeit erleben
- Ein Kreuzfahrtschiff, bei dem das »Lächeln zu Hause ist«
- Ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm (geführte aida Touren – Entdeckerausflüge »auf eigene Faust« – Traumstrände)
- Ein Seminar aufgeteilt in 5 Workshops

Teilnehmer:innenzahl

mind. 20, (10 Kabinen), max. 28

Preis ab 1.444,– Euro pro Person inkl. inkl. Seminar, Flug, Kabine in der 2er Belegung (Einzelbelegung auf Anfrage möglich), Vollpension und Tischgetränke, Nutzung des Fitness und Spa Bereichs



Toskana

- 6 Tage Auszeit in der wunderschönen Toskana im Mai oder September
- Italienische Lebensart genießen – gemeinsame Zeit erleben
- Ein typisches Landgut mit Weitblick inmitten von Olivenhainen
- Ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm (italienische Bergdörfer – mittelalterliche Städte – Weinproben – schöne Strände)
- Ein Seminar aufgeteilt in 5 Workshops

Teilnehmer:innenzahl

mind. 12, max. 16

Preis 990,– Euro pro Person inkl. Seminar, Flug, Mietwagen, Übernachtung im Doppelzimmer (Einzelzimmer gegen Aufpreis möglich)



Landwirtschaft braucht Akzeptanz und Vertrauen. Es sind die Begegnungen zwischen Menschen, die dazu beitragen.

Landwirtschaftliche Image- und Öffentlichkeitsarbeit stärken

Raus aus der Defensive! Die Landwirtschaft braucht gute Nachrichten. Machen Sie sich stark für eine proaktive Öffentlichkeits- und Imagearbeit.

Zielgruppe

- Landwirtschaftliche Unternehmerinnen und Unternehmer
- Führungskräfte aus Agrarunternehmen

Trainingsbeispiele

Unsere Öffentlichkeitsarbeit strategisch aufstellen

- Die »öffentliche Meinung« und wie sie zustande kommt...
- Netzwerk- und Stakeholderanalyse. Wo stehen wir?
- Kernbotschaften spezifisch formulieren
- Strategische Ziele der Öffentlichkeitsarbeit entwickeln
- Wie produziere ich positive Botschaften? Welche?

- Wie können wir in unserer Region und mit welchem Aufwand regelmäßig positive Schlagzeilen produzieren?
- Am Ende des Trainings steht Ihr konkreter Plan für die Öffentlichkeitsarbeit in Ihrem Umfeld für die kommenden zwölf Monate.

Dauer 1-2 Tage

Nicht länger »mit dem Rücken an der Wand« – gemeinsam kritische Themen proaktiv, souverän und sicher kommunizieren

- Die Kunst gekonnter Gesprächsführung
- Die Botschaft entsteht bei den Empfängerinnen/dem Empfänger
- Botschaften setzen
- Argumentationstraining
- Wie nehme ich Kontakt zu Medien auf? Wie gehe ich mit Journalisten um?
- Wie produziere ich positive Botschaften? Welche?
- Aufgaben, Rolle, Haltung im Kontext Öffentlichkeits- und Imagearbeit
- Berufskollegen stärken und motivieren

- Wirken und etwas bewirken heute: Networking
- Wie schaffen wir Bewusstsein für Veränderungen?
- Beratende Funktion im Kontext Öffentlichkeitsarbeit

Dauer 1-2 Tage

Gerne entwickeln wir für Sie und Ihre Organisation passende Trainings.

Coach Dialog-Landwirtschaft

Allseits wird über Landwirtschaft diskutiert. Anforderungen von Gesellschaft und Behörden erhalten einen enormen, zum Teil existentiellen Stellenwert für die landwirtschaftlichen Betriebe. Zunehmend sind die Landwirtinnen und Landwirte frustriert. In emotionalen Situationen fällt es Menschen schwer, Prozesse nüchtern zu analysieren und auf Sachebene zu argumentieren. Die Dialogbereitschaft sinkt. Genau hier setzt die AHA-Ausbildung zum Coach Dialog-Landwirtschaft an.

Ziel

Starke Ansprechpartner:innen für die Landwirtschaft und starke Partner:innen an der Seite der Landwirte. Die Ausbildung stärkt die Teilnehmer:innenkompetenzen auf den vier Ebenen:

- Prozessbegleitung
- Meinungsbildung, PR und Kommunikation

- Individuelle Beratung in Veränderungsprozessen
- Begleitung von Gruppenprozessen (Moderation, Deeskalation, Mediation)

Inhalte

4 Trainingsmodule mit folgenden Themenschwerpunkten

- **Als Beratende den Entwicklungsprozess begleiten – auch in Eskalationsszenarien**
Grundlagen systemischer Beratung und Einstieg in die Öffentlichkeitsarbeit
- **Als Expertin und Experte für Kommunikation & PR Landwirtinnen und Landwirte stärken**
Die Dramaturgie des Prozesses mitgestalten
- **Landwirtinnen und Landwirte in Veränderungsprozessen unterstützen**
Zielorientierung, Reflexions- und Entscheidungskompetenz stärken
- **Als Vermittelnde/Moderierende Gruppen steuern**
Dramaturgie in Gruppenprozessen

Zielgruppe

- Landwirtinnen und Landwirte, Berater:innen und Aktive im verbandlichen Haupt- und Ehrenamt, die landwirtschaftliche Image- und Öffentlichkeitsarbeit mitgestalten und ihren Berufskolleginnen und -kollegen, Verbandsmitgliedern und Beratungskundinnen und -kunden zur Seite stehen wollen

Dauer 9 Tage



rentenbank

Gefördert von der Landwirtschaftlichen Rentenbank

Trotz Reizthemen cool bleiben

Häufig steht man als Landwirt:in stellvertretend für Andere, z.B. für eine pauschale Branchenverurteilung oder medial publizierte Missstände oder einfach für Reizthemen, die aktuell diskutiert werden. Trainieren Sie Methoden, um auch in schwierigen, oftmals emotionsgeladenen Situationen vertrauenswürdig und fachkompetent Ihre Botschaften zu transportieren.

Inhalte

- Ideen und Know-how zur landwirtschaftlichen Öffentlichkeitsarbeit
- Gekonnte Gesprächsführung
- Wie trete ich auf? Wie gehe ich auf mein Gegenüber ein?
- Botschaften setzen
- Umgang mit Vorbehalten oder Kritik – Einstieg und Erste-Hilfe-Tipps

Zielgruppe

- Landwirtschaftliche Unternehmer:innen und Unternehmer
- Führungskräfte aus Agrarunternehmen





Mein Betrieb ist nur so stark wie ich

Frauen bringen in ihren unterschiedlichen Rollen vielfältige Aufgaben und so mache Belastung »unter einen Hut«. Was tun, wenn Druck nicht allein und nicht aus eigener Kraft abgebaut werden kann? Wie gehe ich mit den Herausforderungen des Alltags um? Mit diesem Training erarbeiten wir Wege, in schwierigen Zeiten stark zu bleiben.

Inhalte

- Selbstcheck – Wie schätze ich mich und meine Situation ein?
- Speziell in turbulenten Zeiten
- Veränderungen aktiv gestalten
- Neue Kraft und Motivation tanken

Dauer 2 Tage

Die Wechseljahre als Chance sehen – mit Gelassenheit und Humor

Im Training lernen Sie Veränderungen auf allen Ebenen zu verstehen und sicher mit ihnen umzugehen

Inhalte

- Zusammenhänge von körperlichen, seelischen und mentalen Veränderungen
- Die innere Einstellung als Grundstein für Gelassenheit und Lebensfreude
- Kurz-Coachings für Ihre persönliche Strategie

Dauer 1-2 Tage



Mich und meine Mitarbeiter:innen führen und fördern

In diesem Training setzen Sie sich mit Ihrem eigenen Führungsverhalten auseinander. Sie lernen Führungsstile kennen und reflektieren deren Vor-

und Nachteile. Sie erfahren, wie Sie Arbeitsziele setzen und Ihre Mitarbeiter:innen zu (guter Arbeit) motivieren. Darüber hinaus trainieren Sie, Mitarbeiter:innengespräche so zu führen, dass Zielsetzungen und Beurteilungen eine fördernde Kraft entwickeln.

Inhalte

- Führen, ohne Chef zu sein
- Führen unter Familienangehörigen und zwischen den Generationen
- Erfolgreich delegieren, Aufgaben und Ziele vereinbaren und kontrollieren
- Wie führe ich meinen Chef?
- Mitarbeiter:innengespräche führen
- Motivieren – auch in schwierigen Phasen
- Praktische Methoden der Teamentwicklung auch für kleine Betriebe und Personenzahl

Zielgruppe

Führungskräfte mit Personalverantwortung, Betriebsleiter:innen und -inhaber:innen von KMU und Familienbetrieben formulieren

Dauer 1-2 Tage

Online-Training: Geistig und körperlich fit für einen erfolgreichen Alltag

Erfahren Sie, wie Sie mit Gedächtnistraining ihre Leistungen in unterschiedlichen Lebensbereichen, zum Beispiel das Zahlen- oder Namengedächtnis steigern können. Das Gedächtnistraining kombinieren wir mit Übungen zur körperlichen Fitness – mit dem genialen, als Marke geschützten Training "Brainrunning".

Als sportliche Einheiten bieten wir Indoor-Übungen. Sie können sie auf Ihre persönlichen Sportarten ausdehnen oder den Sport neu für sich entdecken.

Format

- Online-Training (methodisch & sportlich)
- 6 Module à 1,5 Stunden

Stress – viel Arbeit haben und trotzdem zufrieden sein

Stress, Erschöpfung, Burnout – Begriffe, die heutzutage in aller Munde sind. Für mehr als die Hälfte aller Deutschen gehört Stress zum Alltag, jeder Fünfte fühlt sich bereits unter Dauerstress. Innere Unruhe, Schlafstörungen, Leistungs- und Konzentrationsmangel u.v.m. können Symptome für zu viel Stress sein. Lernen Sie, Stresssituationen bewusst zu erkennen und erleben Sie so Gelassenheit im Alltag. Erfahren Sie eine neue Leichtigkeit im Umgang mit Menschen.

Inhalte

- Stressfaktoren und ihre Auswirkungen
- Stressbewältigungsmöglichkeiten
- Das Trio: Aktives Zuhören, wertschätzende Kommunikation, Abgrenzung
- Kurz- und langfristige Entspannungsmöglichkeiten
- Unterschiede zwischen Stress und ausgebrannt sein

Dauer 2 Tage

Workshop: Arbeitest du noch oder lebst du schon? – Der (Generationen-) Spagat zwischen Pflicht und Erfüllung

Generationenunterschiede und Versuche, beide »Welten« zu synchronisieren, oder wenigstens gegenseitig

zu verstehen, gab es immer schon.

In politischen Fragestellungen, in der Mode- und Musikwelt, aber auch in der Welt der Arbeit. Letzteres mit steigender Tendenz.

Denn: Der demografische Wandel schlägt zu. Fachkräfte sind rar und der Kampf um Talente ist für viele Branchen ausgerufen. Der digitale Wandel wirkt als nicht mehr wegzudiskutierender Verstärker. Denn: In der digitalen Gen Y-Welt ticken die Uhren einfach komplett anders – oder gar nicht. Das hat etwas mit der Sozialisation der Generation zu tun, aber auch ganz viel mit den Potenzialen der digitalen Welt: Orts- und Zeitunabhängigkeit ruft Möglichkeiten wach, die nicht mehr in das Korsett der Hierarchie und 9-to-5-Mentalität passt. Was also tun, wenn die neue Generation in Ihr Unternehmen und in Ihre Organisation kommt? Wir bieten Ihnen den Raum und die Methoden für den Dialog. Hören Sie zu, verstehen Sie, arbeiten Sie an gemeinsamen Zielen und setzen Sie diese gemeinsam um. Auf Augenhöhe, potenzial- und ergebnisorientiert.

Inhalte

- Impulse für die Herleitung der Thematik (z.B. als ergänzender Online-Vortrag)
- Theatersequenzen und Auswertungen
- Fragen, Fragen, Fragen – und Verstehen
- Gen-Y-Check + Auswertung

Zielgruppe

Betriebsleiter:innen, Führungskräfte, die sich dem Generationenthema widmen wollen.

Dauer 1-2 Tage

Wachstum braucht Orientierung – strategisch angelegte Unternehmensführung: Erst die Ziele, dann die Zahlen

Für Unternehmer:innen, die vorankommen und ihren Betrieb zukunftsorientiert weiter entwickeln wollen. Trotz enorm gestiegener Anforderungen an ihre Arbeit gilt es, die weitere Betriebsentwicklung systematisch strategisch anzugehen. Das Training deckt je nach Schwerpunkten der Teilnehmer:innen die folgenden Aspekte ab:

- Entwicklung vom Familienbetrieb zum Unternehmen mit Fremd-AK strategisch gut aufgestellt managen
- Management des Unternehmens/ Selbstmanagement im Unternehmen
- Wie führe ich das Unternehmen als »echte Führungskraft«?

Zielgruppe

(angehende) Betriebsleiter:innen und -inhaber:innen in Familienbetrieben

Dauer 2 Tage

Lebensmittel aus erster Hand – unsere Direktvermarktung weiterentwickeln

Mit dieser Trainingsreihe begleiten wir Sie in der Weiterentwicklung Ihrer Direktvermarktung. Die Besonderheit der Reihe besteht in der Verzahnung von Fachwissen mit methodischen Kompetenzen, um die Teilnehmer:innen und ihre Direktvermarktung in ihrem individuellen EntwicklungsPROZESS zu begleiten.

Inhalte

- Unsere Kunden
- IST-/Standortanalyse für unsere Direktvermarktung
- Ziele(arbeit)
- Strategie(arbeit)
- Gelungene (Verkaufs-) Kommunikation
- Exkurs: Rechtliche Pflichten und Qualitätsmanagement

- Direktvermarktung bietet mehr als Lebensmittel
- Von den Kolleginnen und Kollegen lernen
- Zusatzangebot (optional): individuelle Fachberatung und Coaching

Format und Dauer

3 Module à 2 Tage (Präsenzmodule), ergänzt je nach Bedarf der Teilnehmer:innen um fachlichen Input (z.B. auch als Online-Module) Fachexkursionen/Betriebsbesuche, kollegiale Beratungsgruppen und auf Wunsch individuelle Fachberatung und Coaching.

Online-Forum: Landwirtschaft im Wandel – Wachstum um jeden Preis?

Ein spannender Nachmittag, um mit Anderen die Zielkonflikte zwischen individuellen Wertvorstellungen, den Unternehmenszielen, den

Verbraucheransprüchen und der veröffentlichten Meinung zu erarbeiten. #Zukunftgestalten

Gerade in der Landwirtschaft rücken Themen wie Werte, Nachhaltigkeit, Verantwortung und der Umgang mit den Ressourcen Mensch – Tier – Natur in den Vordergrund. Unternehmen werden heute nicht mehr/nicht nur nach wirtschaftlichen Kriterien beurteilt, sondern zunehmend auch danach, ob und wie sie aus ethischer Perspektive Verantwortung für ihr Tun übernehmen. Gleichzeitig werden Markt- und Preisdruck größer und Faktoren wie Begrenzung von Produktionskapazitäten bedingen Wachstumsgrenzen.

Dauer 3,5 Stunden

Zielgruppe

Entscheidungssträger:innen und Nachwuchsführungskräfte in Agrarunternehmen sowie Betriebsleiter:innen in familiengeführten Betrieben



Workshops, Meetings & Besprechungen ziel-führend planen und steuern

Ob Besprechungen, Workshops, Meetings, Großgruppen – Sie lernen in diesem Training professionelle Methoden der Arbeit mit Gruppen kennen.

Inhalte

- Methoden und Instrumente für die verschiedenen Moderationsphasen
- Verhalten wahrnehmen, richtig interpretieren und wirksam reagieren
- Techniken für Entscheidungsprozesse
- Moderationshandwerk für hitzige Runden
- Ergebnissicherung und Aktionsplanung

Zielgruppe

Trainer:innen, Berater:innen, Coach, in der Agrar- und Ernährungsindustrie, im Verband

Vorkenntnisse

Führungserfahrung, Kommunikations-, Visualisierungs- und Präsentationskompetenzen

Dauer 2 Tage

Methoden für professionelles Moderieren – online

Digitale (Team-)Meetings, Workshops, interaktive Vorträge und Webkonferenzen zielführend gestalten

Nachdem wir uns im Arbeitsleben mit den technischen Möglichkeiten von Online-Meetings vertraut gemacht haben, geht es in diesem Workshop um Methoden der Interaktion und Moderation. Erfahren Sie, wie Sie Meetings effizient und spannend gestalten. Wir richten den Workshop nach Ihren inhaltlichen Wünschen aus und orientieren uns an den aktuellen Themen der Teilnehmer:innen.

Dauer 1-2 Tage

Einfach gekonnt visualisieren - online
Arbeiten Sie daheim an Ihren Visualisierungen unter Anleitung des Trainers.

Dauer 2 Online-Workshops jeweils vormittags, im Abstand von ca. 14 Tagen

Kontakt



Marietheres Förster
E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de
[+49 \(0\)228 919 29 28](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)



TOP Kurs. Junge Menschen stärken, damit sie sich einmischen, Politik und gesellschaftspolitische Zusammenhänge besser verstehen und die Zukunft aktiv mitgestalten. Das prägt den TOP Kurs und die früheren Studienkurse seit fast 70 Jahren. Er ist die »Nachwuchs-Schmiede« des landwirtschaftlichen Ehrenamts. Vor allem aber ist der TOP Kurs eine teamorientierte Persönlichkeitsentwicklung, die eine Fülle an Kenntnissen, Impulsen und Fertigkeiten für die eigene Entwicklung und ein gesellschaftliches Engagement vermittelt.

Im Verband

TOP Kurs – Starke Persönlichkeiten in komplexen Agrarwelten

»An den Grenzen wachsen Horizonte« heißt das Motto des TOP Kurses. Junge Männer und Frauen, die sich engagieren wollen, die Akteurinnen und Akteure und Strukturen in der Agrarpolitik kennen lernen wollen und die vor allem ihre persönlichen Fertigkeiten und den Umgang mit der Gruppe trainieren möchten, sind hier richtig. Sie haben die Chance, Grenzerfahrungen zu machen und neue Horizonte zu entdecken.

Zielgruppe

Junge Nachwuchskräfte im Alter zwischen 23 und 30 Jahren, die sich in der Agrarbranche engagieren möchten.

Ziele

Teilnehmer:innen am TOP Kurs sollen mit allen Belangen, mit denen Ehrenamtliche konfrontiert sind, vertraut gemacht werden. Selbständiges Agieren und permanentes Üben in realen Situationen sind durchgängiges Arbeitsprinzip.

Inhalte

Auszugsweise:

- Reflexion der eigenen Stärken, persönliche Zielformulierung
- Gesprächsführung
- Grundlagen der Kommunikation und Umgang mit Konflikten



- Stil und Etikette
- Institutionen und Organisationen der deutschen Agrarwirtschaft
- Teilnahme an der Internationalen Grünen Woche in Berlin
- Mehrtägige Exkursion nach Rom und Casablanca
- Öffentlichkeits- und Pressearbeit, Umgang mit Medien
- Verhandeln und Aushandeln
- Versammlungsleitung
- Agrarpolitik
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Präsentieren und Moderieren
- Europäische Politik und Besuch in Brüssel
- Ethische Grundsatzfragen
- Kulturarbeit im Ländlichen Raum
- Entwicklung eigener agrarpolitischer Zukunftsvorstellungen (agrarpolitische Vision)

Voraussetzungen

Die Anmeldung läuft über Ihren Landesbauernverband und ist von dort mit einem Empfehlungsschreiben zu versehen. Regional unterschiedlich ist die Anmeldung auch über die jeweilige Landjugendorganisation üblich. Eine Teilnahme ist nur für den ganzen Kurs möglich. Die Gruppengröße beträgt max. 24 Personen.

Dauer

9 Wochen von Januar bis März

Sonstiges

Der TOP Kurs wird gefördert von der Landwirtschaftlichen Rentenbank. Bei Erfüllung der Voraussetzungen, können Teilnehmende Zuschüsse der Stiftung für Begabtenförderung in der Landwirtschaft erhalten.

Dazu rufen Sie uns bitte an oder schauen unter www.stiftung-begabtenfoerderung-agrar.de.



TOP Kurs Studienreise

Nach der Kurszeit ist vor der Studienreise.

Alljährlich im Herbst reisen die Teilnehmer:innen des TOP Kurs für 10 Tage nach Äthiopien, das Land am Horn von Afrika. Diese Vernetzung der deutschen und äthiopischen Landwirtschaft ist für beide Seiten immer wieder eine wertvolle und nachhaltige Bereicherung.

So erfahren die TOP Kurs-Teilnehmer:innen und ihre Gastgeber mehr über die globalen Zusammenhänge der Welternährung sowie die jeweiligen landwirtschaftlichen Produktions- und Lebensbedingungen und sie ziehen daraus Rückschlüsse für ihr eigenes Tun.

Das Besondere an der Studienreise sind unter anderem der persönliche Austausch und freundschaftliche Begegnungen, die oftmals zu einem langjährigen ehrenamtlichen Engagement für das Projekt der Bienenladies führen. Seit 2014 besteht eine Kooperation der Altfredeburger mit äthiopischen Imkerinnen mit dem Ziel, Leuchtturm-Imkereien zu schaffen.

Die Studienreise wird vom Bundesministerium für Landwirtschaft und Ernährung (BMEL) gefördert.

Kontakt



Dr. Andreas Quiring
E-Mail: a.quiring@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29-25

Verbandstraining für das Ehrenamt. Die Vorstandsmitglieder in den Verbänden stehen vor vielen Herausforderungen: Sie tragen die Verbandsarbeit vor Ort, geben Impulse für ein nachhaltiges Verbandsleben, führen ihren Verband in die Zukunft und repräsentieren den Verband »nach innen« und »nach außen«. Erfolgreiche Vorstandsarbeit erfordert daher großes persönliches Engagement und sowohl fachliches als auch organisatorisches Know-how.



Mit dem Blick auf eine starke Vorstandschaft erarbeiten wir im 2-moduligen Training, wie Sie sich und Ihren Verband souverän positionieren.

Zielgruppe

Vorstandsmitglieder aus agrarischen Verbänden

Schlagkräftige Interessenvertretung – durch Persönlichkeit und ein starkes Team

Modul 1

In diesem Modul steht die Verbandsarbeit nach innen im Vordergrund. Was macht eine starke, teamorientierte Vorstandsarbeit aus? Wo liegen meine persönlichen Stärken und wie kann ich diese gewinnbringend für den Vorstand und meinen Verband einsetzen? Wie motiviere ich mich und andere, konkrete Vorhaben anzupacken, neue Projekte

anzuregen und umzusetzen? In diesem Training bearbeiten die Teilnehmenden, wie sie ihre individuellen Fähigkeiten in die Vorstandsarbeit einbringen und zu einem starken Ganzen zusammenfügen können.

Inhalte

- persolog®-Persönlichkeits-Modell
- Moderne Verbandsarbeit: Lebendiges Ehrenamt und projektorientierte Mitarbeit
- Gremienarbeit ist Teamarbeit
- Projektorganisation
- Zeitmanagement

- Effektive Interessenvertretung durch gezieltes Einsetzen der persönlichen Fähigkeiten
- Erfolgreiche Kommunikation nach innen
- Aufgaben verteilen – Projekte organisieren

Stellung beziehen und den Dialog suchen

Modul 2

Das zweite Modul schärft die Sinne für eine geschickte Positionierung des Verbandes nach außen. Denn der Vorstand, als gewähltes Organ des Verbandes, muss zu allen verbandsrelevanten Fragen jederzeit Stellung beziehen können. Zum Beispiel bei Stallneubauten oder bei Lebensmittelskandalen, in der Frage des Wettbewerbsdrucks und der Preisgestaltung unserer Lebensmittel. Die Qualität der Medienpräsenz wirkt Image bildend. Dieses Image wirkt zurück auf die Mitglieder und macht einen Teil der Attraktivität eines Verbandes aus.

Inhalte

- Authentisch die eigene Arbeit transportieren
- Wie wirke ich nach außen?
- Rhetorik/Körpersprache
- Strategische Ziele für die Imagearbeit entwickeln
- Offenheit und Vertraulichkeit – den richtigen Umgang mit den Medien finden
- Positives Image mit gezielten Aktionen

Dauer 2 Tage

Sie können diese Trainingsreihe als Inhouse-Veranstaltung oder als offenes AHA-Angebot buchen.

Fokus Berlin – Interessenvertretung der deutschen Landwirtschaft

Exkursion 1

In Berlin läuft die agrarpolitische Interessenvertretung aller Bundesländer zusammen. Doch wie funktioniert eigentlich die agrarpolitische Willensbildung? Welche Rolle spielt der Deutsche Bauernverband (DBV)? Wie arbeitet das Parlament? Wie kann ich meinen Anliegen Gehör verschaffen? Auf dieser 3-tägigen Exkursion erhalten Sie Einblick in die verschiedenen Institutionen und deren Arbeitsweise.

- Aufbau und Arbeitsweise DBV
- Agrarpolitik aktuell
- Interessenvertretung in Berlin (Parlament)

Dauer 3 Tage

Termin Dieses Training wird in Kombination mit dem VTP Fokus Berlin angeboten.

Die Europäische Agrarpolitik – Strukturen kennen und verstehen

Exkursion 2

Die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) gehört seit Beginn der Einigung Europas zu den wichtigsten Aufgabenfeldern europäischer Politik. Welche Rolle spielt die deutsche Landwirtschaft in Entscheidungsprozessen? Wie ist der europäische Bauernverband (COPA) aufgebaut und welche Funktion erfüllt er? Wie ist das Zusammenspiel von EU-Kommission und -Parlament, von EU-Organisationen und Lobbyisten? Diesen und weiteren Fragen widmet sich das 4-tägige Intensivtraining zur Europäischen Agrarpolitik mit Exkursion nach Brüssel.

- Politische Willensbildung in der EU
- Besuch DBV in Brüssel, COPA und Europäisches Parlament
- Die Gemeinsame Agrarpolitik GAP)

Dauer 4 Tage

(2 Tage Bonn, 2 Tage Brüssel)

Termin Dieses Training wird in Kombination mit dem VTP Fokus Brüssel angeboten.

Zusätzliche Angebote

- Vorträge für die Winterveranstaltungen zu den unterschiedlichsten Themen: z. B. »Run auf die Jungen – Nachwuchs gewinnen und einbinden«; »Der Fan-Faktor – Zukunft der Verbandsarbeit«; »Resilient in Krisenzeiten«; »Nichts ist selbstverständlich – unser Selbstverständnis als Landwirtinnen und Landwirte und Bäuerinnen und Bauern«
- Workshops zur gemeinsamen Gestaltung der zukünftigen Verbandsarbeit mit Haupt- und Ehrenamt, gemeinsam Zukunft gestalten

Kontakt



Katrin Mehner

E-Mail: k.mehner@

andreas-hermes-akademie.de

+49 (0)30 58 63 20 67-4

Du hast noch eine ganze Menge vor? Das ist gut so!! Damit Deine Pläne gelingen und Du etwas bewegen kannst, bieten wir Dir Trainings, Workshops und Coachings, die inhaltlich und auch zeitlich zu Dir passen. Auch wenn Du – oder vielleicht sogar gerade weil Du – mit Karriere, Familie, Leben, Zeitdruck und Verantwortung im Moment sehr beschäftigt bist. Unsere Seminare haben einen ganz wichtigen Anspruch: Sie sind **agrarfokussiert und praxisnah**. Erst praxisrelevante Beispiele aus dem Agrarbereich machen die Inhalte verständlich und anwendbar. Und dadurch gewähren sie Euch als Teilnehmer:innen einen **hohen Nutzen in Eurem täglichen Geschäft**, ob im Agribusiness-Unternehmen oder auf dem landwirtschaftlichen Betrieb.

Young Professionals

You can get what you want

Du bist dabei, Deine Ausbildung abzuschließen und stehst kurz vor der Bewerbungsphase oder sogar schon kurz vor einem Bewerbungsgespräch? In diesem Training bekommst du nicht nur Feedback auf Deine Unterlagen, sondern vielmehr auf Dein persönliches Auftreten. Ein Check Deiner persönlichen Stärken und Schwächen, sowie Rollenspiele für ein Bewerbungsgespräch runden diesen Tag ab.

Inhalt

- Selbsteinschätzung – Fremdeinschätzung
- Innere Haltung und Selbststeuerung
- »Gekonntes Selbstmarketing« – Präsentation und Auftritt beim Vorstellungsgespräch ohne überheblich zu wirken
- Dos und Don'ts beim Vorstellungsgespräch
- Fragen und Antworten im Vorstellungsgespräch
- Das Stressinterview
- Assessment-Center

Zielgruppe

Absolvent:innen einer Ausbildung

Der Job, der zu mir passt!

Du bist noch in Ausbildung, willst aber jetzt schon wissen, welche Jobmöglichkeiten sich für Dich ergeben oder was besonders zu Dir passt?

Finde in diesem inspirierenden Trainingstag heraus, welche Jobs und welche Kultur in den Organisationen Dir am meisten liegt.

Inhalt

- Wo könnte es mit mir hingehen?
- Was passt zu mir, zu meinem Typ, meinen Vorlieben und meiner Vorgeschichte?
- Meine Kindheitsträume und Vorbilder und was das mit mir zu tun hat
- Interessen, Kompetenzen und Motivation auseinanderhalten können

Zielgruppe

Junge Menschen in der Ausbildung

Mach Dein Ding! Sicher auftreten und überzeugend argumentieren

Du möchtest in Deinem Leben etwas erreichen – hast ein konkretes Ziel vor Augen und trotzdem hakt es manchmal bei der Umsetzung? Oder hakt es nicht eher beim Durch-Setzen? Erfahre, wie Du durch authentisches Auftreten souverän »rüberkommst«.

Inhalt

- Gesprächspartner:innen besser verstehen
- Körpersprache und Gesprächsführungstechniken
- Sicher und souverän auftreten und kommunizieren
- Gesprächs- und Verhandlungsvorbereitung
- Strukturiert argumentieren

Dauer 2 Tage

Angebot

Aufbaumodule II und III



Klartext reden! Gelungene Gesprächs- führung für jeden (business) Anlass.

Mein erster Job. Herausforderungen und viele Perspektiven zugleich. Baue Sicherheit und Souveränität in Deiner Gesprächsführung auf.

Inhalt

- Klare Botschaften senden und verstanden werden
- Zielführende Fragetechniken anwenden
- Konstruktive Gespräche führen: Den Ablauf steuern – das Ergebnis sichern
- Konkrete individuelle Gesprächs- und Verhandlungssituationen üben
- Grundzüge einer Meeting-Moderation

Dauer 1 Tag

Mein erstes Team!

Für junge Führungskräfte ist »ihr« Team »Gold wert«. Es bietet gebündeltes Know-how, Energie und Kreativität. Erfahre, worauf es ankommt, um dein Team mitzunehmen.

Inhalt

- Im Netzwerk Führung übernehmen/ alles New Work?
- Reflexion des eigenen Führungsverhalten
- Selbstcheck Führung – der Vorbildrolle gerecht werden
- Führen, ohne Chef zu sein – die Techniken der fachlichen Führung
- Gruppendynamische Prozesse verstehen
- Bedürfnisse von Gen X, Y, Z erkennen
- Mitarbeiter:innengespräche führen

Dauer 2 Tage

Kontakt



Matthias Mehner
Geschäftsleiter AHA agrar
E-Mail: m.mehner@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 72

In der Agrar- und Ernährungsindustrie

Professionell auftreten und präsentieren

Der erste Eindruck ist von entscheidender Bedeutung für die Akzeptanz Ihrer Person, Ihres Unternehmens und damit Ihres Angebotes bei der Kundin/dem Kunden. Durch selbstbewusstes Auftreten und professionelle Vorbereitung können Sie Ihre Wirkung gezielt einsetzen. Durch das Einüben und Trainieren von typischen und kritischen Präsentationssituationen gewinnen Sie Selbstsicherheit, erkennen Ihre persönlichen Stärken und setzen diese gezielt für mehr Erfolg im Verkauf ein.

Ziele

Optimierung des ersten Eindrucks, erfolgsorientierte Vorbereitung und souveräne Präsentation Ihrer Angebote.

Inhalte

- Der erste Eindruck – korrektes Auftreten von A bis Z
- Zuhörer:innenorientiertes Präsentieren
- Erarbeitung eines Maßnahmenplans für den Transfer in die Praxis

Die genannten Programmpunkte werden umfangreich trainiert.

Effektives Kundenmanagement

Ziele

Vertiefte Kenntnis und Anwendung grundlegender Instrumente im Kundenmanagement.

Inhalte

- Ziel- und ergebnisorientiertes Kundinnen- und Kundenmanagement
- Erkennen von Kundinnen- und Kundennutzen
- Aufbau eines Verkaufstrichters
- konsequente Steuerung der Akquisitionsphasen
- Key Account Management (KAM) – Teil des Kundinnen- und Kundenmanagements
- Erarbeitung eines Maßnahmenplans für den Transfer in die Praxis

Herausfordernde Gesprächs- und Verhandlungssituationen

Ziele

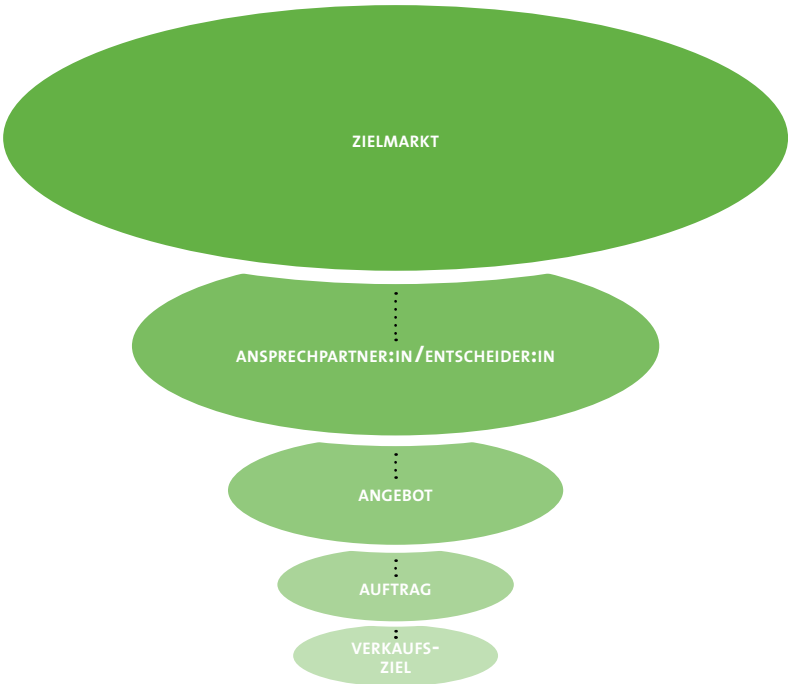
Erhaltung von Zielorientierung und Handlungskompetenz in schwierigen Gesprächen.

Inhalte

- Kritische Gesprächs- und Verhandlungssituationen in der Praxis

- Erfolgsorientierte Gesprächsvorbereitung
- Umgang mit Kundinnen und Kunden in kritischen Konfliktsituationen
- Konstruktives Konfliktmanagement
- Beschwerdemanagement – Beschwerde als Chance nutzen
- Gesprächs- und Verhandlungsabschlüsse gezielt herbeiführen
- Erarbeitung eines Maßnahmenplans für den Transfer in die Praxis
- Intensive praktische Übungen

In allen Trainings werden Maßnahmenpläne erarbeitet, die den Transfer in die Praxis begleiten. Die Trainings werden mit ca. 60% Übungsanteil und ca. 40% Trainer:innenimpuls umgesetzt. Nach jedem Modul erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung. Alle Module sind Bestandteil eines systematischen Konzeptes zur Qualifizierung der Vertriebsorganisation. Selbstverständlich gestalten wir Firmentrainings auch gerne nach Ihren Vorstellungen und Bedarfen – sprechen Sie uns einfach an. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot.





Fit im Vertrieb – maßgeschneidert. In vielen Organisationen stehen neben den Basis-Vertriebskompetenzen vor allem spezifische Herausforderungen im Vertrieb an. Wir entwickeln diese individuell genau nach Ihrem Bedarf. So erhalten Sie einen maximalen Nutzen. Hier ein Auszug:

Von der Beratung zum verkaufsorientierten Außendienst

Viele Firmen organisieren ihren Verkauf im Außendienst über sogenannte Berater:innen. Dabei wird manchmal die abschlussorientierte Ausrichtung vernachlässigt. Dennoch wird von diesen Mitarbeiter:innen erwartet, dass sie neben der Beratung auch erfolgreich verkaufen. Ziel dieses Trainings ist es, Widerstände aufzulösen und den Teilnehmer:innen die nötigen Vertriebskompetenzen zu vermitteln.

Modul I und II – Akquisitions-/ Verkaufsgespräche

Ziele

Erweiterung der persönlichen und methodischen Kompetenz für die Verkaufsgesprächsführung. Vermittlung der Grundlagen der Verkaufspsychologie sowie Systematik der Vorgehensweise in den vertriebsrelevanten Prozessen. Gezieltes Üben von Akquisitions- und Verkaufsgesprächen.

Inhalte

- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Grundtypologien von menschlichem Verhalten anhand des persolog®-Profils
- Die Nutzenargumentation
- Professionelles Verhalten am Telefon
- Verhandlungstraining anhand firmentypischer Situationen
- Ziel- und ergebnisorientiertes Kundinnen- und Kundenmanagement
- Erarbeitung eines Maßnahmenplans für den Transfer in die Praxis

Zeitbedarf

2 x 2 Tage

Modul III Schwierige Gesprächs- und Verhandlungssituationen

Ziele

Erhaltung von Zielorientierung und Handlungskompetenz in schwierigen Gesprächen.

Inhalte

- Kritische Gesprächs- und Verhandlungssituationen in der Praxis
- Erfolgsorientierte Gesprächsvorbereitung

- Umgang mit kritischen Kundinnen und Kunden und schwierigen Situationen
- Konstruktives Konfliktmanagement
- Beschwerdemanagement – Beschwerde als Chance nutzen
- Gesprächs- und Verhandlungsabschlüsse gezielt herbeiführen
- Intensive praktische Übungen
- Erarbeitung eines Maßnahmenplans für den Transfer in die Praxis

Zeitbedarf

2 Tage

Kontakt



Marietheres Förster

E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 28

Projektmanagement. Projekte effizienter zum Erfolg führen.

Projekte zu leiten ist eine Aufgabe mit großen Herausforderungen an Ihre Führungs- und Kommunikationskompetenz. Neben Basiswissen und klassischem Handwerkszeug, sind in größeren Strukturen vor allem die Themen „Führen ohne Weisungsbefugnis“ sowie mögliche Hindernisse aus Linie/Matrix wichtige Themen, die hier praxisnah behandelt werden.

Modul 1 – Basiswissen

- Standortbestimmung: Meine Rolle im Bereich und Unternehmen
- Erfolg und Misserfolg von Projekten
- Welche Aufgaben übernehme ich jetzt?
- Persönliche Handlungsspielräume über »Grenzen« hinweg
- persolog® Persönlichkeits-Modell (DISG), Umgang verschiedener Verhaltenstypen mit Zielen und Projektorganisation
- Arbeit mit Zielen
- Erfolgsfaktor Zeit: Selbstmanagement und -organisation
- Projektfahrplan, Ziele, Meilensteine, Projektpläne, Aktionsplan

Modul 2 – Projektsteuerung

- Projektfahrplan, Ziele, Meilensteine, Projektpläne, Aktionsplan
- Multi-Projekt-Management
- Aufstellung des eigenen Teams – Stärken & Schwächen. Wo werden welche Fähigkeiten gebraucht?
- Innere Antreiber & ihre Auswirkungen auf meine Projektleitung
- Teamdynamik, Teamrollen und Motivation
- Stakeholder Analyse: Wer ist wie von dem Projekt betroffen?
- Umgang mit Bremsenden und Unterstützenden
- Umgang mit Widerständen aus Linie und Matrix
- Typische Phasen von Veränderungsprozessen
- Kontrolle & Korrektur des Projektplans in Zielen und Maßnahmen

Modul 3 – Projektkommunikation

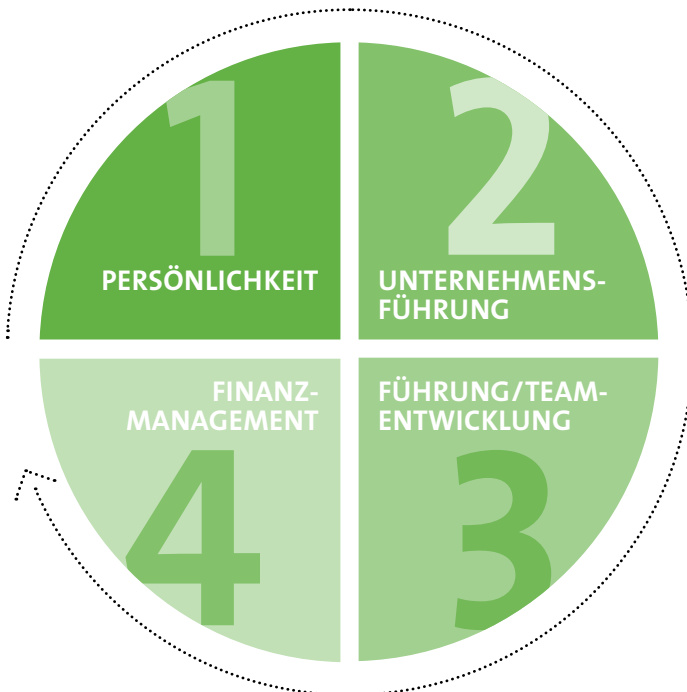
Ein wesentlicher Erfolgsparameter ist eine gelungene Kommunikation des Projekts.

- Frage- und Gesprächstechniken
- Präsentationsübungen
- Wie kann ich das Projekt mit Chancen & Risiken gut darstellen?
- Wie trete ich auf?
- Wie kann ich das Projekt nach außen verkaufen?
- Nutzen des Projektes herausarbeiten und für unterschiedliche Zielgruppen aufbereiten
- Üben von verschiedensten Gesprächssituationen
- Schwierige Situationen und Konflikte angehen & ansprechen
- Was gehört zum erfolgreichen Abschluss eines Projektes?
- Kontrolle & Korrektur des Projektplans in Zielen und Maßnahmen



Leadership Agribusiness.

Nicht allein Ihre gute Fachkenntnis überzeugt die Kundin/den Kunden. Mehr denn je entscheidet heute Ihre persönliche Kompetenz über Ihren Erfolg. Wir unterstützen Sie, Ihre Stärken kennen zu lernen, Ihre Risiken zu managen und Ihre Chancen zu nutzen.



In der Agrar- und Ernährungsindustrie

General Management Programm für Führungskräfte

Ein klares Profil in der Führungsrolle und eine starke, souveräne Führungspersönlichkeit, das sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Führungskräfte. In diesem fundierten Leadership-Programm entwickeln Sie Ihre zentralen Kompetenzen als

Führungskraft konsequent weiter. Durch konkrete Praxisfälle und reale Führungssimulationen verankern Sie Ihre Erkenntnisse in Ihrem täglichen Führungshandeln.

In 4 Modulen (jeweils 3 Tagen) behandeln Sie Disziplinen des ganzheitlichen Managements, die auf Entwicklung der eigenen Persönlichkeit und des strategischen Managements wie Leadership, vernetztes Denken, Prozessgestaltung, Führungs- und Organisationsgrundsätze, Unternehmenskultur, Marketing und Finanzmanagement beruhen.

Modul 1: Persönlichkeit entwickeln und strategisch kommunizieren

- Verhaltenstypologie mit dem persolog®-Profil
- Selbst- und Fremdbild
- Gesprächs-/Präsentationstechniken
- Moderation/Konfliktmanagement
- Verhandlungstechnik/Besprechungen
- Selbst- und Zeitmanagement

Modul 2: Unternehmensführung

- Stärken-/Schwächen-Analyse
- Vision, Mission, Werte
- Portfolio-Management
- Strategie-Optionen/neue Geschäftschancen
- Zielerreichungskriterien
- Steuerungsinstrumente
- Change-Management
- Marketing

Modul 3: Mitarbeiter:innen und Teams führen

- Führungsaufgaben
- Führungsstile
- Ziele/Mitarbeiter:innengespräche
- Effektive Delegation
- Teamphasen/-zusammenstellung
- Coaching als Methode für effektive Führung

Modul 4: Finanzmanagement

- Gesamtüberblick über Zusammenhänge/Instrumente
- Bilanz/GuV und deren Aussagekraft
- Liquiditätsmanagement
- Investitionsrechnung
- Finanzierungsstruktur/Budget
- Controlling/Kostenmanagement

Zielgruppe

- Führungskräfte, die ihre Managementkenntnisse erweitern und vertiefen wollen
- Nachwuchsführungskräfte, die sich auf die Übernahme weitergehender Aufgaben vorbereiten wollen
- Ingenieurinnen, Ingenieure und Techniker:innen, die sich auf Managementaufgaben vorbereiten wollen

Teamentwicklung. Sie wollen verstehen, welche Faktoren die Zusammenarbeit in Teams beeinflussen und wie Sie steuernd eingreifen können? In diesem Seminareinheiten vertiefen Sie Ihr Verständnis für verschiedene Mitarbeiter:innen-typen, typische Rollen in Teams, häufig zu beobachtende Teamdynamiken.

Teamarbeit – Basis des Erfolges

Inhalte

- Teampersönlichkeiten erkennen anhand des persolog®-Profils
- Teamdynamiken erkennen und nutzen
- Andere im Team verstehen
- Verhaltenstendenzen im eigenen Team erkennen
- Feedback-Kultur schaffen
- Prozesse im Team verbessern

Teilnehmer:innenzahl max. 15

Wenn’s mal nicht so läuft: Konflikte in Teams

Inhalte

- Konfliktursachen
- Störungen rechtzeitig erkennen
- Eskalationsstufen
- Konfliktverhalten
- Grundhaltungen und Teamrollen
- Konfliktlösungsstrategien

Teilnehmer:innenzahl max. 15

Gemeinsam stark: Im Team außerge-wöhnliches erleben

Inhalte

- In der Natur mit Outdoor-Elementen zusammenwachsen
- Spaß an der Zusammenarbeit im Team erleben

- Toleranz und Akzeptanz im Team aufbauen
- Mit Unterstützung der Teammitglie-der Vertrauen in sich selbst und das Team erfahren
- Identifikation durch das gemeinsame Teamerlebnis steigern
- Für gemeinsame Ziele Verantwor-tung übernehmen
- Vereinbarungen für Zusammenarbeit und Kommunikation erarbeiten
- ... Und in den Unternehmensalltag übertragen

Teilnehmer:innenzahl max. 15

Unternehmerinnen-Fachgespräche

Mit Frauen – für Frauen: In den Unter-nehmerinnen-Fachgesprächen stehen die Frauen aus den ländlichen Räumen im Mittelpunkt. Unternehmerinnen aus der Landwirtschaft und anderen Branchen diskutieren mit Expertinnen und Experten aus Verbänden, Wissen-schaft und Politik über aktuelle, wie auch Zukunftsthemen. Diese reichen von persönlichen bis hin zu politischen. Von Themen wie Work Life Balance bis hin zu finanzieller Grund- und Ab-sicherung.

Diese Veranstaltung findet in unregel-mäßigen Abständen zweimal pro Jahr statt. Informieren Sie uns bitte, wenn Sie in den Verteiler aufgenommen werden möchten, oder schauen Sie ab und an auf unsere Homepage.

High Performance Team: Individuelle Stärken im Team noch besser nutzen!

Inhalte

- Erkennen Sie mithilfe von DISG oder dem REISS PROFILE die individuelle Verhaltens- und Motivpräferenz jedes einzelnen Teammitglieds
- Jedes Teammitglied kann seine in-dividuelle Motivstruktur im Kontext zum Gesamtteam reflektieren
- Über die persönlichen Präferenzen lassen sich Rückschlüsse auf die Zufriedenheit von Arbeitsumgebung und die Aufgabenverteilung ziehen und diskutieren
- Jedem Teammitglied kann aufgrund seines Profils die optimale Entfal-tungsmöglichkeit und Leistungs-motivation geboten werden
- Wählen Sie dieses Training, um ein Spitzenteam zum High-Performance Team zu entwickeln

Teilnehmer:innenzahl max. 15

Gerne beraten wir Sie, um eine individuelle Zusammenstellung für Ihre Teamentwicklung zu finden.

Reiss Profile™
who you are





In der Entwicklung ländlicher Räume

Bürgermeister:innen Plus – Impulse für Bürgermeister:innen von morgen

An der Spitze einer Gemeinde zu stehen, bedeutet Verantwortung für sowohl Bestand und Tradition, als auch für Fortschritt und Zukunft zu übernehmen. Ihr Gestaltungsraum ist vielfältig. Gleichzeitig werden Ihre Aufgabenfelder täglich herausfordernder und komplexer – für Sie als Verwaltungsbeamte:r, als Politiker:in, als Mensch.

Der digitale Wandel wirkt als Verstärker für diese Entwicklung. Er bringt Veränderungen und wirkt als Motor für Neues: für eine neue Arbeitskultur, für neue Strukturen, für neue Settings. Er kann Arbeitsprozesse vereinfachen, Freiräume hinsichtlich Raum und Zeit schaffen, zu mehr Vernetzung und Partizipation und damit zu mehr Dynamik verhelfen.

Auch werden neue Arbeitszusammenhänge ermöglicht, die früher undenkbar gewesen wären. Heute kann der digitale Wandel eine Antwort auf viele Herausforderungen von Bürgermeister:innen sein.

Wie bieten Bürgermeister:innen aus den ländlichen Räumen eine gemeinsam mit Bürgermeister:innen konzipierte Seminarreihe aus 4 Modulen an.

1. Neue Arbeit für ALLE – Agile Führungs- und Arbeitskultur leben

Die Komplexität im Alltag nimmt zu, die Reaktionszeiten werden immer kürzer, die Echtzeitkommunikation und 80-Stunden-Präsenz prägen die Erwartungshaltung der Bürger:innen. Die Projekte werden komplizierter und die Stakeholder vielfältiger. Wir zeigen Ihnen, wie Sie mehr Flexibilität zugunsten von mehr Wirkung erreichen können.

2. Der Job bin ICH – Bürgernähe und Privatheit passen zusammen

Sind Sie Bürgermeister:in mit einer enormen Empathie? Tätig und erlebbar mit einer nahezu 100%igen Präsenz und Transparenz in Ihrer Kommune? Sie stehen im Mittelpunkt und vieles konzentriert sich auf Sie. Fragen und Erwartungen werden von allen Seiten an Sie herangetragen. Grenzen verwischen, denn Sie sind auch Bürger:in, Nachbar:in und Mensch. Wir zeigen Ihnen, wie Sie als Bürgermeister:in agieren können, ohne sich selber dabei zu verlieren.

3. Gute Kommunikation für UNS – Transparenz, Dialoge und Beteiligung

Sitzen Sie häufig in endlos erscheinenden Sitzungen? Haben Sie manchmal das Gefühl, nicht richtig verstanden zu werden? Sie möchten überzeugen, ohne zu überreden? Sie schätzen andere Meinungen und sehen darin ein Potenzial für mehr Qualität in den Ergebnissen? Wir zeigen Ihnen, wie gute Kommunikation – analog und digital – lösungsorientiert unterstützen kann.

4. Die Region sind WIR – Für mehr Kooperation statt Konkurrenz

Hand auf's Herz: In wie vielen Situationen ist Wettbewerb die Grundlage von Entscheidungen? Gewinner:in zu sein bedeutet gleichzeitig, dass andere die vermeintlichen Verlierer:innen sind. Das gilt im Rathausteam ebenso wie mit Stakeholderinnen und Stakeholdern, Ortsteilen oder benachbarten Kommunen. Wir zeigen Ihnen, wie ein WIR und eine passende Kooperation den Sinn und Erfolg größer werden lassen.


rentenbank

 Deutscher Bauernverband

Kontakt



Marika Puskeppeleit
Büro Berlin
E-Mail: m.puskeppeleit@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)30 31 90 42 27

Stärkung bäuerlicher Organisationen. Mitgliedergetragene bäuerliche Organisationen, ob Verbände, Genossenschaften oder andere Organisationsformen, sind ein wichtiger Faktor, damit Landwirtinnen und Landwirte ihre Selbstwirksamkeit entfalten, ihre gemeinsame Stimme hörbar machen, und Dienstleistungen für ihre Mitglieder entwickeln.

In der Internationalen Zusammenarbeit

Lobby & Advocacy: Eine starke gemeinsame Stimme finden

Wie bündelt man die Stimme vieler, um Einfluss geltend machen zu können? Die Interessensvertretung oder, wie sie im Englischen genannt wird, „Lobby & Advocacy“ (L&A), ist eine Kernaufgabe von bäuerlichen Organisationen.

Zielgruppe

Ehrenamtliche und hauptamtliche Vertreter:innen in Verbänden, Genossenschaften und anderen Formen bäuerlicher Organisationen

Format und Dauer

4 Module à 2 Tage über 8 – 12 Monate mit paralleler, begleiteter Umsetzung.

Modul 1 – »Einführung & Auftragsklärung«

- Grundverständnis
- Rolle und Erfahrung der bäuerlichen Organisationen
- Etappen der L&A Arbeit
- Akteurslandschaft & politische Relevanz
- Zusammenarbeit im Netzwerk

Modul 2 – »Politik & Positionspapier«

- Wie funktioniert die Politik im Land
- Einstiegspunkte und Ebenen der Einflussnahme
- Reflektion über mögliche L&A Themen und Adressatinnen und Adressaten
- Verfassen eines Positionspapieres



Modul 3 – »Wege der Kommunikation«

- Die Bedeutung von Beratung
- Themen identifizieren, diagnostizieren und priorisieren
- Konfliktformen, -entstehung und -ursachen sowie Lösungsstrategien und Chancen
- Gezielte Bedürfnisansprache
- Medienarbeit und PR in Krisen und bei Konflikten

Modul 4 – »Kommunikation, Selbstpräsentation & Strategieentwicklung«

- Gelungene Kommunikation/gute Gespräche
- Konzeptentwurf, Strategieplan, Umsetzung

Das Training wird durch lokale und internationale Trainer:innen und Expertinnen und Experten durchgeführt. Es beinhaltet zudem eine praktische Projektarbeit. Eine Coachingphase beendet die Begleitung.

Leadership Training: Fit für's Ehrenamt

Für erfahrene und neugewählte Vertreter:innen im Ehrenamt.

Zielgruppe

Interne Begleiter:innen (Facilitators) innerhalb eines Verbandes werden ausgebildet, um nach Bedarf neu gewählte ehrenamtliche Vertreter:innen einzuführen.

Inhalt

- Mitarbeiter:innen und Teamführung
- Die individuelle Persönlichkeit
- Eine Organisation leiten

Format und Dauer

3 Module à 2 Tage

Geschäftsmodelle für kreative Verbände

Bedarfsorientierte Dienstleistungen für zufriedene Mitglieder

Zielgruppe

Ehrenamtliche und hauptamtliche Vertreter:innen in Verbänden, Genossenschaften, und anderen Formen bäuerlicher Organisationen.

Inhalt

Das AHA »Unternehmerhaus« dient als Modell, um Geschäftsmodelle für Dienstleistungen nachhaltig zu konzipieren.

- Ziele + Strategien, Märkte + Marketing, Produkte + Dienstleistungen, Prozeduren + Leistungsfähigkeit, Standort + Ressourcen, Wissen + Innovationen, Menschen + Arbeit, Finanzen + Zahlen, Entscheidung + Verantwortung

Format und Dauer

- 4 Module à 2-3 Tage über mehrere Monate angepasst an die Situation und Bedarfe der Organisation
- Begleitung der praktischen Projektarbeit zwischen den Modulen von der Bedarfsanalyse bis zur Umsetzung

Wege aus der Subsistenz mit b|u|s international

Unternehmerisches Denken und Handeln sind wichtige Grundlagen für die Entwicklung der Landwirtschaft. Viele bäuerliche Organisationen haben erkannt, dass sie ihren Mitgliedern durch unternehmerische Qualifizierungsangebote die Türe zu einer wirtschaftlich erfolgreichen, diversifizierten Landwirtschaft öffnen. b|u|s international ist ein von der AHA lizenziertes Trainingsangebot. Im Rahmen dieses Angebotes werden (meist innerhalb

von Organisationen) ausgewählte Trainer:innen qualifiziert, die mit dem fertigen Trainingsprodukt dann Kleinbäuerinnen und Kleinbauern trainieren.

Zur Ausbildung von Trainer:innen in den Ländern des Südens siehe auch S. 62.

Angebot der AHA

- Ausbildung von Trainer:innen (ToT) durch internationale und lokale Mastertrainer:innen
- Vermittlung bestehender Trainer:innen zum Einsatz bei Zielgruppen

Zielgruppe

- Organisationen, die ihren Mitgliedern einen Mehrwert bieten wollen.
- Entwicklungspartner:innen, die bei ihren bäuerlichen Organisationen Unternehmertrainings durchführen oder etablieren wollen
- freischaffende Berater:innen, die ein nachhaltiges Beratungsmodell suchen
- Lokale Landwirtinnen und Landwirte, die andere unterstützen und helfen wollen

Format und Dauer

3 Module à 10 Tage plus Einzel-evaluierung und Zertifizierung (Trainerausbildung – ToT)
3 Module à 2-3 Tage (Anwendung)

Modul 1 – »Das Individuum«

- Persönliche Stärken, Perspektiven und Zielsetzungen
- Fragen zu Verantwortung, Feedback
- Was ist Erfolg?

Modul 2 – „Mein Unternehmen“

- Marktorientierung
- Portfolioanalyse und Analyse der Umwelt
- Von der Vision zum Aktionsplan

Modul 3 – Kompakter Business Plan

- Zielsetzung und Markt sowie mögliche Produkte
- Struktur, Prozesse und Ressourcen inkl. Knowhow, Menschen und Finanzen

Gemeinschaftliche Mechanisierung

Diverse Modelle gemeinschaftlicher Mechanisierung helfen den Landwirtinnen und Landwirten vor Ort, Aufwand und Ressourcen zu sparen. In diesem Angebot werden »Facilitators« befähigt, Organisationen und Interessierte zu beraten und zu begleiten.

Zielgruppe

- Organisationen, die ihren Mitgliedern einen Mehrwert bieten wollen.
- freischaffende Berater, die ein nachhaltiges Beratungsmodell suchen
- Lokale Landwirtinnen und Landwirte, die andere unterstützen und helfen wollen

Inhalt und Format

5 Module à 1 Tag, vor Ort oder digital durchgeführt. Eine Trainierenden-Expertin/ein Trainierenden-Experte begleitet die bäuerliche Organisation bei der Entwicklung des Geschäftsmodelles und praktischen Durchführung

Modul 1

- Analyse der Landwirtschaft und Rahmenbedingungen der Mitglieder

Modul 2

- Prüfung der technischen Optionen, die Kultivierungsschritte zu mechanisieren

Module 3

- Ressourcen & Fähigkeiten der Akteurinnen und Akteure die Wirtschaftlichkeit und Umsetzbarkeit sicherzustellen

Modul 4

- Gemeinschaftliches Management
- Operative und organisationale Themen

Modul 5

- Vermarktung der Dienstleistung
- Nachhaltigkeit der Geschäftsmodelle
- Refinanzierung der Investition

Hofübergabe/ Generationenwechsel

Innerhalb bäuerlicher Organisationen werden Coaches und Trainer:innen befähigt, Junglandwirtinnen und -landwirte Überbergenerationen in dem Prozess der Hofübergabe zu begleiten.

Zielgruppe

- Organisationen, die ihren Mitgliedern einen Mehrwert bieten wollen
- freischaffende Berater:innen, die ein nachhaltiges Beratungsmodell suchen
- Lokale Landwirtinnen und Landwirte, die andere unterstützen und helfen wollen

Inhalt

Eine gemeinsam mit dem ugandischen Jungbauernverband UNYFA und der GIZ erarbeitete Guideline beschreibt einen Prozess von 3-4 Beratungsseminaren zu Themen aus Recht, Betriebswirtschaft und Sozialem. Interfamiliäre Kommunikation ist dabei zentral. Trainer:innen und lokale Expertinnen und Experten führen durch die 2-3 tägigen Seminare. Coaches begleiten die Teilnehmenden zwischen den

Seminaren und darüber hinaus, damit diese Lösungsansätze finden und umsetzen.

Format

Nach Bedarf Einführung/Ausbildung von Trainer:innen und Coaches oder auch direkte Durchführung der Seminare durch die AHA.

Fragen Sie uns gerne an. Wir machen Ihnen ein maßgeschneidertes Angebot.

Interkulturelles Training

Nur wenn man sich auf Augenhöhe begegnet, ist man offen, gemeinsam zu lernen und sich wirklich auszutauschen. Um diese Augenhöhe herzustellen reicht jedoch der gute Wille allein nicht. Zu sehr ist jede:r geprägt von Bildern der/des anderen, zu oft fehlt der Schlüssel dazu, kulturelle Eigenheiten zu verstehen. Auch ein Perspektivwechsel und die neue Betrachtung des eigenen Seins und Schaffens ist dabei hilfreich.

Zielgruppe

- Landwirtinnen und Landwirte
- Trainer:innen
- Expertinnen und Experten

Inhalt und Format

- 2-tägiges Training bestehend aus allgemeinen Grundlagen zu Sicht- und Verhaltensweisen in afrikanischen Ländern und Indien
- Übungen zu Selbst- und Fremdbild
- Angepasste Informationen zu einzelnen Zielregionen
- Hilfreiche Betrachtungen von Kolonialgeschichte und Rassismus für die praktische Arbeit und direkte Begegnung

Maßgeschneidertes Trainingsangebot

In der internationalen Arbeit erscheint es uns wichtig, das Trainingsangebot immer wieder einzelnen Ländern, Kundinnen und Kunden und Situationen anzupassen. In diesem Sinne sind die hier verzeichneten Angebote nur ein Teil dessen, was wir für Sie bereithalten. Für maßgeschneiderte Trainings, Seminare und Begleitungen sprechen Sie uns am besten direkt an.



Kontakt



Nicole Bolomey

E-Mail: n.bolomey@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 22



Trainer:in, Berater:in & Coach

Einfach gekonnt visualisieren

Mit aussagekräftigen Visualisierungen lassen sich gemäß dem Motto »Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte« viele Dinge einfach, schnell und nachhaltig vermitteln. Bereichern Sie Ihre Trainings, Beratungen, Moderationen und Workshops mit einer gekonnten Visualisierung.

Zielgruppe

Trainer:innen, Berater:innen, Coaches, in der Agrar- und Ernährungsindustrie, im Verband

Inhalte

- »Lesbare Schrift, Farben, Formen, Dynamik«
- Elemente »Figuren, Symbole, Gesichter, Pfeile etc.«
- Bildersprache »Vom Begriff zum Bild kommen«
- Menschen grafisch visualisieren
- Emotionen, Gefühle & Bedürfnisse abbilden
- Aufbau & Gestaltungselemente von Flipcharts

Dauer 1 Tag

Einfach gekonnt visualisieren – online

Arbeiten Sie daheim an Ihren Visualisierungen unter Anleitung der Trainerin/ des Trainers.

Dauer 2 Online-Workshops jeweils vormittags, im Abstand von ca. 14 Tagen

Bildungsanbieter:innen

Für Lehrer:innen: Mit individuellem Stil lehren

Berufs- und Fachschullehrer:innen stehen unter anderem vor den Herausforderungen, neuestes Fachwissen zu lehren, immer mehr Stoff im Lehrplan zu integrieren, unternehmerisches Denken und Handeln zu vermitteln, Schüler:innen kontinuierlich zu motivieren, sehr heterogene Klassen zu fördern und die Schüler:innen in ihrer Sozialkompetenz zu stärken.

Inhalte

- Wege zum wirkungsvollen Einsatz der eigenen Person
- Persönlichkeitsstrukturen (er-)kennen
- Motivierende Arbeitsatmosphäre im Unterricht aufbauen

- Energiepegel und Lerntempo steuern
- Bei den Schülerinnen und Schülern Selbstreflexion anstoßen und sie motivieren
- Unterschiedliche Lerntypen kennen und den Unterricht darauf abstimmen
- Schüler:innen zu Umsetzungsschritten aktivieren
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Handlungskompetenz auf der Metaebene
- Arbeit mit Gruppen
- Kollegiales Coaching

Dauer 4,5 Tage

Zielgruppe

Berufs- und Fachschullehrer:innen

Kontakt



Marietheres Förster

E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de

[andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)

+49 (0)228 919 29 28

**Zukunft Verband.
Imagearbeit.
AHA Inspiration.
Studienwoche.
Zukunftsradar.
Zukunftsforum.
b|u|s Fest. Mehr.
Tagungen und
Veranstaltungen.**





Rückblick

In der Landwirtschaft

b|u|s Fest

Einmal jährlich zur Sommersonnenwende feiern wir unser legendäres b|u|s Fest. Dabei richten Partner:innen vor Ort gemeinsam mit der Andreas Hermes Akademie das b|u|s Fest als fachlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt in der internationalen Umsetzung der b|u|s-Trainings aus. Das Programm folgt meist diesem Ablauf:

Donnerstag

Ankommen und Begrüßungsabend

Freitag

- Ca. 10 Exkursionen führen in die Region und zeigen landwirtschaftliche Betriebe
- Spannende Unternehmer:innen aus der Agrarbranche und kulturelle Highlights
- Grillabend mit Musik am Abend



Samstag

- Unternehmer:innenkongress mit spannenden Persönlichkeiten
- Festlicher Gala-Abend mit Live-Musik
- Übergabe der Unternehmerbriefe an die Absolvent:innen des Jahrgangs

Sonntag

Andacht, Brunch und Abreise

Internet

www.bus-fest.de

Im Verband

Studienwoche der Altfredeburger

Altfredeburger darf sich nennen, wer an den sogenannten Langen Kursen (heute TOP Kurs) der Akademie seit 1949 teilgenommen hat. Diese Gemeinschaft von etwa 1.000 Ehemaligen hat sich ihren Namen nach dem ersten Standort der Akademie – Bad Fredeburg – gegeben. Für diese Gemeinschaft bietet die Akademie in Zusammenarbeit mit dem Verein der Altschüler (Freundeskreis der Altfredeburger e.V.) eine jährliche Tagung an, in der sich die Teilnehmenden mit Zukunftsthemen auseinandersetzen und die Perspektiven und Pläne für den betrieblichen und familiären Alltag bekommen.

Die Studienwoche findet am gleichen Ort wie der aktuelle TOP Kurs im Arbeitnehmer-Zentrum Königswinter bei Bonn statt.

Inhalte

Auszugsweise:

- Theatervorführung durch den TOP Kurs
- Exkursion nach Bonn und Umgebung
- Zukunftsorientierte agrar- und gesellschaftspolitische Themen im Plenum
- Arbeitskreise zu unterschiedlichen Themen
- Ökumenische Andacht
- Aufnahme des aktuellen TOP Kurses in den Freundeskreis der Altfredeburger e.V.
- Ehrung der Jubilarinnen und Jubilare
- Festlicher Ball
- Mitgliederversammlung des Freundeskreises der Altfredeburger e.V. und des Fördervereins der Altfredeburger

Veranstalter

AHA in Zusammenarbeit mit dem Freundeskreis der Altfredeburger e.V.

Ort

Arbeitnehmer-Zentrum Königswinter (AZK) bei Bonn, Königswinter

Kontakt



Dr. Andreas Quiring

E-Mail: a.quiring@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 25

Junge, innovative Wachstumsunternehmen (Startups) erfreuen sich in der Agrarbranche wachsender Aufmerksamkeit und Beliebtheit. Egal ob Insektenaufzucht, Online-Handelsplattform oder Roboter im Ackerbau: Startups liefern innovative Ideen und Verbesserungsvorschläge entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Mit unseren Angeboten wollen wir Impulse geben und Netzwerke fördern.



Alles auf Start: Up!

Jährliches Treffen mit unterschiedlichen Fokus-Themen. In Zusammenarbeit mit dem Deutschen Bauernverband und dem Bundesverband Deutsche Startups bringt die Andreas Hermes Akademie Landwirtinnen und Landwirte und Startups und jede Menge cooler Leute zusammen.

IGW-Startup-Days

Die Startup-Days sind seit vier Jahren fester Bestandteil der Internationalen Grünen Woche (www.gruenewoche.de). Neben inspirierenden Talks mit Expertinnen und Experten stehen natürlich die Startups selbst im Zentrum: Herausfordernde und knackige Pitches der sechs Finalistinnen und Finalisten begeisterten ebenso wie die hochkarätige Jury, die „auf den Zahn“ fühlte. Vielleicht wollt Ihr nächstes Jahr dabei sein?

AHA Inspiration

Eine Prise Inspiration gefällig? Für innovationsinteressierte Landwirtinnen und Landwirte geht es im Rahmen

einer Exkursion zu den Hotspots der Startup Szene. Das Ziel: Startups der grünen Branche kennen zu lernen und zu verstehen, was denn eigentlich ein Startup so besonders macht.

Future Agro Challenge

Einmal im Jahr wird weltweit im Rahmen des Global Agripreneur Summit der Titel „Agribusiness of the Year“ an ein Startup aus dem Agri- und Foodtech-Bereich vergeben. Die Gewinner des internationalen Finales erhalten ein auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittenes, exklusives Paket aus Dienstleistungen im Wert von bis zu 50.000 Euro, Zugang zu Netzwerken und mediale Aufmerksamkeit.



Jährlich richtet die AHA den deutschen Ausscheid für das internationale Startup-Event Future Agro Challenge aus. Der Sieger darf dann im internationalen Wettkampf antreten. Mit Unterstützung der Landwirtschaftlichen Rentenbank werden für 2 Personen über mehrere Tage Reisekosten und Unterkunft übernommen.

Kontakt



Mareike Mehner
Referentin Entwicklung
ländliche Räume
E-Mail: m.meyn@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)30 5863206 73

Kontakt



Matthias Mehner
Geschäftsleiter AHA agrar
E-Mail: m.mehner@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 72



Landwirtschaftliche Imagearbeit mit #2B1D – zwei Branchen, ein Dialog

Landwirtschaft und Journalismus – zwei Welten? Nein, sagen wir, denn beide Welten stehen oftmals vor gleichen Herausforderungen: Hohe Arbeitsverdichtung, schneller Strukturwandel, Quoten, oder die Frage, »Wie und wo bekommen wir schnell gute und vor allem korrekte Nachrichten?« Was liegt also näher, als Vertreter:innen der beiden Branchen zusammen zu bringen? Denn eine Leidenschaft teilen beide Branchen in jedem Fall: die Liebe zu ihrem Beruf.

Mit unserem Projekt #2B1D – zwei Branchen ein Dialog, setzen wir genau hier an: Im Rahmen der Initiative DIALOG MILCH in Zusammenarbeit mit der Landesvereinigung MILCH NRW bauen wir Kontakte, Netzwerke und Austausch zwischen den beiden Branchen auf.

Wie? Indem die Landwirtinnen und Landwirte dorthin gehen, wo die Journalistinnen und Journalisten sind und Journalisten auf die Höfe kommen.

Sie lernen gemeinsam und voneinander, sie diskutieren, räumen Missverständnisse aus, erkennen Gemeinsamkeiten, erfahren mehr über die täglichen Herausforderungen in der jeweils anderen Branche und verstehen einander besser.

Bereits seit 2017 haben wir dazu Workshops, Trainings, Diskussionsrunden, Redaktions- und Hofbesuche durchgeführt.

Einige Highlights von #2B1D sind z. B. »Hoftag – Volontäre im Dialog mit Junglandwirtinnen und -landwirte« bei Milchbauer Matthias in Haltern, Redaktionsworkshop mit Landwirtinnen und Landwirten und Redakteurinnen und Redakteuren der Aachener Zeitung, den wir online durchgeführt haben, Podiumsdiskussionen mit den Macherinnen und Machern der WDR-Supercühe und die Journalistentage bei der Frankfurter Buchmesse. Dort hat die Buchmesse als Partnerin von DIALOG MILCH die Veranstaltung »Vom Blog zum Buch« mit in das Programm aufgenommen, weil »der Austausch von Stadt und Land top-aktuell ist.« Und natürlich gehören zu den Veranstaltungen von #2B1D

auch immer wieder Besuche auf Milchviehbetrieben – mit »Journalistinnen und Journalisten auf'm Hof«, Rollentausch, »Interview umgekehrt« oder »Frag doch mal den/die Landwirt:in«. Gerne erarbeiten wir mit Ihnen gemeinsam Projekte zum Dialog von Landwirtinnen und Landwirten mit Verbraucherinnen und Verbrauchern, Politikerinnen und Politikern, Journalistinnen und Journalisten, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern... Crossmedial und vor allem in der persönlichen Begegnung.

Kontakt



Marietheres Förster
E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 28



In der Entwicklung ländlicher Räume

»Zukunft Verband«

Seit einigen Jahren führen wir immer im Herbst eine Fachtagung für Verbände durch, die ihre Zukunft proaktiv gestalten wollen. Wir geben Impulse, stellen Fragen und finden gemeinsam Antworten auf die diversen Szenarien des Wandels. Themen wie Wissensmanagement und Kommunikation, Komplexität und digitaler Wandel, oder auch Führung und Generationenwechsel sind eine kleine Auswahl unserer Themen.

Diese Veranstaltung findet einmal pro Jahr statt. Informieren Sie uns bitte, wenn Sie in den Verteiler aufgenommen werden möchten, oder schauen Sie ab und an auf unsere Homepage www.andreas-hermes-akademie.de

Das Beste gehört aufs Land

Ein Format, dass sich mit den Potenzialen, Wirkungen und Hemmfaktoren dezentraler Wissens- und Hochschulstandorte für die Regionalentwicklung auseinandersetzt. Hintergrund sind nachweisliche ökonomische und gesellschaftlichen Wirkungen für die Region, die jedoch seitens der Politik nur bedingt gewertschätzt und unterstützt werden. Gemeinsam mit Wissenschaft, Politik und Praxis stellen wir Fragen und füllen Diskussionslücken aus.

Diese Veranstaltung findet in unregelmäßigen Abständen statt. Informieren Sie uns bitte, wenn Sie in den Verteiler aufgenommen werden möchten, oder schauen Sie ab und an auf unsere Homepage www.andreas-hermes-akademie.de

Zukunftsradar

Mit Menschen aus den ländlichen Räumen arbeiten wir an verschiedenen Zukunftsthemen; die Methode des Design Thinking setzt dabei die betroffenen Menschen in den Mittelpunkt und unterstützt den kreativen wie authentischen Prozess hin zu Visionen und ersten Ideen. Die Ergebnisse sind an vielen Stellen Anregung und Leitlinie zugleich.

Sprechen Sie uns an, wenn Sie ein Thema oder einen Anlass haben.

Zukunftsforum ländliche Entwicklung

Immer im Januar und immer parallel zur Internationalen Grünen Woche lädt das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft zum Zukunftsforum ländliche Entwicklung ein. Hier treffen sich Akteurinnen und Akteure der ländlichen Entwicklung und stellen Themen zur Diskussion, die ihnen wichtig sind.

Wir beteiligen uns mit überraschenden Themen und neuen Settings. Veranstaltungstitel wie »LandRebellen«, »Land2037«, »New Work für Bürgermeister« oder »Die Neuvermessung der ländlichen Räume«, verdeutlichen die Vielfalt unserer Formate.

Schauen Sie in das vielfältige Programm des Zukunftsforums. Hier werden Sie auch uns finden. Wir laden Sie herzlich ein, mit dabei zu sein.

Kontakt



Marika Puskeppeleit
Büro Berlin
E-Mail: m.puskeppeleit@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)30 31 90 42 27

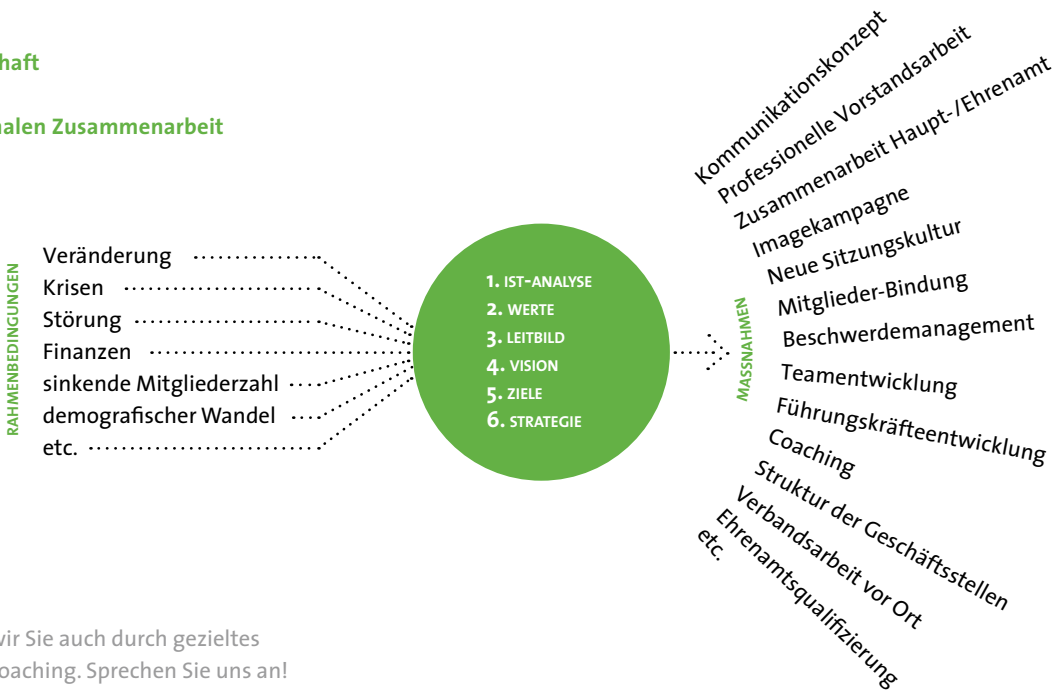
**Ist-Analyse. Werte.
Leitbild. Vision.
Ziele. Strategie.
Kommunikation.
Teamentwicklung.
Zusammenarbeit.
Finanzen. Mehr.
Beratung und
Coaching.**



Verbands- und Organisationsentwicklung. Äußere und innere Einflüsse erfordern immer wieder Veränderungen eines Verbandes. Erarbeiten Sie mit unseren Expertinnen und Experten Veränderungsstrategien, die den Verband systematisch voran bringen.

In der Landwirtschaft
Im Verband
In der internationalen Zusammenarbeit

Die »Werte« der Organisation bilden den Mittel- und Ausgangspunkt einer strategisch ausgerichteten Organisationsentwicklung.



Gerne begleiten wir Sie auch durch gezieltes Führungskräfte-Coaching. Sprechen Sie uns an!

Sie möchten in Ihrem Verband die Chancen der Digitalisierung und Erwartungshaltung der Mitglieder nutzen und Ihre Organisation weiterentwickeln? Sie wollen Kommunikationskanäle oder Abstimmungsprozesse anpassen? Sie möchten neue, effiziente und schnelle Strukturen für Führung und Zusammenarbeit einführen und Gremiensitzungen zeitgemäß organisieren?

Gemeinsam mit Ihnen und Ihrem Führungsteam gestalten wir systematische und bedarfsgerechte Entwicklungsprozesse, die die Potenziale sowohl Ihrer Mitglieder als auch Ihrer Mitarbeiter aktiv einbinden und nutzen.

In der internationalen Zusammenarbeit nimmt unsere Organisationsentwicklung unterschiedliche Formen an. Wir unterstützen die Gründer von Organisationen (z. B. Jugendverbände oder Plattformen von Wertschöpfungsketten), begleiten Führungsteams in Veränderungsprozessen (z. B. bei starkem Wachstum), helfen bei strukturellen Anpassungen (z. B. bei Dezentralisierungsprozessen) und begleiten die Einrichtung neuer Austauschplattformen. Kontaktieren Sie unser internationales Team. Gerne gehen wir auf Ihre direkten Anfragen ein.

Dabei nutzen wir die Prinzipien der Organisationsentwicklung:

- systemische Analyse der Stakeholder
- mach Betroffene zu Beteiligten
- Organisationsentwicklung als kontinuierlichen Prozess
- Entwicklung einer dauerhaft lernenden Organisation
- Selbstwirksamkeit und Verbesserungsfähigkeit der Organisation erhöhen
- Kongruenz von Zielen, wegen und Maßnahmen
- konsequente Ausrichtung nach dem Sinn und Zweck der Organisation

**Infrastruktur.
Daseinsvorsorge.
Breitband. Politik.
Wirtschaft.
Verwaltung. Think
Tank. Innovation.
Themendialoge.
Fortschritt. Mehr.
Dialogformate.**



2015 ist die Plattform Ländliche Räume ins Leben gerufen worden. Alle Verbände mit Verantwortung und einem Mandat für die Entwicklung der ländlichen Räume sitzen an einem Tisch. Das ist neu und zeigt das außerordentliche Interesse, die ländlichen Räume nicht als Branchensilos, sondern viel mehr ganzheitlich zu betrachten. Denn: Themen der ländlichen Entwicklung gibt es reichlich. Ganz oben auf der Liste steht seit einigen Jahren immer wieder das Thema Breitbandinfrastruktur, als vielzitierte Basis für mehr Gleichwertigkeit, Teilhabe und als Möglichmacher für Innovation und Fortschritt.



In der Entwicklung ländlicher Räume

Verwaltung und Politik nehmen das Thema selbstverständlich ernst, dennoch fehlt oft der so wichtige Blick aus der Praxis, konkrete Lösungswege, oder das Wissen um die Relevanz einzelner Nischenthemen. Aus dieser Erkenntnis heraus entstand die Idee, eine »Plattform ländliche Räume« in Berlin, nahe am politischen Geschehen, zu etablieren. Mit Unterstützung der landwirtschaftlichen Rentenbank dürfen wir es möglich machen, dass unterschiedliche Perspektiven auf gemeinsame Themen umfassend und gemeinsam diskutieren werden können. Es entsteht ein Vertrauens- und Exklusivraum für diese Organisationen und eine 1:1 Vernetzung mit Partnerinnen und Partnern und Expertinnen und Experten aus Ministerien, Politik und Wissenschaft.

**Themen setzen –
Themen diskutieren**

Die Plattform ländliche Räume versteht sich als Themensetzer und lebt von breit aufgestellten internen Diskursen. Der Mehrwert liegt im gemeinsamen integrativen Denken. Die Themen sind – wie die ländlichen Räume selbst – sehr vielfältig. Zukunftsthemen und –szenarien der ländlichen Räume stehen ebenso wie Langfristthemen der Gleichwertigkeit der Lebensverhältnisse auf der Agenda. Vor allem die kritische Begleitung aktueller politischer Vorhaben ist für alle Beteiligten der Gewinn schlechthin. Sprechen Sie uns an, wenn Sie ein Thema der ländlichen Entwicklung in der öffentlichen und politischen Diskussion vermissen. Wir gehen es gemeinsam an.

Trägerkreis

- Arbeitsgemeinschaft der Akademien Ländlicher Raum
- Bund der Deutschen Landjugend
- Bundesverband der gemeinnützigen Landgesellschaften
- Deutscher Bauernverband
- Deutscher LandFrauenverband
- Deutscher Landkreistag
- Deutscher Raiffeisenverband
- Deutscher Städte- und Gemeindebund
- Die Agrarsoziale Gesellschaft
- Landwirtschaftliche Rentenbank
- Verband der Bildungszentren im Ländlichen Raum
- Verband der Landwirtschaftskammern
- Zentralverband des Deutschen Handwerks



In der Internationalen Zusammenarbeit

Austausch Global

Landwirtinnen und Landwirte lernen am besten von Landwirtinnen und Landwirte. Verbände tauschen sich gewinnbringend mit Verbänden aus. Der Peer-to-Peer Exchange bringt Führungskräfte der Landwirtschaft aus allen Gegenden der Welt zusammen.

Transitional Agriculture

Hier treffen sich Verbände aus 6 Ländern auf 3 Kontinenten regelmäßig unter dem Schirm des Weltbauernverbandes WFO online und tauschen Erfahrungen in selbstgewählten Themen aus. 3 Blöcke zu je 3 Modulen à 2h finden über das Jahr statt und werden durch ein physisches Treffen mit Hofbesuchen ergänzt.

In Zusammenarbeit mit:

AKI – Agrar Kontakte International e. V.

Handelskompetenzen

Stärkung der Kompetenzen nationaler afrikanischer Apex-Verbände unter dem Dach ihrer Regionalverbände im südlichen, östlichen und westlichen Afrika. Der physische Austausch in mehrtätigen Seminaren zu Themen der Agrar-Handelspolitik steht dabei im Zentrum.



Praktikantenaustausch

Für Absolventinnen und Absolventen landwirtschaftlicher Ausbildungen im globalen Süden ist der Wechsel in die reale Berufswelt oft schwierig. Ausbildungen und Studium sind von theoretischen Inhalten geprägt. Praxis und Anwendung moderner Ansätze kommen, auch aufgrund mangelnder Ressourcen, zu kurz. Das »International Young Farmers' Exchange Programme« (IYFEP) adressiert den hohen Bedarf nach praktischer Erfahrung und Weiterbildung. Durchgeführt von der Schorlemer Stiftung des Deutschen Bauernverbandes fördert es seit 2019 den Austausch junger Menschen zwischen Uganda und Deutschland. Diese leben, lernen und arbeiten jeweils 3 Monate in Familienbetrieben im jeweils anderen Land.

Neben dem praktischen Austausch steht die persönliche Weiterentwicklung der Teilnehmenden und Gastbetriebe im Fokus. Damit zielt der Austausch darauf ab, motivierte und kulturell offene Persönlichkeiten in der Landwirtschaft zu fördern – Menschen, die selbstbewusst und tolerant über den Tellerrand schauen.

Zielgruppe

- Gastbetriebe in Deutschland
- Praktikanten aus Deutschland, die nach Uganda fahren
- Gastbetriebe in Uganda
- Praktikanten aus Uganda, die nach Deutschland fahren

Zur Information und Anmeldung siehe auch

www.krassgruen.de/finde-ein-praktikum/afrika-blog/iyfep-im-kontext

Expertinnen- und Expertenpool

Wir suchen SIE!

Haben Sie einen Bezug zu Landwirtschaft, Verbandswesen, Interessensvertretung, Betriebsmanagement und/oder Dienstleistungen der Verbände? Sprechen Sie fließend Englisch oder Französisch? Dann werden Sie Teil unseres Expertinnen- und Expertenpools und begleiten Sie uns zu den Partnerorganisationen in Afrika und Indien. Die Reisen variieren zwischen Kurzeinsätzen (3 - 7 Tage) und längeren Begleitungen vor Ort (ca. 3 Wochen). Diese lassen sich gut in Ihre normale Tätigkeit eingliedern.

Wir bereiten Sie umfassend auf Ihre Aufgabe vor! Melden Sie sich!

Kontakt



Nicole Bolomey

E-Mail: [n.bolomey@](mailto:n.bolomey@andreas-hermes-akademie.de)

andreas-hermes-akademie.de

+49 (0)228 919 29 22

Digitalisierung.
Gen y. Motivation.
Kurs halten. Erfolg.
Vermarktung.
Kunden. Wandel.
Wertschätzung.
Möglichkeiten.
Vermarktung. Mehr.
Vorträge.





»Digitalisierung verändert nichts – nur alles. Auch und vor allem die ländlichen Räume«

Möchten Sie verstehen, was der digitale Wandel ganz genau bedeutet und was er auslöst? Fragen Sie sich auch, ob das reine Tablet-Wischen oder die App für Freizeit und Sport schon alles bedeutet? Ja? Dann nehme ich Sie gerne mit auf eine Reise in die Möglichkeiten und Chancen der Zukunft in den ländlichen Räumen. Auch hier gilt: Die Technik ist nicht das Problem – nach der digitalen Revolution ist vor dem Kulturwandel. Dieser Vortrag ist sowohl als Präsenzveranstaltung, als auch als Online-Seminar verfügbar.

»Abwarten ist keine Lösung: Was verändert sich durch den digitalen Wandel in einem Verband?«

Vieles verändert sich. Die Welt wird komplexer, gesellschaftliche Trends vielfältiger und als Verstärker für Veränderung wirkt der digitale Wandel. In jeder Branche, in jedem Unternehmen

und ja, auch für Verbände steht die Zukunft auf dem Prüfstand. Gönnen Sie sich einen Tiefenblick in alle Bereiche, die einen Verband im Inneren zusammenhalten und auf denen »Veränderung« steht und stellen Sie sich Fragen, die Ihnen Orientierung für die Zukunft geben.

Dieser Vortrag ist sowohl als Präsenzveranstaltung, als auch als Online-Seminar verfügbar.

»Gen y: Mehr als eine Kohorte«

Der Blick auf die junge Generation ist immer wichtig und tut gut. Aus dreierlei Gründen: Sie ist demografisch bedingt die »Generation der Wenigen« und gleichzeitig eine Generation, die neue und veränderte Bedürfnisse an sich, das Leben und auch an die Arbeit hat. Der digitale Wandel wirkt auch hier als Verstärker für neue Mindsets: strukturelle wie menschlich-persönliche.

Vor allem aber sind es »die Jungen«, die die Zukunft prägen sollen und wollen. Dieser Vortrag ist sowohl als Präsenzveranstaltung, als auch als Online-Seminar verfügbar.

»Gute Mitarbeiter:innen gewinnen, binden, motivieren«

Gute Mitarbeiter:innen zu gewinnen, wird in allen Branchen oftmals zum Konkurrenzkampf. Gute Mitarbeiter:innen zu halten und sie zu motivieren, sie zu begeistern und zu einem Team aufzubauen, das wird in machen Betrieben zu einem entscheidenden Faktor für die Entwicklungserfolge. Hier sind professionelle Konzepte gefragt, um Mitarbeiter:innen zu gewinnen, zu binden und Führungskräfte entsprechend zu qualifizieren.

Wir richten die Vortragsinhalte nach Ihren Themenschwerpunkten aus.

»Nerven bewahren in anspruchsvollen Zeiten«

Was macht uns in schweren Zeiten stark? Wohin mit meinem Druck, der Wut, den Sorgen, der Angst? Mit diesem Vortrag erhalten Landwirtinnen und Landwirte Impulse, um in schweren Zeiten gegenzusteuern und neue Energie zu gewinnen.

Im Vortrag mit anschließendem Workshop zeigt die Referentin und Trainerin zunächst Wege auf, den »Druck raus zu lassen«. Anschließend öffnet sie anhand von Krisenbeispielen aus anderen Branchen, den Blick für mögliche (neue) Lösungswege. Vor allem macht die Trainerin Mut. Sie zeigt auf, wie man seine individuelle Widerstandskraft stärkt und ganz persönliche Kraftquellen nutzt, um (neue) Strategien zu entwickeln.

»Trotz Reizthemen cool bleiben – Öffentlichkeitsarbeit in der Landwirtschaft«

»Sie sind Schuld an den CO₂-Emissionen«, »Sie sind die Umweltsünder:innen und Tierquäl:innen« ... die Kritik an der Landwirtschaft nimmt zu, die Vorwürfe werden härter, die Diskussionen emotionaler. Gleichzeitig haben die Menschen wenig Bezug zur Landwirtschaft, wissen wenig über unsere Arbeit auf den Höfen. Meinungen werden auch durch die Medien geprägt. Umso wichtiger ist es, dass wir uns aktiv in den Dialog mit den Menschen – gerade auch im Umfeld des eigenen Hofes einbringen.

Im Vortrag geben wir Impulse für einen aktiven, offenen und authentischen Umgang mit dem Gegenüber.

»Motiviert DURCH schwierige Zeiten – Erfolgskriterien landwirtschaftlicher Unternehmer:innen von heute und morgen!«

NEIN, es ist kein Druckfehler im Titel, es heißt wirklich: »Motiviert DURCH

schwierige Zeiten...« Was es damit auf sich hat? Dass schwierige Zeiten auch ein echter Anstoß für Neues sein können und sind. Unser Beruf Landwirt:in ist der Beruf der Möglichkeiten! Welche Entwicklungsrichtungen bietet uns die Landwirtschaft und wo ist mein Platz? Es gibt nicht einen Weg für alle, aber es gibt für jeden einen Weg. Wie finde ich meinen individuellen Entwicklungsweg. Von welchen Kriterien hängt es ab, ob ich meine Ziele erreiche und wie gut bin ich in diesen Kriterien?

»Die Stunde des Strategen – betriebswirtschaftliche Werkzeuge, um in schwierigen Zeiten Kurs zu halten«

Wir gehen dieses komplexe wie anspruchsvolle Themenfeld von drei Seiten an: Zunächst geht es darum, das eigene Unternehmen zu verstehen, Trends, die der Branche zu schaffen machen zu beschreiben und hieraus schlussendlich Folgerungen für die Führung eines landwirtschaftlichen Unternehmens abzuleiten. Es werden die Aufgabenfelder und Wege der Unternehmensführung umrissen sowie die Form und Bedeutung der Stärken-Schwächen-Analyse und des operativen und strategischen

Controllings als wichtige und wertvolle Werkzeuge mit eingeschlossen.

»Die Ansprüche an landwirtschaftliche Betriebsleiter:innen im Wandel«

Die landwirtschaftlichen Unternehmen haben sich in den letzten Jahren erheblich geändert. Technische und technologische Entwicklungen, Betriebsgröße, Komplexität der Prozesse, Ansprüche aus der Gesellschaft, volatile Märkte, globale Marktnotierungen, der Umgang mit Gesetzgeber, Versicherungen, Umweltschutz, Behörden, Banken, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern und nicht zuletzt die eigenen Anforderungen an Lebensqualität sind heute völlig anders als noch vor ein paar Jahren.

Wie wird ein:e Landwirt:in diesen Anforderungen gerecht, wie sollte er/sie ausgebildet sein und wie sollte Fort- und Weiterbildung aussehen? Erfahren Sie was ein:e Landwirt:in von heute für ein professionelles Unternehmensmanagement braucht.

»Der eigene Weg zum Erfolg – unternehmerisch Verantwortung tragen«

Unternehmerischer Erfolg braucht auch Reflexion. Das eigene Unternehmen von außen zu betrachten, ist jedoch nicht immer einfach. Betriebsblindheit ist das größte Risiko für Unternehmer:innen. Denn dann hört man auf, sich, seine Arbeit und den Betrieb zu hinterfragen. Man hört auf, kritisch zu sein und macht selbstzufrieden weiter wie bisher. Um eventueller Betriebsblindheit entgegen zu wirken, hilft es, Neues auszuprobieren, sich zu trauen, etwas anders zu machen als die Berufskolleginnen und -kollegen.





Es geht darum, Märkte und Entwicklungen einerseits und die individuelle Unternehmensstrategie auf der anderen Seite nicht aus den Augen zu verlieren.

Wer als Unternehmer:in von Veränderungen und Entwicklungen auf den Märkten profitieren will, muss wachsam sein und darauf reagieren.

»1.000 Höfe, 1.000 Möglichkeiten – regionale Vermarktung strategisch und praktisch anpacken«

Regionalität ist Vielfalt pur. Die eigenen Produkte selbst zu vermarkten, bietet die Chance, den Betrieb so aufzustellen, wie es am besten zu ihm und seinem Umfeld sowie zur Familie und zu einem selber passt. Zwar ist es viel Arbeit, von Produktion bis Verkauf, von Landwirtschaft bis Marketing verantwortlich zu sein, doch gibt es so auch mehr Wertschöpfung und mehr Unabhängigkeit.

»Konzern intern: Wie tickt der Lebensmittel-einzelhandel? Anforderungen an und Möglichkeiten für regionale Vermarkter:innen«

Wir werfen einen Blick hinter die Kulissen des 'Angstgegners' Handel. Wie funktionieren die Abläufe von erstem Kontakt bis hin zur Aktionskampagne? Auf was achtet die Einkaufsabteilung? Was schätzen Supermarktkundinnen und -kunden? Welche Kriterien muss ich als Lieferant:in erfüllen? Eine ehemalige regionale Einkäuferin berichtet und Sie können ihr alle Ihre Fragen stellen.

»Wie sag' ich's meiner Kundin/meinem Kunden – zur Kommunikation kritischer Themen«

Alle reden von Kommunikation. Aber wie soll man offen über Leben und Arbeiten am Hof sprechen, wenn man vermutet, dass die Verbraucher:innen dies ablehnen? Müssen überhaupt

alle Betriebe Öffentlichkeitsarbeit betreiben? Oft verhärten sich Fronten und Meinung dominiert Wissen – auf beiden Seiten. Dabei gibt es gute Wege eines erfolgreichen Austauschs zwischen Landwirtschaft und Nicht-landwirtschaft – auch und gerade über kritisch diskutierte Themen.

»Gaben nehmen, Namen geben: Wertschätzung von Landwirtschaft und Gesellschaft«

Sowohl in gesellschaftspolitischen Debatten als auch in Diskussionen innerhalb der Agrarbranche wird zwischen »der Gesellschaft« und »der Landwirtschaft« unterschieden, als ob diese getrennt voneinander wären und sich gegenüber stünden. Mangelnde Wertschätzung des »anderen« wird sich gegenseitig unterstellt und führt zu Konflikten, die vom direkten Kontakt bis in die hohe Politik reichen. Wie kann dieser Zirkel unterbrochen werden?

Kontakt



Marika Puskeppeleit
Büro Berlin
E-Mail: m.puskeppeleit@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)30 31 90 42 27

In der Internationalen Zusammenarbeit

Bäuerliche Organisationen – Selbstorganisation als Schlüssel zu einer starken Vertretung der Landwirtschaft

Länder mit einer starken, organisierten Landwirtschaft zeichnen sich durch eine wirksame Interessenvertretung aus. Das Zusammenspiel zwischen Regierung und Zivilgesellschaft ist wichtiger Bestandteil einer Demokratie. In Entwicklungs- und Schwellenländern ist die Stimme der Bäuerinnen und Bauern oft kaum zu hören, obwohl sie die größte Bevölkerungsgruppe darstellen und für die Versorgung der Menschen unentbehrlich sind.

Erleben Sie Entwicklung, Rolle und Struktur der Landwirtschaft auf dem afrikanischen Kontinent oder in Indien im Kontext der europ. Entwicklungszusammenarbeit.

Unternehmertum als Basis für die landwirtschaftliche Entwicklung in Afrika

Der Vortrag gibt beispielhaft Einblicke in die Lage von afrikanischen Bäuerinnen und Bauern, zeigt auf, wie sie durch unternehmerische Denk- und Verhaltensweisen ihre wirtschaftliche Situation verändern konnten, und wie sich dies auf ihr Leben und das ihrer Familie auswirkt. Es werden mögliche Entwicklungen vorgestellt und diskutiert. Der/Die Zuhörer:in wird mit einem differenzierteren (und wahrscheinlich positiveren) Bild von Afrika nach Hause gehen.

Die Zukunft liegt in Afrikas Jugend

Afrikas Bevölkerung ist jung. Viele junge Menschen vom Land verlassen ihre Hofstellen und ziehen mit der vagen Hoffnung auf Arbeit in die Städte. In den Dörfern verbleiben die Alten, Innovationspotenziale werden nicht genutzt, die Landwirtschaft bleibt ertragsschwach.

Um diesem Trend entgegenzuwirken, hat der ugandische nationale Bauernverband den Jungbauernverband UNYFA gegründet. Mit Unterstützung der AHA hat dieser in einem mitgliedergetragenen Prozess in kurzer Zeit über 30.000 Mitglieder gewonnen.

Der Vortrag zeigt anhand von Beispielen ein anderes – zukunftsorientiertes – Bild von Afrika, als man es in Europa oft antrifft, und lädt ein, darüber nachzudenken und zu diskutieren.



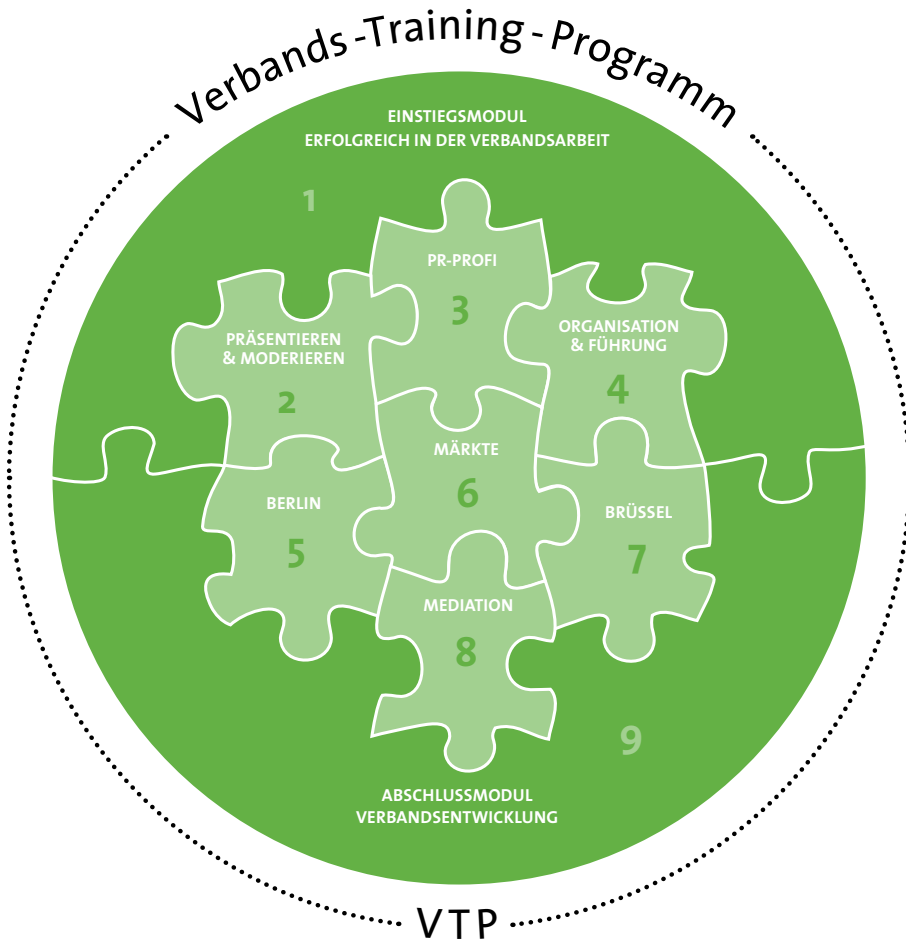
Kontakt



Philipp Conze-Roos
E-Mail: p.conze-roos@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 73

**VTP. Einstieg. Fokus.
Verbandsarbeit.
Präsentieren. PR.
Organisation. Agrar-
Märkte. Ausbildung.
Coach-Netzwerk.
Beratung. Mehr.
Zertifizierte
Qualifikationen.**





Mitarbeitende und Führungskräfte. Wer als Verbandsmitarbeiter:in erfolgreich agieren will, muss die Strukturen der Agrarbranche kennen, gut vernetzt sein und wissen, wie der Verbandsapparat funktioniert.

Im Verband

Verbands-Training-Programm (VTP)

Agrar-Verbände und -Organisationen sind eine Besonderheit für sich. Die Herausforderungen in der grünen Branche, Diskussionen in Politik und Öffentlichkeit erfordern starke, professionelle und zukunftsfähige Interessenvertreter:innen. Wer hier erfolgreich agieren will, muss die Strukturen der Agrarbranche kennen,

gut vernetzt sein und wissen, wie Mitglieder und auch Kolleginnen und Kollegen anderer Verbände »ticken«.

Das Verbands-Training-Programm (VTP) wird in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Bauernverband (DBV) vor allem für Mitgliedsverbände und assoziierte Mitglieder angeboten. Seit Jahren werden dadurch Mitarbeitende und zunehmend auch Ehrenamtliche für eine erfolgreiche Arbeit in den Verbänden gestärkt, ausgebildet und begleitet.

Das VTP besteht aus einem kompakten Paket mehrerer Trainingsmodule, die im Zusammenspiel ein profundes Wissen und konkrete Werkzeuge zum Verbandsmanagement vermitteln.

Teilnehmer:innen, die neben dem Einstiegs- und dem Abschlussmodul mindestens fünf weitere Module belegen, erhalten das Zertifikat »Verbandsmanagement Agrar«.

Das VTP richtet sich an den Bedürfnissen neuer und auch erfahrener

Mitarbeiter:innen in der Agrarbranche aus, ist aber auch für Positionen im Ehrenamt eine sinnvolle Ergänzung. Die Inhalte werden entsprechend der stetig wachsenden Anforderungen immer wieder überarbeitet und angepasst.

Das VTP besteht aus insgesamt 9 Modulen über einen Zeitraum von 12 Monaten. Start der Reihe ist jedes Jahr im Mai. Durch die kontinuierliche jährliche Durchführung können Module auch in einer nachfolgenden Saison absolviert werden.

VTP Einstieg – Erfolgreich in der Verbandsarbeit

Modul 1

Inhalte

- Überblick über Aufgaben, Arbeitsteilung und Leitbilder der wichtigsten Organisationen in der Agrarbranche durch Besichtigungen, Präsentationen und Erfahrungsberichte
- Politische Nachkriegsgeschichte Ost-West, Agrarpolitik und Verbandsgeschichte in der Praxis aus erster Hand durch Erfahrungsberichte erfolgreicher Verbandsvertreter:innen, Meilensteine der GAP und aktuelle Herausforderungen
- Menschen gestalten Organisationen: das persolog® Verhaltens-Profil zur besseren Selbst- und Menschenkenntnis

VTP Fokus – Präsentieren und Moderieren

Modul 2

Inhalte

- Persönlichkeit entwickeln und Präsenz und Wirkung verstärken, authentisch die eigenen Standpunkte vertreten
- Auftritt und Reden vor Gruppen: zwischen Struktur und Spontaneität den eigene Stil entfalten

- Kameratraining mit individuellem Feedback
- Gesprächsführung als Kernkompetenz
- Moderation / Moderationstechniken – Kommunikation, zwischen strukturierter Planung und flexiblem Vorgehen – Umgang mit herausfordernden Situationen
- Moderation als Prozess – Beteiligung der Akteur:innen und Akteure zur Ergebnissicherung und Entscheidungsfindung
- Gremien führen, Sitzungsvorbereitung und Durchführung
- Üben und Anwenden durch Moderation eines Praxisfalls

VTP Fokus – PR-Profi

Modul 3

Inhalte

- PR-Toolkit für das Verbandsgeschäft praxisnah erleben und anhand eigener, aktueller Themen erarbeiten und trainieren
- PR-Strategien und Image-Arbeit von erprobten Verbandsvertreter:innen – lernen anhand Best Practice
- Offenheit und Vertraulichkeit: den richtigen Umgang mit Medien finden
- Einführung in Social Media-Publishing - agile Medien für Verbandsarbeit und Politik entdecken
- Strategische Kommunikation – versiert in »Rede und Antwort« agieren vom Argument bis zur Pressekonferenz
- Strategische Ziele für die Imagearbeit entwickeln

VTP Fokus – Organisation und Führung

Modul 4

Inhalte

- Verbandsführung systematisiert: Das Haus des Verbandserfolges

- Menschenbilder und Motivation als Grundlage von Mitarbeiter:innenführung
- Nicht »ein Weg für alle, aber für alle ein Weg«: Führungsstile auf der Grundlage der eigenen Erfahrungen, Persönlichkeit und Eigenschaften
- Praxiserkundung am Beispiel des Bayerischen Bauernverbandes: Organisation, Arbeitsabläufe und Führung praktisch erfahren und nachfragen; die Herausforderung zwischen Interessenvertretung und Dienstleistung.



VTP Fokus – Politik Berlin und Interessenvertretung

Modul 5

Inhalte

- Verbandsarbeit im Auftrag der Mitglieder: Verständnis und Grundlagen von Lobbyarbeit und Interessenvertretung; die Anliegen des Berufstandes kennen und die Positionierung des Verbandes festigen
- Chancen und Risiken der Lobbyarbeit: Arbeitsweise des DBV als Spitzenverband der »breiten« Interessenvertretung
- Lobbyarbeit aus Sicht des Ehrenamts
- Aktuelles und Veränderungen in der Agrarpolitik Interessenvertretung in Berlin praxisnah erfahren
- Impuls: klare strategische Botschaften formulieren, glaubwürdig und authentisch mit internen und externen Zielgruppen kommunizieren, Botschaften erfolgreich bei Akteur:innen und Akteuren zu verbreiten
- Besuch des Deutschen Bundestages

VTP Fokus – Agrar-Märkte

Modul 6

Inhalte

- Überblick und Grundlagen der wichtigsten Agrar-Märkte (Energie, Milch, Fleisch, Getreide, Futtermittel) praxisnah und greifbar
- Einblick in Marktpartner und Wertschöpfungskette gewinnen durch Gespräche mit Expertinnen und Experten
- Trends bei Konsumentinnen- und Konsumentenverhalten und Auswirkungen auf die Agrarmärkte
- Einblicke in die Arbeitsweisen der regionalen und Online-Vermarktung
- Juristische Fragen der Vertragsgestaltung; Haftungsfragen

VTP Fokus – Politik Brüssel

Modul 7

Inhalte

- Das Projekt Europa: Historischer Auftrag, Entwicklung und Perspektive
- Einführung Politische Willensbildung in der EU – die beteiligten Institutionen und deren Funktionsweisen
- Europapolitik aus nationaler Perspektive – Ein persönlicher Erfahrungsbericht eines Verbandsvertreters oder einer Verbandsvertreterin
- Brüssel vor Ort: Besuch und Gespräch mit einflussreichen Vertreter:innen von Lobby, Kommission und Parlament. Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) – aktueller Stand und Weiterentwicklung

VTP Fokus – Meditation

Modul 8

Inhalte

- Situationen und Spannungsfelder im eigenen Verband analysieren
- Die Rolle der Führungskraft in Konfliktfällen

- Konfliktlösung im Dienst der Mitglieder
- Instrumente zur Vermeidung von Konflikten
- Umgang mit herausfordernden Situationen - das Ziel im Blick
- Kreativität als Schlüssel für die Lösungssuche
- Verfahrensgrundsätze und Grenzen der internen Mediation

VTP Fokus – Verbandsentwicklung

Modul 9

Inhalte

- Den Verband dynamisch entwickeln – die Frage nach dem Sinn
- Was bedeutet Digitalisierung für die Verbandsarbeit
- Den Verband in die Zukunft führen im Spannungsfeld anderer Akteurinnen und Akteure; Netzwerke knüpfen
- Veränderungsmanagement – Wandel nach Plan und Strategien für Veränderungen
- Instrumente für mehr Effizienz: von Prioritäten setzen bis zum Selbstmanagement
- Professionelle Aufgabenerfüllung – mein persönliches Leitbild und Identität im Verband klären

Organisatorisches

Zeitraumen

3-tägige Seminare und ein 4-tägiges Seminar (unter der Woche), Seminarbeginn 10.00 Uhr, Abreise i.d.R. ab 16.00 Uhr

Ort

Tagungshäuser in Berlin, Bonn und weitere regionale Bildungseinrichtungen der Mitgliedsverbände

Teilnehmer:innen

7 bis 15 Personen

Anmeldung

Information und Anmeldung erfolgen über die jeweiligen Verbände

Zertifikat

»Verbandsmanagement Agrar« (für Teilnehmer:innen, die das Modul 1 »Erfolgreich in der Verbandsarbeit«, das Modul 9 »Verbandsentwicklung« und mind. fünf weitere Module belegen)

Kontakt



Sarah Neyses

E-Mail: s.neyses@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0) 0228 919 29 54

Kontakt



Katrin Mehner

E-Mail: k.mehner@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0) 030 58 63 20 6 74

Virtuell.Nah.Spezial – Online arbeiten mit AHA-Effekt Neben unseren Präsenztrainings, die je nach Kundinnen- und Kundenwunsch auch online stattfinden können, bieten wir Ihnen spezielle Online-Formate, um Kompetenzen zur Arbeit in digitalen Räumen auszubauen. Erleben Sie, wie Sie auch online beziehungsfördernd, gemeinschaftsstiftend und zielführend mit Gruppen arbeiten können.

Online moderieren: Mit Abstand die Besten!

In diesem Workshop lernen Sie Methoden, Tipps und Tricks rund um die Onlinearbeit mit Gruppen kennen. Die Teilnehmenden erhalten Best-Practice-Beispiele und üben Werkzeuge, um ihre Arbeitsthemen konstruktiv voran zu bringen.

- Wie funktioniert die Technik?
- Tipps und Tricks für die digitale Plattform Zoom
- Konstruktive und interaktive Themenbearbeitung
- Wie gelingt Austausch und Beziehungsgestaltung?
- Dos und Don'ts/Netiquette für Online-Meetings
- Herausforderungen und Grenzen der digitalen Zusammenarbeit
- Praktische Übungen

Dauer: 1 Tag

Online moderieren für Fortgeschrittene

Vertiefen Sie Moderationsmethoden für Ihre Online-Meetings, -Workshops und -Seminare.

- Methoden zur zielführenden Moderation von Gruppen online

- Themen konstruktiv bearbeiten und nachhaltig verankern
- Zielorientiert durch die Agenda führen
- Alle Beteiligten einbeziehen, das Gespräch im Fluss halten
- Lösungs- und ergebnisorientiert arbeiten
- Tiefe in die Inhalte bringen
- Methoden der Teilnehmer:innen-aktivierung und -motivation

Dauer: 1 Tag

Spiel als Methode in Online-Trainings und -Workshops

Erkunden Sie in diesem Training die gruppenspezifischen Effekte von Online-Spielen. Erfahren Sie, wie Sie "spielend" mit Online-Plattformen und -Werkzeugen beziehungsfördernd und zielführend arbeiten können.

- Einsatz und Nutzen von Trainingsspielen zur Persönlichkeitsentwicklung
- Beispiele für Online-Spiele und AHA-Effekte
- Online-Einsatz lebendiger und gehirngerechter Lernunterstützung
- Viele praktische Übungen im Plenum und in Kleingruppen

Dauer: 1 Tag

Digitale Workshops zielführend gestalten und sich selbst gut organisieren

Auch das gehört zur Entwicklung in der digitalen Kollaboration: Immer schneller und kurzfristiger reihen sich Termine aneinander. Verschlossene Bürotüren, wo sonst eine Kultur der offenen Türen und des direkten Austausches herrschte, Vorrang des Online-Meetings vor Anrufern oder dem persönlichen Austausch mit der Büronachbarin/dem Büronachbarn und wann noch gut vor- und nachbereiten? Da kommen im Tagesablauf nicht selten das „normale“ Arbeiten, die kreativen stillen Momente und Pausen zu kurz.

Um diesen neuen Herausforderungen strukturiert begegnen zu können, erhalten Sie Methoden und Tipps auf 2 Ebenen:

- a) die Online-Veranstaltungen zielführend und effizient zu gestalten
- b) sie in den Arbeitsalltag bzw. in die Arbeitsprozesse zu integrieren

- Bestandsaufnahme Arbeitsprozesse
- VUKA im Arbeitsleben
 - Schnell und sicher neue Situationen meistern
 - Erweiterung der Kommunikationskompetenz
 - Online-Kommunikation im Arbeitsalltag
- Strategien zur Selbstorganisation
 - Ziele und Ressourcen kennen
 - Lebensbalance-Modell
- Strategien zum Zeitmanagement

Dauer: 2 Tage

In der Internationalen
Zusammenarbeit

b|u|s Trainer:innen-
Ausbildung International

Unternehmerisches Denken und Handeln sind eine wichtige Grundlage für die Entwicklung der Landwirtschaft. Viele bäuerliche Organisationen haben erkannt, dass sie ihren Mitgliedern durch unternehmerische Qualifizierungsangebote die Türe zu einer wirtschaftlich erfolgreichen, diversifizierten Landwirtschaft öffnen.

b|u|s international, das Unternehmer:innentraining, ist ein standardisiertes von der AHA lizenziertes Trainingsangebot.

Vor Ort werden die zukünftigen Trainer:innen in einem Assessment-Training ausgewählt.

Zielgruppe

- Organisationen, die ihren Mitgliedern einen Mehrwert bieten wollen.
- freischaffende Berater:innen, die ein nachhaltiges Beratungsmodell suchen
- Lokale Landwirtinnen und Landwirte, die andere unterstützen und helfen wollen

Inhalt

- b|u|s 1: Capacities
- b|u|s 2: Enterprise
- b|u|s 3: Business Plan

Format und Dauer

- 3 Module à 11 Tagen inklusive Initialtrainings
- Roll-Outs (Testtrainings), in denen die Trainer:innen bis zu 20 Teilnehmende trainieren
- Evaluierung
- Zertifizierung

Das ToT wird durchgeführt von spezialisierten AHA Trainierenden gemeinsam mit Master-Trainierenden aus Afrika. Für Details wenden Sie sich an uns.

Qualifizierung Master-
Trainer:innen

Um die lokalen Ressourcen an qualifizierten Trainierenden zu stärken, bieten wir eine Weiterbildung für bereits geübte Trainer:innen an. Dabei stehen zwei Kompetenzen im Vordergrund: Die Fähigkeit, eigene Trainings zu konzipieren und neue Trainer:innen aus- und weiterzubilden.

Format und Dauer

4 Module à 2-3 Tage inklusive einer Projektarbeit

Kontakt



Nicole Bolomey

E-Mail: n.bolomey@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 22

Trainer:in, Berater:in & Coach

Ausbildung zum/zur
professionellen Trainer:in
& Moderator:in

Erfolgreiche Trainer:innen sind heute echte »Allrounder«. Die beste Basis dafür ist eine fundierte Ausbildung. Lernen Sie auf systemischer Grundlage

Trainings-, Beratungs- und Coaching-Tools kennen, die für ein zielorientiertes Lernen und Lehren in Gruppen notwendig sind.

Inhalte

- Trainings gestalten: Didaktik – Lernmotivation – Methodenvielfalt
- Meine persönliche Wirkung und Präsenz vor Gruppen
- Für erfahrene Teilnehmer:innen den eigenen Trainings- und Moderationsstil perfektionieren durch intensives Coaching und Feedback
- „Aus Mist Kompost machen“: kritische Workshop-Situationen zum Erfolg drehen: Mit Gruppendynamik und schwierigen Teilnehmer:innen sicher umgehen

Zielgruppe

- Neu- und Quereinsteiger in die Trainingsarbeit
- Fach- und Führungskräfte
- Moderatorinnen und Moderatoren und Berater:innen

Format Kompakt-Ausbildung mit Zertifikat, Tandemtraining zur intensiven Teilnehmer:innenbetreuung

Umfang 12 Trainingstage analog & online, inkl. Reflexionstag zu Transfererfahrungen nach 6 Monaten

Ausbildung zum
Systemischen Coach

Coaching-Kompetenz trägt dazu bei, die Wirkung einer Unternehmens- oder Fachberatung zu erhöhen. Betriebsleiter:innen und Führungskräfte fragen heute oft gezielt nach entsprechenden Leistungen, wenn es darum geht, Ziele zu klären, neue Wege zu finden und Schwierigkeiten zu überwinden. Coaching befähigt, Veränderungs- und Entwicklungsprozesse sowohl auf betrieblicher wie auch persönlicher Ebene



anzustoßen und zu begleiten. In der Beratung ist Coaching eine wichtige Ergänzung des Dienstleistungsportfolios und trägt zu einem besseren Kosten-Nutzen-Verhältnis bei.

Dauer

15 bis 17 Trainingstage – präsent & online

Zielgruppe

- Berater:innen
- Arbeitskreis-/Teamleiter:innen
- Bildungsakteurinnen/-akteure
- Führungskräfte/Personaler:innen

Inhalte

- Konzepte und Methoden für Coaching
- Coaching als Unterstützung in Strategie-Veränderungsprozessen
- Die Coachpersönlichkeit
- Marketing von Coaching und Beratung
- Coaching in Konflikt- und Stress-situationen
- Coaching in Seminaren und Arbeitskreisen

Mitveranstalter

Verband der Landwirtschaftskammern (VLK)

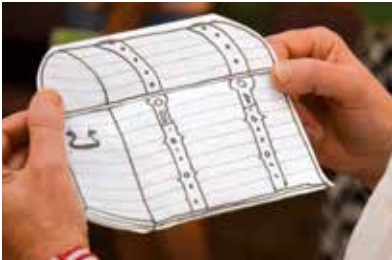
Kooperationspartner

entra Unternehmer Entwicklung



Das zeichnet die Ausbildung aus:

- Tandemtraining für hohe Betreuungsintensität
- Individuelles Coaching der Teilnehmenden
- praktische Übungen
- Vernetzung & Blick über den Teller- rand mit Teilnehmenden aus unterschiedlichen Organisationen, Aufgabenbereichen und Regionen
- Systematisches Angebot von Aufbaumodulen zu Spezialthemen des Coachings



Das Coach-Netzwerk

Mit unserer Cochausbildung, die wir seit 2003 durchführen, füllen die Teilnehmer:innen ihre Methoden-Schatztruhe für eine erfolgreiche Begleitung von Menschen. Die Coaches kommen aus unterschiedlichen Regionen

Deutschlands und aus vielen verschiedenen Aufgabenbereichen. Sie arbeiten zum Beispiel bei landwirtschaftlichen Verbänden und Beratungsorganisationen, kommen aus der praktischen Landwirtschaft oder aus dem Agribusiness. Weitere branchenfremde Teilnehmer:innen bilden das »Salz in der Suppe«.

Unsere Netzwerktreffen für Coaches bieten Ihnen:

- Vertiefendes Training von Spezialkompetenzen im Coaching
- Erfahrungsaustausch
- Supervision

Kontakt



Marietheres Förster

E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 28



Berater:innen-Trainings. Ihre Erfolgsfaktoren sind Ihre fachliche, methodische und soziale Kompetenz. Wir bieten Ihnen spezifische Qualifikationen zur Optimierung Ihrer Beratungsarbeit.

Unsere Berater:innen-Trainings sind:

- CECRA-akkreditiert
- Praxisorientiert
- Intensive Begleitung jedes einzelnen Teilnehmenden
- Wertvoller Erfahrungsaustausch in Teilnehmer:innengruppen mit vielfältigen Aufgaben, regionalen Herkunftsn, Herausforderungen und Ansprüchen

Mein Profil als Berater – Beratungskunden erfolgreich begleiten

Wir spannen im Training den Bogen vom eigenen Beratungs- und Rollenverständnis über zielführende Auftragsklärungsgespräche und systematische Zielklärung bis hin zur Begleitung der Umsetzungsprozesse bei der Kundin/ beim Kunden.

Inhalte

- Rolle(n) der Beratenden
- Erfolgreiche Kundinnen- und Kundenkommunikation

- Wirkungsvoller Einsatz der eigenen Person
- Erfolgsfaktoren der Berater:innen-Persönlichkeit
- Wirkungsvolle Konzepte und Methoden in der Beratung
- Transfervorbereitung

Zielgruppe

beratend tätige Personen

Format

3-tägiger Intensivworkshop mit 2 Trainierenden

Zertifikat

CECRA 1 akkreditiert

Kommunikation und Beziehungen in der Beratungsarbeit gestalten

Man könnte lapidar sagen »Redest Du noch, oder überzeugst Du schon?« Gute, klare und verständliche Kommunikation ist ein Kernelement erfolgreicher (Beratungs-)Arbeit.

Denn: Themen, Ideen und Vorschläge verständlich zu kommunizieren, ist das Eine. Denn Themen, Ideen und Vorschläge verständlich zu kommunizieren ist das Eine, die erfolgreiche Umsetzung das Zweite. Eine wesentliche Voraussetzung dafür sind gute Beziehungen zwischen den Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartnern. Sie tragen dazu bei, das Gegenüber besser zu motivieren, zu aktivieren und zu einer erfolgreichen Umsetzung zu führen. Für die eigene Arbeit bedeuten gute Beziehungen zudem ein positives Arbeitsklima sowie höhere Motivation und Leistungsfähigkeit.

Die Teilnehmenden trainieren unterschiedliche Gesprächstechniken und schärfen ihr Gespür dafür, wie sie ihre (Beratungs-) Gespräche professionell, zielführend und transferwirksam gestalten.

Inhalte

- Zielführende Kommunikation in beratenden Tätigkeiten
 - Kommunikationsmodelle
 - Kommunikationstechniken
- Aufbau und Struktur eines professionellen Beratungsgesprächs (Gesprächsleitfaden)
- Durch effektive Kommunikation Ziele erreichen
 - Arbeit mit Zielen
 - Umgang mit Einwänden und/oder Widerständen im Beratungskontext
- Bearbeitung individueller Fallbeispiele

Zielgruppe

Berater:innen und alle, die in ihrem Arbeitsumfeld Menschen mitnehmen möchten, um ihre Projekte umzusetzen und gemeinsam Ziele zu erreichen.

Dauer 2 Tage

Zertifikat

CECRA 2 akkreditiert

Beraten in der Krise

In der Landwirtschaft zu beraten bedeutet, dass es immer häufiger um existentielle Fragen geht. Klar, es gibt weiterhin die gesamte Bandbreite von Betrieben, doch vielfach dominiert die Angst ums Überleben. Die Landwirtinnen und Landwirte bewegen Sorgen um die Zukunft, die Absicherung der Familie, die eigene berufliche Existenz, vermeintliches Scheitern, Fragen nach beruflichen Perspektiven.

Das Training zeigt Wege auf, die eigene Stabilität zu stärken, um Anspruch und Wirklichkeit des eigenen Tuns in Balance zu bringen und Beratungsarbeit wieder Sicherheit zu geben.

Inhalte

- Was prägt mein Verhalten, was treibt mich an?
- Widerstandskraft der eigenen Person
- Rollenklärung – Rollenwechsel
- Wege zu wirkungsvoller Beratung in der Krise
- Individuelle Fallbeispiele und Anliegen
- Individuelles Coaching mit einem der beiden Trainer:innen

Zielgruppe

Landwirtschaftliche Beraterinnen und Berater

Gruppen beraten und begleiten

Die Gruppenberatung stellt verschiedene Herausforderungen an die Beratenden. Eine erfolgreiche Beratung und Begleitung von Teams und Gruppen lebt davon, dass die Berater:innen

- Gruppendynamik kennen
- Zielorientiert in Gruppenprozessen intervenieren
- Input souverän präsentieren

- Jede:n einzelne:n Teilnehmende:n und die Gruppe mitnehmen
- Methoden für eine erfolgreiche Gruppenberatung dienen dazu, in und mit der Gruppe das bestmögliche Ergebnis
- Für jede:n Einzelne:n und für die Gruppe als Ganzes zu erzielen

Inhalte

- Refresher: wesentliche Aspekte erfolgreicher Kommunikation und Präsentation
- Teilnehmer:innenorientierte Workshoparbeit
- Positions- und Rollenverteilung – Gruppendynamik erkennen und sorgfältig begleiten

Zielgruppe

beratend tätige Personen

Format

2-tägiger Intensivworkshop mit 2 Trainierenden

Zertifikat

CECRA 12 akkreditiert

Mediation – ein strukturierter Prozess zur Konfliktlösung

Bei Aufgaben in beratender Funktion wird man auch mit Konflikten konfrontiert: im Mitarbeiter:innenteam, zu Fragen der Hofnachfolge, bei Auseinandersetzungen in der Nachbarschaft oder in der Unternehmenskooperation, bei Kritik und Vorwürfen gegen die Landwirtschaft, im Falle von Nutzungsrechten von Wegen, oder, oder, oder...

Sachliche Auseinandersetzungen sind in emotional aufgeladenen Situationen häufig blockiert. Methoden der Mediation können Ihnen hier weiterhelfen. Im Training lernen Sie, Ihr Handwerkszeug zur Konfliktvermeidung oder



-lösung zwischen Einzelpersonen wie auch in Gruppen einzusetzen. Sie vermitteln zwischen Konfliktparteien und unterstützen diese bei Konfliktklärung und Formulierung tragfähiger Vereinbarungen.

Inhalte

- Mediation als ein Instrument des Konfliktmanagements
- Rolle, Haltung und Aufgabe des (internen) Mediators
- Grundsätze und Verfahrensablauf der Mediation
- Mediation im landwirtschaftlichen Kontext
- Übersicht über Mediationstechniken
- Konflikte in Gruppen, Teammediation
- Praktische Übungen mit individuellem Trainer:innenfeedback

Zielgruppe

Führungskräfte mit beratender Funktion und mit Personalverantwortung

Dauer

2 Tage

Format und Voraussetzung

Dieses Kompakt-Training ist keine Mediations-Ausbildung, sondern vermittelt praxisorientiert Grundlagen und mediative Techniken. Die Teilnahme setzt keine Grundkenntnisse zur Mediation voraus, Berufserfahrung ist jedoch wünschenswert.

Umgang mit Veränderungen/Changemanagement

Um in solchen schwierigen Situationen Veränderungsprozesse anzustoßen und zu begleiten, gilt es, an den Sachthemen zu arbeiten, Sach- und Beziehungsebene zu trennen, sich die Kundenziele vor Augen zu führen und strategisch vorzugehen.

Inhalte

- Grundlagen systemischer Beratung und Organisationsentwicklung: Merkmale lebender Systeme
- Rolle und Haltung im Veränderungsprozess
- »Innere Landkarte« der Beteiligten
- Kommunikation und Intervention in Veränderungsprozessen
- Werkzeuge für Veränderungsprozesse: systemische Interventions-techniken
- Umgang mit Widerstand: Ursachen und Lösungen
- Transferübungen mit individuellem Trainer:innenfeedback

Zielgruppe

beratend Tätige

Format

2-tägiges Intensivtraining mit 2 Trainierenden

Zertifikat

CECRA 8 akkreditiert

Ausbildung zur/zum Qualitätsbeauftragten und internen Auditor:in

Qualitätsbeauftragte verbessern Betriebsabläufe. Wie sie darüber hinaus neue Potenziale erschließen, vermittelt diese Ausbildung.

Dauer

2 Lehrgangsböcke je 5-tägig zzgl. ein Prüfungstag

Abschluss

Qualitätsbeauftragte:r und Interne:r Auditor:in

Zertifikat

DGQ-Zertifikat

Zielgruppe

Personen, die für die Einführung und Aufrechterhaltung von Qualitätsmanagement-Systemen verantwortlich sind.

Mitveranstalter

VERAVIS GmbH



Auditorenseminare

Jeweils zwei Seminare mit Fakten und Werkzeugen, um die Standards erfolgreich in die Prozesse zu implementieren.

Zielgruppe

IFS-/HACCP-Beauftragte und Interne Auditoren

Interne Auditoren und Qualitätsbeauftragte als Führungskraft

Methoden, die QM-Beauftragte und Interne Auditoren benötigen, um die Wirksamkeit des Qualitätsmanagements sicherzustellen.

Inhalte

- Mein Verhaltens-/Persönlichkeitsprofil
- Menschenkenntnis und Fremdführung
- Beratung und Prozessbegleitung
- Der Leitfaden für Interne Audits: Die DIN EN ISO 19011:2018
- Grundlagen für erfolgreiche Interne Audits
- Audit: Planen, Durchführen, Bewerten, Optimieren

- System-, prozess-, risikoorientierte Interne Audits
- Transfersicherung für die Praxis
- Fallbeispiele

Dauer 2 Tage

Zertifikat

Baustein für das Zertifikat Interner Auditor

IFS, HACCP und FSSC 22000 in der Ernährungswirtschaft

Inhalte

- IFS: Geltungsbereiche, Zusammenhänge, Synergien der verschiedenen Standards
- Neuerungen und Entwicklungen der Standards
- IFS-Standards und ihre Konsequenzen für die betriebliche Praxis
- Inhaltliche Schwerpunkte des Standards »IFS Food«
- IFS »Food-Defense«
- Grundlagen des haccp-Konzepts, Fallbeispiele
- Der FSSC 22000 in der Agrar- und Ernährungsindustrie
- Berichte aus der Praxis

Dauer 1 Tag

Abschluss

Bei erfolgreicher Teilnahme von Teil 1 und Teil 2: IFS-Beauftragter (EQA)

Zertifikat

Baustein für das Zertifikat Interner Auditor

GMP+ International und HACCP in der Agrarwirtschaft

- Anwendungsbereiche des GMP+ International
- Zielsetzung der Standards B 1 bis B4
- Qualitätskriterien und Strukturen des Standards
- Grundlagen HACCP

- Umsetzung der Standards und von HACCP in der betrieblichen Praxis
- Berichte aus der Praxis: Häufige Abweichungen aus Internen und Zertifizierungs-Audits, Erarbeitung von Korrektur-/Vorbeuge-Maßnahmen

Dauer 1 Tag

Abschluss

Bei erfolgreicher Teilnahme von Teil 1 und Teil 3: GMP-Beauftragter (EQA), mit Zertifikat

MBA Agrarmanagement

Ein Studienabschluss ist in vielen Berufen nur der erste Schritt auf der Karriereleiter. Für die erfolgreiche Übernahme von Führungsaufgaben braucht es neben top Fachwissen auch soziale Kompetenzen. Beides bieten wir gemeinsam mit der Hochschule Anhalt, Bernburg, im berufsbegleitenden, akkreditierten Studiengang »Agrarmanagement für Führungskräfte in der Landwirtschaft und im Agribusiness«. Hier finden Sie Studium einmal anders: Durch die Kooperation von Hochschule Anhalt und der AHA erhalten und erleben die Studenten auf dem Weg zum Master-Abschluss eine Verzahnung von Fachwissen und Methodenkompetenz. Besonders wertvoll ist, dass das Dozentinnen- und Dozententeam in seiner heterogenen Zusammensetzung als Garant für die hochwertige Zusatzausbildung für Fachwissen on top steht: Professoren aus Forschung und Lehre, Expertinnen und Experten aus der beteiligten Wirtschaft sowie AHA-Trainer:innen, die die Persönlichkeitsentwicklung über die gesamte Studienzeit begleiten und fördern.

Inhalte

- Agrarpolitik und Agrarrecht
- Controlling
- Digitalisierung



- Führung
- Kommunikation und Mitarbeiter:innenführung
- Qualitätsmanagement
- Selbstorganisation
- Strategisches Management
- Persönliche und betriebliche Entwicklungsstrategien
- Personalmanagement
- Neueste wissenschaftliche Erkenntnisse der Tier- und Pflanzenproduktion
- Technologie der Unternehmensführung
- Verhandlungsführung

Format

- fünf Semester plus Masterarbeit
- Fernstudium, ergänzt durch Präsenzphasen in Form von Konsultationen, Workshops und Trainings
- Fachexkursionen national und international
- Erstellung von Projektarbeiten im Team unter Einsatz einer e-Learning-Plattform
- Systematische und kontinuierliche Unterstützung des angeleiteten Selbststudiums

Nutzen

- Fortführung der beruflichen Tätigkeit während des Studiums
- Dozententeam aus Hochschule + Wirtschaft + AHA
- Durch die enge Zusammenarbeit des Dozentinnen- und Dozententeams in Studierendenbetreuung und Weiterentwicklung des Studiums Verzahnung der Lehr- und Trainingsinhalte

- Hoher Praxisbezug der Lehrinhalte, u.a. indem die Studierenden Themen durch Fachexkursionen und aus dem eigenen beruflichen Umfeld einbringen
- Vertrauen und Wertschätzung in der Zusammenarbeit von Studierenden und Dozentinnen und Dozenten

Zielgruppe

Führungskräfte in der Landwirtschaft und im Agrarbusiness

Abschluss

Master of Business Administration (MBA)

Hinweis

Studienbeginn jeweils zum Wintersemester, Bewerbungsfrist: 15. September.



Kontakt



Marietheres Förster

E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de
+49 (0)228 919 29 28

Organisatorisches

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Gerne geben wir Ihnen nähere Informationen zu den Trainingsinhalten, dem -ablauf oder den Trainer:innen.

Fördermöglichkeiten

Einige unser Trainingsangebote werden aus Mitteln der Landwirtschaftlichen Rentenbank, des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL), dem Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) oder der EU unterstützt. Gerne unterstützen wir Sie bei der Antragstellung.

Zum Beispiel

Bildungsprämie

www.bildungspraemie.info/

Stiftung für Begabtenförderung der Dt. Landwirtschaft

Junge begabte Berufstätige (max. 30 Jahre) des Agrarbereichs können finanzielle Unterstützung für anerkannte berufsbezogene Weiterbildungsmaßnahmen (Lehrgänge, Praktika und Projekte) erhalten. www.stiftung-begabtenfoerderung-agrar.de

Begabtenförderung des Bundes in der beruflichen Weiterbildung

[www.http://www.bmbf.de/de/762.php](http://www.bmbf.de/de/762.php)

»Meister-Bafög«

www.meister-bafoeg.info

Zentrale Infos zu Fördermitteln von EU, Bund und Ländern

www.foerderdatenbank.de

Nutzen Sie auch die Fördermöglichkeit in Ihrem eigenen Bundesland.

Links zur Förderung in den Bundesländern, z. B.

- in Brandenburg: www.lasa-brandenburg.de
- in Niedersachsen: www.nbank.de
- in Rheinland-Pfalz: www.qualischeck.rlp.de
- in Thüringen: www.gfaw-thueringen.de
- in Sachsen-Anhalt: www.ib-sachsen-anhalt.de
- in Sachsen: www.sab.sachsen.de

Bildungsscheck NRW

www.mags.nrw/bildungsscheck

Wir konzipieren Ihre Qualifizierungsangebote!

Mit unserer Seminarbroschüre geben wir Ihnen einen umfassenden Überblick über unser Angebot. Aber das ist noch nicht alles: Ständig kommen neue Themen und Trainings hinzu. Und falls Sie eine individuelle Lösung suchen, entwickeln wir gerne mit Ihnen gemeinsam ein Angebot, das gezielt auf Ihre Anforderungen ausgerichtet ist. Weitere aktuelle Informationen finden Sie auf unserer Homepage unter: www.andreas-hermes-akademie.de

Gerne beraten wir Sie! Sprechen Sie uns an.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Ihr AHA-Team

Hier finden Sie die Andreas Hermes Akademie

Zentrale: Godesberger Allee 66 · 53175 Bonn

Tel: +49 (0)228 919 29 0 · Fax: +49 (0)228 919 29 30

info@andreas-hermes-akademie.de

Standort Berlin: Französische Straße 13 · 10117 Berlin

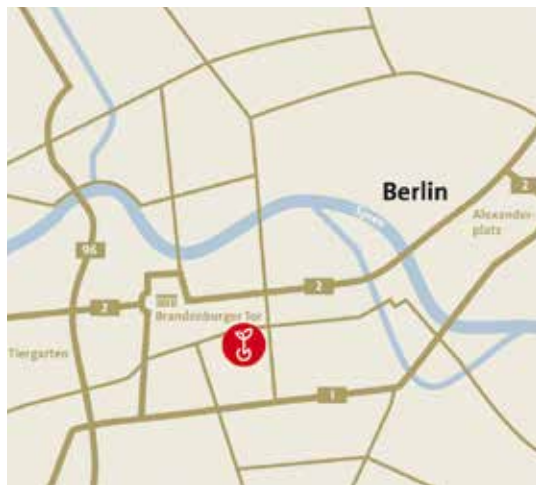


Anreise mit der Bahn (Bonn)

- Ab Bonn HBF Straßenbahn 16, 63 oder 67
- Haltestelle Hochkreuz/Dt. Museum
- 200 m Fußweg Richtung Bad Godesberg (siehe weiße Pfeile)

Anreise mit dem Auto (Bonn)

Siehe Skizze 1



Anreise ab Hauptbahnhof (Berlin)

- Ab Berlin Hauptbahnhof S-Bahn S 3 (Richtung Friedrichshagen)
- S 5 (Richtung Strausberg Nord) oder S 7 (Richtung Ahrensfelde)
- Umstieg: Haltestelle »Friedrichstr.« in die U6 (Richtung Alt-Mariendorf)
- Ausstieg: Haltestelle »Französische Str.«

Anreise ab Flughafen Berlin-Tegel

- TXL-Bus (Richtung S+U Alexanderplatz)
- Ausstieg: Unter den Linden/Friedrichsstr.
- 400 m entlang der Friedrichstr. in Richtung Französische Str.



Scannen Sie einfach den QR-Code und besuchen Sie uns auf unserer Homepage
www.andreas-hermes-akademie.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen der Andreas Hermes Akademie (AHA) im Bildungswerk der Deutschen Landwirtschaft e.V.

1. Geltungsbereich

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für alle mit der AHA geschlossenen Verträge über die Teilnahme/Durchführung von Veranstaltungen wie Seminare, Tagungen, Workshops, Vorträge, Moderationen, Coaching, Beratung oder ähnliches sowie für alle in diesem Zusammenhang erbrachten weiteren Leistungen durch die AHA. Soweit bei einer Veranstaltung von diesen AGB abweichende Vereinbarungen getroffen werden, haben diese Vorrang.

Mit der Anmeldung erkennt der/die Vertragspartner:in (Teilnehmer:in, Kunde, Kundin, Trainer:in, Einrichtung, Unternehmer:in) die folgenden allgemeinen Geschäftsbedingungen der AHA an. Abweichende Vereinbarungen der Vertragspartner gelten nicht, es sei denn, die AHA hat dies schriftlich bestätigt. Individuelle Vertragsvereinbarungen zwischen den Vertragspartnern haben stets Vorrang.

2. Vertragsabschluss

Der Vertrag kommt durch die Annahme eines Angebotes zustande. Bei Veranstaltungen mit mehreren Blöcken erfolgt der Vertragsschluss für den gesamten Trainingszyklus, es sei denn, es wird etwas anderes individuell und schriftlich vereinbart.

3. Zahlungsbedingungen und Kosten

Bei kostenpflichtigen Veranstaltungen ist das vertraglich vereinbarte Entgelt für die Veranstaltung gemäß der Rechnungslegung durch die AHA mit Angabe der vollständigen Rechnungsnummer zu begleichen.

Rechnungen der AHA sind sofort ab Zugang der Rechnung ohne Abzug zahlbar. Bei Zahlungsverzug ist die AHA berechtigt, die jeweils geltenden gesetzlichen Verzugszinsen zu verlangen. Der AHA bleibt der Nachweis eines höheren Schadens vorbehalten.

4. Rücktritt

Sofern zwischen der AHA und dem Vertragspartner ein Termin zum kostenfreien Rücktritt vom Vertrag schriftlich vereinbart wurde, kann der Vertragspartner bis dahin vom Vertrag zurücktreten ohne Zahlungs- oder Schadensersatzansprüche der AHA auszulösen. Das Rücktrittsrecht des Vertragspartners erlischt, wenn er nicht bis zum vereinbarten Termin sein Recht auf Rücktritt gegenüber der AHA ausübt.

Tritt der Vertragspartner nach Ablauf des vertraglich vereinbarten kostenfreien Rücktrittstermins zurück oder reduziert die Reservierung, gelten folgende Stornierungsfristen/Kosten:

- bis 30 Kalendertage kostenfrei
- bis 14 Kalendertage 50 %
- bis 7 Kalendertage 75 %
- bis 3 Kalendertage 90 % des Buchungsumfanges

5. Absage bzw. Änderung von Veranstaltungen

Die AHA behält sich vor, ein Seminar/Veranstaltung aus von ihr nicht zu vertretenden Gründen (z.B. mangelnde Teilnehmer:innenzahl, kurzfristige Nichtverfügbarkeit oder Krankheit des/der Dozenten/Dozentin ohne Möglichkeit eines Ersatzes, höhere Gewalt) räumlich und oder zeitlich zu verlegen bzw. abzusagen.

Der Vertragspartner wird darüber unter den in seiner Anmeldung genannten Kontaktdaten umgehend informiert. Sollte eine Veranstaltung nicht stattfinden können, erhält der Vertragspartner die bereits gezahlten Entgelte zurück. Gleiches gilt, wenn der Vertragspartner einen Nachholtermin für die Veranstaltung nicht wahrnehmen kann. Ein Anspruch auf Ersatz der Reise- und Übernachtungskosten ist ausgeschlossen, es sei denn, solche Kosten entstehen aufgrund vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verhaltens der AHA. Anderweitige Ansprüche seitens des Vertragspartners sind ausgeschlossen. Die AHA behält sich vor, Dozenten zu wechseln oder den Veranstaltungsablauf zu ändern. Der Vertragspartner kann daraus keine Ansprüche z.B. auf Rücktritt vom Vertrag oder Minderung der Entgelte ableiten.

6. Haftung

Die Haftung für Schäden ist ausgeschlossen, es sei denn, dass der Schaden auf einem vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verhalten seitens der AHA oder durch von ihr beauftragte Personen beruht. Unberührt hiervon bleibt die Haftung für die Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit.

7. Urheberrechte

Die Veranstaltungsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Hiervon betroffen sind auch die während der Veranstaltung zusammengetragenen Unterlagen und Zusammenfassungen. Jede Art der Vervielfältigung, Weitergabe an Dritte und sonstige Nutzungen, die über die persönliche Information der Teilnehmenden hinausgeht, bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der AHA bzw. des verantwortlichen Dozenten.

8. Datenschutz

Dem Vertragspartner ist bekannt und er/sie willigt darin ein, dass die zur Abwicklung der Veranstaltung erforderlichen persönlichen Daten von der AHA auf elektronischen Datenträgern gespeichert werden. Der/die Teilnehmenden stimmt der Erhebung, Verarbeitung und Nutzung der personenbezogenen Daten ausdrücklich zu. Die gespeicherten persönlichen Daten werden von der AHA selbstverständlich vertraulich behandelt. Die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung der personenbezogenen Daten des Vertragspartners erfolgt unter Beachtung des Datenschutzes.

Dem Vertragspartner steht das Recht zu, die Einwilligung jederzeit mit Wirkung für die Zukunft zu widerrufen. Die AHA ist in diesem Fall zur sofortigen Löschung der persönlichen Daten des Vertragspartners verpflichtet.

9. Nebenabreden

Nebenabreden bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

10. Gerichtsstand

Gerichtsstand ist Bonn soweit der Vertragspartner Kaufmann ist oder eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen. Dasselbe gilt, wenn der Vertragspartner der AHA keinen allgemeinen Gerichtsstand in Deutschland hat oder der Wohnsitz oder gewöhnliche Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist.

Impressum

© 2021 **Herausgeber:** Andreas Hermes Akademie
im Bildungswerk der Deutschen Landwirtschaft e.V.,
Dr. Andreas Quiring (V.i.S.d.P.)

Redaktion: Andreas Hermes Akademie
Godesberger Allee 66 · 53175 Bonn
Tel. +49 (0)228 919 29 0 · Fax +49 (0)228 919 29 30
info@andreas-hermes-akademie.de
www.andreas-hermes-akademie.de

Konzept, Gestaltung, Satz, Illustration:
Lockstoff Design GmbH, Meerbusch
www.lockstoff-design.de

Druck: gelbplus prepress & print production, Düsseldorf
Papier: Juwel Offset, PEFC®-zertifiziert



Redaktionsschluss: September 2021

Mit Unterstützung durch die Landwirtschaftliche
Rentenbank, Frankfurt am Main



rentenbank

Foto- und Illustrationsnachweis: AHA-Archiv



DIE DEUTSCHE LANDWIRTSCHAFT GEHT ERFOLGREICH IHREN WEG. MIT UNS.

Sie sind zukunftsorientiert und investieren in die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Betriebs. Wir von der Rentenbank unterstützen Sie dabei mit passenden Förderprogrammen. Die Mittel für unsere Darlehen nehmen wir an den internationalen Finanzmärkten auf – mit anhaltendem Erfolg.

Deshalb können wir sagen: Der Bulle steht uns näher als der Bär.

Förderbank für die Agrarwirtschaft und den ländlichen Raum



rentenbank