

SEMINARE FÜR DIE FRISCHETHEKE

2026

VIELEN DANK, DASS SIE AN DIE FOOD ACADEMY GLAUBEN!

Deshalb können wir voller Stolz den nächsten Schritt gehen:
2026 arbeiten wir erstmals in unseren neuen Standorten in Chemnitz
und Hirschaid für Sie und Ihre Mitarbeitenden.



Für die Kurse der FOOD ACADEMY stehen uns praxisnahe Schulungsräume mit Kochzeilen und Theken zur Verfügung. Ergänzend setzen wir unsere neue, topmoderne Outdoorküche mit ein. Zudem steht uns mit der „gläsernen Produktion“ erstmals eine toll ausgestattete Lehr-Metzgerei zur Verfügung. Zeit für das nächste Level!

Zum Programm: Wir arbeiten permanent daran, unser Programm zu verbessern und an Ihre Bedürfnisse anzupassen.

- Neue Kurse, die unser Angebot abrunden, erkennen Sie ab diesem Jahr an den orangefarbenen Seiten. Viel Freude beim Entdecken unseres Angebotes.



STARTEN SIE MIT UNS DURCH!

MIT DER FOOD ACADEMY FRESH VOM EINSTEIGER ZUM EXPERTEN

- Um das passende Seminar und Niveau für jeden Mitarbeitenden zu finden, haben wir vier ganz eigene, „freshe“ Qualifikationsstufen eingeführt.
- Jedes Seminar bekommt von uns eine Einschätzung, für welche Qualifikationsstufe wir das Seminar empfehlen.
- Der Besuch der vorangegangenen Stufen ist keine ausdrückliche Voraussetzung für die Teilnahme an unseren Seminaren.
- Grundlagen der Vorstufen werden bei höher qualifizierten Seminaren aber vorausgesetzt. So müssen wir nicht jedes Mal „bei Null“ anfangen.
- Jeder Teilnehmende soll auch im RICHTIGEN Seminar sein.



FRESH-LING



FRESH-KRAFT



FRESH-ALIST



FRESH-MASTER

WIR BEGLEITEN ➡➡ **QUER- EINSTEIGER** (m/w/d) ZUR **FACHKRAFT** ➡➡ **EINE RUNDE SACHE!**

Fachkräfte an den Theken sind unverzichtbar. Und wenn wir sie nicht bekommen, machen wir sie uns eben selbst. Hier mal ein Beispiel, wie wir von der Food Academy Fresh Sie und Ihre Quereinsteigenden mit unseren Kursen auf ihrem Weg begleiten können.



➤ Gleich zum Einstieg:
Onboarding -
Bereit zum
Durchstarten
bei EDEKA | S. 08



➤ Nach dem
„Ankommen“,
ca. 2./3. Monat:
Grundlagen -
kurz und knackig online
- Verkauf | S. 16



➤ Wenn die
Abläufe sitzen,
ab einem
halben Jahr:
Fleisch trifft
Traiteur | S. 20



➤ Mit mehr Wissen
zur Fackraft,
ca 9./10. Monat:
Feine Wurst
und Schinken aus
aller Welt | S. 38



➤ Nach
ungefähr
einem Jahr:
Eine kulinarische
Reise mit Käse
| S. 44



Rock' die Küche
mit Fisch | S. 54

➤ ... am
besten ab dem
15./18. Monat



„Was wenn
wir sie trainieren und
sie verlassen uns?“

—
„Was wenn wir es nicht tun
und sie bleiben?“



INHALT

ONBOARDING

01.	ONBOARDING - bereit zum Durchstarten an der Theke	08-11
02.	ONBOARDING - Neu als Abteilungsleitende bei EDEKA	12-15
03.	GRUNDLAGEN - kurz und knackig online	16
04.	HEIMSPIELSERIE - WEITERBILDUNG IN TEILZEIT	18

FLEISCH

05.	FLEISCH TRIFFT TRAITEUR	20
06.	ERLEBNIS BAUERNSCHÄTZE	22
07.	FOOD ACADEMY FRESH - GRILLSCHULE	24-29
08.	BRATENSCHULE - „Mehr weiß nur Oma!“	30
09.	MARKTKÜCHE UND IMBISS	32
10.	SCHNITT FÜR SCHNITT ZUM PROFI	34
11.	MEAT MASTERCLASS - „Von Profis für Profis“	36

WURST

12.	FEINE WURST UND SCHINKEN AUS ALLER WELT	38
13.	WERDE FOOD STYLIST (m/w/d) AUF PLATTEN UND FINGERN	40
14.	VOLL AUF DIE WURST	42

KÄSE

15.	EINE KULINARISCHE REISE MIT KÄSE	44
16.	FROMAGE VOYAGE - UNTERWEGS AUF KÄSE-KURS	46
17.	FRISCHEMANAGER (m/w/d) KÄSE	48
18.	KÄSEGENUSS IM JAHRESKARUSSELL	50
19.	KÄSE - MASTERCLASS „High End für Profis“	52

FISCH

20.	ROCK DIE KÜCHE MIT FISCH	54
21.	FRISCHEMANAGER (m/w/d) FISCH	56
22.	FISCH HAUTNAH	58

FÜHRUNG & MANAGEMENT

23.	FÜHRUNGSTRAINING THEKE 1	60
24.	FÜHRUNGSTRAINING THEKE 2	62
25.	MEISTERPFLICHT/BETREIBERPFLICHT	64
26.	AUSBILDERSCHEIN (ADA) „Aus einer Hand in die Hand“	66
27.	ALS AUSBILDER AM BALL BLEIBEN	68
28.	PROJEKTE FEST IM GRIFF	70

AUS- UND WEITERBILDUNG

29.	ONBOARDING für Marktazubis - „Es ist Thekenzeit“	72
30.	FRESHE INSIGHTS & HANDS ON MEAT“	74
31.	IM HANDWERK WIRD GELERNT	76
32.	UND NACH DER AUSBILDUNG	78

ONBOARDING

BEREIT ZUM DURCH-STARTEN AN DER THEKE



» ZIELGRUPPE

Alle neuen Mitarbeitenden an Ihrer Theke

» WORUM GEHT'S:

Willkommen im EDEKA-Kosmos! Hier dreht sich alles um Vielfalt, Frische und Qualität. Doch gerade neuen Mitarbeitenden an der Frischetheke fehlt häufig die Zeit, tiefer einzutauchen – oft werden sie gar nicht richtig eingearbeitet, sondern aufgrund von Personal- und Zeitnot ins kalte Wasser geschmissen. Die Folge: Viele neue Mitarbeitende sind schneller wieder weg, als man „Wurstaufschnitt“ sagen kann.

Es kostet viel Kraft und Engagement, neue Mitarbeitende mit EDEKA vertraut zu machen, aber es lohnt sich. Aus Studien ist bekannt, dass der erste Arbeitstag entscheidend ist. Außerdem sind fachlich qualifizierte Mitarbeitende selbstbewusster, freundlicher und motivierter.

In diesem viertägigen, praxisorientierten Seminar lernen neue Mitarbeitende sowohl alle wichtigen Grundlagen über EDEKA als auch grundlegendes **praktisches und schnell anwendbares Wissen zur Arbeit an der Frischetheke.**

» SEMINARLEITUNG

Marina Hoppestock, Franz Posley, Sandy Schürer & Team Fresh

» SEMINARDAUER

4 Tage



» TERMINE

Ort: Chemnitz

05.01. - 08.01.26

04.05. - 07.05.26

03.08. - 06.08.26

02.11. - 05.11.26

Ort: Hirschaid

02.02. - 05.02.26

02.03. - 05.03.26

07.04. - 10.04.26

08.06. - 11.06.26

06.07. - 09.07.26

07.09. - 10.09.26

05.10. - 08.10.26

07.12. - 10.12.26

» KOSTEN

495,00 Euro zzgl.
Übernachtung

TAG 1 DER EDEKA SPIRIT

» INHALT

- Vision-Mission-Kultur – Philosophie
- Führungskultur-Fehlerkultur-Kommunikationskultur
- Wer ist EDEKA mit allen Facetten?
- Wer sind wir in der Branche?
- Was bedeutet „Wir lieben Lebensmittel“ für mein Tun?
- Wähle deine Einstellung – Grundlagen der Zusammenarbeit
- Zum Verkaufen brauchen wir einen Kunden

TAG 2 HAND WERKS ZEUG FÜR DIE THEKE

» INHALT

- HACCP
- Unfallverhütung
- Wie funktioniert eine Waage?
- Aufbau PLU Liste
- Welche Werkzeuge gibt es?
- Rezepturen anwenden (Bedeutung, Aufbau, wo zu finden?)
- Wie funktioniert Verkaufen?
- Einführung in die digitale Lernplattform next

TAG 3 FLEISCH UND WURST

» INHALT

- Warenkunde Grundlagen
- Lagerung und Pflege verstehen
- Grundlage des Thekenaufbaus Fleisch
- Tiere und Teilstücke erkennen und Fleisch richtig schneiden
- Wurstgruppen unterscheiden
- Grundlagen des Thekenaufbaus Wurst
- Frische erkennen bei Wurst und Fleisch
- Richtiges Verpacken inkl. Wahl des korrekten Verpackungsmaterials
- Mein Gelerntes im Kundenkontakt einbringen

TAG 4 KÄSE UND FISCH

» INHALT

- Warenkunde Grundlagen
- Grobe Sortierung nach Käsegruppen
- Bei Fisch: „Wer kommt aus dem Meer und wer kommt aus Flüssen und Seen?“
- Erste Handgriffe im Verkauf
- Werkzeuge, Verpackungsmittel
- Regeln und Fehler im Umgang mit der Ware
- Frische erkennen bei Käse und Fisch
- Grundregeln Lagerung



ONBOARDING

NEU ALS ABTEILUNGS-LEITENDE BEI EDEKA



➤ ZIELGRUPPE

Neu eingestellte Abteilungsleitende oder Mitarbeitende, die sich in die Abteilungsleitung entwickeln wollen/sollen

➤ WORUM GEHT'S:

Willkommen bei EDEKA, dem Unternehmer-Unternehmen!

Gerade auf Abteilungsleitende der Frischetheken kommt bei uns eine besondere Bedeutung zu:

Sie sind hauptverantwortlich für den „Pulsschlag“ eines ganzen Marktes. Mit der erfolgreichen Frischetheke steht und fällt häufig der ganze Markt, mit der Abteilungsleitung steht und fällt Ihre Frischetheke!

Die Aufgaben, Verantwortungen und Kompetenzen werden gerade für Abteilungsleitende komplexer und vielschichtiger. Höchste Zeit, auch ihre Einarbeitung auf professionelle Füße zu stellen!

Egal ob junge Nachwuchskraft aus dem bestehenden Team oder neu eingestellte Abteilungsleitung von außen:

Mit diesem Onboarding bekommen Ihre Mitarbeitenden einen umfassenden Einblick in die Welt der Edeka.

Sie lernen unsere spezifischen Vorgaben und Programme, mit denen wir bei Edeka arbeiten, kennen, können Fragen stellen und danach vom ersten Tag an effektiver arbeiten, anstatt sich nur „durchzuwursteln“.

➤ SEMINARLEITUNG

Knut Nürnberger, Thomas Hähnel, Gast-Expertinnen und -experten aus Fachabteilungen

➤ SEMINARDAUER

4 Tage



➤ TERMINE

Ort: Chemnitz
09.03. - 12.03.26
07.09. - 10.09.26

Ort: Hirschaid
08.06. - 11.06.26
09.11. - 12.11.26

➤ KOSTEN

770,00 Euro,
kleinere Lerngruppe
mit maximal 10 Plätzen

TAG 1 DER EDEKA SPIRIT

» INHALT

- Vision-Mission-Kultur – Philosophie
- Führungs-/Fehler-/Kommunikationskultur – wie wir arbeiten wollen
- Verantwortung und Verantwortlichkeiten als Abteilungsleitung
- Wie liebt man eigentlich Lebensmittel? – vom Geist der EDEKA
- HACCP & Arbeitsschutz bei Edeka – und wie schule ich meine Mitarbeitenden?

TAG 2 BE- TRIEBS- WIRT- SCHAFT FÜR DEINE THEKE

» INHALT

- LUNAR – die Warenwirtschaft der EDEKA kennen und nutzen lernen
- Deine Hauptkennzahlen und wie du sie beeinflusst
- Produktion & QS – Unsere Leitplanken für Qualität
- Artikelpflege in unseren Systemen

TAG 3 UNSERE SYSTEME KENNEN & NUTZEN

» INHALT

- SSP – Self Service Portal
- Edeka – Intranet – Orientieren und Finden
- DiWa- digitale Warenwirtschaft
- Was bestelle ich wo? (EOS, Dib, CSB-Webshop, Baien...)
- F-Trace – Rückverfolgung
- Nur bei Bedarf – EDEKA Biller Direct
- Nur bei Bedarf – DocuWare
- Edeka next – digitale Bildung für mich und meine Mitarbeitenden

TAG 4 UNTER- STÜTZ- UNG BEKOMMEN

» INHALT

- Zusammenarbeit mit unseren Fachberatern
- Thekenbau, Präsentation, Belegungspläne
- Aktivitätenplanung und Sonderaktionen – was geht?
- Unterstützungsmöglichkeiten durch die GH – Ein Einblick
- Interne und externe Ansprechpartner – wen kann ich anrufen?
- POS-Training – Entwicklung für dich und dein Team direkt vor Ort



GRUNDLAGEN KURZ UND KNACKIG ONLINE



❖ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende oder Führungskräfte an der Frischetheke, die mehr mit Zahlen arbeiten wollen/sollen oder Führungsaufgaben übernehmen.

❖ WORUM GEHT'S:

Jede Aufgabe wird leichter, wenn man **„das kleine Einmaleins“** beherrscht. Und genau darum geht es in diesem Angebot: Grundlagen im Verkauf, Betriebswirtschaft, Führung oder KI, für Neu- oder Wiedereinsteigende oder auch für „alte Hasen“, die mal wieder etwas Auffrischung gebrauchen können. Jeder Teil ist einzeln buchbar, ganz nach ihrem Bedarf. Und das Ganze kurz und knackig online – ohne lange Wege und Gedöns.

Die Teilnehmenden erlernen (oder frischen auf) **die Basics im jeweiligen Thema** und können dieses Wissen sofort in ihrer Arbeit umsetzen. Sie bekommen Handwerkszeug und Sicherheit für ihren Berufsalltag. Sie können an ihrem „mindset“ arbeiten und erhalten Impulse zu neuem Fokus in ihrem Tun.

❖ SEMINARLEITUNG

Marco Hauenschild, Matthias Kellner, Franz Posley

❖ SEMINARDAUER

4 Std. online

3 GRUNDLAGEN KURZ UND KNACKIG ONLINE

VERKAUF

❖ INHALT

- Verkaufsfördernde Sprache und „Körpersprecher“
- Grundlegende Verkaufstechniken
- Ist Verkaufen ein Service oder eine Zumutung?
- Was Kunden wollen...

BETRIEBSWIRTSCHAFT

❖ INHALT

- Keine Angst vor Zahlen und Zahlen verstehen
- Mit Zahlen arbeiten und sie beeinflussen können
- Grundlagen der Kalkulation
- Umsatz, Spanne, Ertrag, Inventur, Abschritten – was ist das und wie hängt das zusammen?

FÜHRUNG

❖ INHALT

- Was ist Führen eigentlich?
- „Spielertrainer“ – Säulen erfolgreicher Führungsarbeit
- Führungsaufgaben kennen und können (Handwerkszeug)
- Woher soll ich eigentlich die Zeit nehmen?

KI – ERSTE SCHRITTE

❖ INHALT

- KI einfach erklärt
- Stolperfallen und Hürden
- praktischer Nutzen für meine Arbeit an der Theke
- erste praktische Übungen, Tipps & Tricks anhand von ChatGPT kennen lernen

❖ Auch online sind alle Seminare auf Mitarbeit ausgelegt. Dafür benötigt jeder Teilnehmende einen eigenen Computer und mindestens ein Mikrofon.

❖ TERMINE

Inhalte: Verkauf
04.03.26 | 15.09.26

Inhalte: Betriebswirtschaft
29.01.26 | 08.07.26

Inhalte: Führung
04.05.26 | 19.11.26

Inhalte: KI – Erste Schritte
12.02.26 | 11.06.26 | 12.10.26

❖ KOSTEN

89,00 Euro je Teilnehmenden; je Seminar

HEIM SPIELSERIE

WEIL WEITERBILDUNG FÜR ALLE IST



» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an den Frischetheken, die es zeitlich nicht leisten können, an ganz- oder mehrtägigen Seminaren teilzunehmen

» WORUM GEHT'S:

Teilzeitkräfte dürfen, wollen und sollen nicht von unseren Weiterbildungsangeboten ausgeschlossen sein. Deshalb rufen wir für diese an unseren beiden neuen Standorten jeweils zu einer Heimspiel-Serie auf.

„Heimspiel“, weil für einen halben Seminartag sich eine längere Anfahrt vermutlich kaum lohnen wird.

Wir bieten Ihnen und Ihren Teilzeitkräften übers Jahr verteilt insgesamt 10 Module an, aus denen ihr im Rahmen der Buchung aus 4 Themen frei wählen könnt. Je nach Zielen, Interessen und Stärken, stellen Sie mit Ihren Mitarbeitenden so ein eigenes Schulungsprogramm zusammen.

Alle Module sind auf Fresh-Niveau, praxis- und erlebnisorientiert, angepasst auf Zeit und Rahmen der Heimspielserie.

» SEMINARLEITUNG

Team Fresh

» SEMINARDAUER

1/2 Tag

MODULE

» MODUL 1: FLEISCH 1

- Fleischteile der Schlachttiere und ihre Verwendung
- Warenbezogene Fragen und Verkaufshinweise

» MODUL 2: KÄSE 1

- Käsegruppen kennen und richtig handhaben
- Käse schneiden und verpacken

» MODUL 3: WURST 1

- Grundlagen Wurstherstellung -gruppen / -sorten
- Schneiden, Verpacken & Basics des Verkaufsgesprächs

» MODUL 4: KÄSE 2

- Hochwertige Käse aus aller Welt (Siegel)
- Food Pairing & Sensorik • Geschmacks-Sinnestypen

» MODUL 5: WURST 2

- Spezialitäten Rohwurst und Schinken (mit Verkostung)
- Gesetzliche Bestimmungen (Siegel)

» MODUL 6: FISCH 1

- Fisch unterscheiden und Frischemerkmale
- Was ist zu tun an der Theke (Früh- u. Spätschicht)

» MODUL 7: FLEISCH 2

- Verkaufsaktive Warenpräsentation – Thekengestaltung
- Ziele der Fleischveredelung

» MODUL 8: KÄSE 3

- Einfache Käsespezialitäten selbst herstellen
- Aktivitätenplan: Möglichkeiten, die Umsätze zu steigern

» MODUL 9: WURST 3

- Hochwertige Wurst- und Schinkenspezialitäten kennen
- Verkaufsfördernde Präsentation & Saisongeschäft

» MODUL 10: FLEISCH 3

- Reifeverfahren & Steakkunde
- Ausländische Fleischprogramme /-Marken

» TERMINE

Modul 1	
Ort: Chemnitz	29.01.26
Ort: Hirschaid	13.01.26
Modul 2	
Ort: Chemnitz	17.02.26
Ort: Hirschaid	24.03.26
Modul 3	
Ort: Chemnitz	26.03.26
Ort: Hirschaid	20.04.26
Modul 4	
Ort: Chemnitz	21.04.26
Ort: Hirschaid	12.05.26
Modul 5	
Ort: Chemnitz	18.05.26
Ort: Hirschaid	24.06.26
Modul 6	
Ort: Chemnitz	18.06.26
Ort: Hirschaid	01.07.26
Modul 7	
Ort: Chemnitz	11.08.26
Ort: Hirschaid	14.09.26
Modul 8	
Ort: Chemnitz	30.09.26
Ort: Hirschaid	26.10.26
Modul 9	
Ort: Chemnitz	12.11.26
Ort: Hirschaid	02.11.26
Modul 10	
Ort: Chemnitz	02.12.26
Ort: Hirschaid	01.12.26

Nennen Sie bei der Anmeldung Ihren Standort und Ihre 4 Wunschmodule. Z.B. Hirschaid, 1, 4, 7, 10

» KOSTEN

396,00 Euro
je Modul max. 15 Plätze

FLEISCH TRIFFT TRAITEUR



ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke

» WORUM GEHT'S:

Gerade beim Fleisch sind gute Beratung und Kompetenz an der Frischetheke wichtig: Mitarbeitende sollten über Garzeiten, Frische, Zubereitung, Beschaffenheit, Beilagen, Teilstücke, aber auch Herkunft Bescheid wissen und Auskunft geben können.

Zuverlässige Beratung, Individualität und Fachwissen gelten als Eckpfeiler des Erfolgs:

Wenn die Mitarbeitende an der Frischetheke **kompetent agieren und antworten**

können, steigen auch Vertrauen und Zufriedenheit bei den Kunden. Der nächste Schritt für neue Mitarbeitende nach dem Onboarding. Oder auch für erfahrene Mitarbeitende zur Auffrischung und zum Ausbau der Beratungskompetenz gut geeignet.

Bei dem zweitägigen, praxisorientierten Seminar erwerben Ihre Mitarbeitende

fundiertes Fachwissen zum Thema Fleisch und Fleischverkauf: Von der richtigen Zubereitung über Reifung und Serviervorschläge bis hin zum erfolgreichen Verkaufsgespräch.

» SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Knut Nürnberger, Sandy Schürer, Karmen Walcher

» SEMINARDAUER

2 Tage



TAG 1

» INHALT

- Côte de Boeuf oder: Was ist gutes Fleisch?
- Von Kochtopf, Pfanne, Grill & Backofen: Fleisch modern und professionell garen
- Haltung bewahren: Bauernschätze - mehr als eine Marke
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Fleisch will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
- Frische erkennen und erhalten
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

TAG 2

» INHALT

- Wie funktioniert das mit der Fleischreifung?
- Garen auf den Punkt
- Welche Steaks gibt es und wo ist der Unterschied?
- Was sagen hier die Leitsätze für Fleisch?
- Schneiden von Schnitzel und Steaks
- MHD und seine Folgen
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?
- Mein Wissen vertiefen mit Next

» TERMINE

Ort: Chemnitz

26.01. - 27.01.26

03.06. - 04.06.26

31.08. - 01.09.26

02.12. - 03.12.26

Ort: Hirschaid

18.03. - 19.03.26

15.06. - 16.06.26

28.09. - 29.09.26

24.11. - 25.11.26

» KOSTEN

279,00 Euro zzgl. Übernachtung



ERLEBNIS BAUERN- SCHÄTZE ♥

→ „IMMER HALTUNG BEWAHREN“



FRESH-KRAFT

» ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden an der Frischetheke, die verstehen möchten, wie Bauernschätze-Fleisch- und Wurstwaren entstehen – von der Erzeugung bis zur Theke.

» WORUM GEHT'S:

In dieser Schulung tauchen wir tief in die Bauernschätze-Wertschöpfungskette von der Landwirtschaft über die Verarbeitung bis hin zum fertigen Produkt an der Theke ein.

In Zerlegung, Produktion und Aufzucht reisen wir einmal durch die Welt der Bauernschätze und lernen kennen, was Haltungsform 3 und Regionalität für unsere Bauernschätze bedeuten.

Ziel der Schulung ist es, das Verständnis für Herkunft, Handwerk und Qualität zu stärken. Wer weiß, wie viel Arbeit und Leidenschaft in einem Bauernschätze-Produkt stecken, kann Kundinnen und Kunden authentisch und überzeugend beraten – und mit Stolz verkaufen.

» SEMINARLEITUNG

Team Vertrieb und Team Fresh

» SEMINARDAUER

1 Tag



» INHALT

- Besichtigung Zerlegebetrieb Schiller vom ganzen Tier zum Teilstück wie wir es geliefert bekommen
Achtung: Keine Besichtigung der Schlachtung(!)
- Besichtigung Wurstproduktion Schiller
Wie entsteht aus ausgesuchtem Fleisch ein hochwertiges Wurstprodukt?
Wir werfen einen Blick auf Rezepturen, Abläufe und die Bedeutung sorgfältiger Verarbeitung
- Besuch eines Bauernschätze Landwirts mit Verkostung
Einblick in die tägliche Arbeit auf dem Hof
Herausforderungen rund um Haltungsform 3 und unsere Bauernschätze kennenlernen



» TERMINE

Ort: Zerlegebetrieb Schiller

23.04.26

24.09.26

» KOSTEN

Einführungspreis von nur 95,00 Euro

Alle Qualifikationsstufen

sind herzlich willkommen

FOOD ACADEMY FRESH GRILL- SCHULE

✧ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus der Frischetheke, die ihr Know How rund ums Grillen ausbauen und professionalisieren wollen.

✧ WURUM GEHT'S:

Grillen können viele; Grillen KÖNNEN schon weit weniger. In unserem Kurs werden Ihre Mitarbeitenden **Schritt für Schritt zum Grillprofi**. Von den Grundlagen erfolgreichen und professionellen Grillens bis hin zum Expertenwissen lernen die Teilnehmenden hier die Welt rund um den Grill in die Tiefe kennen. Mit diesen Kursen bekommen Ihre Mitarbeitenden viel Know How, um im Verkaufsgespräch schnell mit „Grillern“ auf Augenhöhe zu sein. Natürlich werden die Mitarbeitenden auch selbst künftig am Grill ganz anders glänzen, als bisher. Und was kann eigentlich noch so auf den Grill außer Kammsteaks, Bauch und Bratwürste? Erleben Sie moderne Grills und Grilltechnik in unserer neuen Outdoorküche in Hirschaid in Aktion. Vom Grillen zum draußen Kochen!

✧ SEMINARLEITUNG

Knut Nürnberger, Jens Bauernfeind & Team Fresh

✧ SEMINARDAUER

1 Tag



GRILLEN BASIS-KURS - DEIN ERSTER SCHRITT ZUM GRILLKÖNIG (m/w/d)



FRESH-KRAFT

✧ INHALT

- Den Garprozess Grillen verstehen lernen
- Unterschiedliche Grilltechniken und Grills ausprobieren
- Typische Anfängerfehler kennen und vermeiden lernen
- Tipps und Tricks rund um den Grill
- Wir grillen und schmecken zum Beispiel: Fingerfood, Vorspeisen, Hauptgerichte, Das „perfekte“ Steak, Desserts
- Kreation eigener Gerichte
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kunden?!“

✧ TERMINE

Ort: Hirschaid
13.04.26

✧ KOSTEN

139,00 Euro



LOW & SLOW – MEISTERKURS FÜR ECHTE BBQ-KLASSIKER



INHALT

- Die BBQ-Basics: Garen bei niedriger Temperatur – warum „low & slow“ der Schlüssel ist
- Klassiker vom Smoker & Grill: Pulled Pork, Brisket, Spareribs & mehr
- Rubs, Mops & Marinaden – so entstehen Geschmack und Saftigkeit
- Der richtige Umgang mit Smoker, Kugelgrill & Co – Technik trifft Gefühl
- Holz, Rauch & Geduld – Aromen gezielt steuern und Unterschiede schmecken

TERMINE

Ort: Hirschaid
27.05. – 28.05.26

KOSTEN

279,00 Euro
zzgl. Übernachtung

MIT FEUER UND FLAMME ZUM EXPERTENTUM – 100% STEAK



INHALT

- Unterschiedlichste Grilltechniken können ausprobiert werden.
- Vom Jungbullen, über die Färsen bis zum argentinischen Grainfeed Angus Rind
- Wir grillen und schmecken unterschiedlichste Vergleiche
- verschiedene Salzungs- und Würzungsarten
- Mehrere Cuts kennen lernen, zubereiten und schmecken z.B. Steak „Caveman-Style“, Hanging Tender, Skirt Steak
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kunden?“

TERMINE

Ort: Hirschaid
07.05.26

KOSTEN

149,00 Euro

LEICHTES UND GESUNDES LECKER GRILLEN



INHALT

- Grilltechniken und Utensilien als Hilfsmittel kennenlernen und ausprobieren
- Geflügel, Käse, Fisch, Gemüse – Grillen ist Vielfalt!
- Geschmacksvergleiche verschiedener Grilltechniken
- Neue Ideen für alternative Produkte auf dem Grill zu T-Bone Steak und Kamm
- Endlich wissen, was man den Partnern der Fleisch-Liebhaber anbieten kann
- Pfiffige Beilagen, schnell gemacht
- Grillen, Schmecken, Erleben, Verkaufen
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kunden?“

TERMINE

Ort: Hirschaid
06.05.26

KOSTEN

149,00 Euro



GRÜNER GLUTGENUSS DER VEGGIE – GRILLTAG



INHALT

- Gemüse kreativ grillen – von Aubergine bis Zucchini mit Biss und Aroma
- Halloumi, Tofu & Co – pflanzliche Alternativen gekonnt inszenieren
- Würzen, marinieren, glasieren – so entsteht Geschmack ohne Fleisch
- Veggie-Spieße, gefülltes Gemüse & Burger-Variationen vom Rost
- Pfiffige Beilagen: Kräuteröle, Dips, Grillbrote und Salate neu gedacht
- Geschmacksvergleich: Veggie pur oder raffiniert kombiniert?
- Grillen, Probieren, Überraschen, Überzeugen
- Transfer: „Wie begeistere ich auch Fleischfans für die grüne Vielfalt am Grill?“

TERMINE

Ort: Hirschaid
21.07.26

KOSTEN

149,00 Euro

LA GRIGLIATA – ITALIENISCHES GRILL-VERGNÜGEN



INHALT

- Mediterrane Zutaten und Gewürze entdecken – von Rosmarin bis Zitronenzeste
- Fleisch, Fisch, Gemüse – italienisch grillen mit Raffinesse
- Klassiker vom Rost: Salsiccia, Spiedini, Pollo alla griglia & Co
- Antipasti vom Grill – schnell, leicht und voller Aroma
- Beilagen wie aus der Trattoria: gegrilltes Brot, Kräuteröle, mediterrane Dips
- Genuss in italienischer Leichtigkeit – ganz ohne Schwere

TERMINE

Ort: Hirschaid
17.06.26

KOSTEN

149,00 Euro



STREETFOOD VOM ROST – ASIA BBQ FÜR GENIESSER



INHALT

- Typische Aromen und Zutaten der asiatischen Küche entdecken
- Marinieren mit Soja, Sesam, Ingwer, Limette & Co – so kommt Asien auf den Grill
- Satay, Yakitori, Bulgogi & Bao – fernöstliche Klassiker in der Grillversion
- Kleine Spieße, große Wirkung – Streetfood-Style zum Probieren und Nachmachen
- Saucen, Dips & Beilagen: Von Erdnuss bis Chili-Koriander
- Gemüse & Tofu asiatisch grillen – kreativ, würzig, überraschend
- Grillen, Kombinieren, Staunen, Genießen
- Transfer: „Wie bringe ich asiatische Vielfalt an meine Theke – auch ohne Wok?“

TERMINE

Ort: Hirschaid
18.05.26

KOSTEN

149,00 Euro

EL FUEGO – GRILLEN IM TEX-MEX-STYLE



INHALT

- Typische Tex-Mex-Zutaten und Gewürze kennenlernen – von Chili bis Koriander
- Rubs, Marinaden & Co: So bringen wir Feuer und Geschmack ins Fleisch
- Rind, Hähnchen, Mais & Bohnen – Klassiker vom Rost neu interpretiert
- Tacos, Fajitas, Quesadillas & Co direkt vom Grill
- Schärfe mit System – Chili-Variationen im Geschmacksvergleich
- Dips, Salsas und Beilagen: Frisch, feurig, vielfältig
- Streetfood-Feeling am Grill – Inspiration für Theke & Aktionstag
- Grillen, Würzen, Probieren, Begeistern
- Transfer: „Wie bringe ich Tex-Mex-Stimmung in meine Kundenberatung?“

TERMINE

Ort: Hirschaid
01.06.26

KOSTEN

149,00 Euro

WINTERGRILLEN – NUR DIE HARTEN GEHEN IN DEN GARTEN



INHALT

- Grundlagen des Wintergrillens – was ist anders als im Sommer, welche Grills und welche Grilltechniken eignen sich
- Grillgut im Winter – welche Lebensmittel eignen sich besonders für den Wintergrill
- Wir grillen und schmecken Gerichte vom Eintopf über den Hot-Dog, vom Raclette bis zum Kaiserschmarrn – es wird deftig!
- Tradition trifft Innovation: Wir bekommen Inspiration zum Weihnachtsmenü vom Grill!
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kunden?!“

TERMINE

Ort: Hirschaid
26.11.26

KOSTEN

149,00 Euro

BRATEN SCHULE

→ „MEHR WEISS NUR OMA!“



» ZIELGRUPPE

Erfahrene und neue Mitarbeitende aus der Frischetheke, die ihr Wissen und ihre Beratungskompetenz rund um klassische Braten und deren Zubereitung ausbauen wollen.

» WURUM GEHT'S:

Mit einem „ordentlichen Braten“ verbinden wir Menschen oft viele gute Emotionen und Erinnerungen. Wer kocht weiß: Einen guten Braten zu machen, ist fast schon eine Kunstform. In diesem Kurs bereiten die Teilnehmenden gemeinsam mit unserem Koch verschiedenste Bräten aus unterschiedlichen Fleischteilen mit diversen Garmethoden zu. Sie bekommen Tipps und Tricks rund ums Garen, wie zieht man Soßen und findet die passende Beilage.

Die Teilnehmenden erlernen von Grund auf **verschiedene Zubereitungstechniken unterschiedlicher Bratenspezialitäten und Fleischarten**. Sie erhalten Tipps und Tricks, die sie 1:1 im Beratungsverkauf umsetzen können und können durch ihre Bratenkompetenz glänzen. Sie bekommen Sicherheit und dadurch mehr Spaß am Verkaufen.

» SEMINARLEITUNG

Jens Bauernfeind & Team Fresh

» SEMINARDAUER

2 Tage



» INHALT

- Technisches Wissen rund um die Garmethoden Braten und Schmoren
- Auswahl und Zubereitung passender Beilagen
- Richtiger Soßenansatz – so einfach geht das?!
- Tipps zur weiteren Verwendung der Reste vom Vortag
- Marinieren und Vorbereiten der Bratenstücke
- Folgende Braten werden im Laufe des Seminars u.a. zubereitet und verkostet:
 - Schmorstücke vom Schwein wie klassischer Schweinebraten, Krustenbraten, Haxe, gefüllter Bauch
 - Diverse Rinderbräten wie Sauerbraten, Rahmbraten, Rouladen, Bäckchen
 - Gans, Ente, Lamm
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kunden?!“



» TERMINE

Ort: Chemnitz
23.11. – 24.11.26

Ort: Hirschaid
14.10. – 15.10.26

» KOSTEN

279,00 Euro zzgl. Übernachtung

MARKTKÜCHE UND IMBISS

MEHR ALS CURRYWURST UND LEBERKÄS'



» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende am Imbiss, in der Marktküche oder anderen gastronomischen Einrichtungen in den Märkten

» WORUM GEHT'S:

Außer Haus Verzehr ist ein großer Markt, den wir klassischer Weise mit bedienen. Da hier Ertragspotential liegt, werden die Konzepte rund um gastronomische Angebote vielfältiger. Höchste Zeit Ihre Mitarbeitenden, die Sie dort einsetzen weiterzuentwickeln. In diesem Seminar geht es um Handwerk, Tipps und Tricks rund um Ware, Warenumgang, Zubereitung und produktschonendes Warmhalten. Wie optimiert man seine gastronomischen Prozesse? Wie holt man mehr aus dem Rationalofen raus und welche technischen Geräte brauchen Sie noch und wie geht man richtig damit um? Und wie peppt man schnell und einfach Gerichte auf?

In diesem zweitägigen Seminar werden Ihre Mitarbeitenden zu Profis rund um Handgriffe und Handling im Imbiss. Sie bekommen Impulse für Sortimentsoptimierung, Preisbildung und Präsentation. Die Teilnehmenden erlernen Möglichkeiten Ernährungstrends aufzugreifen und über Currywurst und Leberkäs hinaus zu denken und zu handeln. Wir lieben Lebensmittel – auch in der Marktküche.

» SEMINARLEITUNG

Jens Bauernfeind, Knut Nürnberger & Team Fresh

» SEMINARDAUER

2 Tage



TAG 1

» INHALT

- Definition und Basics einer Imbiss Küche
- 1x1 der Imbiss Gerichte
- Re-Use aus der Bedientheke
- Wichtiges zur Einhaltung HACCP und GMP

TAG 2

» INHALT

- Potenzial der Arbeitsgeräte (z.B. Kombigerät von Rational) voll ausschöpfen
- Analyse von marktspezifischem Angebot in deinem Markt
- Geh mit dem Trend oder geh – Modernes, frisches und zeitgemäßes Angebot in DEINEM Imbiss
- Personaleinsatz durch Prozess Optimierung reduzieren



» TERMINE

Ort: Chemnitz
02.09. - 03.09.26

Ort: Hirschaid
23.02. - 24.02.26
29.07. - 30.07.26
30.11. - 01.12.26

» KOSTEN

279,00 Euro zzgl. Übernachtung

SCHNITT FÜR SCHNITT ZUM PROFI

→ „verlustfreies“ Arbeiten mit Rind oder Schwein



FRESH-KRAFT

» ZIELGRUPPE

Neue, an- oder ungelernte Mitarbeitende an der Fleischtheke, die hauptsächlich oder auch im Vorbereitungsraum arbeiten

» WORUM GEHT'S:

Der richtige Fleischzuschnitt ist nicht nur eine Frage der Technik – sondern auch der Wirtschaftlichkeit. In diesem praxisorientierten Basiskurs lernen un- oder angelernte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an der Fleischtheke, wie sie mit sicherer Hand und geschultem Blick aus jedem Stück Fleisch das Beste herausholen.

Ziel ist es, durch gezielten Zuschnitt Verluste zu minimieren, das handwerkliche Können zu stärken und die Grundlagen für eine saubere, effiziente und kundenorientierte Arbeitsweise zu schaffen. Ein sicherer Umgang mit dem Produkt steigert nicht nur die Qualität und Hygiene am Arbeitsplatz, sondern zahlt sich direkt in reduzierten Warenverlusten und größerer Kundenzufriedenheit aus.

» SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Knut Nürnberger, Sandy Schürer, Karmen Walcher

» SEMINARDAUER

2 Tage

10 SCHNITT
FÜR SCHNITT
ZUM PROFI 
→ „verlustfreies“ Arbeiten mit Rind oder Schwein

» INHALT

- Grundlegende Schnitttechniken für verschiedene Fleischarten
- Teilstücke und welche Verkaufsartikel daraus geschnitten werden
- Fleischwertsortierung – mehr aus dem Teilstück „herausholen“
- Verarbeitung, Veredelung und Spezialitäten – Was geht?
- „Neue“ und seltene Cuts kennen lernen
- Arbeitssicherheit & Hygiene: Umgang mit Messer und Arbeitsschutz
- Praktische Übungen mit direktem Feedback vom Profi



» TERMINE

Ort: Chemnitz
01.06. – 02.06.26 // Schwein
21.09. – 22.09.26 // Rind

Ort: Hirschaid
23.03. – 24.03.26 // Rind
12.10. – 13.10.26 // Schwein

» KOSTEN

279,00 Euro

MEAT MASTER CLASS

„VON PROFIS FÜR PROFIS“



INHALT

Fleischexpertinnen und Fleischexperten unter sich

WORUM GEHT'S:

Fleisch ist ein Qualitätsprodukt, der Umgang mit dieser edlen Ware eine Kunst für sich. Wer hochwertiges Fleisch verkaufen und präsentieren will, braucht dafür ein hochwertiges Mindset und einen hochwertigen Umgang durch die Mitarbeitenden rund ums Fleisch. In dieser Seminarreihe beschäftigen wir uns mit aktuellen Themen rund ums Fleisch. Die Themen richten sich nach Aktualität und Schwerpunkten. Wir tauchen in die Materie Fleisch tief ein und begeben uns auf die Reise vom Lebens- zum Genussmittel.

Ihre Mitarbeitenden tauschen sich mit Gleichgesinnten aus und erhalten eine Austauschplattform auf Expertenniveau. Sie bekommen Ansätze, Informationen, Tipps und Tricks zu Reifung, Herstellung und Verarbeitung, die sie sowohl in der Eigenproduktion und Veredelung, vor allem aber auch im Verkauf einsetzen können. Wer hochwertiges Fleisch verkaufen will, braucht hochwertiges Wissen.

SEMINARLEITUNG

Karmen Walcher, Jens Bauernfeind & Team Fresh

SEMINARDAUER

4 x 1 Tag

11 MEAT MASTER CLASS

„VON PROFIS FÜR PROFIS“

INHALT

Zum Beispiel:

- Aktuelle Trends
- Reifungsarten in Theorie und Praxis – Möglichkeiten im Markt
- Wissen rund um Rassen, Klassen, Haltung
- Die Produkte des Edeka Premium-Fleischkataloges kennenlernen
- In der Veredelung das nächste Level erreichen
- Moderne und internationale Zuschnitte
- Hochwertige Ware hochwertig präsentieren, verkaufen und zubereiten
- Zum Genussbotschafter und Bindeglied zwischen Ware, Kollegschaft und Kund:innen werden.
- Hochwertige Ware hochwertig verkaufen

NEU 2026

Je nach Verfügbarkeit, sind die Module auch einzeln buchbar.

KOSTEN PRO MODUL

279,00 Euro

TERMINE

Ort: Hirschaid

Modul 1: Schwein
25.03.26

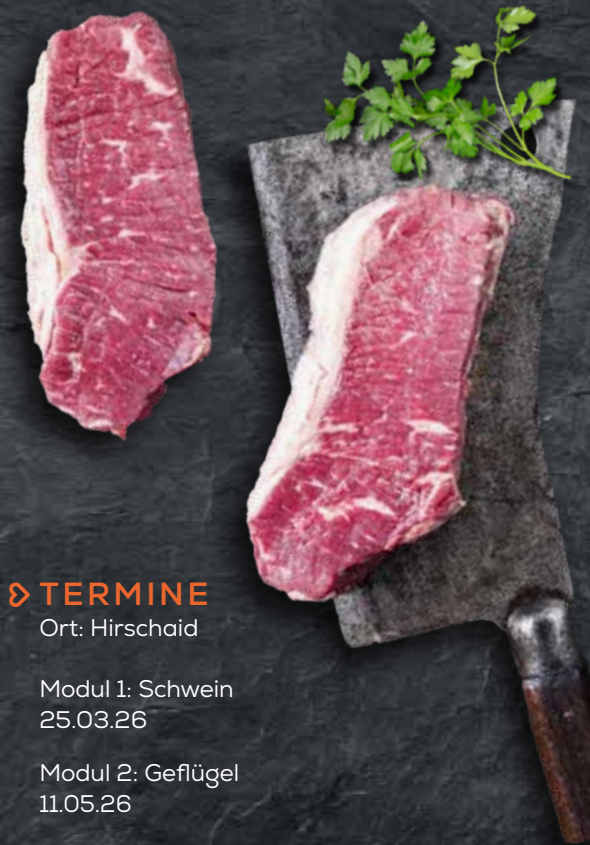
Modul 2: Geflügel
11.05.26

Modul 3: Rind
20.07.26

Modul 4: Wild und Lamm
27.10.26

KOSTEN

875,00 Euro
für die komplette Serie,
maximal 10 Plätze



FEINE WURST UND SCHINKEN AUS ALLER WELT



» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke

» WURUM GEHT'S:

Gute Beratung und kompetentes Fachwissen sollten an der Frischetheke nicht Wurst sein. Kenntnisse über verschiedene Wurstsorten und ihre Herstellung sowie Haltbarkeit, Serviertipps oder die Zubereitung von Wurstplatten gehören an der EDEKA Frischetheke meist zum guten Service dazu.

Zuverlässige Beratung, Individualität und Fachwissen gelten als Eckpfeiler des Erfolgs: Wenn die Mitarbeitenden an der Frischetheke kompetent agieren und antworten können, steigen auch Vertrauen und Zufriedenheit bei den Kund:innen.

Bei dem zweitägigen, praxisorientierten Seminar lernen Ihre Mitarbeitenden **fundierte Fachwissen zum Thema Wurst und Schinken**: Wie wird Wurst hergestellt? Welche Wurstgruppen gibt es? Wie legt man eine Wurst-Schinken-Platte? Und wie wendet man das neue Wissen im Verkaufsgespräch an?

» SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Sandy Schürer, Karmen Walcher, Gast-Expertinnen und -experten

» SEMINARDAUER

2 Tage

12 FEINE WURST UND SCHINKEN AUS ALLER WELT

TAG 1

» INHALT

- Wie wird aus Fleisch Wurst?
- Mit den Wurstgruppen blickt man schneller durch
- Was sagen die Leitsätze für Fleischerzeugnisse?
- Auch der Schinken braucht eine Struktur
- Wie wird das Fleisch haltbar?
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Wurst/Schinken will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

TAG 2

» INHALT

- Wurst und Schinken in Aktion:
- Grundlagen Wurst-Schinkenplatte
- Hochwertige Ware hochwertig schneiden und verpacken
- Degustation von leckerem Schinken
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?
- Mein Wissen vertiefen mit Next

» TERMINE

Ort: Chemnitz
13.04. - 14.04.26
12.08. - 13.08.26
26.10. - 27.10.26

Ort: Hirschaid
09.02. - 10.02.26
04.05. - 05.05.26
27.07. - 28.07.26
09.11. - 10.11.26

» KOSTEN

279,00 Euro zzgl. Übernachtung



WERDE **FOOD** **STYLIST** (m/w/d)

AUF PLATTEN UND FINGERN



» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus der Frischetheke

» WURUM GEHT'S:

Wurst-, Schinken-, Käse-, Fisch- oder Fingerfoodplatten sind ein klares Statement, dass „wir Lebensmittel lieben“. Nur Thekenprofis können in der Frischeabteilung diesen Service bieten. Eine super gestaltete, professionell dekorierte Platte ist ein Hingucker bei jeder Feier und unterstreicht handwerkliches Können.

Die Teilnehmenden erlernen Techniken und bekommen **Tipps und Tricks für tolle, moderne Platten und Fingerfood**, die ihre Kund:innen und deren Gäste begeistern! Ob sie Cateringprodukte oder „nur“ die Inspiration in der Beratung verkaufen: Ihre Mitarbeitenden erreichen ein neues Niveau und werden zu besseren Botschaftern guter Lebensmittel.

» SEMINARLEITUNG

Karmen Walcher & Team Fresh

» SEMINARDAUER

2 Tage

13 **WERDE FOOD** **STYLIST** (m/w/d)

AUF PLATTEN UND FINGERN

» INHALT

- Herstellung von trendigen, effektvollen Dekorationen mit schnellen Handgriffen – Ein Profi lässt sich „in die Karten schauen“, Schnitzen von Rosen, Dahlien, Chrysanthemen und Blättern
- Die passende Produktauswahl, welche Produkte eignen sich für welche Techniken
- Reihenfolge, Präsentationsformen, genussvolle Kombinationen
- Was darf es kosten – Kalkulation von Platten
- Der Edeka-Plattenservice stellt sich vor
- Wie nehme ich eine Bestellung professionell an?
- Der leckere Verkostungsteller
- Pfiffige Häppchen leicht gemacht
- Trendiges Fingerfood und VIEL Praxis

» TERMINE

Fisch & Käse

14.09. - 15.09.26

Ort: Chemnitz

11.02. - 12.02.26

Ort: Hirschaid

Schinken & Wurst

15.04. - 16.04.26

Ort: Chemnitz

11.11. - 12.11.26

Ort: Hirschaid

» KOSTEN

279,00 Euro zzgl. Übernachtung



14 VOLL AUF DIE WURST

IDEEN, IMPULSE & INSZENIERUNG FÜR DIE THEKE



FRESH-ALIST

» ZIELGRUPPE

Erfahrene Verkäuferinnen und Verkäufer aus der Theke – insbesondere aus der Warengruppe Wurst und Schinken oder auch (stellvertretende) Abteilungsleitungen, Nachwuchsführungskräfte oder Mitarbeitende mit Teamverantwortung

» WORUM GEHT'S:

Wurst und Schinken sind Klassiker der Theke – aber auch echte Verkaufs-Booster, wenn sie gut präsentiert, emotional verkauft und kundenorientiert gestaltet werden. Dieses zweitägige, interaktive Seminar bietet frische Impulse für Ihre Theke: Vom Saison-Sortiment bis zur Themenaktion, vom Schneidetraining bis zum Schinken-Teller, vom Verkaufsgespräch bis zur Teammotivation.

Die Teilnehmenden arbeiten direkt an der Ware, probieren aus, verkosten, gestalten und entwickeln gemeinsam Ideen für ihren Markt. Sie bekommen Impulse für attraktivere, verkaufsstärkere Wurst- und Schinkensortimente und eine gestärkte Verkaufskompetenz durch praxisnahe Übungen.

» SEMINARLEITUNG

Sandy Schürer, Karmen Walcher, Team Fresh & Gast-Expertinnen und Experten

» SEMINARDAUER

2 Tage

14 VOLL
AUF
DIE WURST
IDEEN, IMPULSE & INSZENIERUNG FÜR DIE THEKE

TAG 1

» INHALT FOKUS: SORTIMENT, VERKAUF, VERKOSTUNG

- Sortimentsanalyse und -optimierung nach Wurstgruppen und Saisonalität
- Kunden emotional abholen: Storytelling und Sprache im Verkauf
- Praktisches Schneidetraining und Präsentation von Aufschnittware
- Verkostung von hochwertigen Schinkenspezialitäten aus verschiedenen Regionen
- Thekenpräsentation: Wie bringe ich besondere Ware groß raus?

TAG 2

» INHALT FOKUS: SCHINKENKOMPETENZ, TEAM & TRANSFER

- Beratung & Argumentation bei hochwertigen Roh- und Kochschinken
- Internationale Schinkenarten im Vergleich: Geschmack, Herkunft, Einsatz
- Teamwork: Kolleginnen fördern, motivieren und Wissen weitergeben
- Entwicklung eigener Thekenaktionen und saisonaler Verkaufsideen
- Persönlicher Transfer: Was nehme ich mit – und was gebe ich weiter?



» TERMINE

Ort: Chemnitz
09.06. - 10.06.26

Ort: Hirschaid
22.06. - 23.06.26
21.10. - 22.10.26

» KOSTEN

279,00 Euro zzgl. Übernachtung

EINE KULINARISCHE REISE MIT KÄSE



❖ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke

❖ WORUM GEHT'S:

Die Welt des Käses ist unglaublich vielfältig. Andere Länder, andere Käsesorten.

Umso wichtiger ist es, dass Mitarbeitenden an der Frischetheke über **gut gereifte Käse-Kenntnisse** verfügen: Welche Käsesorten gibt es, wie schmecken sie, wie werden sie hergestellt, welcher Wein passt zu welchem Käse und wie lege ich eine köstliche Käseplatte?

Zuverlässige Beratung, Individualität und Fachwissen gelten als Eckpfeiler des Erfolgs:

Wenn die Mitarbeitenden an der Frischetheke kompetent agieren und antworten können, steigen auch Vertrauen und Zufriedenheit bei den Kunden.

Bei diesem zweitägigen, praxisorientierten Seminar lernen Ihre Mitarbeitenden **fundierte Fachwissen zum Thema Käse** und erleben eine kleine kulinarische Reise durch die Käsewelt: Von Käsesorten und Käsegruppen über die Herstellung und spannende Food-Pairings bis zur ersten Käseplatte oder leckeren Käsesalaten.

❖ SEMINARLEITUNG

Käsemeister Georg Gründl, Dipl. Käsesommelier Thomas Hähnel oder
Dipl. Käsesommelier Marco Hauenschild

❖ SEMINARDAUER

2 Tage

15 EINE KULINARISCHE REISE MIT KÄSE

TAG 1

INHALT

- Viele Länder, viele Käsesorten
- Was will der Kunde von diesem Produkt wissen?
- Warum gibt es Käsegruppen?
- Was brauche ich um Käse herzustellen?
- Wir stellen Käse selbst her!
- Cheese Lover, Foodpairing und was man dazu wissen sollte
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Käse will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

TAG 2

❖ INHALT

- Käseplatte oder Käseveredlung
- Filigrane Dekoelemente
- Vom richtigen Umgang mit Käse
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?
- Mein Wissen vertiefen mit Next



❖ TERMINE

Ort: Chemnitz
18.02. - 19.02.26
16.06. - 17.06.26
25.11. - 26.11.26

Ort: Hirschaid
28.01. - 29.01.26
22.04. - 23.04.26
15.07. - 16.07.26
28.10. - 29.10.26

❖ KOSTEN

279,00 Euro zzgl. Übernachtung

FROMAGE VOYAGE

UNTERWEGS AUF KÄSE-KURS



» ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende an der Käsetheke, welche mit allen Sinnen einmal eine Käserei von Innen erleben möchten. Teilnehmende des Seminars „Eine kulinarische Reise mit Käse“, die ihr Fachwissen auf frischen und erweitern wollen

» WORUM GEHT'S:

Je nach Region und Listung, besuchen wir regional ansässige Käsereien und Weingüter und hören den Profis zu und schauen Ihnen über die Schulter.

Wir besuchen nicht nur den Käsekeller und die Produktionsräume, wir besuchen auch ein regionales Weingut. Praxisnahe Erfahrung direkt vor Ort, verschaffen einen Bezug zur Region, dem Produkten und dem Kundennutzen. Regionale Sortimentsgestaltung kann dadurch einen Impuls erfahren, Die Teilnehmenden können im Verkaufsgespräch von ihren Erfahrungen berichten und mit ganzem Herzen verkaufen.

Die Gerinnung der Milch mit eigenen Augen sehen. Käsewelten mit der Nase erkunden. Hören, wann Käse im Mund quietschen kann. Mit den Händen erfühlen, ob es ein Schnittkäse, oder Hartkäse ist. Einen Weinberg erklimmen, oder in einen Keller hinabsteigen bewegt den ganzen Körper.

Käseverkauf ist Leidenschaft – Genuss in der Region, mit allen Sinnen Erleben und Verkaufen!

» SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Marco Hauenschild, Sandy Schürer & Team Fresh

» SEMINARDAUER

1 Tag

16 FROMAGE VOYAGE
UNTERWEGS AUF KÄSE-KURS

» INHALT

- Käseherstellung verstehen, vor Ort erlebt
- Wie sieht die Käseherstellung im Einzelnen aus, wie wichtig ist Handwerk dabei?
- Wie ist Käse geschmacklich einzuordnen, welcher Wein könnte dazu passen?
- Wie riecht eigentlich ein Käsekeller, wie warm ist es in einer Käserei?
- Geschmack einordnen und sicher zu beraten.
- Zielsicher eine Weinempfehlung auszusprechen
- Förderung der persönlichen Beratungskompetenzen der Teilnehmenden
- Kundenbindung generieren durch regionale Sortimentsgestaltung



» TERMINE

Ort: Dresden für Region Ost
25.03.26

Ort: Thüringen für Region Mitte
08.06.26

Ort: Würzburg für Region West
08.10.26

» KOSTEN

225,00 Euro

FRISCHE- MANAGER (m/w/d) KÄSE



❖ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus der Frischetheke. Gut geeignet als Vorbereitung oder zur Vertiefung von Verantwortungsübernahme an der Käse-Theke.

❖ WORUM GEHT'S:

Dein Mitarbeitender hat das Produkt und Sortiment Käse für sich entdeckt und möchte hier MEHR?! Dann ist dieser Lehrgang genau das Richtige!. In 4 Modulen, verteilt über ein ganzes Jahr und begleitet von Aufgaben und einer motivierten Gruppe Gleichgesinnter, spezialisieren sich die Teilnehmenden im Sortiment Käse und entwickeln sich nicht „nur“ zur Fachkraft, sondern auch persönlich zur Frischemanager:in Käse weiter! Eine gute Basis wäre das Seminar „Eine kulinarische Reise mit Käse“, damit wir auf dem Basis-Wissen aufbauen können.

Die Teilnehmenden entwickeln ihre Fachkompetenz im Sortiment Käse weiter und können diese im Verkauf einsetzen. Sie können **mehr Verantwortung für Abteilung und Sortiment übernehmen und ihre Theke weiterentwickeln**. Sie erfahren Wertschätzung und bekommen auch die Möglichkeit der persönlichen Weiterentwicklung.

❖ SEMINARLEITUNG

Käsemeister Georg Gründl, Dipl. Käsesommelier Thomas Hähnel,
Dipl. Käsesommelier Marco Hauenschild, Karmen Walcher

❖ SEMINARDAUER

4 Blöcke insgesamt 5 Tage

17 FRISCHE- MANAGER (m/w/d) KÄSE

MODUL 1

❖ ERWEITERTE FACH-KOMPETENZ KÄSE

- Die europäische Käsewelt hat Kultur. Einfluss von Geographie und Klima auf den Käse
 - Käse verkaufen mit Geschichte – Anekdoten rund um Land, Leute und Traditionen
 - Persönlichkeitstraining: Haltung, Wertschätzung, Selbstbestimmtheit

MODUL 2

❖ RUND UM KÄSEPFLEGE & THEKENPRÄSENTATION

- Tipps und Tricks zur Käsepflege
- Thekenpräsentation – Tipps und Tricks direkt vor Ort
- Käse affinieren und veredeln: Herstellung von Käsezubereitungen
- BWL an der Käsetheke: Grundlagen und Einflussmöglichkeiten

MODUL 3 ❖ 2 TAGE

❖ MIT DER FOOD ACADEMY AUF REISE IN EIN HERZ DER KÄSEHERSTELLUNG

- Exkursion zu einem Käsemeister
- Wir besuchen eine Käserei: Herkunft erleben



MODUL 4

❖ WERDE FOOD-STYLIST!

- Moderne Käseplatten und Garnierungen
- Fingerfood und Käsehäppchen – Käse in Action

❖ TERMINE

Ort: Chemnitz	
Modul 1	Modul 3
19.03.26	29.09. – 30.09.26
Modul 2	Modul 4
15.06.26	30.11.26

Ort: Hirschaid	
Modul 1	Modul 3
17.03.26	22.09. – 23.09.26
Modul 2	Modul 4
18.06.26	23.11.26

❖ KOSTEN

770,00 € inklusive Exkursion und kleine Lerngruppe mit maximal 10 Teilnehmenden, nur komplett buchbar

KÄSE-GENUSS

„Saisonale Sortimentsgestaltung“

IM JAHRESKARUSSELL



FRESH-ALIST

» ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeitende an der Käsetheke, welche die Faszination Käse erleben und vertiefen möchten. Teilnehmende des Seminares „Eine kulinarische Reise mit Käse“ und Frischemanager Käse, die ihr Fachwissen weiter entwickeln wollen

» WORUM GEHT'S:

Der Schwerpunkt des Seminares ist die Verbindung der saisonalen Sortimentsgestaltung und das Erarbeiten der dazu wichtigen Arbeitsschritte, um Aktionen erfolgreich zu planen und durchzuführen. Dieses Angebot zielt darauf ab, an der Käsetheke saisonbegleitend das Sortiment abzurunden und Kompetenzen der Abteilung herauszustellen.

Die Teilnehmenden werden geschult, Akzente in der Käsetheke zu setzen und aktiv ihr Sortiment zu gestalten. Wie kann das Personal mit wenig Aufwand Umsatzzahlen positiv beeinflussen, um die Kundschaft an die Käsetheke zu binden und neue Spannenpotentiale zu erschließen.

Käseverkauf ist Saisonverkauf – wie gehe ich auf die Bedürfnisse der Kundschaft kompetent ein.

Was kann ich tun um, mit meiner Sortimentsgestaltung den Kunden neugierig auf mein Sortiment zu machen.

» SEMINARLEITUNG

Dipl. Käsesommelier Thomas Hähnel oder Dipl. Käsesommelier Marco Hauenschild

» SEMINARDAUER

1 Tag

18 KÄSE-GENUSS
„Saisonale Sortimentsgestaltung“
IM JAHRESKARUSSELL

» INHALT

- Käsewissen vertiefen
- Verständnis von saisonbegleitenden Maßnahmen wecken
- Erarbeiten von individuellen Aktionsplänen inklusive zielführenden Marketings
- Beleben der Theke durch saisonale Highlights und diese richtig in Szene setzen
- Vermitteln von einfachen Bausteinen, für die positive Entwicklung der Abteilung
- Herausheben der persönlichen Beratungskompetenzen der Teilnehmenden
- Kundenbindung generieren durch Zusatzverkäufe
- Es gibt mehr als nur Wein zu empfehlen – Käse ist kein Solist – Mit Food Pairing im Trend



» TERMINE

➔ NUR ALS FOOD ACADEMY TRUCK-SEMINAR BUCHBAR!

Ort: Region Nord – Leipzig
23.02.26

Ort: Region Ost – Bautzen
09.09.26

Ort: Region West – Bischbrunn
18.11.26

» KOSTEN

225,00 Euro, kleinere Lerngruppe mit maximal 12 Plätzen

KÄSE MASTER CLASS

„HIGH END FÜR PROFIS“



FRESH-MASTER

» ZIELGRUPPE

Sommeliers und Sommeliers, Fromelieren und Fromeliers, sehr erfahrene Mitarbeitende an der Käsetheke, welche am Ball bleiben möchten. Fachtreffen für Käseliebhaberinnen und -liebhaber

» WURUM GEHT'S:

Der Schwerpunkt des Seminares ist hier nicht in erster Linie die Vermittlung von Wissen, es steht Viel mehr im Sinne von „Fachsimpeln“ unter Gleichgesinnten. Wie sieht der Alltag als professionelle Fachkraft aus? Wie setze ich mein umfangreiches Wissen ein? Wie meistere ich standortspezifische Schwerpunkte, wie machen das die anderen? Die Teilnehmenden vernetzen sich, bei gutem Käse und gutem Wein, fachsimpeln und finden gemeinsam Lösungen. Workshops mit den Themen: Käse gekonnt vergleichen, Käse genießen und analysieren, Käse für sich und die Kundschaft gezielt einordnen und beschreiben. Wie funktioniert eigentlich Pre-Packing, ohne Beratungsgespräch? Wie leiten wir unsere Kolleginnen und Kollegen korrekt und praxisnah an? Welche Tipps helfen für eine gute Aktionsplanung, welche Erfahrungen haben die anderen gemacht? Eigenherstellung, mache ich das eigentlich noch immer richtig? Profis verproben ausgesuchte Weine, zu ausgesuchten Käse, was kann da schief gehen?!

» SEMINARLEITUNG

Dipl. Käse Sommeliers Marco Hauenschild & Thomas Hähnel

» SEMINARDAUER

1 Tag



» INHALT

- Käseprofis fachsimpeln - Vernetzung und Erfahrungsaustausch
- Workshops - analysieren, vergleichen, beschreiben, von ausgesuchten Käse und Weinen
- Büffelmilchkäse, Kuhmilchkäse, Schafkäse Ziegenkäse, Weißkultur, Blaukultur und Rotkultur...
- Laktose, Bergkäse, Rohmilch, Haltbarkeit, vakuumieren, Folie, Pre-Pack...
- Förderung der fachlichen Beratungskompetenzen der Teilnehmenden
- Käse kann man nicht genug haben

DIESES ANGEBOT RICHTET SICH AN FRESH-MASTER, ALSO „PROFIS“ IN DER WARENGRUPPE KÄSE.



» TERMINE

→ NUR ALS FOOD ACADEMY TRUCK-SEMINAR BUCHBAR!

Ort: Region Ost - Bautzen
10.09.26

» KOSTEN

225,00 Euro
maximal 12 Plätze

ROCK' DIE KÜCHE MIT FISCH



» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke

» WORUM GEHT'S:

Fisch gilt als sehr beratungsintensives Produkt: Angefangen bei der Frische über die Zubereitung von Fisch und Meeresfrüchten, das gekonnte Filetieren bis hin zu Serviertipps. Umso wichtiger ist es, dass Mitarbeitenden der Fischtheke über fundiertes Wissen verfügen und Kunden gut beraten können.

Zuverlässige Beratung, Individualität und Fachwissen gelten als Eckpfeiler des Erfolgs: Wenn die Mitarbeitenden an der Frischetheke kompetent agieren und antworten können, steigen auch Vertrauen und Zufriedenheit bei den Kunden.

Bei diesem zweitägigen, praxisorientierten Seminar lernen Ihre Mitarbeitenden **alles, was man über Fisch wissen muss**: Wie sieht ein gutes Fisch-Sortiment aus? Welcher Fisch eignet sich für welche Zubereitungsmethodik? Wie filetiert man wie ein Profi? Welche Fischsalate gibt es? Und wie wendet man das neu erlernte Fisch-Wissen erfolgreich im Verkaufsgespräch an?

» SEMINARLEITUNG

Jens Bauernfeind, Marco Hauenschild, Knut Nürnberger & Team Fresh

» SEMINARDAUER

2 Tage

20 ROCK' DIE KÜCHE MIT FISCH

TAG 1

» INHALT

- Fische aus aller Welt
- Ein gutes Sortiment
- Welcher Fisch eignet sich für welche Zubereitungsmethodik?
- Profihaft filetieren
- Kleine Gewürzkunde bei Fisch
- Wir lieben Lebensmittel und Fisch natürlich
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Fisch will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

TAG 2

» INHALT

- Wie wird Fisch geräuchert und wie verlängert dies die Haltbarkeit?
- Räucherfisch-Spezialitäten
- Fisch-Salate: Wo ist der Unterschied?
- Garnelen, Austern und Co.
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?



» TERMINE

Ort: Chemnitz
10.02. - 11.02.26
28.09. - 29.09.26

Ort: Hirschaid
25.02. - 26.02.26
19.05. - 20.05.26
18.08. - 19.08.26
04.11. - 05.11.26

» KOSTEN

279,00 Euro zzgl. Übernachtung

FRISCHE-MANAGER^(m/w/d) FISCH



» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus der Frischetheke. Gut geeignet als Vorbereitung oder zur Vertiefung von Verantwortungsübernahme an der Fisch-Theke.

» WORUM GEHT'S:

Dein Mitarbeitender hat das Produkt und Sortiment Fische für sich entdeckt und möchte hier MEHR?! Dann ist dieser Lehrgang genau das Richtige! In 5 Modulen, verteilt über ein ganzes Jahr und mit viel Praxis und Erlebnis spezialisieren sich die Teilnehmenden im Sortiment Fisch und entwickeln sich nicht „nur“ zur Fachkraft, sondern auch persönlich zur Frischemanager:in Fisch weiter! Eine gute Basis wäre das Seminar „Rock die Küche mit Fisch“.

Die Teilnehmenden entwickeln ihre Fachkompetenz im Sortiment Fisch weiter und können diese im Verkauf einsetzen. Sie können **mehr Verantwortung für Abteilung und Sortiment übernehmen und ihre Theke weiterentwickeln**. Sie erfahren Wertschätzung und bekommen auch die Möglichkeit der persönlichen Weiterentwicklung.

» SEMINARLEITUNG

Knut Nürnberger, Gast-Expertinnen und -Experten

» SEMINARDAUER

5 Blöcke insgesamt 6 Tage

21 FRISCHE-MANAGER^(m/w/d) FISCH

MODUL 1

» ERWEITERTE FACH-KOMPETENZ FISCH

- Fisch-Check und Muschelkunde, «Es ist Matjeszeit»
- Fisch auf dem Grill, im Rauch und Beize, in der Küche
- Persönlichkeitstraining: Haltung, Wertschätzung, Selbstbestimmtheit

MODUL 2

» REISE ZUM SÜSSWASSER-FISCH

- Exkursion zu einer Fischzucht
- Schlachten und Räuchern hautnah erleben

MODUL 3

» RUND UM WARENPFLEGE & THEKENPRÄSENTATION

- Tipps und Tricks zur Fischpflege, Herstellung von Fischzubereitungen
- Thekenpräsentation – Tipps und Tricks
- BWL an der Fischtheke: Grundlagen und Einflussmöglichkeiten

MODUL 4 » 2 TAGE

» MIT DER FOODACADEMY ANS MEER ZUM SALZWASSERFISCH

- Exkursion nach Bremerhaven zu einem Umschlaghafen für Fisch, mit Übernachtung

MODUL 5

» WERDE FOOD-STYLIST!

- Moderne Fischplatten und Garnierungen
- Fingerfood und Fischhäppchen – Fisch in Action

» TERMINE

Modul 1
Ort: Hirschaid
26.03.26

Modul 2
Ort: Exkursion
05.05.26

Modul 3
Ort: Hirschaid
24.09.26

Modul 4
Ort: Exkursion
13.10. – 14.10.26

Modul 5
Ort: Hirschaid
03.11.26

» KOSTEN

875,00 € inklusive Exkursion und kleine Lerngruppe mit maximal 10 Teilnehmenden, nur komplett buchbar



FISCH HAUTNAH

IHRE GENUSSREISE NACH BREMERHAVEN



FRESH-ALIST

» ZIELGRUPPE

Alle Führungskräfte und Mitarbeitende an der Bedienungstheke, die tiefer in das Thema Fisch eintauchen möchten

» WURUM GEHT'S:

Bremerhaven gilt als das Herz der deutschen Fischwirtschaft. Auf dieser praxisnahen Exkursion erleben Sie Fisch nicht nur theoretisch, sondern mit allen Sinnen – vom Fang bis auf den Teller. Entdecken Sie Tradition, moderne Verarbeitung und kulinarische Vielfalt in einem einmaligen Programm, das Wissen, Genuss und Begeisterung für das Produkt vereint.

Ziel sind die Stärkung der Produktkompetenz im Bereich Fisch sowie die Förderung der Beratungssicherheit und Kundenbindung an der Theke. Gut geschulte und begeisterte Mitarbeitende sind das Aushängeschild jeder Fischabteilung. Diese Exkursion fördert nicht nur Fachwissen und Kundenorientierung, sondern steigert auch die Verkaufskompetenz und das Vertrauen in das Sortiment.

» SEMINARLEITUNG

Knut Nürnberger, Gast- Expertinnen und -experten

» SEMINARDAUER

2 Tage

22 **FISCH
HAUTNAH**
IHRE GENUSSREISE NACH BREMERHAVEN

» INHALT

- Fischbahnhof Bremerhaven
Erleben Sie hautnah die Geschichte und Bedeutung des Fischfangs in Bremerhaven – informativ, spannend und direkt an der Küste.
- Fischkochstudio
Gemeinsam kochen, riechen, schmecken! Lernen Sie kreative Zubereitungsarten und geben Sie wertvolle Tipps später an Ihre Kundschaft weiter. Ein Erlebnis, das nicht nur inspiriert, sondern auch begeistert.
- Besichtigung der Deutschen See Manufaktur
Erhalten Sie exklusive Einblicke in die Verarbeitung, Veredelung und Logistik eines der führenden Fischlieferanten Deutschlands. Von der Frischelogistik bis zur Produktinnovation – hier wird Transparenz großgeschrieben.



» TERMINE

13.10. - 14.10.26

» KOSTEN

495,00 Euro

inkl. Anreise mit Bus oder Bahn,
Übernachtung und Verpflegung
vor Ort

Achtung: Für Teilnehmende
am „Frischmanager Fisch“ ist die
Exkursion inklusive!

FÜHRUNGS TRAINING 1

THEKE

Mit Zahlen Abteilungen
und Menschen führen



» ZIELGRUPPE

Aktuelle Abteilungsleitende/Teamleitende aus der Frischetheke und alle die es werden wollen, vorheriger Besuch der Grundlagen BWL und/oder Führung wird empfohlen

» WORUM GEHT'S:

Für Führungskräfte bei EDEKA zählt in erster Linie der professionelle Umgang mit Menschen – und natürlich mit Lebensmitteln. Doch ein guter Umgang mit Zahlen und ein Blick für betriebswirtschaftliche Ergebnisse sind dabei mindestens genauso wichtig. Da wirtschaftlicher Erfolg vor allem durch Teamleistung entsteht, ist es für Führungskräfte elementar wichtig,

ein Grundbewusstsein für Menschen und Zahlen zu entwickeln.

In dem zweitägigen Seminar lernen Ihre Führungskräfte betriebswirtschaftliche Grundlagen, den Umgang mit dem EDEKA-System Lunar, Systemgesetze und wie man das betriebswirtschaftliche Bewusstsein seiner Mitarbeitenden schärft. Der vorherige Besuch der Halb-Tages-Kurse Grundlagen online BWL und Grundlagen Führung wird empfohlen.

» SEMINARLEITUNG

Matthias Kellner, Gast-Expertinnen und -Experten

» SEMINARDAUER

2 Tage



TAG 1

» INHALT

- Warum mit Zahlen arbeiten, reicht es nicht mit Fleisch zu arbeiten?
- Wie Zahlen funktionieren – ein Einblick in die Welt der betriebswirtschaftlichen Rechnungen
- Kennzahlen meiner Abteilung kennen und verändern können
- Das System Lunar – die Betriebswirtschaft bei EDEKA
 - Grundverständnis und Anwendung
 - Renner-/Pennerliste
 - Tagesjournal

TAG 2

» INHALT

- Wieso ist es wichtig die Mitarbeitenden mitzunehmen?
- Systemgesetze und Führung: Wir lernen die Systemgesetze kennen und wie wir sie anwenden können
- Was haben Werte mit Führen von Menschen zu tun?
- Welche Zahlen können meine Mitarbeitenden direkt beeinflussen und wie kann ich sie beteiligen?
- Warum handeln Menschen (nicht)? – Motivation ohne monetäre Maßnahmen
- Wie kann ich meine Mitarbeitenden motivieren, Verantwortung für Zahlen zu übernehmen?
- Die Grundregel: Die „Drei A-Karten guter Führung“ kennen lernen und anwenden können

» TERMINE

Ort: Chemnitz
30.06. – 01.07.26

Ort: Hirschaid
10.03. – 11.03.26
21.09. – 22.09.26
01.12. – 02.12.26

FOOD ACADEMY Truck
Ort: Region Nord – Leipzig
25.02. – 26.02.26

Ort: Region West – Bischbrunn
16.11. – 17.11.26

» KOSTEN

279,00 Euro
309,00 Euro im FOOD ACADEMY Truck



FÜHRUNGS TRAINING 2

THEKE

Mehr Zahlen,
mehr Menschen



❖ ZIELGRUPPE

Aktuelle Abteilungsleitende/Teamleitende aus der Frischetheke und alle die es werden wollen, **die bereits das Führungstraining Theke 1 besucht haben (Pflicht)**

❖ WURUM GEHT'S:

Management der Abteilung und Führung von Teams sind permanente Herausforderungen, die Führungskräfte regelmäßig an ihre Grenzen bringen. Die Herausforderungen werden vielschichtiger und komplexer, die Mitarbeitenden schwieriger zu führen und Zahlen immer wichtiger. Nachdem im ersten Teil das Grundbewusstsein für Zahlen und Menschen im Vordergrund steht, werden wir im zweiten Teil **aufbauend auf das Vorwissen des ersten Teils** mehr in die Tiefe gehen. Wie kann ich mehr Einfluss auf die Zahlen meiner Abteilung und auf das Wirken meiner Mitarbeitenden in meiner Abteilung nehmen?

In diesem zweitägigen Seminar erweitern Führungskräfte ihr praktisches betriebswirtschaftliches Know How und bekommen weitere Instrumente, um ihre Zahlen zu beeinflussen. Sie lernen die Motivation von Menschen noch besser kennen und können positiven Einfluss auf ihr Team nehmen, Konflikte lösen und Verantwortungen klären.

❖ SEMINARLEITUNG

Matthias Kellner, Gast-Expertinnen und -Experten

❖ SEMINARDAUER

2 Tage



TAG 1

❖ INHALT

- Kalkulation von Eigenerzeugnissen in Theorie und Praxis
- Kennzahlen kennen und verändern können – welche Möglichkeiten habe ich in meiner Position?
- Berichte lesen – was steckt in den Auswertungen, die uns vorliegen
- Einführung in Planungstechniken – Meine Abteilung strategisch führen

TAG 2

❖ INHALT

- „Wir können nicht nicht kommunizieren“ – Stolperfallen in der Führungskommunikation kennen und erkennen
- AKV (Aufgaben-Kompetenzen-Verantwortungen) klären, und mithilfe von AKV kraftvoll delegieren
- Führungsverantwortung: Konflikte erkennen und lösen lernen
- Vom MIT-Arbeitenden zum Zusammen-Arbeitenden



❖ TERMINE

Ort: Hirschaid
05.05. - 06.05.26
20.10. - 21.10.26

❖ KOSTEN

279,00 Euro zzgl. Übernachtung

MEISTER PFLICHT/BETREIBER PFLICHT



**JETZT IN
5 TAGEN!**

❖ ZIELGRUPPE

Die Qualifizierung richtet sich an Mitarbeitende die als Abteilungsleitung im Sinne der HWO eingesetzt werden sollen oder es bereits sind, jedoch nicht:

- a) über eine einschlägige Berufsausbildung verfügen oder
- b) über einen anerkannten Status einer „langjährigen Tätigkeit“ durch die HWK oder
- c) perspektivisch im Zuge der Nachfolgesicherung als Abteilungsleitende fungieren sollen.

❖ WORUM GEHT'S:

Für den Betrieb einer Frischetheke ist die Eintragung in die Handwerksrolle verpflichtend. Voraussetzung dafür ist die fachliche Qualifikation der Abteilungsleitung. Dieser Sachkundenachweis deckt den **Qualifikationsanspruch nach §8 HWO** bei Mitarbeitenden, die nicht auf Grund ihrer vorangehenden Qualifikation, zum Beispiel den Meisterabschluss, den Anspruch erfüllen.

Die EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen nimmt die Notwendigkeit der Pflichtqualifizierung gemäß §8 HWO zum Anlass, den Betrieb Ihrer Frischeabteilung qualitativ weiterzuentwickeln, um Ihrer Kundschaft auch künftig ein hochwertiges Einkaufserlebnis zu garantieren.

Die inhaltliche Ausrichtung gewährleistet die Anforderungen des Sachkundenachweises nach §8 HWO. Das Seminar umfasst eine ganze Woche und endet mit der Ablegung der theoretischen und praktischen Prüfung vor den Prüfern der HWK am Freitag dieser Woche.

❖ SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Matthias Kellner, Karmen Walcher

❖ SEMINARDAUER

5 Tage

❖ FACHMATHEMATIK

- Fachmathematik – unternehmerisches Denken und Handeln
- Praxisaufgaben zu jedem Themenfeld
- Mengen- und Preiskalkulation

❖ WIRTSCHAFTSKUNDE, FACHTHEORIE UND LEBENSMITTELRECHT

- Relevante gesetzliche Vorgaben in der Fleischerei (HACCP als EDEKA internes Konzept)
- Verbraucherschutz im Fokus
- Leitsätze für Fleisch und Fleischerzeugnisse
- Verordnung leicht verderblicher Lebensmittel
- Zusatzstoffverordnung
- BWL in der Bedienung – „Spanne/Umsatz/Kosten“

❖ ARBEITSSICHERHEIT

- Erarbeitung der Thematik auf Basis von Unterlagen der Berufsgenossenschaft
- Unfallgefahren in der Fleischerei
- Messer, Hackbeil, Schuhwerk
- Die Unfallanzeige
- Hautschutz
- Meine Verantwortung als Führungskraft

❖ FACHKOMPETENZ WURST UND SCHINKEN

- Die Wurstherstellung Fachpraxis – Praxisorientiert im fleischverarbeitenden Betrieb
- Rohwurst/Brühwurst/Kochwurst
- Rohschinken und Kochschinken
- Lagerung und Pflege

❖ FACHKOMPETENZ FLEISCH

- Fleischteile der Schlachttiere und deren Verwendung
- Rind/Schwein/Kalb/Lamm/Geflügel
- Rindfleischetikettierung
- Garmethoden
- Einsatz von vor- und nachbereitenden e-learning-Einheiten

FREITAG

❖ SCHRIFTLICHE UND PRAKTISCHE PRÜFUNG

❖ TERMINE

Ort: Chemnitz
17.08. – 21.08.26

Ort: Hirschaid
09.02. – 13.02.26
22.06. – 26.06.26
23.11. – 27.11.26

❖ KOSTEN

770,00 Euro zzgl.
Prüfungsgebühr der HWK:
ca. 1.300 Euro zzgl. Übernachtung

AUS BILDER SCHEIN_(ADA)

„AUS EINER HAND IN DIE HAND“



» ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Mitarbeitende, die Ausbildungsverantwortung übernehmen wollen/sollen.

» WORUM GEHT'S:

Die Grundlage um junge Menschen ausbilden zu können, sind natürlich junge Menschen, die Lust haben, unsere Berufe zu erlernen. Ebenso wichtig sind motivierte Fachkräfte, die Lust haben, jungen Menschen ihre Berufe beizubringen. Und der Ausbilderschein ist auf der einen Seite die **pädagogische Grundlage**, wie man jungen Menschen Berufspraxis vermittelt, auf der anderen Seite auch **rechtliche Grundlage**, in einem Betrieb überhaupt ausbilden zu dürfen.

In unserem Kurs bekommen die Teilnehmenden mit nur einer Präsenzwoche die Möglichkeit, **den AdA Schein zu erlangen**, inklusive aller dazu nötigen Prüfungen vor der IHK direkt im Seminarhotel! – einfacher geht es nicht.

» SEMINARLEITUNG

Sebastian Holst, S&T Quickborn

» SEMINARDAUER

Präsenzwoche: Mo 14:00 Uhr – Samstag 13:00 Uhr (inkl. beider Prüfungen)
plus Selbstlernphase ab Kick-Off, ca. 6 Wochen vorher online



» INHALT

- Online-Kick-Off Veranstaltung zu Ablauf und Inhalten des Lehrgangs und den Prüfungen
- Digitale Lern- und Übungsmaterialien zur individuellen Vorbereitung im Vorfeld
- Erlernen der 4 Handlungsfelder der Ausbildung
 - Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
 - Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
 - Ausbildung durchführen
 - Ausbildung abschließen
- Intensive Prüfungsvorbereitung auf die schriftliche und mündliche Prüfung
- Durchführung der beiden Prüfungen direkt im Seminarhotel (Do schriftlich, Sa mündlich)

Bei Bestehen der Prüfung, verlassen die Teilnehmenden das Hotel direkt als neue Ausbilder.

» TERMINE

Ort: Schotten
26.01. - 31.01.26
23.03. - 28.03.26
22.06. - 27.06.26
14.09. - 19.09.26
07.12. - 12.12.26

» KOSTEN

1.795,00 Euro inklusive Übernachtung, Verpflegung und Prüfungsgebühren



ALS AUSBILDER AM BALL BLEIBEN



FRESH-MASTER

» ZIELGRUPPE

Ausbilderinnen und Ausbilder. Diejenigen mit aktuellen Auszubildenden haben Vorrang bei der Vergabe der limitierten Plätze.

» WORUM GEHT'S:

Einmal den AdA-Schein gemacht und das wars? – Als qualitäts- und verantwortungsbewusste Ausbilder:innen wissen wir alle: Das kanns nicht sein! Also laden wir von der Food Academy alle aktiven Ausbilder und Ausbilderinnen, die das genauso sehen, einmal im Jahr ein.

Wir wollen gemeinsam das Thema Ausbildung **reflektieren**, uns **austauschen** und immer etwas **neues Wissen, Tipps und Anregungen** und viel Motivation mit in den Ausbildungsalltag nehmen.
Ziele:

Vernetzung, Austausch, Kompetenzerweiterung, Verbesserung der Ausbildungsqualität durch Verbesserung der Ausbilderqualität

» SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Matthias Kellner, Michael Moritz, Michael Ruff, Gast-Expertinnen & --experten

» SEMINARDAUER

1 Tag

27 ALS AUSBILDER AM BALL BLEIBEN

» INHALT

- Neues aus der Ausbildung allgemein und aus der Food Academy Fresh
- Austausch- und Entwicklungsplattform für best practises und neue Ideen
- Methodentraining für moderne Ausbilder
- Was bewegt junge Menschen – Generation Null Bock?!
- Impulse für neue Ausbildungsprojekte
- Aktuelles rund um Prüfungen, Prüfungsvorbereitung
- Wechselnde Fachreferenten zu aktuellen Themen rund um modernes Ausbilden



» TERMINE

Ort: Chemnitz
29.06.26

Ort: Hirschaid
17.06.26

» KOSTEN

Die Food Academy lädt euch ein!
Es gibt 30 Plätze je Termin



PROJEKTE FEST IM GRIFF

VON DER VERKOSTUNGSAKTION
BIS ZUM KUNDENABEND



FRESH-ALIST

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende in der Frischetheke, die verantwortlich kleinere und größere Aktionen und Projekte planen und durchführen sollen

» WURUM GEHT'S:

Ob saisonale Verkostungsaktionen, neue Produktplatzierungen oder festliche Kundenabende – erfolgreiche Projekte an der Bedienungstheke erfordern Planung, Organisation und Teamwork. Dieses eintägige Seminar richtet sich an Mitarbeitende der Bedienungstheke, die regelmäßig kleine bis mittel-große Aktionen und Veranstaltungen verantworten oder daran mitwirken.

Die Teilnehmenden lernen, wie sie Projekte strukturiert planen, effizient umsetzen und professionell nachbereiten – ganz praxisnah, zugeschnitten auf den Arbeitsalltag im Lebensmitteleinzelhandel.

Anhand typischer Thekenaktionen wird vermittelt, wie man Projektziele definiert, Aufgaben verteilt, Zeit- und Ressourcenpläne erstellt und auch im Trubel des Tagesgeschäfts den Überblick behält.

Ziel des Seminares ist Sicherheit in der eigenständigen Organisation und Durchführung von Aktionen und Projekten zu gewinnen – vom ersten Gedanken bis zur erfolgreichen Umsetzung.

» SEMINARLEITUNG

Karmen Walcher & Team Fresh

» SEMINARDAUER

1 Tag

28

PROJEKTE FEST IM GRIFF

VON DER VERKOSTUNGSAKTION
BIS ZUM KUNDENABEND



» INHALT

- Was ist ein Projekt? – Definition und Beispiele aus dem Thekenbetrieb
- Zieldefinition, Zielgruppen und Nutzen: Für wen machen wir das eigentlich?
- Rahmenbedingungen: Zeit, Budget, Personal, Materialien
- Planung leicht gemacht – Werkzeuge & Methoden
- Aufgaben verteilen – wer macht was?
- Kommunikation und Zusammenarbeit organisieren
- Die Durchführung – Projekte im Alltag umsetzen
- Projektabschluss: Was lief gut? Was nicht?
- Fallbeispiele: Kundenabend, Grillverkostung, Feiertagsaktion

» TERMINE

➔ NUR ALS FOOD ACADEMY TRUCK-SEMINAR BUCHBAR!

Ort: Regio Nord – Leipzig
24.02.26

Ort: Region Ost – Bautzen
08.09.26

Ort: Region West – Bischbrunn
19.11.26

» KOSTEN

225,00 Euro
kleinere Lerngruppe
mit maximal 12 Plätzen





ONBOARDING FÜR MARKTAZUBIS - „ES IST THEKENZEIT“

29 ONBOARDING
FÜR MARKTAZUBIS -
„ES IST THEKENZEIT“



➤ ZIELGRUPPE

Auszubildende in Markt-Berufen (z.B. Kaufmann/-frau im Einzelhandel oder Verkäufer:in) im ersten oder zweiten Ausbildungsjahr

➤ WORUM GEHT'S:

Eine feste Thekenzeit in der Frischetheke sollte für alle Auszubildenden unserer Unternehmensgruppe Pflicht sein. Wir empfehlen dafür 2 Zeiträume, einmal von Januar bis Ostern oder von Juli bis Anfang Oktober. Mit diesem an diese Zeiträume und Zielgruppe angepassten Onboarding, bereiten wir ihre Auszubildenden gezielt auf einen Ausbildungsabschnitt als Verkaufskraft an der Theke vor. Zusätzlich erhalten Sie einen Ausbildungsleitfaden, wie die jungen Menschen zielgerichtet und sinnvoll eingesetzt und ausgebildet werden können.

➤ INHALT

- Die Bedeutung der Frischetheke für unsere Kunden und unser Unternehmen
- Wir lieben Lebensmittel – aber wie geht das?
- Grundlagen des Verkaufens und der Genussskommunikation
- HACCP, Unfallverhütung, Erstunterweisungen hinter der Theke
- Umgang mit „unseren“ Geräten: Waage, Aufschnittmaschine und wie funktioniert eigentlich ein Wolf?
- Aufbau der PLU-Listen und Theken kennen und verstehen
- Rezepturen – Bedeutung und Anwendung
- Warenkunde Grundlagen Fleisch und Wurst
- Lagerung, Pflege, Frischemerkmale – handwerkliche Fehler vermeiden
- Fleisch und Wurst richtig schneiden und Verpacken
- Next an der Theke kennenlernen
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kunden?!“

➤ SEMINARLEITUNG

Marina Hoppestock, Franz Posley, Sandy Schürer & Team Fresh

➤ SEMINARDAUER

2 Tage

➤ TERMINE

Ort: Chemnitz	Ort: Hirschaid	
12.01. - 13.01.26	07.01. - 08.01.26	13.07. - 14.07.26
19.01. - 20.01.26	14.01. - 15.01.26	
22.06. - 23.06.26	29.06. - 30.06.26	

➤ KOSTEN

279,00 Euro
zzgl. Übernachtung





FRESHE INSIGHTS & HANDS „DEIN EINBLICK IN DIE WAREN- GRUPPEN AN DER THEKE“ ON MEAT♥

30

**FRESHE
INSIGHTS & HANDS
„DEIN EINBLICK IN DIE WAREN-
GRUPPEN AN DER THEKE“ ON MEAT♥**



» ZIELGRUPPE

Auszubildende im Markt zu Verkäuferinnen und Verkäufern und/oder Kaufleuten im Einzelhandel

» WORUM

Zu einem „richtigen“ Edeka-Markt gehört eine Frischetheke. Zur Ausbildung bei Edeka sollte die Frischetheke fest dazu gehören. In diesem optionalen Modul zur Ergänzung der Ausbildung Ihrer Auszubildenden lernen die Teilnehmenden die Arbeit und vor allem die Produkte an der Theke aus erster Hand besser kennen. Ziel ist es, mit diesem Modul Wissen über das ganze Sortiment Ihres Marktes zu erlangen. Zudem sollen die Auszubildenden mehr Einblicke hinter die Theke bekommen, um eventuelle Berührungsängste abzubauen und vollwertige EDEKANER zu werden.

Zur Abgrenzung:

Das „Onboarding für Marktazubis“ soll die Auszubildenden auf einen Ausbildungsabschnitt in der Theke praktisch vorbereiten. Das vorliegende Modul „freshe Insights“ soll das Warenwissen mit allen Sinnen fördern und entwickeln.

» INHALT

- Fleisch in Ernährung und Küche oder auf dem Grill
- Fleisch ist nicht gleich Fleisch – über Herkunft und Haltung
- Wurstherstellung in Theorie und Praxis – weils nicht Wurst ist, was in die Wurst kommt
- Schinken und Salami – Genussmomente statt einfach nur Pizzabelag
- Käseherstellung in Theorie und Praxis – Die Milch macht's!
- Käse ist Kulinarik – Erstes Food Pairing mit Käse, die Welt des Käses entdecken lernen
- Süß oder Salzig – es gibt Fisch – Filets und Fischstäbchen selbst gemacht
- Schnelles „Angeberwissen“ rund um Fisch
- Einige Garmethoden in Theorie und Praxis
- Die Arbeit hinter der Theke – mehr als Gelbwurst verpacken

» SEMINARLEITUNG

Marina Hoppestock, Franz Posley, Sandy Schürer & Team Fresh

» SEMINARDAUER

2 Tage

» TERMINE

Ort: Chemnitz 23.09. - 24.09.26
Ort: Hirschaid 22.07. - 23.07.26

» KOSTEN

279,00 Euro
optional zzgl. Übernachtung





IM **HAND
WERK** 
WIRD GELERNT

31 IM **HAND
WERK** 
WIRD GELERNT

E **F**  **OOD**
EDEKA **ACADEMY**
FRESH

➤ ZIELGRUPPE

Auszubildene für Fleischfachverkäufer:in oder verkaufsbetonte:r Fleischer:in

➤ TOP AUSGEBILDET VON ANFANG AN:

Zum Grundstein für ein erfolgreiches Berufsleben gehören auch **ausgezeichnete Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten**. Bereits vom ersten Ausbildungsjahr an begleiten wir sie ergänzend zu Ihrer Ausbildung im Betrieb mit passgenauen und motivierenden Weiterbildungsmodulen und absolvieren pro Ausbildungsjahr mehrere Weiterbildungsmodule. Thematisch sind die Weiterbildungen **so vielfältig wie unsere Frischetheken** und spannen sich thematisch über alle unsere Warengruppen. In abwechslungsreichen Formaten unterstützen wir die Begeisterung für den Beruf und EDEKA. Darüber hinaus unterstützen wir die Auszubildenden bei ihren Zwischen- und Abschlussprüfungen.

➤ 1. AUSBILDUNGSJAHR

- Azubi-Starter Day - Willkommen bei Edeka - 1 Tag
- Fachlicher Fresh- Kickoff - 2 Tage
speziell zum Start 25: Ausbildungsblock Herbst - 2 Tage
- Ausbildungsblock Ware - 4 Tage

➤ 2. AUSBILDUNGSJAHR

- „Zerlegung und Produktion Schwein“ oder „Trainingslager Verkauf“ - 3 Tage
- Prüfungsvorbereitung Zwischenprüfung - 3 Tage
- Eine kulinarische Reise mit Käse - 2 Tage

➤ 3. AUSBILDUNGSJAHR

- Prüfungsvorbereitungsblock - 4 Tage
mit Zerlegung Rind, das perfekte Menü, Grillen Basis und weitere Prüfungsvorbereitung
- optional: Trainingslager Fleischstartalent - Fit für den Wettbewerb
- optional: Rock die Küche mit Fisch - 2 Tage

Begleitung während der gesamten Ausbildungszeit mit der digitalen Lernplattform next. Der Ausbildungsrahmenplan wurde einbezogen.





UND NACH DER
!AUSBILDUNG? ♥

32 UND NACH DER
AUSBILDUNG? ♥



JUNIOREN-AUFSTIEGS-PROGRAMM BEDIENUNG (JAP BED.)

Immer voll im Einsatz und Lust, Verantwortung zu übernehmen?

» ZIELGRUPPE

Nachwuchsführungskräfte nach der Ausbildung, zum Start in eine Führungskarriere

» INHALT

- Ernährungslehre
- Betriebswirtschaft
- Persönlichkeits-, Management- und Führungskompetenz

» TERMINE

Start zum 1.4. / 1.10., mit 18,5 Präsenztagen & 4 halben Tagen Onlineseminar in nur 12 Monaten

FÜHRUNGSKRAFT BEDIENUNG (FKB)

Bereit für den nächsten Schritt zur Führungskraft?

» ZIELGRUPPE

Absolventen JAP oder Führungskräfte in der Theke mit mind. 4 Jahren Handelserfahrung

» INHALT

- Vertiefende Kenntnisse in allen Managementbereichen der Theke inkl. AdA-Schein

» TERMINE

Start zum 1.10., 28 Monate mit 36,5 Präsenztagen und 14 halben Tagen Onlineseminar

IN ZUSAMMENARBEIT MIT
EDEKA JUNIORENGRUPPE E.V.



(JAP BED.)



(FKB)



WEITERE INFOS & ANMELDUNG

EDEKA FOOD ACADEMY **» STANDORTE**

Dr. Frieda-Freise-Straße 3 | 09111 Chemnitz
In der Röthe 3 | 96114 Hirschaid

Ein Unternehmen der
EDEKA Unternehmensgruppe
Nordbayern-Sachsen-Thüringen
97227 Rottendorf
E-Mail: anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de
www.edeka-foodacademy.de

QR-Code scannen
und Seminar-
anmeldung per
E-Mail einsenden:



Hier geht es zur
Anmeldung mit
Semirol:

