

**DLG-BusinessCourse**

# **Unternehmen gestalten – Betriebserfolg steigern**

**Bewerbungsschluss  
6. Februar 2012**



Akademie

[www.DLG-Akademie.de](http://www.DLG-Akademie.de)

# Der DLG-BusinessCourse: Entwickeln Sie Ihre Unternehmerpersönlichkeit!

Landwirtschaftliche Betriebe brauchen Persönlichkeiten mit ausgeprägten Unternehmerqualitäten. In immer höherem Maße hängt von ihnen der Erfolg eines Betriebes ab. Im Wettbewerb wird sich nur behaupten, wer Chancen frühzeitig erkennt, Risiken richtig bewertet sowie notwendige Veränderungen und gute Ideen zeitnah umsetzt.

Erstmals erhalten Sie mit dem DLG-BusinessCourse als landwirtschaftlicher Unternehmer eine exklusive Weiterbildungsmöglichkeit: In einem ausgewählten Teilnehmerkreis vermitteln Ihnen professionelle Trainer und Berater die wichtigsten Managementthemen unserer Zeit. In einer dreistufigen Seminarreihe eignen Sie sich die erfolgsentscheidenden Managementwerkzeuge an und lernen, diese in der Praxis einzusetzen.

Außerdem wird der intensive Austausch zwischen den Teilnehmern durch professionelle Trainer und Berater unterstützt. Innerhalb des DLG-Netzwerks erhalten Sie zudem die Möglichkeit, Kontakte zu Geschäftspartnern und erfolgreichen Berufskollegen zu vertiefen.

## → Das bietet der DLG-BusinessCourse den Teilnehmern:

- ✓ Inhaltliche Bearbeitung der wichtigsten Management- und Unternehmertemen!
- ✓ Unternehmerische Impulse, Inspiration und Stärkung der unternehmerischen Schaffenskraft!
- ✓ Direktes Profitieren vom DLG-Netzwerk!
- ✓ Mit den besten Unternehmerlandwirten in einem exklusiven DLG-Zirkel lernen!
- ✓ Aufbau und Intensivierung geschäftlicher Partnerschaften auf überregionaler Ebene!



# Das Programm: 3 Module je drei Tage

## Modul I: Unternehmensführung

6. bis 8. März 2012

Unternehmensführung, Innovations-, Strategie- und Organisationsmanagement sowie Geschäftsplanung. Übungen und Konzepte zur Positionierung und Ausrichtung von konkreten Unternehmungen auf Basis von Fallstudien.

Die Fallstudien illustrieren Mechanismen und Methoden erfolgreicher Unternehmensführung und -entwicklung. Bei der Auswahl der Fallstudien, Konzepte und Diskussionen wird besonderer Wert auf die Anwendbarkeit für Unternehmen der Landwirtschaft gelegt. Das erste Modul geht insbesondere auch auf die Spannungen ein, die zwischen den (Über-)lebensbedürfnissen der Unternehmerpersönlichkeit (Familie, Sicherheit, Verantwortung) und den (Über-)lebensbedürfnissen des Unternehmens (Profit, Wachstum, Volatilität) entstehen.

- Inhalte:**
- Teambuilding und Kennenlernen der Gruppe
  - Funktionsweise von Führung/Leadership
  - Fallstudien über die Unternehmen Nissan und Semco zur Darstellung von Organisationsmanagement
  - Kernelemente einer strategischen Geschäftsplanung
  - Fallstudien über die Unternehmen Refresco und FrieslandCampina zur Darstellung von Strategiedynamik
  - Erzeugung von Innovation und Betrachtung der Nützlichkeit für das eigene Unternehmen
  - Fallstudien über historische Unternehmerpersönlichkeiten wie Alexander der Große, Picasso oder Graf Zeppelin

## Modul II: Markt-, Umfeld- und Betriebsanalyse

12. bis 14. Juni 2012

Analyse von Agrar- und Ernährungsmärkten. Prognosen zur Marktentwicklung. Betriebswirtschaftliche Betrachtung und detaillierte Analyse von Betriebszweigen. Diskussion und Ausarbeitung von Verbesserungs- und Wachstumsstrategien auf Basis vergleichender Unternehmensdaten.

- Inhalte:**
- Betrachtung von Konsumverhalten und Bevölkerungsentwicklungen weltweit
  - Entwicklung von Zukunftsszenarien zum „Agrarmarkt 2020“
  - Vorträge ausgewiesener Marktexperten aus Handel und Beratung
  - Diskussion und Analyse der verschiedenen Unternehmensstrategien wichtiger Marktpartner in der Landwirtschaft
  - Betrachtung der aktuellen wirtschaftlichen Lage erfolgreicher landwirtschaftlicher Betriebe mittels aktueller Betriebsvergleichsdaten
  - Betrachtung erfolgreicher landwirtschaftlicher Betriebsentwicklungen, Diskussion von Erfolgsfaktoren in der Landwirtschaft
  - Einstieg in neue Geschäftsfelder und Umsetzung neuer Unternehmensstrategien

## Modul III: Strategie, Wachstum, Neue Geschäftsfelder

27. bis 29. November 2012

Eigene Strategien entwickeln für gesundes Wachstum. Neue Geschäftsfelder erkennen, bewerten und erschließen.

- Inhalte:**
- Betrachtung der Marktfähigkeit von Produkten eines landwirtschaftlichen Betriebes
  - Erstellung eines Businessplanes – von der unternehmerischen Idee zur Umsetzung
  - Entwicklung eigener Geschäftsstrategien mittels Coaching durch die Seminarleitung und in gegenseitiger Moderation der Teilnehmer untereinander, Einarbeitung der Erkenntnisse aus den ersten beiden Modulen
  - Persönlichkeit und Führungsverhalten in Veränderungsprozessen – Wirkung auf Mitarbeiter, Geschäftspartner und die Unternehmensentwicklung
  - Marketing- und Kommunikationsstrategien zur Positionierung des eigenen Produktes und Betriebes
  - Nischenprodukte am Markt platzieren

Die konkrete Ausgestaltung der Module erfolgt in enger Absprache mit den Teilnehmern und Referenten.



**Weitere Module können jährlich in Absprache mit der teilnehmenden Gruppe folgen.**

# Seminarorganisation, Trainer und Referenten

## Die Trainer und Betreuer:



### Dr. Peer Ederer

Managing Director, Innovation & Growth Academy, Zeppelin Universität Friedrichshafen. Dr. Ederer ist Spezialist für Fragen zu Wachstum, Strategie- und Innovationsmanagement. Er berät eine Vielzahl namhafter Unternehmen, ist Verfasser des Buches „Geschäftsplan Deutschland“ und doziert unter anderem an verschiedenen Hochschulen.



### Prof. Dr. P. Michael Schmitz

Inhaber der Professur für Agrar- und Entwicklungspolitik der Universität Gießen



### Mechthilde Becker-Weigel

Projektleiterin DLG-AgrarTicker, DLG e.V., Frankfurt am Main



### Felix von Hertell

Betriebswirtschaftlicher Berater, Betriebswirtschaftliches Büro, Göttingen



### Eckart Schlamann

entra UnternehmerEntwicklung, Lengerich  
Experte für Unternehmerentwicklung, Mitarbeiterführung und Persönlichkeitsentwicklung

Weiterhin ist vorgesehen: eine Vielzahl von kurzen Fachreferaten und Impulsvorträgen. Marktexperten und Unternehmer stehen den Teilnehmern als Gesprächspartner in persönlichen Gesprächen zur Verfügung.

### Auswahlverfahren:

Die Teilnehmerstruktur ist aufeinander abgestimmt und erfolgt in Abstimmung mit dem DLG-Vorstand. Die Teilnehmer sollen einen offenen Umgang miteinander pflegen können. Sie entwickeln sich im Laufe der Seminarreihe zu einer „eingeschweißten“ Gruppe, die sich gegenseitig zum Erfolg motivieren kann. Die Teilnehmerzahl ist auf 17 Personen begrenzt. Anmeldeschluss ist der 6. Februar 2012.

### Veranstalter:

DLG e.V., Frankfurt am Main

### Seminarorte:

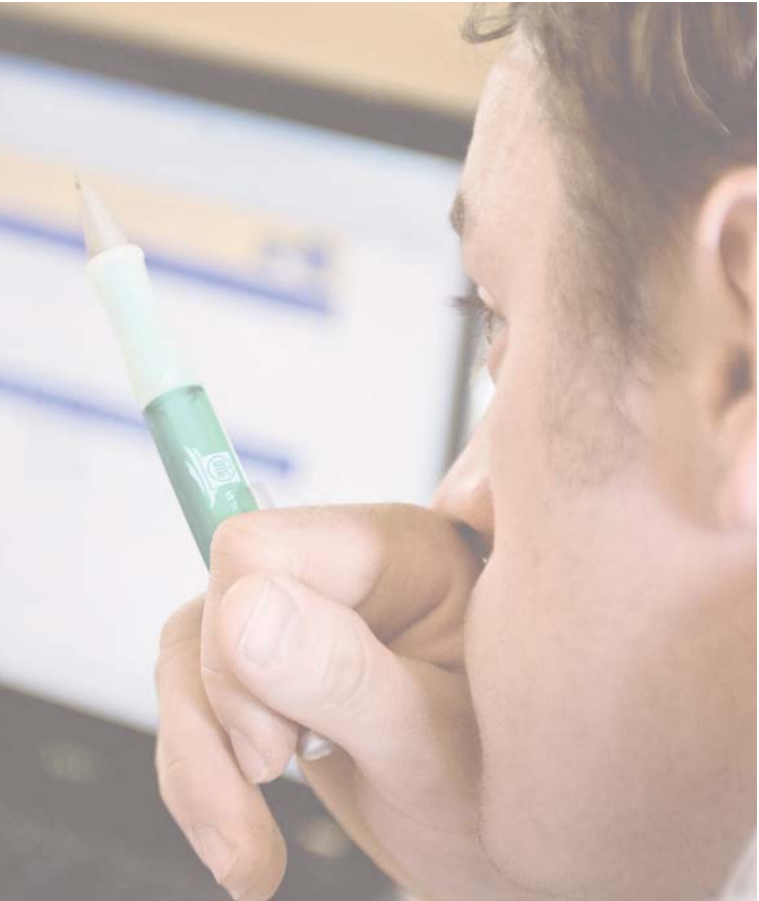
Hotel Schloss Romrod, Romrod/Hessen  
Hotel Freigeist, Northeim/Niedersachsen  
Akademie deutscher Genossenschaften  
Montabaur/Rheinland-Pfalz

### Teilnahmegebühr:

Die Kosten betragen 3.270,- Euro (1.090,- Euro je Modul). Sie umfassen Verpflegungs- und Übernachtungskosten im Doppelzimmer (Einzelzimmer gegen Aufpreis möglich) sowie umfangreiche Seminarunterlagen.

### Programmbetreuung:

DLG e.V.  
DLG-Akademie  
Frau Nicola Vohralik  
Frau Carmen Müller  
Tel.: +49 69 24788-333  
Akademie@DLG.org



## Der DLG-BusinessCourse 2012

Ja, ich interessiere mich für die Teilnahme am BusinessCourse und möchte am Auswahlverfahren teilnehmen.

Firma \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefonnummer/Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Falls DLG-Mitglied, bitte Mitglieds-Nummer angeben

Ich wurde angesprochen von: \_\_\_\_\_

**Antwort**

DLG e.V.  
DLG-Akademie  
Eschborner Landstraße 122  
60489 Frankfurt am Main



Entgelt  
zahlt  
Empfänger!

**DLG-BusinessCourse 2012**