

Berufsstart

ABG  

PROGRAMM 2026



www.abg-bayern.de

INHALT

- 3** Ihre Ansprechpartner
- 4** Ihre ABG
- 5** ABG – Qualität, die überzeugt
- 6** Unsere Mission –
Ihre Weiterentwicklung
- 7** Ausbildungsmarketing und
Bewerberauswahl
- 10** Angebote für Auszubildende
- 39** BankColleg
- 41** Karrierewege
- 42** Angebote für Ausbilder
- 46** Azubiverwaltung
- 47** Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

IHRE ANSPRECHPARTNER



Stefan Baur
Produktmanager
08461 650-1355
stefan.baur@abg-bayern.de



Lorena Bittner
Produktmanagerin & Dozentin
08461 650-1344
lorena.bittner@abg-bayern.de



Karin Diehm
Seminarverantwortliche & Dozentin
08461 650-1330
karin.diehm@abg-bayern.de



Johannes Fritz
Produktmanager & Dozent
08461 650-1344
johannes.fritz@abg-bayern.de



Michael Horndasch
Abteilungsleiter
08461 650-1360
michael.horndasch@abg-bayern.de



Teresa Horndasch
Produktmanagerin & Dozentin
08461 650-1342
teresa.horndasch@abg-bayern.de



Sonja Maier
Produktmanagerin
08461 650-1373
sonja.maier@abg-bayern.de



Lisa Schabdach
Produktmanagerin & Dozentin
08461 650-1341
lisa.schabdach@abg-bayern.de



Karola Schauer
Assistentin
08461 650-1376
karola.schauer@abg-bayern.de



Lisa Schneider
Assistentin
08461 650-1329
lisa.schneider@abg-bayern.de



Elisabeth Weber
Assistentin
08461 650-1364
elisabeth.weber@abg-bayern.de



Lisa Wirth
Assistentin
08461 650-1343
lisa.wirth@abg-bayern.de

IHRE ABG

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



ABG – QUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT

Top-Referenten

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



Bundesweite Zertifizierungen

Einheitliche Abschlüsse sichern hohe Anerkennung innerhalb der genossenschaftlichen Organisation.



Exklusives Wissen

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



Digitale Flexibilität

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



Praxisnahes Lernen

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



Hohe Kundenzufriedenheit

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



Starke Partnerschaften

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



Individuelle Lösungen

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



UNSERE MISSION – IHRE WEITER- ENTWICKLUNG

Mitarbeitende fördern

Wir machen Ihre Mitarbeitenden fit für alle Herausforderungen.

Talente stärken

Wir entfalten Potenziale und fördern effektive Teamarbeit.

Führungskräfte befähigen

Wir stärken Führungskräfte für klare Ziele und gemeinsamen Erfolg.



AUSBILDUNGS- MARKETING UND BEWERBERAUSWAHL

Bewerbertraining

XPBT

Zielgruppe

- ✓ Für Schüler von Realschulen und Gymnasien, die etwa ein oder zwei Jahre vor dem Schulabschluss stehen

Nutzen

- ✓ Sie präsentieren Ihre Bank bei zukünftigen Auszubildenden, dualen Studierenden und/oder Kunden.
- ✓ Sie erhalten Zugang zu der wichtigen Zielgruppe „junge Leute mit Potenzial“.
- ✓ Sie positionieren sich als attraktiver Arbeitgeber.

Inhalt

- ✓ Die Bank stellt sich als potenzieller Arbeitgeber vor und gibt Tipps rund um die Bewerbung.
- ✓ Die Schüler erfahren, worauf es bei der Bewerbung ankommt und wie sie sich im Rahmen ihrer schriftlichen Bewerbung und im Zuge diverser Auswahlverfahren erfolgreich platzieren.

Hinweis

- ✓ Bei Bedarf können auch individuelle Vereinbarungen getroffen werden, z. B. kann der Schwerpunkt des Bewerbertrainings auf das AC als Auswahlverfahren gelegt werden. Alternativ stellen wir Ihnen auch das Konzept inklusive Trainingsleitfaden zur eigenen Durchführung zur Verfügung.

 **Termin**
nach Vereinbarung

 **Preis**
960,00 €

 **Dauer**
i. d. R. 1/2 Tag

 **Ansprechpartnerin**
Sonja Maier

Zum Angebot

Berufseinsteigerportal

Zielgruppe

- ✓ Für junge Menschen in der Phase der Berufsorientierung

Nutzen

- ✓ Sie gewinnen Berufseinsteiger durch eine zielgruppengerechte Ansprache.
- ✓ Durch die zentrale bundesweite Website erzielen Sie eine größere Reichweite Ihrer Stellenanzeige.
- ✓ Sie verbessern die Imagewirkung Ihres Ausbildungsmarketings.
- ✓ Sie profitieren von einer professionellen Suchmaschinenoptimierung.

Hinweis

- ✓ Als Bank können Sie mit nur einem Klick Stellenanzeigen kostenlos auf Ihrer Website und www.vr.de/karriere platzieren.

„next“ – unsere Azubi-Marke

Das Netzwerk für Auszubildende in Volksbanken und Raiffeisenbanken

Nutzen Sie „next“ als Teil Ihres erfolgreichen Ausbildungsmarketings

- Perfekt abgestimmt auf Schüler
- „Echte“ Bank-Azubis als Markenbotschafter
- Vielseitige, anpassbare Werbematerialien



Unser Tipp – der interaktive „next“-Blog

[Mehr erfahren](#)



Eignungsdiagnostik für Berufseinsteiger in Volksbanken und Raiffeisenbanken: VR Test-Suite und VR Interview-Suite

In Zusammenarbeit mit der Info GmbH bieten wir Ihnen eine zielgerichtete, strukturierte und ressourcenschonende Erfassung von Bewerber-Kompetenzen als Basis für Ihre erfolgreiche Auswahlentscheidung. Über die VR Test-Suite werden sowohl kognitive Fähigkeiten als auch für den Vertrieb entscheidende Persönlichkeitsmerkmale beleuchtet. Darüber hinaus können Sie im Rahmen der VR Interview-Suite über ein multimodales Interview, bestehend aus Selbstpräsentation, freien und situativen Fragen sowie Mikrosimulationen, weitere wichtige Eindrücke zu Ihren Bewerbern gewinnen. Die einzelnen Testmodule sind frei wählbar und kombinierbar. In Verbindung mit dem Bewerbermanagementsystem „CHECK-IN“ können Sie Ihr gesamtes Bewerberauswahlverfahren digital organisieren. Das zugrunde liegende Kompetenzmodell orientiert sich am neuen Berufsbild Bankkaufmann/-frau. Individuelle Anpassungen an andere Berufsbilder sind ebenfalls möglich.

Zielgruppe

- ✓ Für Ausbildungsplatzbewerber in Volksbanken und Raiffeisenbanken

Nutzen

- ✓ Sie gestalten die Auswahl geeigneter Bewerber für einen Ausbildungsplatz gezielt und treffsicher.
- ✓ Sie profitieren von einer zeit- und kostenökonomischen Durchführung.
- ✓ Sie leisten einen wichtigen Beitrag für ein positives Image Ihrer Bank in der Außenwirkung.
- ✓ Sie nutzen die ideale Kombinationsmöglichkeit mit dem Bewerbermanagementsystem „CHECK-IN“.

Weitere Infos

ANGEBOTE FÜR AUSZUBILDENDE

Erfolgreicher Start in die Ausbildung



Startklar

STK

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende in den ersten Wochen der Ausbildung

Nutzen

- ✓ Sie erhalten Start-Hilfe für Ihren neuen Lebensabschnitt mit konkreten praktischen Hinweisen, die Sie sofort im betrieblichen Alltag anwenden und umsetzen können.
- ✓ Ihnen wird bewusst, wie Sie selbst Verantwortung übernehmen und den Erfolg Ihrer Ausbildung beeinflussen können.
- ✓ Sie erkennen die Bedeutung der Genossenschaft im Bankenmarkt der Zukunft und identifizieren sich mit der genossenschaftlichen Philosophie.

Inhalt

- ✓ Regeln für den Umgang mit Kunden und Kollegen, äußeres Erscheinungsbild
- ✓ Tipps zur Selbstorganisation und zum Handling von schwierigen Situationen
- ✓ Szenische Simulationsübungen mit Reflexion und Feedback
- ✓ Genossenschaft verstehen / Unsere starke Marke und Verbundwelt als Erfolgsbasis
- ✓ Mitgliedschaft (Rechtliche Grundlagen, Vorteile und Nutzen, Verkaufsansätze)

Hinweis

- ✓ Auf Wunsch und nach Absprache ist das Seminar auch vor Ort durchführbar.

 **Termin**
09.09. – 10.09.2026

 **Preis**
430,00 €

 **Dauer**
2 Tage

 **Ansprechpartnerin**
Sonja Maier

Buchen

VR activestart

Das Event für neue Azubis und deren Ausbilder

Ein motivierender Einstieg ins Berufsleben und eine starke Visitenkarte für die Arbeitgebermarke „Volksbanken und Raiffeisenbanken“

Seid mutig!

SAVE THE DATE
2. September 2026



Telefontraining für Auszubildende

TTA

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende in den ersten Wochen der Ausbildung und für Auszubildende, bei denen eine Verhaltensänderung im Bereich des Telefonierens erwünscht ist

Nutzen

- ✓ Das Seminar unterstützt Sie im telefonischen Kontakt professionell zu wirken und dabei rechtliche Besonderheiten im Bankgeschäft zu beachten.

Inhalt

- ✓ Kundenorientierung, wertschätzende Sprache und Höflichkeit im telefonischen Kundenkontakt, Wirkung der eigenen Stimme
- ✓ Rechtliche Aspekte am Telefon
- ✓ Weiterleitung von Telefonaten und Terminvereinbarungen
- ✓ Aktive Anrufe, z. B. Rückfragen bei unklaren Aufträgen
- ✓ Umgang mit schwierigen Situationen am Telefon

 **Termin**
11.09.2026

 **Preis**
230,00 €

 **Dauer**
1 Tag

 **Ansprechpartnerin**
Sonja Maier

Buchen

Start-up Rechnungswesen

SRW

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende (idealerweise zu Beginn ihrer Ausbildung), die grundlegende Rechen- und Bilanzthemen erlernen wollen

Nutzen

- ✓ Sie erlernen die Grundlagen in ausgewählten Rechen- und Bilanzthemen.
- ✓ Sie bilden eine solide Basis zur Vorbereitung auf die Berufsschule und für spätere prüfungsrelevante Inhalte.

Inhalt

- ✓ Grundlagen der Buchführung und des Jahresabschlusses
- ✓ Zins- und Prozentrechnen
- ✓ Kundenkontokorrent- und Bankenkotokorrentkonten

Hinweis

- ✓ Das Thema „Rechnungswesen“ ist zwar kein eigenes Fach in den IHK-Prüfungen, bildet aber die Grundlage für bestimmte Themen in den Berufsbildpositionen.
- ✓ Auf Wunsch und nach Absprache ist das Seminar auch vor Ort durchführbar.

 **Termin**
Zu Beginn der Ausbildung oder nach individueller Absprache

 **Preis**
480,00 €

 **Dauer**
3 Tage

 **Ansprechpartner**
Johannes Fritz

Zum Angebot

Begleitung durch die Ausbildung

VR active plus für Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-frau

Blended Learning – Die smarte Verbindung von E-Learning und Präsenz

Unser selbst entwickeltes, bewährtes Blended Learning-Konzept ist die perfekte Kombination aus attraktiven Präsenzmodulen und modernen digitalen Lernkonzepten.

Dies fördert situationsbezogenes, handlungsorientiertes und selbständiges Lernen und spricht die verschiedenen Lerntypen ganzheitlich an. Insbesondere profitieren unsere Azubis aus der „Generation Z“ von intuitiven Lernformaten.

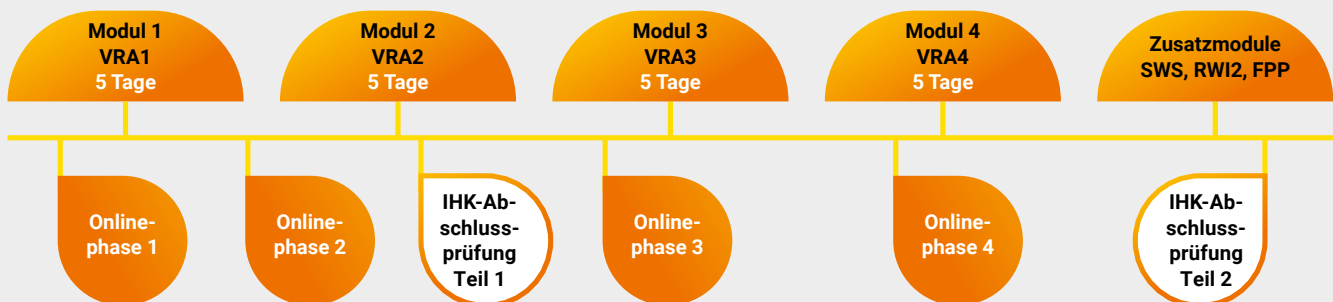
Alle Module basieren konsequent auf den Inhalten der gültigen Ausbildungsordnung.

Zusatz- und Spezialmodule erweitern und festigen die für die IHK-Prüfungen notwendigen Kompetenzen. Unser vielfältiges und didaktisch hochwertiges Gesamtkonzept bereitet die Bankazubis der genossenschaftlichen Finanzgruppe optimal auf die Herausforderungen der Berufspraxis und insbesondere der IHK-Abschlussprüfungen vor.



Nutzen

- ✓ Sie verknüpfen die Berufsschulinhalte mit der Bankpraxis und den Besonderheiten der Genossenschaftsbanken.
- ✓ Sie werden in 4 Modulen optimal auf Ihre Prüfungen und die Praxis vorbereitet und erhalten ein hochwertiges Blended Learning-Konzept.
- ✓ Sie trainieren in jedem Modul die ganzheitliche genossenschaftliche Beratung.



Für die gesamte Ausbildungsdauer: Prüfungs.TV

Modul 1 – Konten führen und Zahlungen abwickeln

VRA1

Onlinephase 1

- ✓ Einführung der Auszubildenden in E-Learning und eigenverantwortliches Lernen
- ✓ Vermittlung von Grundlagenwissen in Genossenschaftswesen, Rechtsgrundlagen der Kontoführung, Zahlungsverkehr sowie Online- und Mobile-Banking

Modul 1

- ✓ Erhöhung der Identifikation mit der Genossenschaftswelt und der eigenen Genossenschaftsbank
- ✓ Vertiefung und Anwendung von Fachwissen in den Bereichen Kontoeröffnung, Kontoführung, Zahlungsverkehr sowie Online- und Mobile Banking

- ✓ Förderung von aktiver Kundenansprache und Erlernen von Gesprächstechniken zur Kontoeröffnung nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“

Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung

- ✓ Serviceleistungen anbieten
- ✓ Liquidität sicherstellen
- ✓ Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
- ✓ Kunden ganzheitlich beraten
- ✓ Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

 **Termin**
wird mitgeteilt

 **Preis**
1.000,00 €

 **Dauer**
5 Tage

 **Ansprechpartner**
Michael Horndasch

[Zum Angebot](#)

Modul 2 – Anschaffungen finanzieren und Vermögen bilden mit Sparformen

VRA2

Onlinephase 2

- ✓ Vermittlung von Grundlagenwissen in den Bereichen Privatkreditgeschäft, staatliche Sparförderung und Besteuerung von Kapitalerträgen

Modul 2

- ✓ Vertiefung und Anwendung von Fachwissen in den Bereichen Privatkreditgeschäft, Einlagengeschäft, staatliche Sparförderung und Besteuerung von Kapitalerträgen
- ✓ Erlernen von Gesprächstechniken bei Privatkrediten und staatlicher Sparförderung nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“

Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung

- ✓ Konsumentenkredite anbieten und Abschlüsse vorbereiten
- ✓ Vermögen bilden mit Sparformen
- ✓ Kunden ganzheitlich beraten
- ✓ Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

 **Termin**
wird mitgeteilt

 **Preis**
1.000,00 €

 **Dauer**
5 Tage

 **Ansprechpartner**
Michael Horndasch

[Zum Angebot](#)

Modul 3 – Vermögen ansparen, anlegen und optimieren

VRA3

Onlinephase 3

- ✓ Vermittlung von Grundlagenwissen in den Bereichen Wertpapiergeschäft sowie besondere Finanzinstrumente

Modul 3

- ✓ Vertiefung und Anwendung von Fachwissen in den Bereichen Wertpapiergeschäft sowie besondere Finanzinstrumente
- ✓ Erlernen von Gesprächstechniken für Anlageformen nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“

Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung

- ✓ Vermögen bilden mit Wertpapieren
- ✓ Kunden ganzheitlich beraten
- ✓ Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

 **Termin**
wird mitgeteilt

 **Preis**
1.000,00 €

 **Dauer**
5 Tage

 **Ansprechpartner**
Michael Horndasch

[Zum Angebot](#)

Modul 4 – Finanzierungsvorhaben begleiten und Risiken absichern

VRA4

Onlinephase 4

- ✓ Vermittlung von Grundlagenwissen in den Bereichen Baufinanzierung, Firmenkredit sowie Vorsorge, Versicherung und Absicherung

Modul 4

- ✓ Vertiefung und Anwendung von Fachwissen in den Bereichen Baufinanzierung, Firmenkredit inklusive Kundenbilanzanalyse, Vorsorge, Versicherung und Absicherung sowie Elemente der Kosten- und Leistungsrechnung und Produkt- und Kundenkalkulationen
- ✓ Erlernen von Gesprächstechniken für die Themen Baufinanzierung sowie Vorsorge, Versicherung und Absicherung nach dem Konzept „Genossenschaftliche Beratung“

Berufsbildpositionen lt. Ausbildungsordnung

- ✓ Baufinanzierungen vorbereiten und bearbeiten
- ✓ Zu Vorsorge und Absicherung informieren
- ✓ An gewerblichen Finanzierungen mitwirken
- ✓ Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen
- ✓ Kunden ganzheitlich beraten
- ✓ Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen intensivieren

 **Termin**
wird mitgeteilt

 **Preis**
1.000,00 €

 **Dauer**
5 Tage

 **Ansprechpartner**
Michael Horndasch

[Zum Angebot](#)

Ausbildung Aktiv Spezial – Das Programm für Auszubildende ohne Berufsschulpflicht

ASP

Dieses komprimierte Seminarprogramm für nicht berufsschulpflichtige Auszubildende vermittelt in 6 Modulen von jeweils 2 Wochen alle Inhalte des gültigen IHK-Stoffkatalogs. Die Teilnehmenden werden mit attraktiven Präsenzmodulen und digitaler Lernbegleitung optimal für alle IHK-Prüfungsteile qualifiziert. Ein toller Nebeneffekt: die Teilnehmenden stehen dem Betrieb spürbar länger zur praktischen Ausbildung zur Verfügung.

Zielgruppe

- ✓ Auszubildende mit Abitur oder abgebrochenem oder abgeschlossenem Studium mit dem Ausbildungsziel „Bankkaufmann/-frau“ mit zweijährigem Ausbildungsvertrag, die keine Berufsschule besuchen.
- ✓ Teilnehmende in Umschulung oder Quereinstieg mit zweijährigem Umschulungs-/ Ausbildungsvertrag mit dem Ausbildungsziel „Bankkaufmann/-frau“, die sich auf die gestreckte IHK-Abschlussprüfung vorbereiten.
- ✓ Externe im Ausnahmeverfahren nach §45 Abs. 2 BBiG mit mindestens 4-jähriger Bankpraxis zum Prüfungstermin (die Prüfungszulassung muss unbedingt vor Beginn des Seminars mit der IHK geklärt sein!).

Nutzen

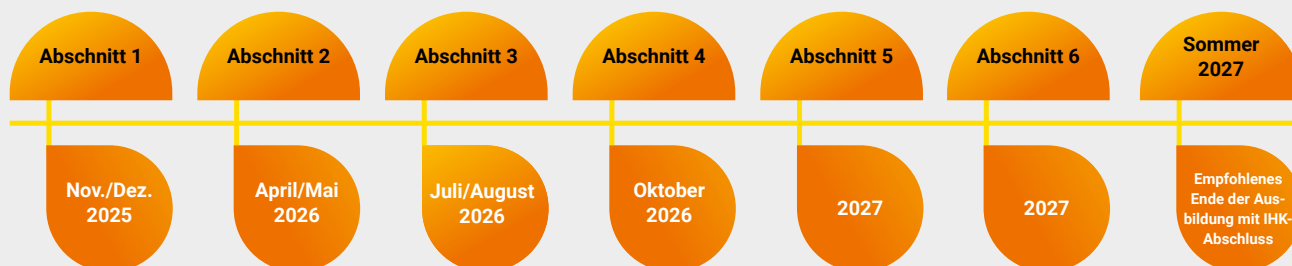
- ✓ Sie profitieren von einer attraktiven Möglichkeit, Ihre „schulische“ Ausbildung kompakt zu gestalten.
- ✓ Es erwartet Sie ein tolles Lernumfeld an unserer ABG im schönen Altmühltal.
- ✓ Sie werden über moderne digitale Lernformate während Ihrer gesamten Ausbildung begleitet.

Inhalt

- ✓ Alle Inhalte, die für die gestreckte IHK-Prüfung relevant sind

Hinweis

- ✓ Da auch die Inhalte der Seminare BAE und SWS im Rahmen dieser Ausbildungsreihe behandelt werden, ist ein zusätzlicher Besuch nicht erforderlich. Für Teilnehmende, die zusätzlich Unterstützung in ausgewählten prüfungsrelevanten Themen benötigen, empfehlen wir unsere Zusatzmodule RWI1, RWI2, SWS, FPP.



Termin
wird mitgeteilt

Preis pro Abschnitt
1.550,00 €

Dauer
12 Wochen (6 Abschnitte von jeweils 2 Wochen)

Ansprechpartnerin
Karin Diehm

Zum Angebot



Die Lernplattform für Auszubildende

Erfolg beginnt mit einer guten Ausbildung – deshalb ergänzt simpleclub als Deutschlands beliebteste Lernplattform das Ausbildungsangebot der ABG. Mit E-Learning-Lizenzen können Banken ihre Auszubildenden gezielt digital fördern.

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende und deren Ausbilder aus dem Bereich Bankkaufleute

Nutzen

- ✓ Über die Lernplattform können Azubis eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte bearbeiten. Vermitteltes Wissen durch Schule und ABG kann so ergänzt und weiter vertieft werden, Lernlücken können gezielt geschlossen werden. Zahlreiche ansprechende Content Formate bieten eine zielgruppengerechte Aufbereitung der Lerninhalte.
- ✓ Ausbilder haben den Lernfortschritt stets im Blick, können Themen zuweisen, Lernpläne erstellen und Auszubildende gezielt fördern.

Inhalt

- ✓ Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK Standard, in Form von:
 - professionellen Lernvideos
 - interaktiven Learn Lessons
 - Übungsaufgaben mit Lösungswegen
 - interaktiven Animationen und Simulationen
 - ausführlichen Texterklärungen
 - Prüfungssimulation
- ✓ Inkl. kostenlose Ausbilderlizenz mit Lernplanverwaltung und Ausbilderreporting
- ✓ Vor Beginn der Nutzung umfassende digitale Einführung in die Funktionalitäten (Onboarding-Schulung)

€ **Preis pro Einzellizenz**
329,00 € / Jahr
zzgl. einmalige Onboarding-
Gebühr je Bank:
bis 15 Azubis: 1.200,00 €
16–30 Azubis: 1.700,00 €
ab 31 Azubis: 2.200,00 €
alle Preise zzgl. MwSt.

 **Ansprechpartnerin**
Sonja Maier

Weitere Infos

Begleitung durch die Ausbildung

Weitere Seminare zur Stärkung der Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz

Praktische Anwendung von agree21 – Kontoeröffnung / Kontoführung und Servicebereich

PXA

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau

Nutzen

- ✓ Für eine erfolgreiche Umsetzung der erworbenen Kenntnisse in der Beratung ist der sichere und zielgerichtete Einsatz der IT von elementarer Bedeutung. Sie lernen daher Ihre Kompetenzen bei Kontoeröffnung/Kontoführung und Service in agree21 umzusetzen.

Inhalt

- ✓ Anwendung der erlernten Ausbildungsinhalte in agree21
- ✓ Praktische Beispiele und Tipps zur konkreten Verwendung für die Beratung

Hinweis

- ✓ Auf Wunsch und nach Absprache ist das Seminar auch vor Ort durchführbar.

 **Termin**
auf Anfrage

 **Preis**
280,00 €

 **Dauer**
1 Tag

 **Ansprechpartnerin**
Lisa Schabdach

[Zum Angebot](#)

Praktische Anwendung von agree21 – Passiv-, Wertpapier- und Kreditgeschäft

PXB

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau

Nutzen

- ✓ Für eine erfolgreiche Umsetzung der erworbenen Kenntnisse in der Beratung ist der sichere und zielgerichtete Einsatz der IT von elementarer Bedeutung. Sie lernen daher Ihre Kompetenzen bei Passiv-, Wertpapier- und Kreditgeschäft in agree21 umzusetzen.

Inhalt

- ✓ Anwendung der erlernten Ausbildungsinhalte in agree21
- ✓ Praktische Beispiele und Tipps zur konkreten Verwendung für die Beratung

Hinweis

- ✓ Auf Wunsch und nach Absprache ist das Seminar auch vor Ort durchführbar.

 **Termin**
auf Anfrage

 **Preis**
280,00 €

 **Dauer**
1 Tag

 **Ansprechpartnerin**
Lisa Schabdach

[Zum Angebot](#)

Ausbildungskonzept Praxistraining

XPXT

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau, die bereits die Grundlagen der Beratung kennengelernt haben

Nutzen

- ✓ Sie trainieren gezielt die verkäuferische Umsetzung der einzelnen Ausbildungsthemen.
- ✓ Die Trainingsinhalte werden gezielt an Ihrem Entwicklungsstand ausgerichtet.
- ✓ Trainiert wird mit einer Vielzahl von Fällen, sodass Sie Sicherheit in der Umsetzung der Struktur bekommen. Dabei erhalten Sie direktes Feedback von erfahrenen Trainern/IHK-Prüfern und verbessern so auf diese Weise Ihre Gesprächsführung.

Inhalt

- ✓ Individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten, vertieft das Praxistraining verkäuferische Fähigkeiten, aufbauend auf den Inhalten der Modulbausteine VRA1–4.

Hinweis

- ✓ Nach individueller Absprache vor Ort in der Bank oder auf Kreisverbandsebene durchführbar

 **Termin**
siehe Hinweis

 **Preis**
1.800,00 €/Tag

 **Dauer**
wird individuell vereinbart

 **Ansprechpartnerin**
Lisa Schabdach

[Zum Angebot](#)

Bankenplanspiel „Bank Emotion“

BAE

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende in allen Lehrjahren, Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen, Quereinsteiger

Nutzen

- ✓ In der Rolle des „Top-Managers“ erlernen Sie allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
- ✓ Sie entwickeln Steuerungsmöglichkeiten in der Bankbetriebswirtschaft.
- ✓ Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank.

Inhalt

- ✓ Strategische Ausrichtungsmöglichkeiten
- ✓ Investitionen in Marketing und Vertrieb
- ✓ Gestaltung von Refinanzierungsmöglichkeiten
- ✓ Entscheidungshilfen für die Absicherung von Bankrisiken
- ✓ Steuerung des Einlagen-, Kredit-, Wertpapiergeschäfts

Hinweis

- ✓ Ohne Vorbereitung sammeln die Teilnehmenden in Kleingruppen und in lockerer Atmosphäre Fachwissen und praktische Erfahrungen – Learning by Doing!

 **Termin**
auf Anfrage

 **Preis**
450,00 €

 **Dauer**
2 Tage

 **Ansprechpartner**
Johannes Fritz

[Zum Angebot](#)



Powertraining Investmentfonds

PIF

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende, die die Fokusfonds der Union Investment kennenlernen und ihre vertriebliche Stärke ausbauen wollen

Nutzen

- ✓ Sie erhalten Sicherheit und Routine in der Beratung von Investmentfonds.
- ✓ Sie simulieren erfolgreiche Vertriebsansprachen.
- ✓ Sie erlernen Visualisierungstechniken und beraten aktuelle Fokusfonds inklusive deren Kosten kundennutzenorientiert.

Inhalt

- ✓ Die Vielfalt der Fondswelt, fachliche Aspekte
- ✓ Vertrieblicher Einsatz der PIF
- ✓ „Investment Welt“ und Einsatz „Mein Invest“
- ✓ Produktpräsentation und „Fondsmesse“
- ✓ Nutzenargumente und Einwandbehandlung

Hinweis

- ✓ Die Teilnehmenden sollten über Grundlagenwissen im Bereich des Wertpapiergeschäfts und der Börse verfügen.
- ✓ Es finden Gesprächstrainings mit Feedbacks statt.

 **Termin**
20.05. – 21.05.2026

 **Preis**
430,00€

 **Dauer**
2 Tage

 **Ansprechpartnerin**
Lisa Schabdach

Buchen

SCHUFA-Praxis für Auszubildende (Digitaler Workshop)

SPWA

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende aller Lehrjahre

Nutzen

- ✓ Sie kennen die SCHUFA-Informationen und Möglichkeiten und klären SCHUFA-Mythen auf.
- ✓ Sie tauschen sich direkt mit Experten der SCHUFA Holding AG aus.
- ✓ Sie werden zum Thema SCHUFA für verschiedene Bankabteilungen optimal vorbereitet.

Inhalt

- ✓ Grundlagen zum Konzept SCHUFA – Mehrwert für Bank und Wirtschaft
- ✓ SCHUFA-Meldungen/Nachmeldungen
- ✓ SCHUFA-Scoring
- ✓ Formulierungstipps – SCHUFA im Beratungsgespräch

Hinweis

- ✓ Es wird eine stabile Internetverbindung, PC, Laptop oder Tablet und Headset/Mikrofon benötigt.
- ✓ Es wird eine ruhige Umgebung empfohlen.

 **Termin**
13.04.2026

 **Preis**
130,00 €

 **Dauer**
1 Tag

 **Ansprechpartnerin**
Lisa Schabdach

Buchen

Grundlagen Projektmanagement

APMG

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende in allen Lehrjahren

Nutzen

- ✓ Sie bauen gezielt ein grundlegendes Projektmanagement Know-how auf mit dem Ziel, interne Projekte erfolgreich durchzuführen oder an Projekten erfolgreich mitzuwirken.

Inhalt

- ✓ Kriterien Projekte nach DIN 69901
- ✓ Projektorganisation als Teil der Unternehmensorganisation
- ✓ Personen im Projektmanagement
- ✓ IV Phasen des Projektmanagements – von Initiierung bis Abschluss
- ✓ Theorie wird an einem von den Teilnehmenden selbst gewählten Projekt besprochen

Hinweis

- ✓ Projektorientiertes Arbeiten bestimmt in den allermeisten Banken mittlerweile in hohem Maß das tägliche interne Geschehen. Auch Azubis werden zunehmend in die Projektarbeit eingebunden oder mit eigenen Projekten betraut. In den aktuellen Ausbildungsordnungen für Bankkaufleute und andere Ausbildungsberufe in der Bank ist das Thema ebenfalls verankert. Aufgrund der zunehmenden praktischen Bedeutung empfiehlt sich daher eine Vermittlung von Basiskenntnissen.

 **Termin**
18.03.2026 / 25.03.2026

 **Preis**
230,00 €

 **Dauer**
1 Tag

 **Ansprechpartnerin**
Sonja Maier

Buchen



Zeitgemäße Umgangsformen und stilsichere Kleidung

ZUA

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende mit dem Berufsziel Bankkaufmann/-frau

Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie Sie durch ein professionelles Verhalten und Erscheinungsbild sich selbst und Ihre Bank positiv und gewinnend nach außen und nach innen repräsentieren.

Inhalt

- ✓ Auftreten im Geschäftsleben, insbesondere im digitalen Zeitalter
- ✓ Regeln für Kommunikation und Small Talk, die ein erfolgreiches Miteinander schaffen
- ✓ Tipps für die Wahl der passenden Kleidung

Hinweis

- ✓ Auf Wunsch und nach Absprache ist das Seminar auch vor Ort durchführbar.

 **Termin**
21.09. – 22.09.2026

 **Preis**
480,00 €

 **Dauer**
2 Tage

 **Ansprechpartnerin**
Sonja Maier

Buchen



NEU Social Media Knigge für Auszubildende

SMKA

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende in allen Lehrjahren und Ausbildungsberufen

Nutzen

- ✓ Sie werden dafür sensibilisiert, wie Sie sich privat und beruflich sicher und verantwortungsvoll in der Social Media Landschaft bewegen können.

Inhalt

- ✓ Gefahren und Konsequenzen von unbedachtem Verhalten in sozialen Medien und Netzwerken, Beispiele für schädliches Verhalten im Social Web und wie man es vermeidet
- ✓ Guidelines für den eigenen Auftritt in den sozialen Medien
- ✓ Handling privater vs. beruflicher Themen
- ✓ Umgang mit Auffälligkeiten bei Anderen
- ✓ Netiquette

Hinweis

- ✓ Auf Wunsch und nach Absprache ist das Seminar auch vor Ort durchführbar.

 **Termin**
23.09.2026

 **Preis**
250,00 €

 **Dauer**
1 Tag

 **Ansprechpartnerin**
Sonja Maier

Buchen

Begleitung durch die Ausbildung

Vorbereitung auf die IHK-Prüfungen – Zusatzmodule



Versicherungswissen für Auszubildende

IDD

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende ab dem zweiten Ausbildungsjahr, die ihre Fach- und Beratungskompetenz im Themengebiet „Vorsorge, Versicherung, Absicherung“ steigern möchten

Nutzen

- ✓ Sie erlernen weiterführende Kenntnisse im Versicherungsbereich und verknüpfen Fach- und Vertriebskompetenz.
- ✓ Sie nutzen Cross-Selling-Ansätze und gewinnen Sicherheit in der Beratung.
- ✓ Sie steigern Ihre Beratungsroutine für das IHK-Prüfungsfach „Kunden beraten“.

Inhalt

- ✓ Sozialversicherung in Deutschland
- ✓ Altersvorsorge und Absicherung
- ✓ Absicherung von Leib und Leben (Personenversicherungen)
- ✓ Absicherung von Hab und Gut (Sachversicherungen)



Termin

16.04. – 17.04.2026
11.05. – 12.05.2026



Preis

430,00 €



Dauer

2 Tage



Ansprechpartnerin

Lisa Schabdach

Buchen



ABG-Webinar „Vorbereitung auf die Abschlussprüfung (Teil 1)“

WAP1

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende, die das Modul 1 (VRA1) und 2 (VRA2) absolviert haben

Nutzen

- ✓ Sie tauschen sich in einem virtuellen Seminarraum mit dem Referierenden aus.
- ✓ Sie nehmen reisekostenfrei, unabhängig und bequem an Ihrem eigenen Rechner teil.
- ✓ Sie erhalten den letzten Feinschliff für die IHK-Abschlussprüfung (Teil 1).

Inhalt

- ✓ Ausgewählte Themengebiete, die für die IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) relevant sind

Hinweis

- ✓ Die Teilnehmenden erhalten im Vorfeld Aufgaben, die sie zur Vorbereitung selbstständig lösen.
- ✓ Während des Webinars werden die Lösungen mit dem Referierenden besprochen und Fragen beantwortet.



Termin

siehe Website



Preis

110,00 €



Dauer

2 Stunden



Ansprechpartner

Johannes Fritz

Zum Angebot



Rechnen Intensiv – Teil 1 (Vorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfung Teil 1)

RWI1

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende, die kurz vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) stehen und Unterstützung bei ausgewählten Rechenthemen benötigen

Nutzen

- ✓ Sie gewinnen Sicherheit in der Anwendung der Rechenthemen, die für Teil 1 der gestreckten IHK-Abschlussprüfung relevant sind.
- ✓ Sie bereiten sich mit diesem Zusatzmodul optimal auf die IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) vor.

Inhalt

- ✓ Abrechnung von Girokonten, Termineinlagen, Spareinlagen, Sparbriefen, Bausparverträgen
- ✓ Ermittlung staatlicher Sparförderungen

- ✓ Berechnungen der Besteuerung von Zinserträgen
- ✓ Berechnungen im Sorten-, Devisen-, Devisentermingeschäft
- ✓ Berechnungen von Ratenkrediten, Leasing

Hinweis

- ✓ Dieses Seminar wendet intensiv die Berechnungen in den Fachthemen der jeweiligen Berufsbildpositionen an.
- ✓ Idealerweise wird es kurz vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 1) besucht.

 **Termin**
wird mitgeteilt

 **Preis**
440,00 €

 **Dauer**
2 Tage

 **Ansprechpartnerin**
Karin Diehm

[Zum Angebot](#)



Rechnen Intensiv plus – Teil 2 (Vorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfung Teil 2)

RWI2

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende, die kurz vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) stehen und Unterstützung bei ausgewählten Rechenthemen benötigen

Nutzen

- ✓ Sie gewinnen Sicherheit in der Anwendung der für die IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) relevanten Rechenthemen.
- ✓ Sie bereiten sich mit diesem Zusatzmodul optimal auf die IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) vor.

Inhalt

- ✓ Vermögen bilden mit Wertpapieren (Käufe, Verkäufe, Erträge, Steuern, Bezugsrechte, Finanzderivate)
- ✓ Baufinanzierungen (Bauspardarlehen, Beleihungswerte, Annuitätendarlehen)

- ✓ Gewerbliche Finanzierungen (Darlehensarten, Lieferantenkredite, Jahresabschlüsse auswerten)
- ✓ Integrativ zu prüfende Kenntnisse (betriebliche Kosten- und Leistungsrechnung, Kalkulationsverfahren)

Hinweis

- ✓ Dieses Seminar wendet intensiv die Berechnungen in den Fachthemen der jeweiligen Berufsbildpositionen an.
- ✓ Idealerweise wird es kurz vor der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) besucht.

 **Termin**
wird mitgeteilt

 **Preis**
440,00 €

 **Dauer**
2 Tage

 **Ansprechpartnerin**
Karin Diehm

[Zum Angebot](#)

Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde

SWS

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende, die sich auf den Prüfungsteil „Wirtschafts- und Sozialkunde“ der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) vorbereiten

Nutzen

- ✓ Sie bereiten sich zielgerichtet auf den IHK-Prüfungsteil „Wirtschafts- und Sozialkunde“ vor.
- ✓ Sie erlernen und vertiefen wirtschaftliche, gesellschaftliche und betriebliche Zusammenhänge.
- ✓ Sie wenden Übungsaufgaben der einzelnen Fachgebiete sicher an.

Inhalt

- ✓ Der Ausbildungsbetrieb und arbeits- und sozialrechtliche Rahmenbedingungen
- ✓ Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
- ✓ Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik

Hinweis

- ✓ Idealerweise wird das Seminar kurz vor der IHK-Abschlussprüfung Teil 2 besucht.

 **Termin**
wird mitgeteilt

 **Preis**
480,00 €

 **Dauer**
3 Tage

 **Ansprechpartner**
Johannes Fritz

[Zum Angebot](#)

Fit für die Prüfung: „Kunden beraten“

FPP

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende, die den schriftlichen Teil der IHK-Abschlussprüfung (Teil 2) absolviert haben und sich auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ vorbereiten

Nutzen

- ✓ Sie trainieren Gesprächssimulationen mit Mitgliedern von IHK-Prüfungsausschüssen zu den 5 Themengebieten:
 - Konten führen
 - Anschaffungen finanzieren
 - Vermögen aufbauen
 - Risiken absichern
 - Baufinanzierungsvorhaben im Privatkundengeschäft begleiten

Inhalt

- ✓ Kenntnisse und Fertigkeiten, die Schwerpunkte dieses Prüfungsteils sind
- ✓ Gesprächssimulationen mit Mitgliedern von IHK-Prüfungsausschüssen zu allen relevanten Beratungsthemen
- ✓ Gesprächsauswertungen und Feedbacks anhand der Kriterien nach § 13 (1) BankkflAusv

Hinweis

- ✓ Der Prüfungsteil „Kunden beraten“ ist mit einer Gewichtung von 30 % der Gesamtnote ein wesentlicher Baustein der IHK-Abschlussprüfungen.

 **Termin**
wird mitgeteilt

 **Preis**
500,00 €

 **Dauer**
2 Tage

 **Ansprechpartnerin**
Karin Diehm

[Zum Angebot](#)

Begleitung durch die Ausbildung

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als Bankkaufmann/-frau – Basics Bank



Bankenplanspiel „Bank Emotion“

BAE

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende in allen Lehrjahren, Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen, Quereinsteiger

Nutzen

- ✓ In der Rolle des „Top-Managers“ erlernen Sie allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
- ✓ Sie entwickeln Steuerungsmöglichkeiten in der Bankbetriebswirtschaft.
- ✓ Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank.

Inhalt

- ✓ Strategische Ausrichtungsmöglichkeiten
- ✓ Investitionen in Marketing und Vertrieb
- ✓ Gestaltung von Refinanzierungsmöglichkeiten
- ✓ Entscheidungshilfen für die Absicherung von Bankrisiken
- ✓ Steuerung des Einlagen-, Kredit-, Wertpapiergeschäfts

Hinweis

- ✓ Ohne Vorbereitung sammeln die Teilnehmenden in Kleingruppen und in lockerer Atmosphäre Fachwissen und praktische Erfahrungen – Learning by Doing!

 **Termin**
auf Anfrage

 **Preis**
450,00 €

 **Dauer**
2 Tage

 **Ansprechpartner**
Johannes Fritz

Zum Angebot

Begleitung durch die Ausbildung

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als Bankkaufmann/-frau – Projektmanagement



Grundlagen Projektmanagement

APMG

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende in allen Lehrjahren

Nutzen

- ✓ Sie bauen gezielt ein grundlegendes Projektmanagement Know-how auf mit dem Ziel, interne Projekte erfolgreich durchzuführen oder an Projekten erfolgreich mitzuwirken.

Inhalt

- ✓ Kriterien Projekte nach DIN 69901
- ✓ Projektorganisation als Teil der Unternehmensorganisation
- ✓ Personen im Projektmanagement
- ✓ IV Phasen des Projektmanagements – von Initiierung bis Abschluss
- ✓ Theorie wird an einem von den Teilnehmenden selbst gewählten Projekt besprochen

Hinweis

- ✓ Projektorientiertes Arbeiten bestimmt in den allermeisten Banken mittlerweile in hohem Maß das tägliche interne Geschehen. Auch Azubis werden zunehmend in die Projektarbeit eingebunden oder mit eigenen Projekten betraut. In den aktuellen Ausbildungsordnungen für Bankkaufleute und andere Ausbildungsberufe in der Bank ist das Thema ebenfalls verankert. Aufgrund der zunehmenden praktischen Bedeutung empfiehlt sich daher eine Vermittlung von Basiskenntnissen.



Termin

18.03.2026 / 25.03.2026



Preis

230,00 €



Dauer

1 Tag



Ansprechpartnerin

Sonja Maier

Buchen

Begleitung durch die Ausbildung

Angebote für Auszubildende in einem anderen Beruf als Bankkaufmann/-frau – Berufsspezifische Ausbildungsinhalte



NEU Prüfungs.TV für Kaufleute Versicherungen und Finanzen

PTVVF

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende und deren Ausbilder im Beruf „Kaufleute für Versicherungen und Finanzen“

Nutzen

- ✓ Über die Lernplattform von Vocanto/Prüfungs.TV können Azubis eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte für ihren jeweiligen Beruf bearbeiten. Vermitteltes Wissen durch Bank und Berufsschule kann so ergänzt und weiter vertieft werden, Lernlücken können gezielt geschlossen werden. Die Lerninhalte sind zielgruppengerecht aufbereitet.
- ✓ Die Ausbilderlizenz ist kostenfrei inkludiert.

Inhalt

- ✓ Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK Standard, in Form von:
 - professionellen Lernvideos
 - ausführlichen Texterklärungen
 - Übungen mit Lösungswegen
 - Animationen und Simulationen

Hinweis

- ✓ Die Lizenz gilt für die komplette Dauer der Ausbildung.



Termin

ab Ausbildungsbeginn



Preis

890,00 € zzgl. MwSt.



Dauer

Komplette Ausbildungsdauer



Ansprechpartnerin

Sonja Maier

Buchen

NEU Prüfungs.TV für Kaufleute Dialogmarketing

PTVD

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende und deren Ausbilder im Beruf „Kaufleute für Dialogmarketing“

Nutzen

- ✓ Über die Lernplattform von Vocanto/Prüfungs.TV können Azubis eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte für ihren jeweiligen Beruf bearbeiten. Vermitteltes Wissen durch Bank und Berufsschule kann so ergänzt und weiter vertieft werden, Lernlücken können gezielt geschlossen werden. Die Lerninhalte sind zielgruppengerecht aufbereitet.
- ✓ Die Ausbilderlizenz ist kostenfrei inkludiert.

Inhalt

- ✓ Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK Standard, in Form von:
 - professionellen Lernvideos
 - ausführlichen Texterklärungen
 - Übungen mit Lösungswegen
 - Animationen und Simulationen

Hinweis

- ✓ Die Lizenz gilt für die komplette Dauer der Ausbildung.



Termin

ab Ausbildungsbeginn



Dauer

Komplette Ausbildungsdauer



Preis

790,00 € zzgl. MwSt.



Ansprechpartnerin

Sonja Maier

Buchen

NEU Prüfungs.TV für Kaufleute Büromanagement

PTVB

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende und deren Ausbilder im Beruf „Kaufleute für Büromanagement“

Nutzen

- ✓ Über die Lernplattform von Vocanto/Prüfungs.TV können Azubis eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte für ihren jeweiligen Beruf bearbeiten. Vermitteltes Wissen durch Bank und Berufsschule kann so ergänzt und weiter vertieft werden, Lernlücken können gezielt geschlossen werden. Die Lerninhalte sind zielgruppengerecht aufbereitet.
- ✓ Die Ausbilderlizenz ist kostenfrei inkludiert.

Inhalt

- ✓ Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK Standard, in Form von:
 - professionellen Lernvideos
 - ausführlichen Texterklärungen
 - Übungen mit Lösungswegen
 - Animationen und Simulationen

Hinweis

- ✓ Die Lizenz gilt für die komplette Dauer der Ausbildung.



Termin

ab Ausbildungsbeginn



Dauer

Komplette Ausbildungsdauer



Preis

650,00 € zzgl. MwSt.



Ansprechpartnerin

Sonja Maier

Buchen



NEU Prüfungs.TV für Fachinformatiker

PTVF

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende und deren Ausbilder im Beruf „Fachinformatiker“

Nutzen

- ✓ Über die Lernplattform von Vocanto/Prüfungs.TV können Azubis eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte für ihren jeweiligen Beruf bearbeiten. Vermitteltes Wissen durch Bank und Berufsschule kann so ergänzt und weiter vertieft werden, Lernlücken können gezielt geschlossen werden. Die Lerninhalte sind zielgruppengerecht aufbereitet.
- ✓ Die Ausbilderlizenz ist kostenfrei inkludiert.

Inhalt

- ✓ Komplette Ausbildungsinhalte nach IHK Standard, in Form von:
 - professionellen Lernvideos
 - ausführlichen Texterklärungen
 - Übungen mit Lösungswegen
 - Animationen und Simulationen

Hinweis

- ✓ Die Lizenz gilt für die komplette Dauer der Ausbildung.



Termin

ab Ausbildungsbeginn



Preis

1.050,00 € zzgl. MwSt.



Dauer

Komplette Ausbildungsdauer



Ansprechpartnerin

Sonja Maier

Buchen



Die Lernplattform für Auszubildende

Erfolg beginnt mit einer guten Ausbildung – deshalb ergänzt simpleclub als Deutschlands beliebteste Lernplattform das Ausbildungsangebot der ABG. Mit E-Learning-Lizenzen können Banken und Genossenschaften ihre Auszubildenden gezielt digital fördern.

Zielgruppe

- ✓ Für Auszubildende und deren Ausbilder
 - aus anderen Ausbildungsberufen in der Bank
 - aus Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften

Nutzen

- ✓ Über die Lernplattform können Azubis eigenständig und strukturiert alle relevanten Ausbildungsinhalte für ihren jeweiligen Beruf bearbeiten. Vermittelt Wissen durch Schule und ABG kann so ergänzt und weiter vertieft werden, Lernlücken können gezielt geschlossen werden. Zahlreiche ansprechende Content Formate bieten eine zielgruppengerechte Aufbereitung der Lerninhalte.
- ✓ Ausbilder haben den Lernfortschritt stets im Blick,

können Themen zuweisen, Lernpläne erstellen und Auszubildende gezielt fördern.

- ✓ Es stehen eine Vielzahl von Ausbildungsberufen zur Verfügung.

Inhalt

- ✓ Komplette Ausbildungsinhalte je Beruf nach IHK Standard, in Form von:
 - professionellen Lernvideos
 - interaktiven Learn Lessons
 - Übungsaufgaben mit Lösungswegen
 - interaktiven Animationen und Simulationen
 - ausführlichen Texterklärungen
 - Prüfungssimulation
- ✓ Inkl. kostenlose Ausbilderlizenz mit Lernplanverwaltung und Ausbilderreporting
- ✓ Vor Beginn der Nutzung umfassende digitale Einführung in die Funktionalitäten (Onboarding-Schulung)

€ **Preis pro Einzellizenz**
329,00 € / Jahr
zzgl. einmalige Onboarding-Gebühr je Bank:
bis 15 Azubis: 1.200,00 €
16–30 Azubis: 1.700,00 €
ab 31 Azubis: 2.200,00 €
Alle Preise zzgl. MwSt.

👤 **Ansprechpartnerin Ausbildungsberufe in der Bank**
Sonja Maier

Ansprechpartner Ausbildungsberufe in Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften
Maximilian Höfler

Weitere Infos

Keine Bankausbildung? Kein Problem!

Qualifizierungs-
angebote für
Quereinsteiger –
maßgeschneidert
für die Praxis.

Ihr neuer Karriereweg startet hier!

[Mehr erfahren](#)

Lehrabschlussfeier

Die Ehrung für die Besten

Wir laden Sie herzlich zur Feier-
stunde für die besten Auszubildenden
der bayerischen Genossenschaften
ins Münchner Künstlerhaus ein.

SAVE THE DATE
15. Juli 2026



Studium und Praxis

Ausbildung kompakt im dualen Studium

AKV

Das Seminarprogramm ist speziell auf die leistungsstarke Zielgruppe der dual Studierenden zugeschnitten und ersetzt den Berufsschulunterricht. In vier Seminarblöcken à zwei Wochen und ergänzenden E-Learning-Maßnahmen werden die Lerninhalte aus dem Studium effizient, kompakt und praxisnah ergänzt. Eine optimale Vorbereitung auf die IHK-Prüfung nach aktueller Ausbildungsordnung sowie auf Verkaufs- und Beratungssituationen ist damit gewährleistet.

Zielgruppe

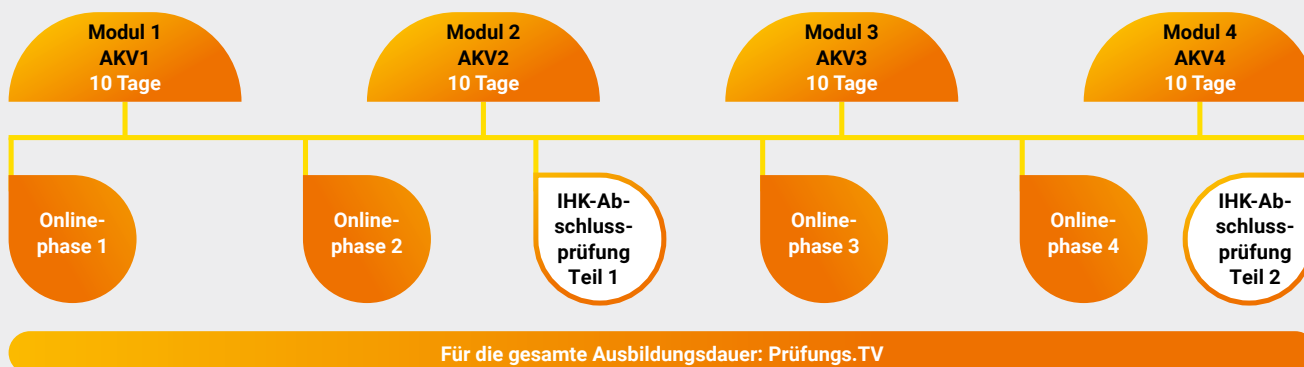
- ✓ Studierende im dualen Studium, die an den IHK-Abschlussprüfungen teilnehmen

Nutzen

- ✓ Sie erlangen Kenntnisse und Fertigkeiten entsprechend der aktuellen Ausbildungsordnung und dem Rahmenlehrplan der Berufsschule.
- ✓ Sie werden optimal auf die IHK-Abschlussprüfungen vorbereitet.
- ✓ Sie profitieren von einem ausgewogenen Blended Learning-Konzept, bestehend aus:
 - Ca. 130 hochwertigen Videos mit zahlreichen Funktionen, die das Lernen noch effizienter machen
 - Integrierten Aufgaben zu den Erklärvideos, die bereits in der Onlinephase eine anwendungsorientierte Umsetzung der Inhalte ermöglichen
 - Optimal mit den Präsenzseminaren verzahnten und abgestimmten Inhalten der Onlinephase

Hinweis

- ✓ Da der Inhalt des Seminars „SWS | Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde“ im Rahmen dieser Ausbildungsreihe behandelt wird, ist ein zusätzlicher Besuch grundsätzlich nicht erforderlich.
- ✓ Für dual Studierende, die eine gezielte Unterstützung bei ausgewählten Fachthemen benötigen, eignen sich zusätzlich die Seminare RWI1 und RWI2.
- ✓ Zur Vorbereitung auf das Prüfungsfach „Kunden beraten“ empfehlen wir das Seminar „FPP | Fit für die Prüfung: Kunden beraten“.
- ✓ Dual Studierende, die an der ADG Business School berufsbegleitend studieren, können den 3. Abschnitt bereits im August/September 2026 und den 4. Abschnitt im Februar/März 2027 besuchen.



Termin
wird mitgeteilt

Preis pro Modul
1.550,00 €

Dauer
8 Wochen (4 Module von jeweils 10 Tagen)

Ansprechpartnerin
Karin Diehm

[Zum Angebot](#)

Studium und Praxis

Der Bachelor neben Ausbildung oder Beruf

Der Bachelor neben der Ausbildung an der ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule

Zulassungsvoraussetzung für dieses Studienmodell ist die allgemeine Hochschulreife, die fachgebundene Hochschulreife oder die Fachhochschulreife. Die Ausbildungsinhalte werden den Studierenden im Kurs „Ausbildung kompakt im dualen Studium“ an der ABG vermittelt. Nach i. d. R. zwei Jahren legen sie ihre IHK-Prüfung zum/zur Bankkaufmann/-frau ab. Durch die intelligente Kombination aus Präsenz- und Selbststudium ergeben sich geringe Abwesen-

heitszeiten und die Studierenden sind nahezu Vollzeit in ihrer Bank einsetzbar. In dieser Zeit arbeiten sie in den Geschäftsstellen und durchlaufen alle relevanten Funktionsbereiche.

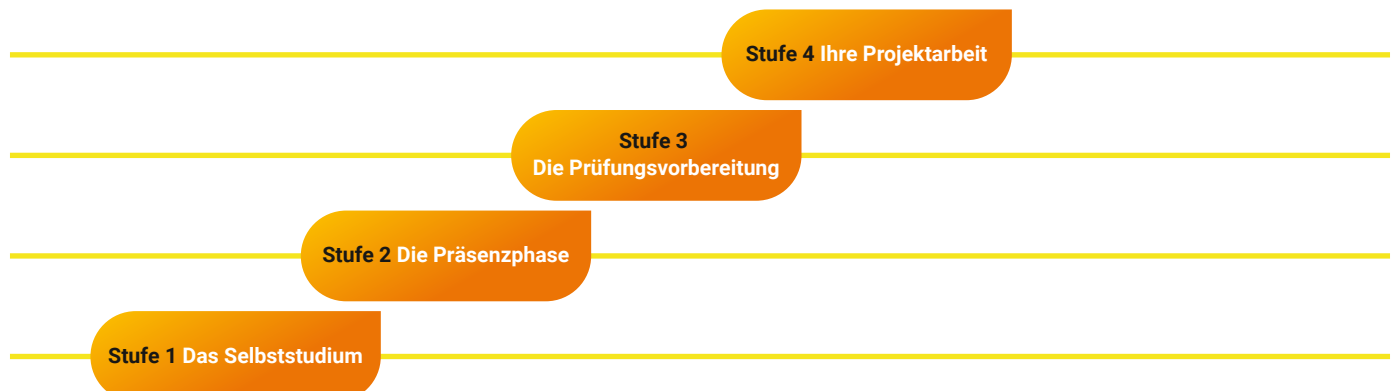
[Zum Angebot](#)

Der Bachelor neben dem Beruf an der ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule

Der berufsintegrierte Bachelor richtet sich an motivierte und leistungsbereite Mitarbeitende, die sich durch den Erwerb eines ersten akademischen Abschlusses weiterqualifizieren möchten. Eine Zulassung ist mit allgemeiner Hochschulreife oder fachgebundener/Fachhochschulreife möglich. Aber auch beruflich Qualifizierte können mit Realschulreife, abgeschlossener Ausbildung und anschließend mind. 3-jähriger Berufserfahrung zum Studium zugelassen werden. Vom ersten bis dritten Semester absolvieren die Studierenden die Foundation, in dem praxisorientierte Seminare alle Bereiche der Betriebswirtschaft abdecken. Ab dem vierten Semester besuchen die Studierenden ihre gewählte Spezialisierungsrichtung (z.B. Finance, General Management, Business Transformation & Informatics, Human Resource & Business Psychology, Marketing &

Sales). Im Bachelorstudium besuchen die Studierenden an einem unserer deutschlandweiten Studienstandorte insgesamt 46 Präsenztage in 6 Semestern. Im Vorfeld bereiten sie sich im Selbststudium auf die Präsenzveranstaltungen vor. Bereits absolvierte Studien- und Ausbildungsgänge sowie Weiterbildungsmaßnahmen können auf Antrag und nach Prüfung durch die ADG Business School angerechnet werden. Das Studium beginnt entweder zum Sommersemester (01.05.) oder zum Wintersemester (01.11.) eines Jahres und schließt nach drei Jahren mit dem Bachelor of Arts (B. A.) in Business Administration der Steinbeis-Hochschule ab.

[Zum Angebot](#)



Das BankColleg ermöglicht eine stufenweise, berufsbegleitende Weiterbildung mit zertifizierten Abschlüssen.



Bankfachwirt BankColleg

Der Bankfachwirt BankColleg ist der optimale Einstieg in die eigenverantwortliche und zielorientierte Weiterbildung. Neben betriebswirtschaftlichen Kenntnissen erhalten unsere Teilnehmenden ein breites Spezialistenwissen aus der Finanzbranche und werden auf qualifizierte Aufgaben im Markt, in der Marktfolge und im Betriebsbereich einer Bank vorbereitet.

[Zum Angebot](#)

Bankbetriebswirt BankColleg

Im Anschluss an den Bankfachwirt BankColleg erhalten unsere Absolventen über den Bankbetriebswirt BankColleg intensivierendes bankwirtschaftliches Wissen und Kompetenzen über die strategischen Gesamtzusammenhänge eines Unternehmens. Die zweite Stufe des BankColleg bietet all das, was für die Übernahme von Führungsaufgaben oder gehobenen Fachpositionen erforderlich ist.

[Zum Angebot](#)



Diplomierter Bankbetriebswirt BankColleg

Der diplomierte Bankbetriebswirt BankColleg schafft in der dritten Stufe des BankColleg wichtige theoretische Voraussetzungen zur Steuerung der komplexen Abläufe einer Genossenschaftsbank und vermittelt die theoretischen Kenntnisse zur fachlichen Eignung gemäß § 25c KWG (Geschäftsleiterqualifikation).

[Zum Angebot](#)



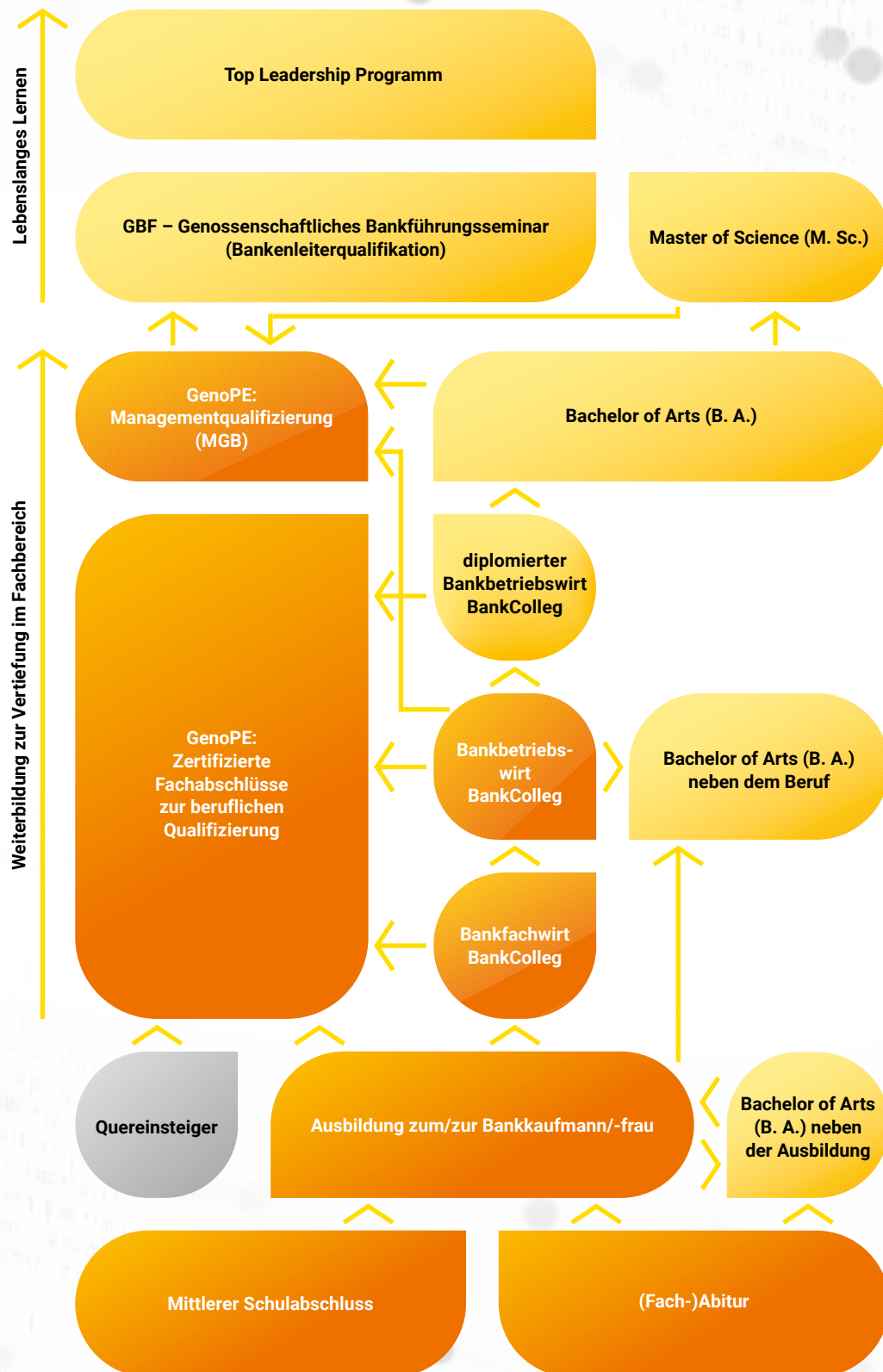
Der Bachelor für Absolventen des Bankbetriebswirtes BankColleg

Das BankColleg bietet den Absolventen des Bankbetriebswirt BankColleg auch ohne Abitur die Möglichkeit, einen staatlich anerkannten Bachelor-Abschluss über die EURO-FH oder die ADG Business School zu erzielen. Die Inhalte des Bankfachwirt- und des Bankbetriebswirtprogrammes werden dabei in Form von Credit-Points angerechnet.

[Bachelor EURO-FH](#)

[Bachelor ADG Business School](#)

KARRIEREWEGE



Jetzt mehr über die verschiedenen Entwicklungswege erfahren!



ABG-Angebot



Angebot der ADG
Business School

Mehr erfahren

ANGEBOTE FÜR AUSBILDER

Grundlagenausbildung

Ausbildung der Ausbilder (AEVO Digital GmbH)

ADA

Zielgruppe

- ✓ Für angehende Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte

Nutzen

- ✓ Ein Kursbeginn ist jederzeit möglich. Sie können zu jeder Zeit auf die Lerninhalte zugreifen. Das macht unabhängig von festen Kurszeiten und Sie entscheiden selbst über die Lerneinheiten. Sie können von unterwegs genauso lernen wie im Büro oder zu Hause – immer dann, wenn es Ihnen passt. Das macht flexibel.
- ✓ Alle Autoren und Trainer sind erfahren und kommen aus der Praxis. Sie lernen das, was Sie sowohl für Ihre AEVO-Prüfung als auch für den Berufsalltag wirklich brauchen. Damit sind Sie gut auf Ihre künftige Aufgabe als Ausbilder vorbereitet.
- ✓ Und dabei sparen Sie auch noch Geld: Mit E-Learning verringern sich die betrieblichen Ausfallzeiten und Sie sparen Reisezeit und -kosten.

Inhalt

- ✓ Die Inhalte des Online-Kurses decken die vier Handlungsfelder der AEVO ab:
 - Handlungsfeld 1: Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
 - Handlungsfeld 2: Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
 - Handlungsfeld 3: Ausbildung durchführen
 - Handlungsfeld 4: Ausbildung abschließen
- ✓ Weiterhin erhalten Sie Tipps für die Auswahl und Anwendung von Ausbildungsmethoden sowie nützliche Hinweise für die AEVO-Prüfung.

Hinweis

- ✓ Jeder Ausbilder muss neben der persönlichen und fachlichen Eignung auch über pädagogische, rechtliche, organisatorische und methodische Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen. Die Ausbilderprüfung der IHK ist der anerkannte Nachweis für diese Kenntnisse und für Ausbilder nach der AEVO verpflichtend vorgeschrieben. Wir bieten die Vorbereitung auf die Ausbildungsprüfung zusammen mit unserem Kooperationspartner, der AEVO Digital GmbH an.
- ✓ Mit Hilfe dieses Online-Kurses bereiten wir Sie zielgerichtet auf die entsprechende Prüfung bei Ihrer IHK sowie Ihren Alltag als Ausbilder vor.
- ✓ Die Anmeldung zur Prüfung bei der IHK erfolgt selbstständig. Die Prüfungsgebühr ist im Seminarpreis nicht inbegriffen.

 **Termin**
auf Anfrage

 **Preis**
420,00 €

 **Dauer**
Individuell gestaltbar

 **Ansprechpartnerin**
Sonja Maier

[Zum Angebot](#)



Paket: Der Ausbilder – Kompakt

PDAK

Zielgruppe

- ✓ Für haupt- und nebenverantwortliche Ausbildungsbeauftragte

Nutzen

- ✓ Die Seminar-Reihe versetzt Sie in die Lage, die der Ausbildung zugrunde liegenden Anforderungen in die betriebliche Praxis umzusetzen.
- ✓ Sie können die Seminar-Reihe als Paket oder im Rahmen der nachfolgend aufgeführten einzelnen Bausteine buchen.

Inhalt

Baustein 1: Basis Know-how für Ausbilder (DAK1)

- ✓ Rolle und Aufgaben der Ausbilder
- ✓ Gewinnung von Auszubildenden
- ✓ Gesprächsführung (Auswahl-/Ziel-/Beurteilungsgespräche)
- ✓ Lehr- und Lernmethoden

NEU Baustein 2: Rechtliche Rahmenbedingungen in der Ausbildung (DAK2)

- ✓ Unterschiede bei unter und über 18-jährigen Auszubildenden
- ✓ Abgrenzung zwischen Ausbildern und Ausbildungsbeauftragten

NEU Baustein 3: Preboarding und Onboarding (DAK3)

- ✓ Einordnung und konkrete Gestaltungsoptionen
- ✓ Entwicklung Drehbuch, Checkliste

Baustein 4: Azubis führen und motivieren (DAK4)

- ✓ Potenziale erkennen und fördern (Stärken-Schwächen-Analyse, Beurteilungsfehler, Feedback, Potenzialgespräche)
- ✓ Generation Z – Auswirkungen auf die Führung
- ✓ Anleiten und Steuern von Projekt- und Arbeitsaufträgen
- ✓ Methoden zur Teambildung und -entwicklung

Baustein 5: Umgang mit schwierigen Situationen in der Ausbildung (DAK5)

- ✓ Klartext – Kommunikation in Konfliktsituationen
- ✓ Leistung, Motivation, Verhalten auch in schwierigen Situationen positiv beeinflussen
- ✓ Rechtliche Möglichkeiten und Grenzen im Konfliktfall
- ✓ Eigene Balance finden – Ausbilder im Spannungsfeld zwischen Vorgesetztem und Lernprozessbegleiter

Hinweis

- ✓ Paket: Der Ausbilder - Kompakt (PDAK)
- ✓ Die Anreise erfolgt jeweils am Seminartag. Bitte buchen Sie bei der Anmeldung das Hotelzimmer mit, wenn Sie eine Übernachtung benötigen.



Termin

DAK1: 02.03.2026
DAK2: 03.03.2026
DAK3: 04.03.2026
DAK4: 05.03.2026
DAK5: 06.03.2026



Dauer

Baustein: 1 Tag
Paket: 5 Tage



Ansprechpartnerin

Sonja Maier



Preis

Baustein: 250,00 €
Paket: 1.150,00 €

Buchen

Fortbildung



Ausbildertagung

ATA

Zielgruppe

- ✓ Ausbildungsleiter, Ausbilder

Nutzen

- ✓ Sie erhalten die neusten Informationen zu aktuellen Themen der Berufsausbildung.
- ✓ Sie lernen Möglichkeiten zur Optimierung Ihrer Ausbildung kennen.
- ✓ Sie profitieren von sofort umsetzbaren Anregungen.
- ✓ Sie haben die Gelegenheit, innovative Impulse mitzunehmen.

Inhalt

Das Programm wird Anfang 2026 bekannt gegeben.

Hinweis

- ✓ Die Ausbildungertagung wird als hybrides Format durchgeführt. Sie haben die Möglichkeit in Präsenz teilzunehmen oder digital per Live-Stream. Bitte beachten Sie bei der Buchung den jeweiligen Veranstaltungsort je nach Teilnahmewunsch (ATAP in Präsenz mit Vorabendveranstaltung oder ATAD digital, per Live-Stream).



Termin

ATAP: 21.04.2026 – 22.04.2026
ATAD: 22.04.2026



Preis

je 240,00 €



Dauer

ATAP: 1 Tag
(mit Vorabendveranstaltung)
ATAD: 1 Tag



Ansprechpartnerin
Sonja Maier

ATAD Buchen

ATAP Buchen

Erfahrungsaustauschkreis für Ausbilder

EAA

Zielgruppe

- ✓ Für Ausbildungsleiter, Ausbilder

Nutzen

- ✓ Sie können aktuelle praktische Fragen aus Ihrer Ausbildungsabteilung gemeinsam diskutieren und sich im kollektiven Kreis zu verschiedenen Lösungen austauschen.
- ✓ Sie haben die Möglichkeit, dabei neue Einsichten zu gewinnen und konkrete Handlungsanleitungen für Ihre Fragen mitzunehmen.
- ✓ Sie pflegen und erweitern Ihre Netzwerke.

Inhalt

- ✓ Wenn auch an unterschiedlichen Fronten, engagieren Sie sich als Ausbilder doch überall für die gleiche Sache: Eine kompetente und moderne Ausbildung in der Kreditgenossenschaft. Was liegt also näher, als von den Erfahrungen der Kollegen zu profitieren und dabei die eigenen Erlebnisse zu teilen? Und so dreht sich bei dieser Veranstaltung alles um die kollegiale Beratung.

 **Termin**
11.11.2026

 **Preis**
200,00 €

 **Dauer**
1 Tag

 **Ansprechpartnerin**
Sonja Maier

Buchen

Psychische Auffälligkeiten bei Auszubildenden – Intervention und Prävention

PAA

Zielgruppe

- ✓ Für Ausbildungsverantwortliche

Nutzen

- ✓ Sie erfahren, wie psychische Auffälligkeiten einzuordnen sind und welche Unterschiede es gibt.
- ✓ Daraus können Sie ableiten, wie Sie im Einzelfall kommunizieren und welche Maßnahmen Sie konkret anstoßen können.
- ✓ Darüber hinaus erhalten Sie Impulse für den präventiven Umgang mit der Thematik.

Inhalt

- ✓ Psychische Erkrankungen / Zahlen, Daten, Fakten
- ✓ Häufige Krankheitsbilder und typische Symptome, Unterschied psychische Erkrankung vs. Verhaltensauffälligkeit
- ✓ Rechte und Pflichten im Umgang mit psychisch Erkrankten
- ✓ Führungsaufgaben und Grundregeln für die Kommunikation
- ✓ Hilfesystem, Unterstützung, präventive Maßnahmen

 **Termin**
09.02.2026

 **Preis**
300,00 €

 **Dauer**
1 Tag

 **Ansprechpartnerin**
Sonja Maier

Buchen

AZUBIVERWALTUNG

Erstanmeldung / Anlage Ihrer Auszubildenden und Übermittlung der IHK-Noten über unsere Website

Als Personalverantwortlicher anmelden, dann auf „Auszubildende verwalten“.

Jetzt anmelden

The screenshot shows the 'Auszubildende verwalten' (Manage Apprentices) interface. On the left is a sidebar menu under 'Meine Bank' with options: Dashboard, Veranstaltungen (Anstehende, Besuchte, Inhouse, Meine), Schnellbuchung, Banklizenzen (Einzellizenzen, Mitarbeitende verwalten, Personaler verwalten), and **Auszubildende verwalten**. The main area has a '+ Bank-Azubi anlegen' button, a 'Direktsuche' search bar, and a table of apprentices. An arrow points from the '+ Bank-Azubi anlegen' button to a callout box titled 'Anleitung Erstanmeldung Ihrer Bank-Azubis' which contains a video thumbnail. Another arrow points from the 'IHK-Noten übermitteln' column header to a callout box titled 'Anleitung „Übermittlung der IHK-Noten“' which also contains a video thumbnail.

Auszubildende verwalten

+ Bank-Azubi anlegen

Direktsuche

Name Geburtsdatum	Personen-Nummer	Mailadresse Position	IHK-Noten übermitteln	Login	Bearbeiten
Vorname Nachname 01.01.2000	97047941	vorname.nachname@abg-bayern.de Auszubildende			

Exportieren

Anleitung Erstanmeldung Ihrer Bank-Azubis

Anleitung „Übermittlung der IHK-Noten“

Hinweis: Eine zusätzliche Online-Anmeldung ist für bereits gemeldete Auszubildende nicht erforderlich!

VORBEREITUNG IHK-PRÜFUNG

Teil 2 – Zusatzmodule

Rechnen Intensiv plus – Teil 2

RWI2

Sie bereiten sich intensiv und anwendungsorientiert auf ausgewählte Themen vor:

- ✓ Vermögen bilden mit Wertpapieren
- ✓ Käufe, Verkäufe, Erträge und Steuern
- ✓ Bezugsrechte, Optionen und Futures
- ✓ Baufinanzierungen: Bauspardarlehen, Beleihungswerte, Annuitätendarlehen
- ✓ Gewerbliche Finanzierungen: Darlehensarten, Lieferantenkredite, Jahresabschlüsse auswerten
- ✓ Integrativ zu prüfende Kenntnisse: betriebliche Kosten- und Leistungsrechnung,
- ✓ Kalkulationsverfahren, Produkt-, Kundenkalkulationen

 **Dauer**
2 Tage

 **Ansprechpartnerin**
Karin Diehm

Buchen

Fit für Wirtschafts- und Sozialkunde

SWS

Sie bereiten sich zielgerichtet auf den Prüfungsbereich "Wirtschafts- und Sozialkunde" vor:

- ✓ Der Ausbildungsbetrieb und arbeits- und sozialrechtliche Rahmenbedingungen
- ✓ Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
- ✓ Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik

 **Dauer**
3 Tage

 **Ansprechpartner**
Johannes Fritz

Buchen

Fit für die Prüfung: „Kunden beraten“

FPP

Sie trainieren Gesprächssimulationen mit Mitgliedern von IHK-Prüfungsausschüssen zu den 5 Themengebieten lt. BankkfAusbV:

- ✓ Konten führen
- ✓ Anschaffungen finanzieren
- ✓ Vermögen aufbauen
- ✓ Risiken absichern
- ✓ Baufinanzierungsvorhaben im Privatkundengeschäft begleiten

 **Dauer**
2 Tage

 **Ansprechpartnerin**
Karin Diehm

Buchen

Immer top informiert

mit dem Veranstaltungsticker,
ABG-Newsletter und persönlichen
Veranstaltungshinweisen!

Veranstaltungsticker

Informieren Sie sich über
aktuelle Veranstaltungen rund
um Ihr Interessensgebiet

Mehr erfahren

Newsletter

Erhalten Sie Informationen über
aktuelle Themen rund um die ABG

Mehr erfahren

Individuelle Ansprache

Lassen Sie sich gezielt auf für Sie
interessante Veranstaltungen hin-
weisen (Verwenden Sie Ihr Passwort
zu „Meine ABG“)

Mehr erfahren

Impressum

Redaktion: Joachim Simon, Philipp Mulfinger

Fotografennachweise: Frank Baumer / B3 Mediagroup – Bewegtbildkommunikation,
GettyImages, Ina Wobker Photography, iStock, Julius Odametey Videography,
Karl-Peter Lenhard – GVB, Mario Schmitt Photography, Marc Gilsdorf Fotografie,
Stefan Geisenfelder – Schrägformat Fotografie, Sebastian Pieknik – Freier Fotojournalist und Fotograf

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand: Oktober 2025

