

INHALT

- 3 Ihre Ansprechpartner
- 4 Ihre ABG
- 6 ABG Qualität, die überzeugt
- 8 Unsere Mission Ihre Weiterentwicklung
- 9 Karrierewege
- 11 Veranstaltungen 2026

IHRE ANSPRECHPARTNER



Maximilian Höfler
Produktmanager
08461 650-1340
maximilian.hoefler@abg-bayern.de



Ludwig Huber Leiter Betreuung Ware und Dienstleistung, GVB 089 2868-3570 Ihuber@gv-bayern.de



Anke Gabler
Assistentin
08461 650-1308
anke.gabler@abg-bayern.de

Unter dem folgenden Link finden Sie einen detaillierten Überblick über alle Ansprechpartner der ABG.

Mehr erfahren

IHRE ABG

Die Akademie Bayerischer Genossenschaften (ABG) befähigt Menschen und Organisationen, Zukunft zu gestalten – mit praxisnahen Qualifizierungsmaßnahmen, innovativen Lösungen und einem klaren Fokus auf Qualität.



Individuelles Coaching auf Augenhöhe

Persönliche Weiterentwicklung

Unsere erfahrenen Coaches unterstützen Sie bei diversen Anlässen und Herausforderungen.

- 1:1 oder Teamcoaching
- · Vor Ort oder digital
- Flexible Dauer und Laufzeit

Konflikte bewältigen Neu als Führungskraft

Herausforderungen meistern

> Female Empowerment

> > Veränderungen erfolgreich gestalten

Weitere Informationen folgen in Kürze.

ABG – QUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT

Top-Referenten

Erfahrene Experten aus Hochschulen, Bankpraxis, Fachbereichen des GVB und Unternehmen sorgen für fundiertes Wissen und praxisnahe Impulse.



Bundesweite Zertifizierungen

Einheitliche Abschlüsse sichern hohe Anerkennung innerhalb der genossenschaftlichen Organisation.



Exklusives Wissen

GVB-Repräsentanten informieren aus erster Hand über aufsichtsrechtliche und verbandspolitische Entwicklungen.



Digitale Flexibilität

Lernen jederzeit und überall, im eigenen Tempo und ohne Reiseaufwand.



Praxisnahes Lernen

Trainings mit realen Anwendungen und Praxisfällen ermöglichen direkte Umsetzung im Arbeitsalltag.



Hohe Kundenzufriedenheit

Teilnehmende schätzen unsere Praxisnähe, die Kompetenz der Referenten und die hohe Qualität der Inhalte.



Starke Partnerschaften

In Kooperation mit genossenschaftlichen Akademien, Verbundunternehmen, Hochschulen und zahlreichen weiteren Kooperationspartnern entwickeln wir zukunftsorientierte Qualifizierungskonzepte.



Individuelle Lösungen

Ob Führungskraft, Quereinsteiger oder Spezialist – wir bieten passgenaue Weiterbildung für jede Anforderung.



Ihre Organisation im Fokus

Entwicklung nach Maß – Individual-Angebote

Ganz gleich, ob Sie Vertrieb & Marketing stärken, Führung weiterentwickeln oder Potenziale ausschöpfen möchten – wir bieten Ihnen Formate, die zu Ihrer Organisation und Ihren Zielen passen.

- Passgenaue Lösungen wenn Sie sie brauchen
- Integration in bestehende Strukturen und Prozesse
- Umfassende Angebote, auf Wunsch mit Blended Learning
- Exzellente Dozenten aus Wissenschaft und Praxis
- Transferunterstützung und klare Umsetzungsorientierung
- Höchste Qualität mit Zufriedenheitsgarantie

Sprechen Sie uns an.

Mehr erfahren



Mitarbeitende fördern

Wir machen Ihre Mitarbeitenden fit für alle Herausforderungen.

Talente stärken

Wir entfalten Potenziale und fördern effektive

Teamarbeit.

Führungskräfte befähigen

Wir stärken Führungskräfte für klare Ziele und gemeinsamen

Erfolg.

KARRIEREWEGE

Spezialisieren

Sachkundelehrgang "Anwendung von gem. Gefahrstoffverordnung eingestuften Antikoagulantien", inkl. Sachkunde "Töten von Wirbeltieren nach § 4 Abs. 1 Tierschutzgesetz"

Sachkunde nach § 11 ChemVerbotsV

GenoPE

Geprüfter Handelsfachwirt (IHK)

Zertifizierter Fachmarktspezialist

Mehr erfahren

Geprüfter Handelsfachwirt (IHK)

Unser erprobtes Lernkonzept – motivierende kleine Gruppen, begleitet von erfahrenen Trainern.

Für wen?

Die ideale Vorbereitung auf erste Führungsaufgaben oder als nächste Stufe der Karriereleiter.

Der Abschluss ermöglicht auch den Zugang zu einem Studium.

Inhalte

- Unternehmensführung
- Personalmanagement
- · Logistik & Beschaffung
- Vertriebssteuerung
- Marketing

Flexibles, selbstbestimmtes
digitales Lernen – ortsunabhängig,
angepasst an Ihr perönliches
Lerntempo und Ihre Vorkenntnisse.

Bereit für den nächsten Karriereschritt? Lassen Sie uns darüber sprechen!

Maximilian Höfler, Tel. 08461 650-1340, maximilian.hoefler@abg-bayern.de



VERANSTALTUNGEN 2026

Ländliche Genossenschaften Gewerbliche Genossenschaften Energiegenossenschaften

Inhaltsverzeichnis

Veranstaltungen für Vorstände, Geschäftsführer und Aufsichtsr	äte
Arbeits- und Betriebsverfassungsrecht für Geschäftsführer und	15
Aufsichtsrats-Schulungen für Waren- und	15
Onlineseminar: Das Herz einer Genossenschaft: die Mitglieder - Die	15
Rechnungswesen für Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, GmbH's	16
Seminar Grundlagen Bilanz lesen, Bilanz verstehen, Bilanz analysieren	16
ABG-Webinar: Zum Vorstand und Aufsichtsrat gewählt - Welche Rechte und	16
Veranstaltungen zu Führung, Management und Verkauf	
Erfolgreich verkaufen - mehr Umsatz und Gewinn	18
Erfolgreich verkaufen - mehr Umsatz und Gewinn (Aufbau)	18
Online-Seminar: Aktuelle Vorgaben bei energetischen Neubau- und	18
Feedback und Teamkultur - Wie gelebte Werte Zusammenarbeit stärken	19
Resiliente Führungskraft - Resilientes Team	19
Achtsamkeit für Vielbeschäftigte: 5 x 90 Minuten für mehr Klarheit und	19
Digitaler Workshop: Female Empowerment - Coaching Workshop & Mentoring.	20
Feedback-, Beurteilungs- und Entwicklungsgespräche konstruktiv und	20
Trennungsgespräche souverän führen und Teams stärken	20
Veranstaltungen für Auszubildende	
Ausbildungsseminar 1	22
Ausbildungsseminar 2	22
Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung für Kaufleute	22
Erfolgreich verkaufen - mehr Umsatz und Gewinn	23
Erfolgreich verkaufen - mehr Umsatz und Gewinn (Aufbau)	23
Einführungsveranstaltung Auszubildene und Ausbilder Bereich Ware,	23
Veranstaltungen zu Fachthemen	
Erfahrungsaustausch - Rechtliche Aspekte bei der	25
Silomeister	25
Sachkundelehrgang "Anwendung von gem. Gefahrstoffverordnung	25
Kontraktliche Abwicklung unter Einheitsbedingungen im Deutschen	26
Onlineseminar: Das Herz einer Genossenschaft: die Mitglieder - Die	26

Rechnungswesen für Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, GmbH's	26
ABG-Webinar: Steuerliche Förderungen energetischer Sanierungen und	27
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik	27
Anforderungen der NIS-2 und Umsetzungsmöglichkeiten mit CISIS12	27
Onlineseminar: Selbstmanagement mit Microsoft 365	28
Onlineseminar: Teammanagement mit Microsoft 365	28
Praxis-Seminar Pflanzenbau und Pflanzenschutz	29
Kickstart: Einstieg ins Qualitätsmanagement	29
Level Up: QM-Upgrade für Fortgeschrittene	29
Fachtagungen	
Tag der bayerischen Energiegenossenschaften	31
Tagung für Molkereigenossenschaften	31
Tagung für Trocknungsgenossenschaften	31
Zertifizierungen / Entwicklungswege	
Zertifizierter Fachmarktspezialist - Baustein 1: Kundenorientierung	33
Zertifizierter Fachmarktspezialist - Webinar zum Baustein 2: Waren und	33
Zertifizierter Fachmarktspezialist - Baustein 2: Waren- und Aktionen	34
Zertifizierter Fachmarktspezialist - Webinar zum Baustein 3:	34
Zertifizierter Fachmarktspezialist - Baustein 3: Selbstorganisation	35
Zertifizierter Fachmarktspezialist - Baustein 4:	35

Veranstaltungen für Vorstände,
Geschäftsführer und Aufsichtsräte

Arbeits- und Betriebsverfassungsrecht für Geschäftsführer und Vorstände

Zielgruppe

Geschäftsführer und Vorstände von Waren-, Dienstleistungs-, Energiegenossenschaften bzw. GmbH's.

Ihr Nutzen

- √ Ihre Entscheidungen als Führungskraft gewinnen an Rechtssicherheit
- √ Sie agieren mit dem erworbenen Wissen selbstsicher und konsequent
- ✓ Sie gestalten die Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat kooperativ

ABR

- **Termin**13.11.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 450,00€

Weitere Infos

Aufsichtsrats-Schulungen für Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften - kompakt

Zielgruppe

Ehrenamtliche Aufsichtsräte von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften

Ihr Nutzen

Sie machen sich mit den wichtigsten Themenfeldern Ihrer Aufsichtsratstätigkeit vertraut.

ARSW

- Termin
 24.11.2026 25.11.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 600,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Das Herz einer Genossenschaft: die Mitglieder - Die ordnungsgemäße Mitgliederverwaltung

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführer und Mitarbeiter im Warenbereich, die mit den Themen Mitgliederwesen und Mitgliederverwaltung befasst sind.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die gesetzlichen Regelungen zum Mitgliederwesen in der Genossenschaft unter Berücksichtigung der aktuellen Gesetzeslage.
- Dadurch sind Sie in der Lage, die Mitgliederverwaltung sachgerecht und ordnungsgemäß durchzuführen.

GNR

- **Termin** 06.02.2026
 - Ort
 Digital
- **€** Preis 220,00€

Rechnungswesen für Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, GmbH's und Warengeschäfte der Banken

Zielgruppe

Mitarbeiter im Rechnungswesen von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, GmbHs und im Rechnungswesen des Warengeschäfts von Banken

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren Aktuelles zu Handelsrecht, Jahresabschluss und Steuerrecht.
- ✓ Jahresabschlussarbeiten werden Ihnen künftig erleichtert.

RWW

- **Termin** 15.10.2026
- Ort
 Beilngries
- **Preis**400,00€

Weitere Infos

Seminar Grundlagen Bilanz lesen, Bilanz verstehen, Bilanz analysieren

Zielgruppe

ehrenamtliche Aufsichtsräte und Vorstände von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden lernen in einfacher Form den Jahresabschluss und seine Bestandteile kennen, können Besonderheiten erkennen und können anfangen zu Analysieren, Prüfen und Bewerten.

BLV

- **Termin** 23.11.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 300,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Zum Vorstand und Aufsichtsrat gewählt - Welche Rechte und Pflichten habe ich?

Zielgruppe

Vorstände und Aufsichtsräte in Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, die sich über ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten informieren wollen.

Ihr Nutzen

- Sie bekommen anhand praxisbezogener Lösungen typisch rechtliche Probleme in der Genossenschaft dargestellt.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Haftungsrisiken erkennen und vermeiden. Dadurch gewinnen Sie an Sicherheit.

TVA

- **Termin** 18.03.2026
- Ort
 Digital
- Preis 230,00€

Ware Veranstaltungen zu Führung, Management und Verkauf

Erfolgreich verkaufen - mehr Umsatz und Gewinn

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter im Warenbereich, die im Verkauf stehen.

Ihr Nutzen

- ✓ Im Mittelpunkt stehen Praxisübungen zum Verkauf und der Austausch zwischen den Teilnehmern.
- ✓ Diese überdenken das eigene Verkaufsverhalten, um sich positiv zu verändern.

VZW1

Termin19.11.2026 - 20.11.2026

Ort Beilngries

€ Preis 500,00€

Weitere Infos

Erfolgreich verkaufen - mehr Umsatz und Gewinn (Aufbau)

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter im Warenbereich, die den Teil 1 besucht oder andere Vorkenntnisse haben.

Ihr Nutzen

- ✓ Im Mittelpunkt stehen Praxisübungen zum Verkauf und der Austausch zwischen den Teilnehmern.
- ✓ Die Mitarbeiter überdenken das eigene Verkaufsverhalten, um dies positiv zu verändern.
- ✓ Die Mitarbeiter üben den Umgang mit schwierigen Kunden

VZW2

Termin
15.01.2026 - 16.01.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 500,00€

Weitere Infos

Online-Seminar: Aktuelle Vorgaben bei energetischen Neubau- und Modernisierungsmaßnahmen

Zielgruppe

- ✓ Leitende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- ✓ Verkäuferinnen und Verkäufer im Baumarkt und Baustoffhandel
- ✓ Kundenberaterinnen und -berater im Baumarkt und Baustoffhandel

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen kompakten Überblick über die aktuellen gesetzlichen Vorgaben bei Neu- und Modernisierungsmaßnahmen
- ✓ Sie gewinnen wichtige Informationen zur Energieberatung, Sanierungsfahrplänen, Förderprogrammen und steuerlichen Vorteilen.
- ✓ Sie erkennen Möglichkeiten, wie Sie erfolgreich mit verschiedenen Partnern zusammenarbeiten und Kundenveranstaltungen organisieren.

AVE

Feedback und Teamkultur - Wie gelebte Werte Zusammenarbeit stärken

FTK

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Führungskräfte unterschiedlicher Erfahrungslevels

Ihr Nutzen

- √ Was Teamkultur prägt von unausgesprochenen Regeln bis zu gelebten Werten
- √ Grundlagen einer respektvollen und offenen Feedbackkultur
- ✓ Wie gemeinsame Werte die Zusammenarbeit stärken und Orientierung geben
- ✓ Umgang mit schwierigen Rückmeldungen: wertschätzend, klar, entwicklungsorientiert
- √ Führungsverhalten als Vorbild für Teamkultur
- ✓ Tools und Formate zur Etablierung von Feedbackprozessen im Team

Resiliente Führungskraft - Resilientes Team

Zielgruppe

Für Führungskräfte in herausfordernden Zeiten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verbessern Ihre psychische Widerstandskraft.
- ✓ Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Belastungssituationen.
- ✓ Sie erkennen Ma
 ßnahmen zur F
 örderung der Team-Resilienz.
- Sie lernen praktische Tools für den Führungsalltag.
- ✓ Sie fördern eine resiliente Unternehmenskultur.

RFT

- Termin
 12.03.2026
 14.04.2026
- Ort
 Bad Gögging, Digital
- **€** Preis 590,00€

Weitere Infos

Achtsamkeit für Vielbeschäftigte: 5 x 90 Minuten für mehr Klarheit und Gelassenheit

Zielgruppe

Für Vielbeschäftige, die mit einfachen Achtsamkeitsmethoden Stress reduzieren sowie mehr Klarheit und Energie für Ihren Berufsalltag gewinnen wollen.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verbessern Ihre Selbstwahrnehmung und Resilienz.
- ✓ Sie lernen praktische Achtsamkeitstechniken kennen.
- ✓ Sie entwickeln neue gesunde Gewohnheiten.
- ✓ Sie bauen ein individuelles Übungsprogramm auf.
- ✓ Sie gewinnen mehr Gelassenheit und Klarheit.

ACK

Termin
04.02.2026
11.02.2026
25.02.2026
04.03.2026
11.03.2026

Ort
Digital

Preis 690,00€

Digitaler Workshop: Female Empowerment - Coaching Workshop & Mentoring Partnerin finden

Zielgruppe

Für Frauen, die selbstbewusst auftreten und sich vernetzen möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie transformieren Überzeugungen, mit denen Sie sich selbst im Weg stehen
- ✓ Sie lernen, klar zu kommunizieren und wertschätzend Grenzen zu setzen
- √ Sie finden eine Mentoring Partnerin, mit der Sie sich über den Workshop hinaus vernetzen

FEC

Termin
17.04.2026
22.05.2026

Ort
Digital

Preis 390,00€

Weitere Infos

Feedback-, Beurteilungs- und Entwicklungsgespräche konstruktiv und wirkungsvoll gestalten

Zielgruppe

Für Führungskräfte unterschiedlicher Erfahrungslevels

Ihr Nutzen

- ✓ Sie gewinnen Sicherheit im Führen von Feedback-, Beurteilungs- und Entwicklungsgesprächen.
- ✓ Sie erkennen, warum Gespräche scheitern und wie Sie gezielt gegensteuern.
- ✓ Sie lernen, auch in emotionalen oder konflikthaften Situationen souverän und lösungsorientiert zu
 agieren.
- ✓ Sie entwickeln eine partnerschaftliche Haltung und fördern Dialog auf Augenhöhe.
- Sie wenden konkrete Gesprächstechniken an, um Klarheit, Struktur und Verbindlichkeit zu schaffen.

FBE

Termin 03.02.2026 - 04.02.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 880,00€

Weitere Infos

Trennungsgespräche souverän führen und Teams stärken

Zielgruppe

Führungskräfte, die Trennungen umsichtig gestalten möchten.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie bereiten Kritik- und Trennungsgespräche fundiert vor.
- ✓ Sie gewinnen Sicherheit bei schwierigen Gesprächsverläufen.
- ✓ Sie begleiten Ihr Team in sensiblen Phasen.

TSF

Termin
26.01.2026 - 27.01.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 850,00€

Ware Veranstaltungen für Auszubildende

Ausbildungsseminar 1

Zielgruppe

Auszubildende des ersten Lehrjahres im Agrar-, Einzel-, und Großhandel

Ihr Nutzer

Die Teilnehmer erarbeiten sich grundlegende Kenntnisse in Kommunikation, Kundenorientierung, Verkauf und Genossenschaftswesen. Sie verbessern ihre Sozialkompetenz.

AAE1

Termin

09.02.2026 - 13.02.2026

0

Ort Beilngries

Preis 860,00€

Weitere Infos

Ausbildungsseminar 2

Zielgruppe

Auszubildende des zweiten Lehrjahres (die das Ausbildungsseminar 1 bereits absolviert haben) im Agrar-, Einzel-, und Großhandel

Ihr Nutzen

Die Auszubildenden transferieren ihr Marketingwissen in ihre Arbeitswelt. Sie vertiefen und verinnerlichen das Wesen und die Struktur der Genossenschaft. Das Unternehmensplanspiel fördert das unternehmerische Denken. Durch das Trainieren von Verkaufsgesprächen wird ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf gestärkt und Ihre Kommunikationsfähigkeit erhöht.

AAE2

Tel

Termin

02.11.2026 - 06.11.2026

0

Ort Beilngries

Preis 860,00€

Weitere Infos

Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung für Kaufleute

Zielgruppe

Auszubildende vor der mündlichen Abschlussprüfung im Agrar-, Einzel-, und Großhandel

Ihr Nutzen

- ✓ Die Teilnehmer vertiefen die pr
 üfungsrelevanten fachlichen Inhalte.
- Sie erleben eine Prüfungssituation, die eine Standortbestimmung ermöglicht und den Prüfungsverlauf verdeutlicht.
- Sie gewinnen an Sicherheit für Ihre Prüfung.

IHKW

Termin

08.01.2026 - 09.01.2026 11.06.2026 - 12.06.2026

Ort

Beilngries

Preis 510,00€

Erfolgreich verkaufen - mehr Umsatz und Gewinn

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter im Warenbereich, die im Verkauf stehen.

Ihr Nutzen

- ✓ Im Mittelpunkt stehen Praxisübungen zum Verkauf und der Austausch zwischen den Teilnehmern.
- ✓ Diese überdenken das eigene Verkaufsverhalten, um sich positiv zu verändern.

VZW1

Termin

19.11.2026 - 20.11.2026

0

Ort Beilngries

Preis 500,00€

Weitere Infos

Erfolgreich verkaufen - mehr Umsatz und Gewinn (Aufbau)

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter im Warenbereich, die den Teil 1 besucht oder andere Vorkenntnisse haben.

Ihr Nutzen

- ✓ Im Mittelpunkt stehen Praxisübungen zum Verkauf und der Austausch zwischen den Teilnehmern.
- ✓ Die Mitarbeiter überdenken das eigene Verkaufsverhalten, um dies positiv zu verändern.
- ✓ Die Mitarbeiter üben den Umgang mit schwierigen Kunden

VZW2

Termin

15.01.2026 - 16.01.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 500,00€

Weitere Infos

Einführungsveranstaltung Auszubildene und Ausbilder Bereich Ware, Dienstleistung, Energie

Zielgruppe

Alle Auszubildenden mit Ihren Ausbildern aus den Bereichen Ware, Dienstleistung und Energiegenossenschaften

Ihr Nutzen

Sie erkennen die Vielschichtigkeit und Bedeutung ihrer GenossenschaftsorganisationSie pflegen und erweitern Ihre Netzwerke. Sie gewinnen neue Einsichten und nehmen frische Ideen mit.

EAW

Termin

11.05.2026 - 12.05.2026

Ort

Beilngries

Preis 99,00€

Ware Veranstaltungen zu Fachthemen

Erfahrungsaustausch - Rechtliche Aspekte bei der Düngebedarfsermittlung, Vorgaben Düngerecht

Zielgruppe

Mitarbeiter im Düngemittelvertrieb und in der Pflanzenbauberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen das neue Düngerecht f
 ür bayerische Landwirte
- ✓ Sie wissen, wie Sie die N\u00e4hrstoffverluste durch effiziente D\u00fcngung minimieren
- ✓ Sie kennen die Wirkung der verschiedenen mineralischen und organischen Dünger

DMP

- **Termin** 23.02.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 300,00€

Weitere Infos

Silomeister

Zielgruppe

Silomeister, Lagermitarbeiter, Vertriebsmitarbeiter, Quereinsteiger in Genossenschaften

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erweitern ihr theoretisches und praktisches Wissen zur Getreidelagerung und tragen damit zu einer gesunderhaltenden und verlustarmen Lagerung bei. Sie erhalten praxisgerechte Unterlagen.

SIL

- **Termin** 30.11.2026 01.12.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 500,00€

Weitere Infos

Sachkundelehrgang "Anwendung von gem. Gefahrstoffverordnung eingestuften Antikoagulantien", inkl. Sachkunde "Töten von Wirbeltieren nach § 4 Abs. 1 Tierschutzgesetz"

Zielgruppe

Mitarbeiter, die berufsmäßig oder gewerblich Wirbeltiere töten, Hausmeister, Kanalarbeiter, Gebäudereiniger, Hygiene-Fachkräfte (sofern es zu deren Aufgaben gehören wird), etc.

Ihr Nutzen

Erwerb der Sachkunde für die Anwendung gem. Gefahrstoffverordnung eingestuften Antikoagulantien und des Sachkundenachweises zum Töten von Wirbeltieren nach §4 Abs. 1 Tierschutzgesetz

TWTG

Termin
16.03.2026 - 18.03.2026

Ort
Beilngries

€ Preis 890,00€

Kontraktliche Abwicklung unter Einheitsbedingungen im Deutschen Getreidehandel

KGH

Zielgruppe

Abwickler und Händler im Bereich Getreide / Ölsaaten / Futtermittel

Ihr Nutzen

Sie erhalten umsetzbare Lösungen und konkrete Resultate

Termin

03.02.2026 - 04.02.2026



Ort Beilngries



Weitere Infos

Onlineseminar: Das Herz einer Genossenschaft: die Mitglieder - Die ordnungsgemäße Mitgliederverwaltung

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführer und Mitarbeiter im Warenbereich, die mit den Themen Mitgliederwesen und Mitgliederverwaltung befasst sind.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die gesetzlichen Regelungen zum Mitgliederwesen in der Genossenschaft unter Berücksichtigung der aktuellen Gesetzeslage.
- Dadurch sind Sie in der Lage, die Mitgliederverwaltung sachgerecht und ordnungsgemäß durchzuführen.

GNR





€ Preis 220,00€

Weitere Infos

Rechnungswesen für Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, GmbH's und Warengeschäfte der Banken

Zielgruppe

Mitarbeiter im Rechnungswesen von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, GmbHs und im Rechnungswesen des Warengeschäfts von Banken

Ihr Nutzen

- √ Sie erfahren Aktuelles zu Handelsrecht, Jahresabschluss und Steuerrecht.
- √ Jahresabschlussarbeiten werden Ihnen künftig erleichtert.

RWW

Termin15.10.2026

Ort Beilngries

Preis 400,00€

ABG-Webinar: Steuerliche Förderungen energetischer Sanierungen und Besteuerung von Photovoltaikanlagen

WBPA

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Genossenschaften, die mit der Neuregelung der Besteuerung befasst sind

Ihr Nutzen

In dem ABG-Webinar erfahren Sie die steuerlichen Neuerungen zur Nutzung der Sonnenenergie mit einer Photovoltaikanlage und die steuerlichen Förderungen energetischer Sanierungen

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

WEPH

Weitere Infos

Zielgruppe

- ✓ Entscheider aller Genossenschaften, die sich unabhängiger von steigenden Strompreisen machen wollen
- ✓ Mitarbeiter im Firmenkundengeschäft
- ✓ Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung-, vermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Teil 1:
- ✓ Sie verringern mit der Solarstromproduktion vom eigenen Gewerbedach die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern und vom Energiemarkt
- ✓ Sie erfahren praxisorientiert die aktuellen Regelungen und Handlungsempfehlungen zur PV-Eigennutzung und Hinweise zu den aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.
- ✓ Teil 2
- ✓ Sie erkennen die optimale Nutzung steuerlicher Vergünstigungen
- ✓ Sie erhalten einen Überblick über aktuelle Gesetzesänderungen und steuerliche Trends

Anforderungen der NIS-2 und Umsetzungsmöglichkeiten mit CISIS12

USC

Weitere Infos

Zielaruppe

Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, Kommunen und weitere Unternehmen

Ihr Nutzen

Einfacher Einstieg und Umsetzung von Sicherheitsanforderungen mit CISIS12.

Onlineseminar: Selbstmanagement mit Microsoft 365

SMS

Zielgruppe

- √ Key-User/Multiplikatoren
- ✓ Anwender/innen
- √ Führungskräfte
- √ IT-/Orga-Verantwortliche

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie Sie sich mit Outlook, OneNote und OneDrive mühelos und stressfrei selbst organisieren k\u00f6nnen. E-Mails, Termine, Aufgaben, Notizen und Dateien erhalten eine Heimat, so dass Sie nie wieder suchen m\u00fcssen und nichts mehr vergessen.
- ✓ In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie…:
 - ✓ einen effizienten Workflow zur E-Mail-Verarbeitung nutzen.
 - √ eine effektive Planung mit Kalender und Aufgabenliste organisieren.
 - ✓ durch eine erfolgreiche Anwendung von Outlook jeden Tag mehr Zeit f
 ür die wirklich wichtigen Dinge gewinnen.
 - ✓ OneNote als Dokumentationsplattform für offene Vorgänge wie Projekte, Terminvorbereitungen, Wissensmanagement etc. nutzen können.
 - ✓ sich papierlos organisieren können.
 - ✓ OneNote für die gemeinsame Zusammenarbeit im Team einsetzen können.

Termin 03.02.2026 22.04.2026 16.06.2026 26.08.2026 10.11.2026





Weitere Infos

Onlineseminar: Teammanagement mit Microsoft 365

Zielgruppe

- √ Key-User/Multiplikatoren
- ✓ Anwender von Microsoft 365
- √ Führungskräfte
- √ IT-/Orga-Verantwortliche

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie Sie MS Teams in Kombination mit anderen Diensten aus Microsoft 365 wie SharePoint, dem Planner usw. sinnvoll für die Teamarbeit einsetzen können.
- ✓ In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie…:
 - ✓ eine schlanke, übersichtliche und konstante Teams- und Kanalstruktur aufbauen.
 - √ einen effizienten Informationsfluss in Kanälen und Chats organisieren.
 - ✓ gemeinsame Projekte mit Planner und To Do transparent organisieren.
 - ✓ eine übersichtliche Dateiverwaltung in SharePoint für die gemeinsame Zusammenarbeit aufhauen
 - ✓ Dokumente unkompliziert ablegen und jederzeit schnell wiederfinden.
 - ✓ Doppelablage konsequent vermeiden und effektiv gemeinsam an Dokumenten arbeiten.

TMS

Termin
10.03.2026
15.06.2026
14.09.2026
10.12.2026

Ort Digital

Preis 250,00€

Praxis-Seminar Pflanzenbau und Pflanzenschutz

Zielgruppe

Berater, Nachwuchsberater Pflanzenschutz, Pflanzenbau, Düngung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verrtiefen Ihr Wissen im Bereich Pflanzenschutz, Pflanzenernährung und Düngung
- ✓ Sie erhalten die aktuellen Hinweise und Empfehlungen zur landwirtschaftliche Fachberatung im Bereich Pflanzenschutz und Düngung
- ✓ In Rahmen der Diskussion können Sie Ihre Fragen mit den Fachexperten klären, damit Sie auf dem aktuellsten Stand der Beratung sind.

PFS

- **Termin**13.04.2026
- Ort Beilngries
- **Preis** 300,00€

Weitere Infos

Kickstart: Einstieg ins Qualitätsmanagement

Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte/r (QMB), die diese Aufgaben übernehmen aus dem Lebensmittelbetrieben z.B. Winzer- und Weingärtnergenossenschaften, Obst- und Gemüsevermarkter, Brennereien oder Molkereien.

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten eine solide theoretische Grundlage
- ✓ Sie tauschen Ihre Praxiserfahrungen aus

QME

- **Termin** 24.06.2026
- Ort Beilngries
- **€** Preis 330,00€

Weitere Infos

Level Up: QM-Upgrade für Fortgeschrittene

Zielgruppe

Qualitätsmanagementbeauftragte/r (QMB), die das Seminar "Kickstart" bereits besucht haben oder schon Erfahrungen im Qualitätsmanagement haben

Ihr Nutzen

- ✓ Sie bauen Ihre Erfahrungen im Qualitätsmanagement aus
- √ Sie tauschen Ihre Praxiserfahrungen aus und schaffen Netzwerke

QMF

- **Termin** 25.06.2026
- Ort
 Beilngries
- **€** Preis 330,00€

Ware Fachtagungen 30

Tag der bayerischen Energiegenossenschaften

Zielgruppe

Mitarbeiter von Energiegenossenschaften, Volks- und Raiffeisenbanken sowie Genossenschaften mit Interesse an Energiethemen

Ihr Nutzen

Das Netzwerktreffen beschäftigt sich in diesem Jahr besonders mit Speichern, innovativen, genossenschaftlichen Verbundprojekten, Sektorenkopplung und Wärmeversorgung.

EEG

Weitere Infos

Tagung für Molkereigenossenschaften

Zielgruppe

Ehrenamtliche Vorstände und Aufsichtsratsmitglieder von Molkereigenossenschaften

Ihr Nutzen

- √ Sie erhalten aktuelle Informationen über genossenschaftliche und branchenspezifische Entwicklungen in komprimierter Form.
- ✓ Dadurch sind Sie immer auf dem neuesten Stand und in der Lage, diese Kenntnisse gewinnbringend für Ihr Unternehmen zu nutzen.
- Die Tagung bietet Ihnen die Plattform, sich mit Verantwortlichen anderer Genossenschaften auszutauschen.

VAM



30.01.2026 - 31.01.2026



€ Preis 360,00€

Weitere Infos

Tagung für Trocknungsgenossenschaften

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführende, Mitarbeiter von Trocknungsgenossenschaften /Trocknungsunternehmen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten aktuelle Informationen über genossenschaftliche und branchenspezifische Entwicklungen in komprimierter Form.
- ✓ Dadurch sind Sie immer auf dem neuesten Stand und in der Lage, diese Kenntnisse gewinnbringend für Ihr Unternehmen zu nutzen.
- ✓ Die Tagung bietet Ihnen die Plattform, sich mit Verantwortlichen anderer Genossenschaften auszutauschen.

VAT

Termin 26.01.2026 - 27.01.2026

Ort Grainau

Preis 360,00€

Ware
Zertifizierungen / Entwicklungswege

Zertifizierter Fachmarktspezialist - Baustein 1: Kundenorientierung bei Raiffeisen

KOR

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen sowie Quereinsteiger im Raiffeisen Fachmarkt

Ihr Nutzen

- ✓ Mit diesem Lehrgang ...
- ... vermitteln wir den Teilnehmern das notwendige Handwerkszeug, um den täglichen Herausforderungen und Aufgaben gewachsen zu sein.
- ... können die Teilnehmer die aktuellen Anforderungen an Raiffeisen in der Begegnung mit dem Besucher erfüllen.
- ... lernen die Teilnehmer ihre Zeit optimal zu nutzen und entwickeln ein Verständnis für den notwendigen Arbeitseinsatz.
- ... können die Teilnehmer die Raiffeisen-Produkte im Fachmarkt optimal präsentieren und verkaufen für die Erzielung der notwendigen Erträge zur Zukunftssicherung.

Zertifizierter Fachmarktspezialist - Webinar zum Baustein 2: Waren und Aktionen gekonnt im Fachmarkt präsentieren

WFAP

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen sowie Quereinsteiger im Raiffeisen-Fachmarkt

Ihr Nutzen

- ✓ Mit diesem Lehrgang ...
- ... vermitteln wir den Teilnehmern das notwendige Handwerkszeug, um den täglichen Herausforderungen und Aufgaben gewachsen zu sein.
- ✓ ... können die Teilnehmer die aktuellen Anforderungen an Raiffeisen in der Begegnung mit dem Besucher erfüllen.
- ... lernen die Teilnehmer ihre Zeit optimal zu nutzen und entwickeln ein Verständnis für den notwendigen Arbeitseinsatz.
- ... können die Teilnehmer die Raiffeisen-Produkte im Fachmarkt optimal präsentieren und verkaufen für die Erzielung der notwendigen Erträge zur Zukunftssicherung.

Zertifizierter Fachmarktspezialist - Baustein 2: Waren- und Aktionen gekonnt im Fachmarkt präsentieren

FAP

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen sowie Quereinsteiger im Raiffeisen-Fachmarkt

Ihr Nutzen

- ✓ Mit diesem Lehrgang ...
- ... vermitteln wir den Teilnehmern das notwendige Handwerkszeug, um den täglichen Herausforderungen und Aufgaben gewachsen zu sein.
- ... können die Teilnehmer die aktuellen Anforderungen an Raiffeisen in der Begegnung mit dem Besucher erfüllen.
- ... lernen die Teilnehmer ihre Zeit optimal zu nutzen und entwickeln ein Verständnis für den notwendigen Arbeitseinsatz.
- ... können die Teilnehmer die Raiffeisen-Produkte im Fachmarkt optimal präsentieren und verkaufen für die Erzielung der notwendigen Erträge zur Zukunftssicherung.

Zertifizierter Fachmarktspezialist - Webinar zum Baustein 3: Selbstorganisation und Arbeitstechnik für Raiffeisen-Mitarbeiter im Fachmarkt

WSOG

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen sowie Quereinsteiger im Raiffeisen-Fachmarkt

Ihr Nutzen

- ✓ Mit diesem Lehrgang ...
- ... vermitteln wir den Teilnehmern das notwendige Handwerkszeug, um den täglichen Herausforderungen und Aufgaben gewachsen zu sein.
- ✓ ... können die Teilnehmer die aktuellen Anforderungen an Raiffeisen in der Begegnung mit dem Besucher erfüllen.
- ... lernen die Teilnehmer ihre Zeit optimal zu nutzen und entwickeln ein Verständnis für den notwendigen Arbeitseinsatz.
- ... können die Teilnehmer die Raiffeisen-Produkte im Fachmarkt optimal präsentieren und verkaufen für die Erzielung der notwendigen Erträge zur Zukunftssicherung.

Zertifizierter Fachmarktspezialist - Baustein 3: Selbstorganisation und Arbeitstechnik für Raiffeisen-Mitarbeiter im Fachmarkt

SOG

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen sowie Quereinsteiger im Raiffeisen-Fachmarkt

Ihr Nutzen

- ✓ Mit diesem Lehrgang ...
- ... vermitteln wir den Teilnehmern das notwendige Handwerkszeug, um den täglichen Herausforderungen und Aufgaben gewachsen zu sein.
- ... können die Teilnehmer die aktuellen Anforderungen an Raiffeisen in der Begegnung mit dem Besucher erfüllen.
- ... lernen die Teilnehmer ihre Zeit optimal zu nutzen und entwickeln ein Verständnis für den notwendigen Arbeitseinsatz.
- ... können die Teilnehmer die Raiffeisen-Produkte im Fachmarkt optimal präsentieren und verkaufen für die Erzielung der notwendigen Erträge zur Zukunftssicherung.

Zertifizierter Fachmarktspezialist - Baustein 4: Kommunikationsqualität und Vermittlungskompetenz im Fachmarkt für erfolgreiches Verkaufen + Kompetenznachweis

KOV

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen sowie Quereinsteiger im Raiffeisen-Fachmarkt

Ihr Nutzen

- ✓ Mit diesem Lehrgang ...
- ... vermitteln wir den Teilnehmern das notwendige Handwerkszeug, um den täglichen Herausforderungen und Aufgaben gewachsen zu sein.
- ✓ ... können die Teilnehmer die aktuellen Anforderungen an Raiffeisen in der Begegnung mit dem Besucher erfüllen.
- ... lernen die Teilnehmer ihre Zeit optimal zu nutzen und entwickeln ein Verständnis für den notwendigen Arbeitseinsatz.
- ... können die Teilnehmer die Raiffeisen-Produkte im Fachmarkt optimal präsentieren und verkaufen für die Erzielung der notwendigen Erträge zur Zukunftssicherung.

Personalmanagement Frische Ideen für Ihre Personalarbeit

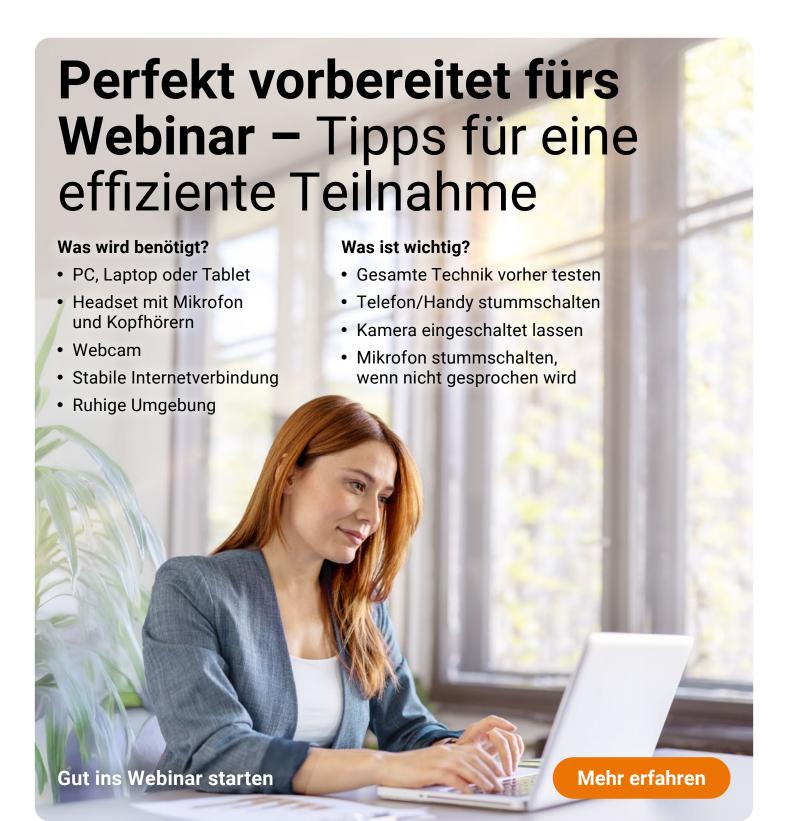


Fachkräfte finden, binden & begeistern









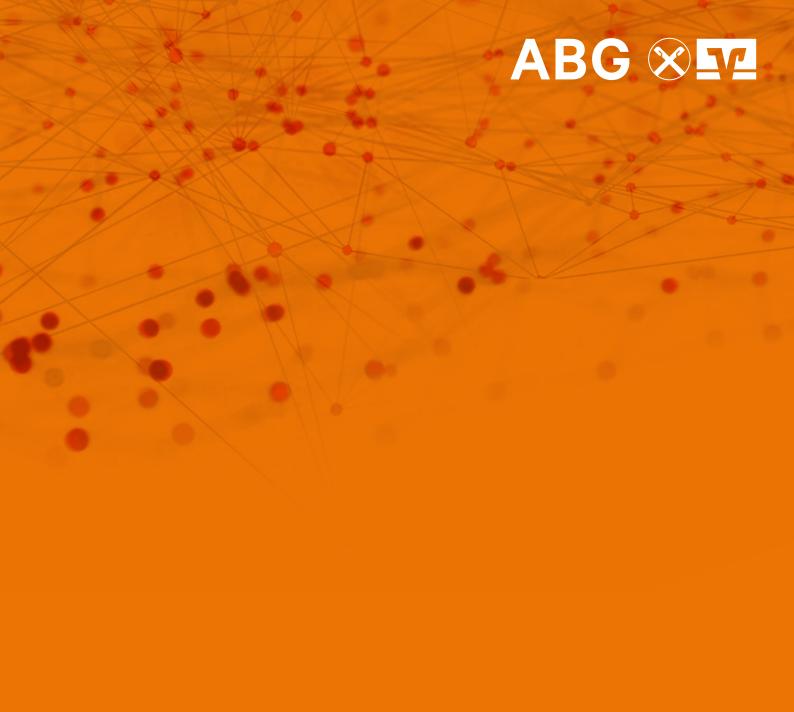
Impressum

Redaktion: Joachim Simon, Philipp Mulfinger

Fotografennachweise: Mario Schmitt Photography; Marc Gilsdorf Fotografie; Stefan Geisenfelder, Schrägformat Fotografie; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf; Frank Baumer, B3 Mediagroup, Bewegtbild-kommunikation; iStock; Gettylmages

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand: Juni 2025



ABG GmbH Leising 16 92339 Beilngries Tel. 08461 650-0 info@abg-bayern.de www.abg-bayern.de

www.abg-bayern.de