

Ihr Rezept zum Erfolg

Vielfältige Fortbildungsmöglichkeiten
für Ihre Nachwuchskräfte auf einen Blick



Leckere Wissenshappen

*3 Portionen Laufbahn Frische
9 Packungen Laufbahn Markt
3 Päckchen Laufbahn Praxis trifft Studium*

*Lernen Sie ein Leben lang, geben reichlich
Kompetenz dazu und runden dann alles mit der
gesammelten Erfahrung ab. Guten Appetit!*

Unbedingt ausprobieren!



Juniorengruppe e.V.



Jens Kettler Geschäftsführer der EDEKA Juniorengruppe e.V.
Mandy Grasme Abteilungsleiterin Nachwuchsförderung

Ihr Erfolg ist angerichtet!

Die Herausforderungen der nächsten Jahre sind vielfältig: Fach- und Führungskrätemangel, Innovations- und Wettbewerbsdruck, fortschreitende Digitalisierung und vieles mehr. Was braucht es, um im Wandel der Zukunft erfolgreich zu sein?

Bei EDEKA sind wir der festen Überzeugung, dass die Antwort nur lauten kann: ehrgeizige Kaufleute, engagierte Führungskräfte und motivierte Mitarbeiter:innen. Denn der Mensch macht letztendlich den Unterschied. Der Schlüssel zum Erfolg ist und bleibt dabei die Qualifikation.

Die EDEKA Juniorengruppe e.V. hat daher ein praxisnahes Fortbildungsangebot speziell für den EDEKA Einzel- und Großhandel aufgebaut. Das Grundrezept wurde und wird regelmäßig verfeinert, mit Aktuellem gespickt und mit Besonderem gewürzt.

Um die gestellten Anforderungen heute und morgen erfüllen zu können, gibt es keinen „Königsweg“. Daher sind auch die Wege und Ziele der Nachwuchsförderung facettenreich (vgl. auch S. 07/08).

Finden Sie auf den folgenden Seiten alle notwendigen Informationen über das Kernangebot der Juniorengruppe und planen Sie die richtige Maßnahme für die Talente in Ihrem Unternehmen. Entdecken Sie dann während der Programmlaufzeit zusammen mit Ihrem Nachwuchs, wo sie gemeinsam den Hebel ansetzen können, um erwünschte Veränderungen zu vollziehen und definierte Ziele zu erreichen.

Wenn Sie mehr erfahren oder gleich durchstarten möchten, kontaktieren Sie gern die direkte Ansprechperson des jeweiligen Programms oder wenden Sie sich an Ihre regionale Bildungsabteilung.

„Zusammen mit unseren jungen Menschen ist unsere Nachwuchsförderung, unterstützt durch die Kaufleute und die EDEKA-Regionen, ein einzigartiger Differenzierungsgrad in der Handelswelt!“

Jürgen N. Baur, selbstständiger Kaufmann und
Vorstandsvorsitzender, EDEKA Juniorengruppe e.V.

*„Ein tolles Angebot,
immer am Puls der Zeit.“*

Heidrun Mittler
Redakteurin Aus- und Weiterbildung, Lebensmittel Praxis

*Wir sind immer wieder stolz, wenn unsere
Nachwuchskräfte uns beweisen, dass sich die in sie gesetzten
Erwartungen und auch die Investitionen auszahlen.“*

Uwe Kohler, selbstständiger Kaufmann und
Verwaltungsratsvorsitzender, EDEKA ZENTRALE STIFTUNG & CO. KG

*„Nun ist es mir wichtig, junge Kolleg:innen in ihren
Fortbildungsplänen zu bestärken und zu unterstützen.“*

Marion Lindenblatt
FKH-Absolventin

*„Man hat die Möglichkeit, seine individuellen
Stärken zu zeigen und über sich hinaus zu wachsen.“*

Alexander Lorenz
Nachwuchsförderpreis-Bewerber



Attraktive Ausbildung bei EDEKA

- 05 Berufsbildung
- 06 Ausbildungsmarketing



Laufbahn Praxis trifft Studium

- 19 Handelsfachwirt integriert (m/w/d) (HFW integriert)
- 20 Bachelor of Arts (B. A.) und Master of Science (M. Sc.)



Laufbahn Frische

- 10 Frischespezialist (IHK) (m/w/d) (FSP)
- 11 Junioren-Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP Bedienung)
- 12 Führungskraft Bedienung (FKB)



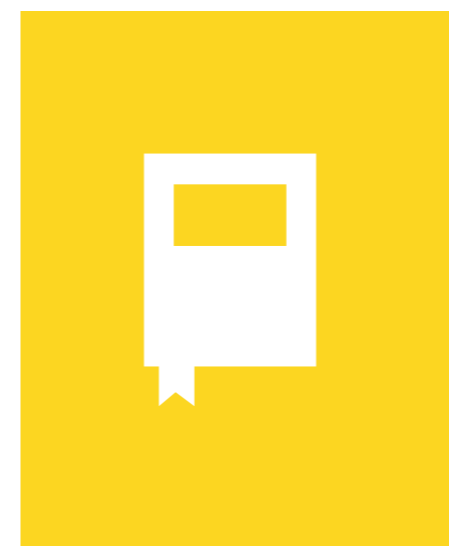
Unsere Wettbewerbe MegaAzubi und Nachwuchsförderpreis

- 21 MegaAzubi
- 22 Nachwuchsförderpreis



Laufbahn Markt

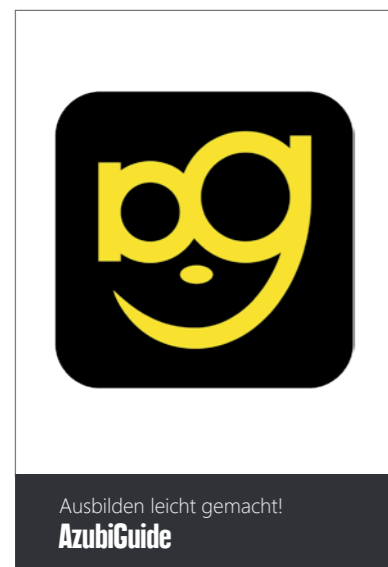
- 13 Qualifix
- 14 Junioren-Aufstiegsprogramm (JAP)
- 15 Führungskraft Handel (FKH)
- 16 Handelsfachwirt (ADG) (m/w/d) (HFW ADG)
- 17 Führen-Entwickeln-Steuern (FES)
- 18 Unternehmer-Kompetenz-Programm (UKP)



Weitere Bildungsangebote Darf's noch ein Nachschlag sein?

- 09 EDEKA work&travel
- 23 Unser Dankeschön – das EDEKA Jahrbuch
- 24 PE-Kongress des EDEKA-Einzelhandels
- 25 EDEKA Wissensportal
- 26 EDEKA Training & Entwicklung

Berufsausbildung bei EDEKA



Für weitere Informationen
kontaktieren Sie gern Ihre
regionale Ansprechperson.

Berufsbildung hat viele Gesichter.

EDEKA zählt in Deutschland zu den größten Ausbildungsunternehmen. Alleine im Jahr 2020 haben im EDEKA-Verbund (inkl. Netto Marken-Discount) ca. 8.400 Auszubildende ihre Berufsausbildung begonnen. Sie nutzen die Chance, aus über 40 verschiedenen Ausbildungsmöglichkeiten zu wählen, darunter auch viele spannende duale Studiengänge. Mit rund 19.200 Auszubildenden ist EDEKA somit auch im Ausbildungsbereich einer der Top-Player, und das nicht nur im Handel, sondern in der gesamten auszubildenden Wirtschaft.

Der Schwerpunkt unserer Berufsausbildung liegt naturgemäß auf den verkaufenden Ausbildungsberufen wie Verkäufer (m/w/d), Kaufmann im Einzelhandel (m/w/d) und Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk (m/w/d). Mehr als 80 Prozent unserer Auszubildenden lernen allein in diesen Kernberufen des Handels.

Um einen strukturierten Ablauf der Berufsausbildung zu gewährleisten, steht den Ausbilder:innen und Auszubildenden ein detaillierter **Ausbildungsplan** mit allen Lerninhalten der Berufsbilder zur Verfügung. Hierin befindet sich eine Ablaufplanung, die auf jeden Auszubildenden und Ihren Ausbildungsbetrieb individuell zugeschnitten werden kann und somit einen optimalen Ausbildungsverlauf garantiert. Und weil nicht nur der Handel schnelllebig ist, sondern sich auch die Generationen unserer Auszubildenden weiterentwickeln, gibt es all das längst digital: Unter dem Motto „Ausbilden leicht gemacht!“ unterstützt der **EDEKA AzubiGuide** nicht nur die Auszubildenden, sondern auch die Auszubildenden bei der Organisation und Durchführung der Ausbildung.

Eine hervorragende Methode zur Nachwuchsgewinnung sind Schülerpraktika aller Art. Unser **Leitfaden für Praktikant:innen** hilft Ihnen dabei, das Praktikum zu strukturieren und sich den Auszubildenden von morgen in jeder Hinsicht von Ihrer besten Seite zu präsentieren.



Mach was aus dir! Das Ausbildungsmarketing

Azubis gesucht? Wir helfen beim Finden!

Eine gezielte und stimmige Werbung für Ausbildungsmöglichkeiten hilft Ihnen bei der Auswahl künftiger Auszubildender, stärkt Ihre lokale Marke als arbeitgebendes Unternehmen und trägt zum Imagegewinn für EDEKA als Ausbildungsunternehmen bei.

Sehen Sie Ihre Suche nach passenden Auszubildenden als besondere Herausforderung – denn die Taktik ist entscheidend! Um Sie bestmöglich zu unterstützen, geben wir Ihnen auf unserer Bilddatenbank unter **edeka.de/bilddatenbank** Orientierungsmöglichkeiten und Anregungen für Ihr gezieltes Ausbildungsmarketing. Dort finden Sie verschiedene Printmaterialien, Plakate, Flyer, Broschüren, Anzeigen und Roll Up-Motive. Wir stellen Ihnen außerdem offene Daten zur Verfügung, so dass Sie die Materialien individuell anpassen können. Zudem gibt es auf der Bilddatenbank Postingvorlagen für Facebook, die Sie ebenfalls nach Ihrer Vorstellung anpassen können.

Eine Vielfalt an interessanten Werbemitteln unserer Ausbildungskampagne Mach was aus dir! steht Ihnen unter **edeka-werbemittel.de** zur Verfügung. Lassen Sie sich von unserem Angebot für kreative Aktivitäten in Ihrem Markt, Schulen oder auf Messen inspirieren.



Für weitere Informationen
kontaktieren Sie gern Ihre
regionale Ansprechperson.



Die Rezeptur

Eigentlich ist es ganz einfach.

Um für EDEKA bedarfsgerechte Fortbildungsmaßnahmen anbieten zu können, haben wir eine passende Struktur entwickelt. Sie gibt Ihnen die Flexibilität, für Ihre Personalentwicklung die richtigen Bausteine zu wählen, ausgehend von den Bedürfnissen Ihres Unternehmens und abgestimmt auf die Vorqualifikation Ihrer Bewerbenden.

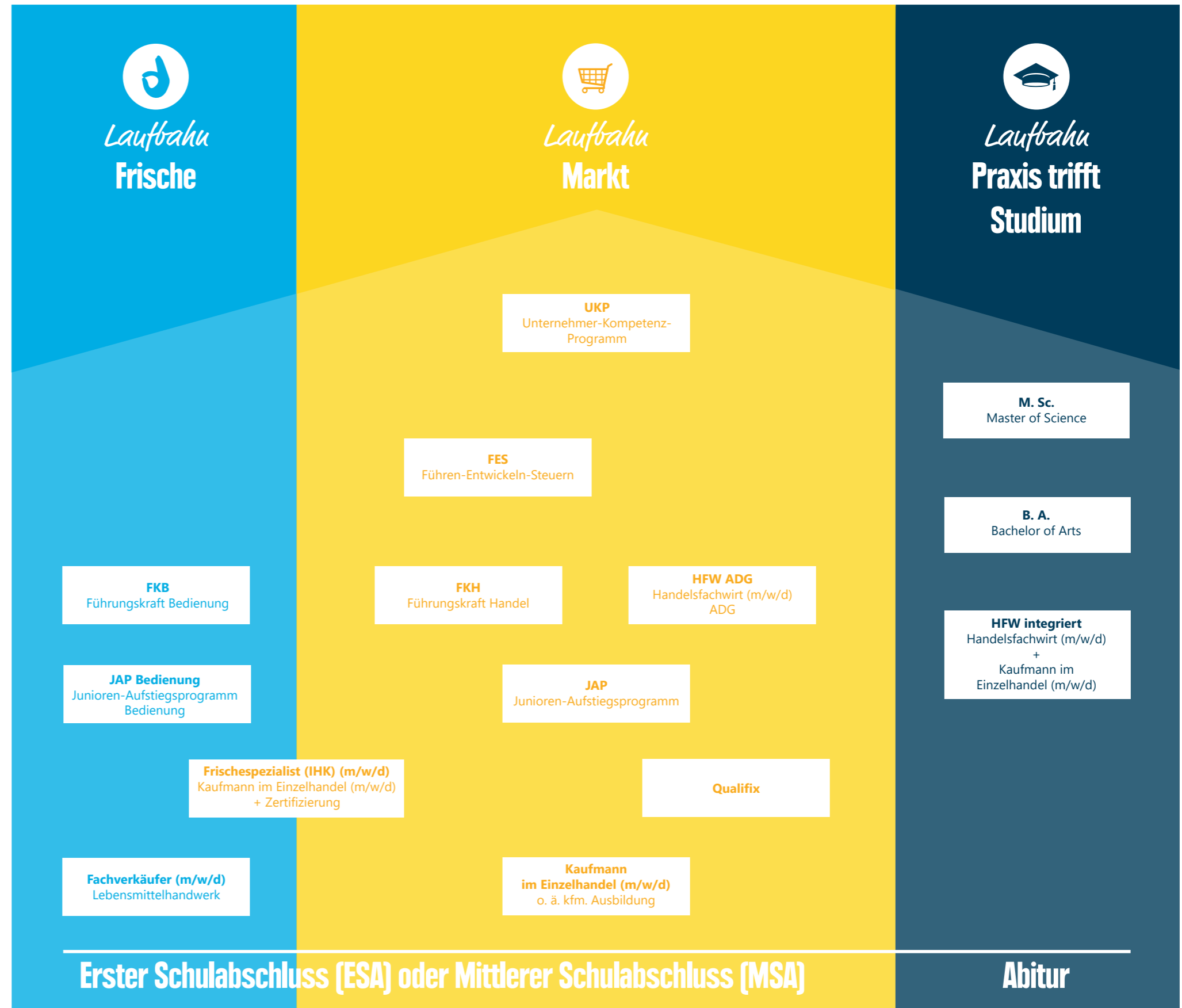
Unsere Fortbildungsprogramme verzahnen Theorie und Praxis eng miteinander. In allen Programmen sind konkrete Aufgabenstellungen in den Märkten integriert, so zum Beispiel ein bewusster Abteilungsdurchlauf, die Heranführung an neue Aufgabenfelder und Verantwortungsbereiche oder die Auseinandersetzung mit aktuellen Prozessen bzw. die Arbeit an Projekten im Unternehmen. Somit sind Sie als begleitende Führungskraft zentraler Bestandteil dieses Erfolgsrezepts.

In der nebenstehenden Grafik und auf den folgenden Seiten finden Sie eine Übersicht über alle angebotenen Fortbildungsprogramme der EDEKA Juniorengruppe e.V.

Die Juniorengruppe führt die Veranstaltungen zu den anfallenden Selbstkosten durch, Vergütung und sonstige Leistungen sind durch das Fortbildungsunternehmen zu tragen.

Gerne steht Ihnen auch Mandy Grasme für Anregungen oder Ihre Fragen zur Verfügung.

mandy.grasme@edeka.de
Tel. 040 6377 2535





EDEKA work&travel



Ihr Kontakt
Ulrike Fink

ulrike.fink@edeka.de
Tel. 040 6377 3224

Unternehmen mit Pioniergeist gesucht.

Erleben Sie, dass die Berufseinsteigenden von heute ihre ganz eigenen Ansprüche an einen attraktiven Arbeitsplatz haben? Aktuelle Studien gehen davon aus, dass junge Menschen auf der einen Seite Entwicklungsmöglichkeiten und interessante Arbeitsaufgaben suchen und ihnen ebenso die Jobsicherheit viel bedeutet. Beides wird mit der Weiterbildung EDEKA work&travel verbunden. Ihre Nachwuchskraft wird zum Traveler und startet in einem Trio mit zwei weiteren Nachwuchskräften aus anderen Unternehmen des EDEKA-Verbands. Alle drei Monate wird der Betrieb im Rotationsprinzip gewechselt. Dabei bleibt der bestehende Anstellungsvertrag mit Ihrem Unternehmen bestehen. Ihre Mitarbeiter:in und Sie als Unternehmer:in wissen: Der eigene Horizont wird erweitert, aber die „Homebase“ und alle Vertragsmodalitäten bleiben. Kein One-Way-Ticket, sondern eine Reise mit Rückkehr. Alle drei Traveler verbindet ein Abschlussprojekt, das jeweils im ersten Markt gestartet und von den anderen beiden Travelern weiter geplant wird. So lernen Sie zwei weitere Nachwuchskräfte kennen, die andere Sicht- und Denkweisen und frische Ideen für Ihr Unternehmen im Gepäck haben.

Anforderungsprofil

Sie als arbeitgebendes Unternehmen bringen Bereitschaft und Zeit mit, um den Travelern möglichst vielfältige Einblicke in den eigenen Unternehmensablauf zu gewähren. Sie binden alle drei Traveler gleichermaßen ein und unterstützen Sie bei der Arbeit an den Projekten.

Ihre Nachwuchskraft bringt mit:

- erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im Einzelhandel
- gute Leistungen im Betrieb
- überdurchschnittl. Maß an Selbstständigkeit und Verantwortungsbewusstsein

Details und Termine

- Start: 1. Februar
- Dauer: 9 Monate (jeweils 3 Monate in einem Betrieb)
- zwei Präsenzveranstaltungen, jeweils zum Beginn und Ende der Weiterbildung
- gemeinsame Bewerbung von Arbeitgeber:in und Nachwuchskraft
- drei Abschlussprojekte, die jeweils im ersten Betrieb durchgeführt werden
- Kosten: Gehalt der eigenen Nachwuchskraft, Unterbringung der Gast-Traveler



Die Broschüre und den Anmeldebogen finden Sie unter: juniorengruppe.edeka/w&t

Frischespezialist (IHK) (m/w/d)

Zwei Abschlüsse in einer Ausbildung

Bilden Sie gemeinsam mit uns kompetente Frischespezis aus.

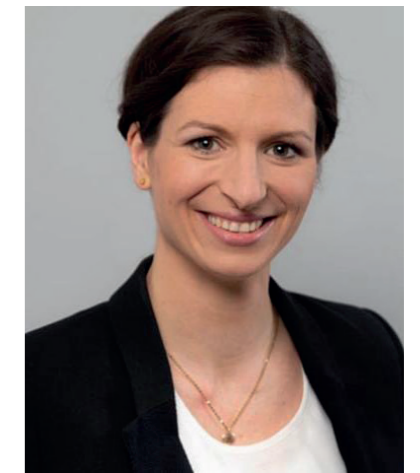
Durch diese spannende Kombination der Ausbildung zum **Kaufmann im Einzelhandel** (m/w/d) mit einer IHK-zertifizierten **Zusatzqualifikation zu Frischespezialist:innen** wird der Fokus auf die Frischebereiche gelegt. Wir bilden Ihre Auszubildenden zu absoluten Fachleuten in den verschiedenen frische-relevanten Warenbereichen aus. Zu den Ausbildungsinhalten gehören neben der Bedienung, der Beratung und dem Umgang mit Kund:innen in den Frischebereichen auch Marketingstrategien und Warenpräsentation sowie die Verkostung und Zubereitung von Lebensmitteln. Die Ausbildung bietet eine enge Verzahnung von praktischen und theoretischen Inhalten, sodass die Auszubildenden während der drei Jahre bei uns zu wirklichen Beratungsprofis werden.

Anforderungsprofil

- Freude am Kontakt mit Kund:innen und am Umgang mit frischen Lebensmitteln
- gutes Ausdrucksvermögen
- rasche Auffassungsgabe, Organisationstalent
- kreatives und selbstständiges Arbeiten

Details und Termine

- Start: 1. August/1. September (je nach Ausbildungsbeginn in der Region)
- Dauer: 3 Jahre – Ausbildung mit Schwerpunkt in den Frischebereichen: Fleisch/Wurst, O&G, Käse/Feinkost sowie als Wahlmodule Fisch, MoPro, Wein/Spirituosen und Brot/Backwaren
- zusätzliche service- und frischeorientierte Seminare (5 Seminarblöcke; i. d. R. Montag bis Donnerstag, im Rahmen der Prüfungsvorbereitung bis Freitag)
- Fokus auf Beratung und Verkauf
- offizieller IHK-Abschluss: Kaufmann im Einzelhandel (m/w/d)
- Zusatzqualifikation mit Zertifikat: Frischespezialist (m/w/d) der IHK Köln



Ihr Kontakt
Isabel Annang

isabel.annang@edeka.de
Tel. 040 6377 2716



Weitere Informationen finden Sie auch unter: juniorengruppe.edeka/fsp



Junior-Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP Bedienung)



Ihr Kontakt
**Inge Richter
& Marcel Tripp**

inge.richter@edeka.de
Tel. 0151 1502 9466

marcel.tripp@edeka.de
Tel. 0160 3310 765

Ermöglichen Sie jungen Bedientalenten einen guten Start auf dem Weg zur Führungskraft.

Nutzen Sie die Möglichkeit gezielter Talentförderung und schärfen Sie dabei gleichzeitig das Profil Ihrer Frischebereiche. Die Fortbildung ist speziell an die Anforderungen im Bedienbereich Ihrer Märkte angepasst und ermöglicht eine qualifizierte Fortbildung Ihrer Mitarbeitenden. Die Vertiefung von Fachkenntnissen, Kundenorientierung, ein erster Aufbau von Führungskompetenz und Verantwortungsübernahme sind Kernziele, die mit diesem Programm verfolgt werden. Die erfolgreiche Teilnahme ermöglicht es Ihren Nachwuchskräften, einen wichtigen Schritt zur Führungskraft im Bedienbereich zu machen und damit zum Erfolg des Unternehmens beizutragen.

Anforderungsprofil

- erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im Einzelhandel (z. B. Fachverkäufer (m/w/d), Kaufmann im Einzelhandel (m/w/d), Frischespezialist (m/w/d) oder Fleischer (m/w/d))
- gute/sehr gute Leistungen im Bedienbereich
- starke Frische- und Kund:innenorientierung
- kaufmännisches Denkvermögen
- persönliche Verantwortungs- und Leistungsbereitschaft
- Teilnahme an einem 4-tägigen Aufbauseminar

Details und Termine

- Start: 1. April
- Dauer: 12 Monate (rund 20 Seminartage zzgl. Abschlussprüfung)
- praktische Fortbildung in den verschiedenen Bedienbereichen (Fleisch, Wurst, Käse, ggf. Fisch, Brot und Backwaren)
- Prüfung mit EDEKA-internem Zertifikat
- Gebühr für das Aufbauseminar: 300 € (im Einzelzimmer)
- über weitere eventuell anfallende Gebühren informiert die Schulungsabteilung der Region



Die Broschüre und die Bewerbungsunterlagen finden Sie unter: juniorengruppe.edeka/jap-bed

Führungskraft Bedienung (FKB)

Bilden Sie mit uns gemeinsam Ihre Führungskräfte Bedienung aus.

Auf dem Weg zur Leitung des Bedienbereichs bzw. des gesamten Frischebereichs Ihres Marktes unterstützen wir Ihre Nachwuchsführungskraft mit praxisorientierten Seminaren, in denen Führungsqualitäten, unternehmerisches Denken und die persönliche Entwicklung zur Führungskraft gefördert werden. Der Wechsel zwischen Theorie und Praxis sowie die Arbeit an konkreten Projekten ermöglicht es Ihren Nachwuchskräften, die erworbenen Fähigkeiten und Kenntnisse zeitnah und gewinnbringend in Ihrem Unternehmen einzusetzen. Ein enormer Zugewinn über die Inhalte dieser Fortbildung hinaus ist der Austausch mit Fachleuten sowie unter den Teilnehmenden.

Anforderungsprofil

- erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im Einzelhandel (z. B. Fleischer (m/w/d), Fachverkäufer (m/w/d) oder Frischespezialist (m/w/d))
- Abschluss des JAP Bedienung mit mind. 75 Punkten oder langjährige Berufserfahrung im Bedienbereich
- Führungserfahrung im Bedienbereich
- Potenzial und Wille Verantwortung auszubauen

Details und Termine

- Start: 1. Oktober
- Dauer: 28 Monate (13 Seminarblöcke inkl. Abschluss; i. d. R. Montag bis Donnerstag)
- Nachweise: EDEKA-internes Abschlusszertifikat, Ausbildereignung (IHK), Sachkundenachweis Hackfleischherstellung
- praktische Fortbildung in den Bedienbereichen
- Programmgebühr: 300 €/Monat (im Einzelzimmer) inkl. Vollverpflegung und Seminarunterlagen



Ihr Kontakt
Sascha Geering

sascha.geering@edeka.de
Tel. 0151 1502 7269



Die Broschüre und die Bewerbungsunterlagen finden Sie unter: juniorengruppe.edeka/fkb



Qualifix

Basiswissen von A-Z



Ihr Kontakt
Torben Hildebrandt

torben.hildebrandt@edeka.de
Tel. 0151 1502 9401

Schaffen Sie für Ihre Nachwuchskräfte eine solide Basis für weitere Karriereschritte.

Diese dreiteilige Fortbildungsreihe bietet die Möglichkeit, einzelhandelsrelevante Grundlagen für die Übernahme weiterer Verantwortungsbereiche zu erlangen, zu festigen und zu vertiefen. Im Qualifix vermitteln wir den Teilnehmenden einen bunten Strauß an Werkzeugen für den Berufsalltag und machen Ihre motivierten Mitarbeitenden dafür fit, zukünftig die Führungskräfte zu unterstützen und zu entlasten.

Fördern Sie gemeinsam mit uns junge Talente und Berufseinsteiger sowie wissbegierige Quereinsteiger und öffnen Sie ihnen die Türen für weiterführende Fortbildungsprogramme.

Anforderungsprofil

- Engagement auf der Fläche oder im Bedienbereich
- Interesse am Handel, Lust auf neues Wissen und/oder Vertiefungen
- insbesondere auch für neue und quer eingestiegene Mitarbeiter:innen geeignet

Hinweis: Ergänzend zu den Seminarinhalten können im Rahmen eines Blended Learning Konzeptes zusätzliche Inhalte über das EDEKA Wissensportal vermittelt werden – sprechen Sie uns gern an, um passende Themen abzustimmen.

Details und Termine

- 3 Blockseminare à 3 Tage
- Einführung in die Themen: Kund:innenorientierte Kommunikation, Verkaufsförderung, Betriebswirtschaftliches Basiswissen und Grundlagen der Arbeitsorganisation
- Prüfung mit EDEKA-internem Zertifikat im 3. Seminarblock
- Seminargebühr: 1.140 € (im Einzelzimmer; inkl. Vollverpflegung und Seminarunterlagen)



Die Broschüre und den Anmeldebogen finden Sie unter: juniorengruppe.edeka.de/qualifix

Junioren-

Aufstiegsprogramm (JAP)

Ermöglichen Sie jungen Talenten einen guten Start auf dem Weg zur Führungskraft.

Das traditionsreichste Programm der Juniorengruppe spricht sowohl erfolgreiche Absolvent:innen einer kaufmännischen Ausbildung als auch Mitarbeitende mit mehrjähriger Berufserfahrung an, die Sie gezielt für Führungsaufgaben im Markt fördern wollen. Zu den Kernthemen gehören Betriebswirtschaft (z. B. Leistungsmessziffern, Personalplanung, Arbeitsrecht), Absatzförderung (wie Sortiment und Organisation im Markt) und die Grundlagen der Mitarbeitendenführung. Um einen ständigen Transfer zwischen Theorie und Praxis zu gewährleisten, bereiten die Teilnehmer:innen die Seminare durch die gezielte Bearbeitung von Praxisaufgaben im eigenen Markt vor. So sammeln Ihre Nachwuchskräfte erste Erfahrungen mit Führungsaufgaben und schaffen das ideale Fundament für neue Verantwortungsbereiche.

Anforderungsprofil

- kaufmännische Berufsausbildung mit gutem Abschluss
- Leistungsträger:in im Markt
- kaufmännisches Denkvermögen, umfassende Produkt- und Sortimentskenntnisse
- persönliche Verantwortungsbereitschaft
- Teilnahme an einem 4-tägigen Aufbauseminar

Details und Termine

- Start: 1. Oktober (für die Regionen Nord, Rhein-Ruhr und Südwest zusätzlich 1. April)
- Dauer: 12 Monate (rund 18 Seminartage zzgl. Abschlussprüfung)
- praktische Fortbildung in unterschiedlichen Abteilungen
- Prüfung mit EDEKA-internem Zertifikat
- Gebühr für das Aufbauseminar: 300 € (im Einzelzimmer)
- über weitere eventuell anfallende Gebühren informiert die Schulungsabteilung der Region



Ihr Kontakt
Inge Richter & Marcel Tripp

inge.richter@edeka.de
Tel. 0151 1502 9466

marcel.tripp@edeka.de
Tel. 0160 3310 765



Die Broschüre und die Bewerbungsunterlagen finden Sie unter: juniorengruppe.edeka.de/jap



Führungskraft Handel (FKH)



Ihr Kontakt
**Tim Lustermann, Pascal Peters
& Sascha Geering**

pascal.peters@edeka.de
Tel. 040 6377 2398

tim.lustermann@edeka.de
Tel. 0151 1502 7971

sascha.geering@edeka.de
Tel. 0151 1502 7269

Begleiten Sie Ihre Führungskraft auf dem Weg zur Marktleitung.

Das klassische Programm zur Führungskräftequalifizierung knüpft optimal an das im Junioren-Aufstiegsprogramm erlangte Wissen an und trainiert Ihre Nachwuchskräfte für weitere umfangreiche Führungsaufgaben. Dabei forcieren wir die Kernthemen Absatz, Organisation, Führung und Personalmanagement sowie betriebswirtschaftliche Unternehmensführung. Durch eine aktive Auseinandersetzung mit betrieblichen Abläufen, insbesondere im Rahmen von durchgeführten Praxisprojekten, wird die Führungspersönlichkeit gestärkt und das eigenverantwortliche Handeln gefördert. Darüber hinaus bieten wir die Plattform, überregionale Netzwerke zu bilden und somit vom gegenseitigen Austausch zu profitieren. Absolvent:innen des Programms sind fähig, leitende Positionen und Mitarbeitendenverantwortung zu übernehmen und ihr unternehmerisches Denken praktisch anzuwenden.

Anforderungsprofil

- sehr gute betriebliche Leistungen
- erfolgreicher Abschluss des JAPs (mind. 75 Punkte) oder langjährige Erfahrung in der Praxis
- überdurchschnittliches Engagement
- persönliche Reife und sicheres Auftreten
- Potenzial und Wille, Führungsverantwortung auszubauen

Details und Termine

- Start: 1. Oktober
- Dauer: 28 Monate
(12 Seminarblöcke inkl. Abschluss, i. d. R. Montag bis Donnerstag)
- Nachweise: EDEKA-internes Abschlusszertifikat, Ausbildereignung (IHK) (m/w/d) und Sachkundenachweis für frei verkäufliche Arzneimittel (IHK)
- Marktbesichtigungen und Gespräche mit Fachexpert:innen
- Programmgebühr: 250 €/Monat (290 € im Einzelzimmer) inkl. Vollverpflegung und Seminarunterlagen



Die Broschüre und die Bewerbungsunterlagen finden Sie unter:
juniorengruppe.edeka/fkh

Handelsfachwirt (ADG) (m/w/d) (HFW ADG)

Begleiten Sie Ihr Nachwuchstalent auf dem Weg ins mittlere Management.

Das von der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) zertifizierte Programm qualifiziert Ihre talentierten Nachwuchskräfte in den Handlungsfeldern Beschaffung und Logistik, Handelsmarketing, Führung und Personalmanagement, Unternehmensführung und -steuerung sowie Vertriebssteuerung. Die auf die Bedürfnisse von EDEKA zugeschnittenen Seminare bieten außerdem eine ideale Plattform für den vertriebsschienenübergreifenden Austausch und den innovativen Ideenreichtum Ihrer Führungskraft von morgen. Ein anspruchsvolles Programm für Teilnehmer:innen aus allen Bereichen des EDEKA-Verbands.

Anforderungsprofil

- sehr gute betriebliche Leistungen
- erfolgreicher Abschluss des JAPs (mind. 81 Punkte) oder langjährige Berufserfahrung
- Interesse für theoretische Konzepte und fachliches Hintergrundwissen
- persönliche Reife und sicheres Auftreten
- Potenzial und Wille, Führungsaufgaben auszubauen

Details und Termine

- Start: 1. Oktober
- Dauer: 28 Monate
(14 Seminarblöcke zzgl. mündlicher Abschlussprüfung; i. d. R. Montag bis Freitag)
- Nachweise: Handelsfachwirt (ADG) (m/w/d) und Ausbildereignung (IHK) (m/w/d)
- Programmgebühr: 320 €/Monat (im Einzelzimmer) inkl. Vollverpflegung und Seminarunterlagen, zzgl. Prüfungsgebühr



Ihr Kontakt
**Sascha Geering
& Jan-Heiko Veenhuis**

sascha.geering@edeka.de
Tel. 0151 15027269

jan-heiko.veenhuis@edeka.de
Tel. 040 6377 3508



Die Broschüre und die Bewerbungsunterlagen finden Sie unter:
juniorengruppe.edeka/hfw-adg



Führen-Entwickeln- Steuern (FES)



Ihr Kontakt
Bernd Knappe

bernd.knappe@edeka.de
Tel. 0151 1502 9177

Das Programm für Managementkompetenz auf der Großfläche.

Schärfen Sie die Qualifikation Ihrer Führungskräfte auf der Großfläche. In dieser Fortbildung wird an bereits gesammelte mehrjährige Erfahrungen der Teilnehmenden als Führungskräfte in leitender oder stellvertretender Position sowie an Lerninhalte bereits durchlaufener Programme angeknüpft. Im Interesse von Zukunftssicherung und Erfolgssteigerung werden die eigene Haltung zur Führung reflektiert und die Handwerkzeuge komplettiert. Zentrale Themen dieser Fortbildung sind daher Methoden zur souveränen Selbst-, zur zielorientierten Mitarbeiter:innen- und zur effektiven Unternehmensführung. Durch die Bearbeitung von Transferprojekten werden Seminarinhalte in der Praxis erprobt sowie unternehmerisches Denken verstärkt. Ob als Markt- bzw. Hausleiter:in im großflächigen Einzelhandel oder im C+C-Bereich – professionelle Leistungsträger:innen werden in diesem Programm sowohl in ihrer fachlichen wie auch in ihrer persönlichen Entwicklung gezielt gefördert und unterstützt.

Anforderungsprofil

- Sozial-, Methoden- und Führungskompetenz durch praktische Erfahrung und Teilnahme an einem Fortbildungsprogramm (z. B. FKH Großfläche)
- Erfahrung in Führungspositionen im großflächigen Einzelhandel oder C+C-Bereich
- persönliche Verantwortungs- und Leistungsbereitschaft
- Potenzial und Wille, die Führung einer Großfläche zu übernehmen/ zu optimieren

Details und Termine

- Start: 1. Februar
- Dauer: 28 Monate
(10 Seminarblöcke inkl. Abschluss; i. d. R. Montag bis Donnerstag)
- Begleitung durch Kaufleute und Führungskräfte der EDEKA
- Programmgebühr: 350 €/Monat
(inkl. Vollverpflegung und Seminarunterlagen)



Die Broschüre finden Sie unter:
fes.edeka

Unternehmer-Kompetenz- Programm (UKP)

Unser Fortbildungshighlight für besondere Jungunternehmer:innen.

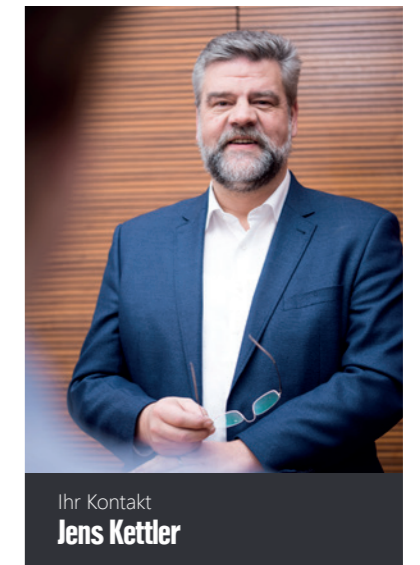
Junge Selbstständige mit überdurchschnittlichem Potenzial und Engagement werden in diesem Programm gefordert und gefördert. Dabei legen wir ganz besonderen Wert auf die Intensivierung der Führungs- und Sozialkompetenz. So schaffen wir gemeinsam einen Garanten für eine professionelle und strategische Unternehmensführung, bilden verantwortungsvolle Unternehmer:innen aus und stärken eine zentrale Säule der Zukunftssicherung des EDEKA-Verbands. Gemeinsam entwickeln wir Kaufleute mit Vorbildfunktion, die Verantwortung weit über das eigene Unternehmen hinaus tragen. Im Programm wird ein besonderer Fokus auf die folgenden Themen gelegt: Persönlichkeitsentwicklung, Rhetorik, Controlling, Führung und Organisation in Mehrbetriebsunternehmen, kundenorientierte Unternehmensstrategie und Selbstorganisation. Der Weg zum Unternehmensleitenden wird durch eine Projektpräsentation der Teilnehmer:innen zum Abschluss des UKP-Programms abgerundet.

Anforderungsprofil

- selbstständige Unternehmer:innen, die seit mehreren Jahren einen oder mehrere Märkte erfolgreich betreiben
- Mitglieder in der Geschäftsführung des elterlichen Unternehmens
- Mitglied in der regionalen Genossenschaft (bei eigener Selbstständigkeit)
- absolviertes Fortbildungsprogramm, z. B. FKH, HFW, andere vergleichbare Fortbildung oder Studium
- hervorragende Fach- und Sozialkompetenz
- Engagement über das eigene Unternehmen hinaus und somit für den gesamten EDEKA-Verband

Details und Termine

- Start: 1. April
- Dauer: 24 Monate (28 Seminartage inkl. Abschlusspräsentation)
- seminarbegleitende Projektarbeiten, zwischen den Blöcken durchgeführt und in den Seminaren diskutiert
- ausführliche Projektpräsentation am Ende des Programms
- Nominierung von max. 3 Bewerber:innen pro Jahr **ausschließlich** durch die regionale Genossenschaft



Ihr Kontakt
Jens Kettler

jens.kettler@edeka.de
Tel. 040 6377 2931



Die Broschüre finden Sie unter:
juniorengruppe.edeka/ukp



Handelsfachwirt integriert (m/w/d)

(HFW integriert)



Ihr Kontakt
Marco Jäkel
& **Rebecca von Dobbeler**

marco.jaekel@edeka.de
Tel. 0151 1502 9168

rebecca.vondobbeler@edeka.de
Tel. 0151 1502 9464

Bieten Sie engagierten und leistungsstarken jungen Menschen eine besondere Chance.

Mit dieser kombinierten Aus- und Fortbildung ermöglichen Sie Ihren motivierten und qualifizierten Bewerber:innen in kürzester Zeit drei Abschlüsse. In nur drei Jahren absolvieren die Nachwuchskräfte erst den Kaufmann im Einzelhandel (m/w/d) und erlangen dann den Abschluss zum staatlich geprüften Handelsfachwirt (m/w/d). Während des Fortbildungsabschnittes wird zudem die Ausbildereignungsprüfung nach AEVO abgelegt. Dieses Programm bietet Abiturient:innen eine interessante Alternative zum Studium. Das notwendige theoretische Wissen erwerben die Teilnehmer:innen an der food akademie in Neuwied. Darüber hinaus besuchen sie keine Berufsschule. So wird Schulabsolvent:innen mit Abitur gezielt der Weg zu einer erfolgreichen Karriere als Nachwuchsführungskraft geebnet.

Anforderungsprofil

- Abitur oder Fachhochschulreife
- Interesse an einer Ausbildung mit starker Praxisorientierung und der Wunsch, früh Verantwortung zu übernehmen
- kommunikationsstarkes Auftreten
- schnelle Auffassungsgabe

Details und Termine

- Start: 1. August
- Dauer: 36 Monate
(17 Blockseminare à 5 Tagen zzgl. Abschlussprüfung)
- 3 Abschlüsse: nach 18 Monaten Kaufmann im Einzelhandel (m/w/d) und nach weiteren 18 Monaten Handelsfachwirt (IHK) (m/w/d) sowie Ausbildereignung (IHK) (m/w/d)
- Programmgebühr: 330 €/Monat
(inkl. Vollverpflegung und Seminarunterlagen)
zzgl. Prüfungsgebühr



Weitere Informationen finden Sie auch unter: juniorengruppe.edeka/nfw-int

Bachelor of Arts (B. A.)

Master of Science (M. Sc.)

Fördern Sie herausragende Talente mit einem berufsbegleitenden Studium.

Diesen Studiengang hat EDEKA zusammen mit der ADG Business School und der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB) geschaffen. Talentierte Mitarbeiter:innen werden mit wissenschaftlichem Hintergrund an Managementaufgaben herangeführt. Für Sie und Ihre kommende Führungselite entsteht eine echte Win-win-Situation: flexible Lernzeiten, hoch qualifizierte Dozent:innen sowie ständige Übertragung der theoretischen Inhalte in die betriebliche Praxis. Der Studiengang umfasst ein betriebswirtschaftliches Grundstudium und ein vertiefendes Fokusstudium **Handelsmanagement**. Er bereitet Top-Führungskräfte auf die Zukunft vor und ermöglicht ihnen viele Wege.

Anforderungsprofil

- sehr gute betriebliche Leistungen
- (Fach-)Abitur und 2 Jahre Berufserfahrung oder alternativ Realschulabschluss, abgeschlossene Berufsausbildung und 3 Jahre Berufserfahrung
- Teilnahme an einem Auswahlverfahren (Assessment-Center)
- anspruchsvolle berufliche Ziele, die die Fortbildung rechtfertigen
- Spaß an komplexen Lerninhalten und wissenschaftlichem Arbeiten

Details und Termine

- Start: 1. Mai (Sommersemester)
- Dauer: 6 Semester (eventuell zusätzlich 1 Semester Bachelor Thesis)
- Präsenz: 2 x 4 Tage je Semester, ergänzt durch Zusatzkurse sowie Klausurtermine
- Programmgebühr: 660 €/Monat (im Einzelzimmer; inkl. Verpflegung und Studienunterlagen; zzgl. Immatrikulations- und Prüfungsgebühr)

NEU: Aufbauend auf dem Bachelor-Abschluss den Master of Science (M. Sc.) erwerben! In 4 Semestern mit insgesamt 48 Präsenztage; verschiedene Fachrichtungen möglich – sprechen Sie uns gern direkt darauf an.



Ihr Kontakt
Rebecca von Dobbeler

rebecca.vondobbeler@edeka.de
Tel. 0151 1502 9464



Die Broschüre finden Sie unter: juniorengruppe.edeka/ba

EDEKA MegaAzubi



Ihr Kontakt
Dennis Franke

dennis.franke@edeka.de
Tel. 0151 1502 9240

Nutzen Sie Ihre Chance und werden Sie Ausbilder:in des nächsten MegaAzubis.

Der MegaAzubi ist der Azubi-Wettbewerb der EDEKA: Ihre Auszubildenden können in drei Spielrunden ihr fachliches Know-how in Themenfeldern wie Food, Nonfood und Handel unter Beweis stellen. Dadurch schafft der Wettbewerb Anreize zum selbstständigen Lernen und stärkt die Identifikation mit dem Unternehmen EDEKA. Die 60 besten Azubis erhalten eine Einladung zum alljährlichen Finale im Rahmen der EDEKA-Jahrestagung und spielen dort um den MegaAzubi-Titel. Die Erstplatzierten können mit etwas Glück noch weitere Siege erringen, z. B. beim Grips&Co.-Wettbewerb.

Teilnehmen können alle EDEKA-Azubis des Einzelhandels, der sieben Regionalgesellschaften sowie der EDEKA-Zentralorganisationen, die einen laufenden Ausbildungsvertrag besitzen oder im laufenden Spiel die Ausbildung beenden.

Motivieren Sie Ihre Fachkräfte von morgen, sich intensiver mit spannenden Branchenfragen auseinanderzusetzen. Zeigen Sie Interesse und unterstützen Sie die Recherche und die Wissenserweiterung.

Die Wettbewerbsmodalitäten

- Start des Wettbewerbs: 1. Februar
- 3 Online-Spielrunden unter www.megaazubi.edeka
- je 20 Fragen zu den Themen Food, Non-Food, Handel und EDEKA (inkl. einer Schätzfrage)
- neuer Fragebogen: immer am 1. eines Monats
- Einsendeschluss: immer der 10. eines Monats
- Ranking und Antwortbogen: ab dem 15. eines Monats auf der Homepage
- LiveContest: die 60 besten Azubis sind dabei (im Rahmen der EDEKA-Jahrestagung)
- Topplatzierung: attraktive Hauptpreise im Wert von 1.500 €, 1.000 € und 500 €



Weitere Informationen finden Sie auch unter: megaazubi.edeka

EDEKA Nachwuchsförderpreis

Ermutigen Sie Ihren Nachwuchs und gewinnen Sie Innovationen und Impulse.

Der EDEKA Verband e.V. ehrt mit dem Nachwuchsförderpreis (NFP) herausragende Leistungen. Ziel ist es, Eigeninitiative zu fördern, kreative Impulse anzuregen und dabei das unternehmerische Handeln in den Vordergrund zu stellen. Der Wettbewerb ist in fünf Kategorien ausgeschrieben – abgestimmt auf die jeweilige Zielgruppe: Für Nachwuchskräfte steht eine Projektarbeit im Vordergrund; es sollen innovative Ideen entwickelt und schlagkräftig verwirklicht werden. Marktleiter:innen und Kaufleute skizzieren in ihrer Bewerbung die Besonderheiten ihres Marktes sowie ihre persönlichen Erfolge. Die besten Projektideen und Erfolgsgeschichten werden mit bis zu 5.000 € honoriert. Verliehen wird der Nachwuchsförderpreis im Rahmen der EDEKA-Jahrestagung, zu der alle eingeladen sind, die sich bewerben.

Motivieren Sie Ihre Nachwuchs(führungs)kräfte zur Teilnahme an diesem spannenden Wettbewerb. Unterstützen Sie so kreative Ideen, Leistungsbereitschaft und den Aufbau von Selbstbewusstsein.

Die Wettbewerbsmodalitäten

- 5 Kategorien
 - Nachwuchskraft im Einzelhandel
 - Nachwuchskraft im Großhandel/in der Zentrale
 - Marktleiter:in/Stellvertretende
 - Selbstständige:r Einzelhändler:in
 - Kreativpreis mit wechselnder Zielgruppe
- Aufgabe: Projekt durchführen bzw. Erfolge skizzieren
- Ausschreibung: November
- Einsendeschluss: Ende April
- Preisgeld: bis zu 5.000 Euro (25.000 Euro Gesamtvolumen)
- Verleihung: im Rahmen der EDEKA-Jahrestagung



Ihr Kontakt
Tim Lustermann

tim.lustermann@edeka.de
Tel. 0151 1502 7971



Weitere Informationen finden Sie auch unter: nfp.edeka

Das Jahrbuch



Ihr Kontakt
Dennis Franke

dennis.franke@edeka.de
Tel. 0151 1502 9240

Ein Erinnerungsbuch mit persönlichen Erfolgsmomenten – eine Motivation für Ihre Talente.

Unser Jahrbuch verdeutlicht einmal mehr: Nachwuchsförderung bei EDEKA ist etwas ganz Besonderes in der Handelslandschaft! Dieses Buch zeigt jeweils im Rückblick eines Jahres den Erfolg vieler unglaublich engagierter und motivierter Talente des EDEKA-Verbundes.

Es ist unsere ganz persönliche Anerkennung, verbunden mit einer gehörigen Portion „Dankeschön“, für die persönlichen Anstrengungen, den Einsatz, die Leidenschaft und die Liebe zum Beruf, die diese besonderen EDEKAner auszeichnet. Und es zeigt außerdem – wenn auch zwischen den Zeilen – die tatkräftige Unterstützung, die diese vielen Erfolgsgeschichten möglich machen: ein großartiges Gemeinschaftswerk von Kaufleuten und Führungskräften, Trainer:innen und Betreuer:innen und vielen anderen mehr.

Außerdem kann es auch ein großer Ansporn sein! Präsentieren Sie das Buch in Ihrem Unternehmen allen Interessierten, potentiellen Nachwuchskräften und tüchtigen Teammitgliedern. Vielleicht kann es im Pausenraum liegen? Es soll motivieren und zeigen, wie vielfältig die Möglichkeiten der EDEKA Fort- und Weiterbildung sind und wie viel Spaß und Freude in unseren Wettbewerben steckt. Und vielleicht ist im nächsten Jahrbuch das stolze Gesicht Ihrer Nachwuchskraft zu sehen!



Das neue Jahrbuch erscheint im Dezember.

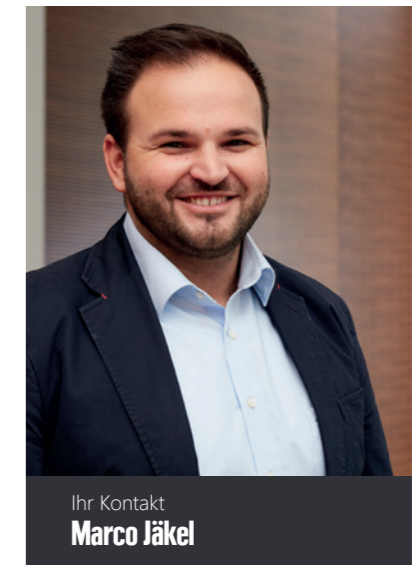
Unser PE-Kongress

Personalentwickler:innen im Austausch.

Sie legen als EDEKA-Selbstständige:r viel Wert auf die Förderung der Menschen in Ihrem Unternehmen? Sie sind Personalentwickler:in im EDEKA-Einzelhandel? Oder als Personaler:in einer EDEKA-Regionalgesellschaft, der EDEKA-Zentrale, der Edekabank bzw. der ADS am Gespräch mit den Kolleg:innen aus dem Einzelhandel interessiert? Dann merken Sie sich doch bereits jetzt die letzte Novemberwoche vor, denn dann findet jährlich der zweitägige PE-Kongress statt.

Seit 2014 treffen sich beim **Personalentwicklerkongress des Einzelhandels** all jene des EDEKA-Verbunds, die das Interesse am Menschen und an Themen wie Förderung, Bindung und Gewinnung von Mitarbeitenden verbindet. Im Mittelpunkt steht der Austausch. Der Kongress trägt diesem Anspruch durch kurze Workshop-Formate und thematisch gelenkte Diskussionsangebote Rechnung. Zudem gibt es Impulse und Gedankenanstöße durch (Kurz-)Vorträge und Best-Practice-Beispiele interner wie externer Redner:innen. Dabei bietet der Kongress immer auch Raum, um eigene, aktuelle und brisante Themen in den Dialog einzubringen. So weht beim PE-Kongress ein Wind der Vorreiter getreu dem Gedanken von Antoine de Saint-Exupery: „Die Zukunft soll man nicht voraussehen wollen, sondern möglich machen.“

Informieren Sie sich unter [veranstaltungen.edeka](https://veranstaltungen.edeka.de) über das aktuelle Programm.



Ihr Kontakt
Marco Jäkel

marco.jaekel@edeka.de
Tel. 0151 1502 9168



Weitere Informationen finden Sie auch unter: [veranstaltungen.edeka](https://veranstaltungen.edeka.de)

Das EDEKA-Wissensportal



Ihr Kontakt
Romina Seifert

romina.seifert@edeka.de
Tel. 040 6377 5410

Erweitern Sie die Möglichkeiten der Weiterbildung und unterstützen Sie das Lernen durch E-Learning.

Die ideale Form für einen nachhaltigen Lernerfolg ist Blended Learning. Hier werden E-Learning-Elemente mit klassischen Seminaren kombiniert. Das theoretische Fachwissen wird durch das EDEKA-Wissensportal vermittelt, während sich im Seminar auf die praktische Anwendung im Alltag fokussiert wird. Blended Learning spielt in den EDEKA-Ausbildungsseminaren bereits eine ebenso große Rolle wie in den Fortbildungsprogrammen der Juniorengruppe.

Wie auch Sie im Markt Weiterbildung mit E-Learning kombinieren können, wird am besten an einem Beispiel deutlich. Ein Seminar mit Weinverkostung ist ideal, um Farbe, Geruch und Geschmack mit allen Sinnen zu erleben. Für das reine Fachwissen können Sie ergänzend – beispielweise vor- oder auch nachbereitend – auf unser EDEKA-Wissensportal zugreifen. Dort gibt es Basiskurse für absolute Einsteiger:innen und Aufbaukurse, die sich sehr detailliert z. B. mit italienischen Weinen befassen oder deutsche Weine zum Schwerpunkt haben.

Die Vermittlung von Fachwissen muss immer ansprechend erfolgen – dies gilt selbstverständlich auch fürs E-Learning. Daher werden die Inhalte spannend und mit allen technischen Möglichkeiten, die das Medium bietet, aufbereitet. Es gibt Texte sowie vertonte Teile oder auch interaktive Schaltflächen und Grafiken, die zum aktiven Erschließen einladen.

Setzen Sie das EDEKA-Wissensportal nachhaltig ein, indem Sie Ihrem Team zielgerichtet Kurse freischalten. Oder laden Sie Ihre Mitarbeiter:innen ein, im umfangreichen Kursangebot nach eigenen Interessenschwerpunkten zu suchen. Sie haben ein Tablet im Markt? Super, denn das Wissensportal gibt es auch als App für Android und iOS.

Weitere Informationen finden Sie auch unter: wissensportal.edeka.de

Wachsen Sie mit uns. Training & Entwicklung

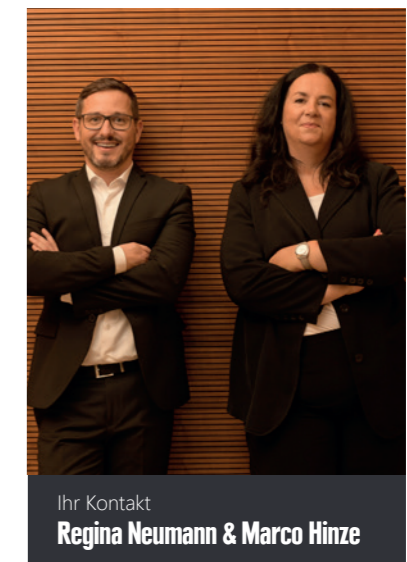
Unterstützen Sie die fachliche und persönliche Weiterbildung Ihrer Mitarbeitenden und wachsen Sie.

Das Seminarangebot der Abteilung Training & Entwicklung ist reichhaltig. Hier finden Sie z. B. praxisorientierte Einzelseminare, in denen Ihre Mitarbeiter:innen und Führungskräfte die eigenen Kompetenzen erweitern können, um Ihren Markt zielgerichtet voranzubringen. Dazu gehört auch die modulare Weiterbildung zum Super- und Verbrauchermarktleiter (m/w/d) mit insgesamt acht Seminarbausteinen. Diese können individuell besucht werden, um wertvolle Impulse für die Arbeit als Führungskraft zu erhalten.

Sie legen großen Wert auf die fachliche Weiterbildung und wollen Fachlaufbahnen fördern? Mit den Weiterbildungen zur Fachkraft, zu Fachexpert:innen oder zum:r Fachberater:in werden Menschen in Ihrem Markt zu kompetenten Multiplikatoren in Warengruppen wie Obst & Gemüse, Wein, Spirituosen oder Fisch bzw. in den Fachbereichen Kasse & Service, Qualitätssicherung oder der Personalgewinnung und Personalentwicklung. Alle Laufbahnen sind extern zertifiziert – sei es vom TÜV Rheinland, der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) oder der IHK.

Einen Überblick über das aktuelle Angebot finden Sie unter seminare.edeka.de. Sie haben ganz spezielle Seminarwünsche für Ihr Team und wollen Seminare direkt in Ihrem Markt anbieten? Mit der Abteilung Training & Entwicklung steht Ihnen ein kompetenter Ansprechpartner zur Seite. Gemeinsam mit Ihnen stimmen wir Ziele ab, entwickeln Seminarinhalte individuell nach Ihrem Bedarf und setzen das Konzept maßgeschneidert bei Ihnen vor Ort um.

Und wenn Sie als Unternehmer:in nach einem passenden Seminarangebot für sich selbst suchen, finden Sie in den Highlight-Seminaren und mit der kompetenten Beratung der Abteilung Training & Entwicklung das passende Angebot.



Ihr Kontakt
Regina Neumann & Marco Hinze

regina.neumann@edeka.de
Tel. 040 6377 2487

marco.hinze@edeka.de
Tel. 040 6377 2479



Weitere Informationen finden Sie auch unter: seminare.edeka.de

Ihr Kontakt bei der EDEKA Juniorengruppe e.V.

EDEKA Juniorengruppe e.V.

New-York-Ring 6 | 22297 Hamburg
juniorengruppe@edeka.de | Tel. 040 6377 2620

Sandra Stoldt
sandra.stoldt@edeka.de | Tel. 040 6377 5411

Julia Watermann
julia.watermann@edeka.de | Tel. 040 6377 3276

Jasmin Gallitzendorfer
jasmin.gallitzendorfer@edeka.de | 040 6377 2439

Regionale Kontakte

EDEKA Handelsgesellschaft Nord mbH

Aus- und Weiterbildung | Saalestraße 7 | 24539 Neumünster
Enrico Steiner | enrico.steiner@edeka.de
Tel. 04321 97 06 16 | Fax 04321 97 06 25

EDEKA Rhein-Ruhr Stiftung & Co. KG

Ausbildung & Entwicklung | Edekaplatz 1 | 47445 Moers
Nicole Linder | rr-aue@edeka.de
Tel. 02841 20 92 582 | Fax 02841 20 92 580

EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen Verwaltungsgesellschaft mbH

Personalentwicklung | Edekastraße 3 | 97228 Rottendorf
Cristian Biondani | cristian.biondani@edeka.de
Tel. 09302 28 581 | Fax 09302 28 80 581

EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH

Personalentwicklung | Edekastraße 1 | 77656 Offenburg
Ann-Katrin Schiebel | ann-katrin.schiebel@edeka-suedwest.de
Tel. 0781 50 26 846 | Fax 0781 50 28 56 846

EDEKA Minden-Hannover Zentralverwaltungsgesellschaft mbH

Personalentwicklung | Wittelsbacherallee 61 | 32427 Minden
André Pointmayer | andre.pointmayer@minden.edeka.de

EDEKA Handelsgesellschaft Hessenring mbH

Aus- und Weiterbildung | Industriegebiet PfiEFFewiesen | 34212 Melsungen
Simone Langer | simone.langer@edeka.de
Tel. 05661 72 234 | Fax 05661 72 77 234

EDEKA Südbayern Handels Stiftung & Co. KG

Bildungswesen | Ingolstädter Straße 120 | 85080 Gaimersheim
Melody Achilles | melody.achilles@edeka.de
Tel. 08458 62 700